
TNB Vereinsberatung

Allgemeines & Handlungsfelder der Detail-Analyse



Allgemeines zur Detail-Analyse

Aufbauend auf dem Quick-Check haben die Vereine die Möglichkeit noch tiefer in die Analyse einzusteigen. Mittels eines ausführlichen Fragebogens kann die Aktivität des Tennisvereins analysiert werden.

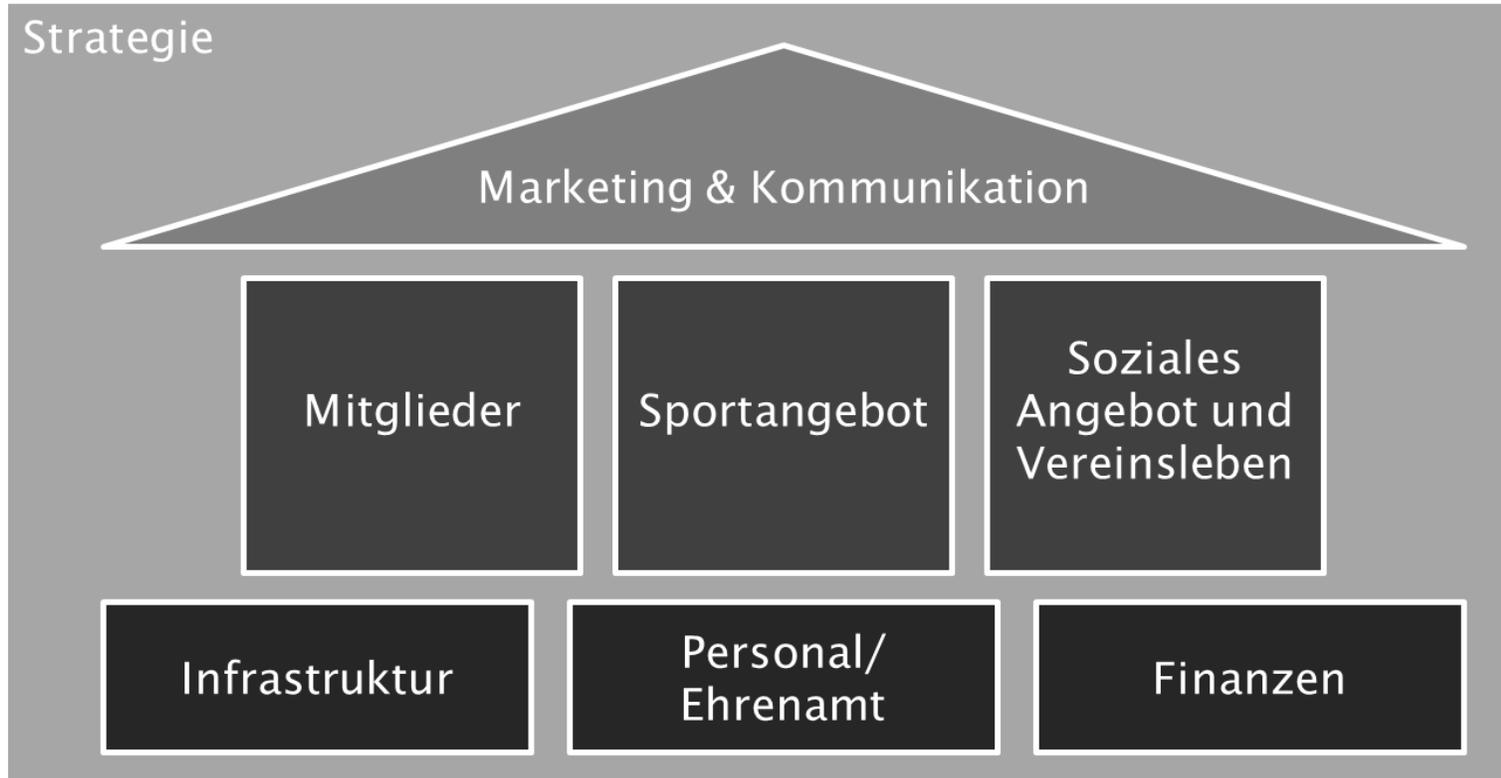
Der Online-Fragebogen bietet jedem Verein die Möglichkeit zur Selbstreflexion und den Vergleich mit ähnlichen Vereinen im Tennisverband Niedersachsen-Bremen.

Die Bearbeitung der Detail-Analyse kann etappenweise erfolgen. Der Zeitaufwand liegt in der Regel zwischen 40-60 Minuten. Für eine bestmögliche Detail-Analyse sollten alle Expertisen des Vorstands miteinbezogen werden, um die Fragen der acht verschiedenen Handlungsfelder adäquat beantworten zu können.

Nach Abschluss der Dateneingabe über nuLiga erhält der/die Ansprechpartner/in des Vereins innerhalb von zwei Wochen eine ca. 100-seitige, umfassende Auswertung von den TNB-Vereinsberatern.

Im Folgenden zeigen wir Ihnen Auszüge aus der Detail-Analyse. Die dargestellten Ergebnisse sind fiktiv.

Handlungsfelder



Die Detail-Analyse beinhaltet folgende Handlungsfelder:

- Strategie
- Marketing & Kommunikation
- Mitglieder
- Sportangebot
- Soziales Angebot & Vereinsleben
- Infrastruktur
- Personal/Ehrenamt
- Finanzen

Strategie

Handlungsfeld

Analytische Aussage

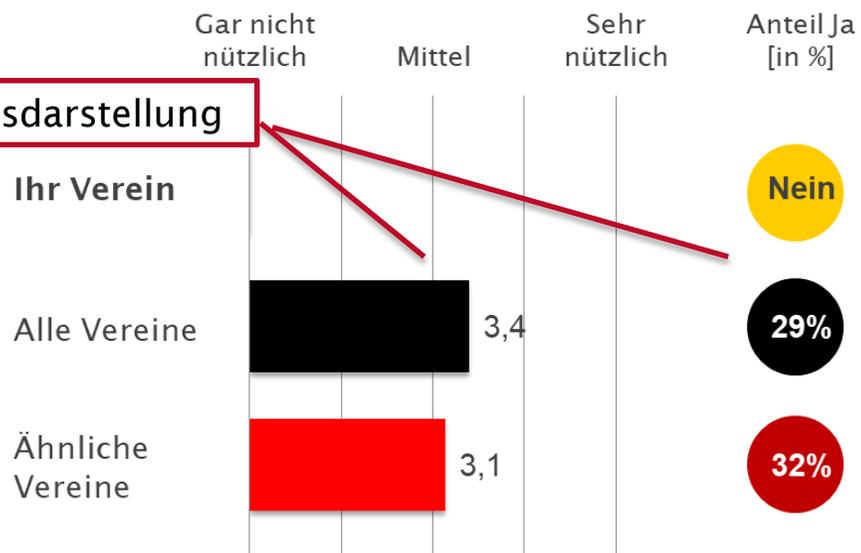
Detail-Analyse / Strategie

EINE KONZEPTIONELLE BASIS GIBT FÜR DIE ARBEIT IM VEREIN DIE RICHTUNG VOR – HAT IHR VEREIN EIN LEITBILD?

Hat ihr Verein ein Leitbild¹⁾, das den Mitgliedern und bestenfalls auch dem externen Umfeld bekannt ist und wenn JA, wie „nützlich“ ist dieses für Ihren Verein? [Durchschnittswerte²⁾]

Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Ergebnisdarstellung



Helfende Fragestellungen

Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie entsteht/ entstand das Leitbild in Ihrem Verein?
- Werden/ wurden alle relevanten Anspruchsgruppen berücksichtigt bzw. eingebunden?
- Wie können wir dafür sorgen, dass das Leitbild in unserem Verein von allen „gelebt“ wird?
- Wie können wir es intern und extern bekannt machen?

Im Handlungsfeld *Strategie* geht es darum perspektivische Blickwinkel einzunehmen, um einen Fahrplan für den Verein skizzieren zu können.

¹⁾ i.S. eines klaren Konzepts zu Selbstverständnis und Zielen des Vereins
²⁾ Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

Legende

Mitglieder

Handlungsfeld

Analytische Aussage

Detail-Analyse / Mitglieder

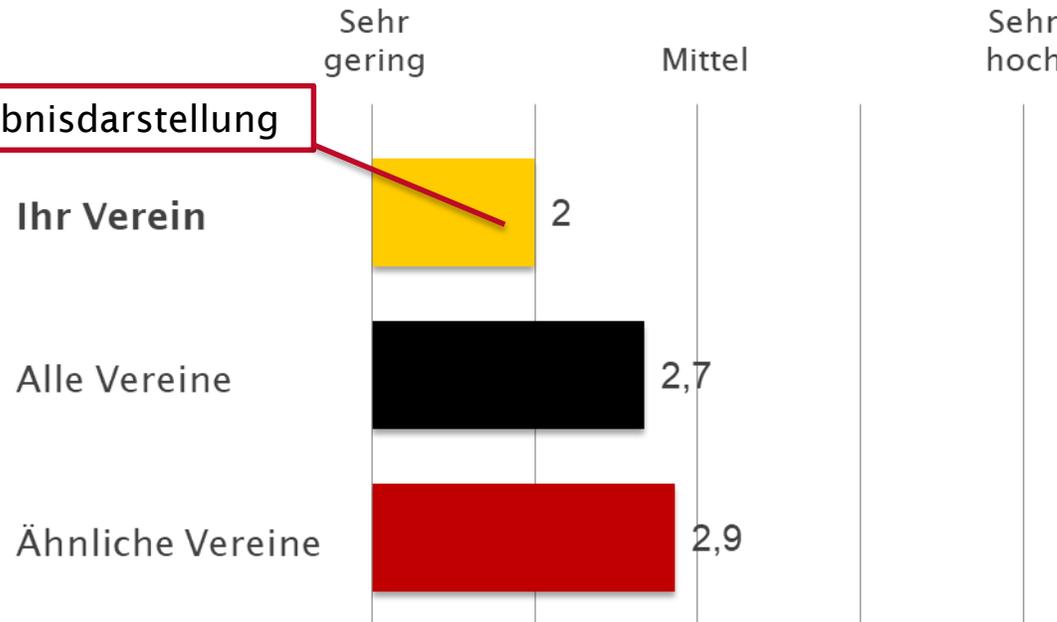
ENGAGIERTE MITGLIEDER SIND EIN MOTOR DER VEREINSENTWICKLUNG

Wie hoch schätzen Sie die Engagementbereitschaft der Mitglieder in Ihrem Verein ein?
 [Durchschnittswerte]

Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Helfende Fragestellungen

Ergebnisdarstellung



Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ist die Engagementbereitschaft in Ihrem Verein im Vergleich ausgeprägt?
- Welche Gründe erklären die Höhe der Bereitschaft?
- Setzen Sie bewusst Initiativen und Werbemaßnahmen ein, um Mitglieder zur Mitwirkung im Verein zu bewegen?
- Können einzelne Teilprojekte bei Veranstaltungen oder die Übernahme kleinerer Aufgaben die Engagementbereitschaft (weiter) erhöhen?
- Welche (neuen) Anreize kann Ihr Verein ggf. bieten, um mehr Engagement zu erreichen?

Im Handlungsfeld *Mitglieder* werden u.a. Statistiken zur Entwicklung aufgeführt. Ergänzende Fragestellungen erleichtern den Reflexionsprozess. Weiterführende Ergebnisse zur Mitgliedergewinnung und -bindung runden das Handlungsfeld ab.

Sportangebot

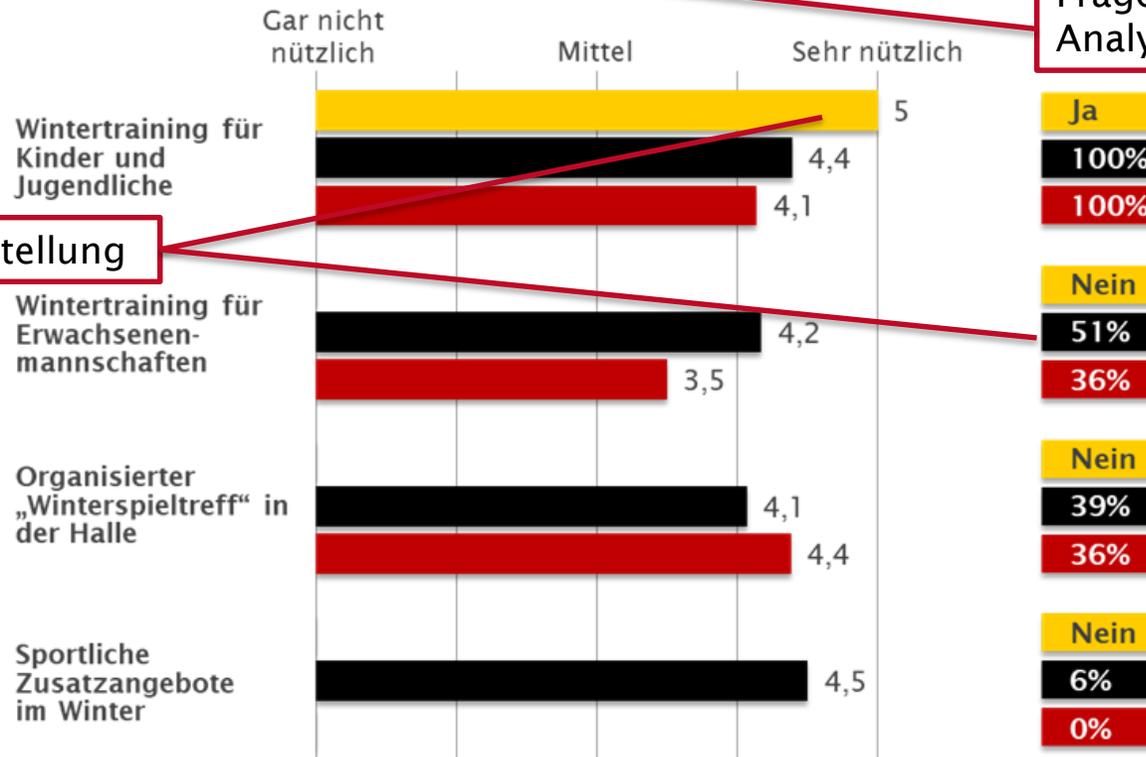
Handlungsfeld

Analytische Aussage

Detail-Analyse / Sportangebot

Diversifizierte Winterangebote können die Mitgliederbindung im Winter erhöhen

Bietet Ihr Verein folgende Winterangebote und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese für Ihren Verein?
 [Durchschnittswerte¹⁾]



Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Helfende Fragestellungen

Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie hoch ist die Nachfrage nach Winterangeboten in Ihrem Verein?
- Verfügen Sie über evtl. benötigte Kapazitäten (Halle, Sportgeräte, Fitnessräume) für ein solches Angebot?
- Wie werden Winterangebote in Ihrem Verein ggf. angenommen? Was können Sie ggf. noch verbessern?
- Wer kann die Angebote durchführen und wie können sie finanziert werden?

Legende

- Ihr Verein
- Alle Vereine
- Ähnliche Vereine

Ergebnisdarstellung

Im Handlungsfeld *Sportangebot* geht es rund um Ideen und Umsetzungen von Konzepten und Angeboten, um Mitglieder an Ihren Tennisverein zu binden und neue Mitglieder zu gewinnen.

Soziales Angebot & Vereinsleben

Handlungsfeld

Analytische Aussage

Detail-Analyse / Soziales Angebot & Vereinsleben

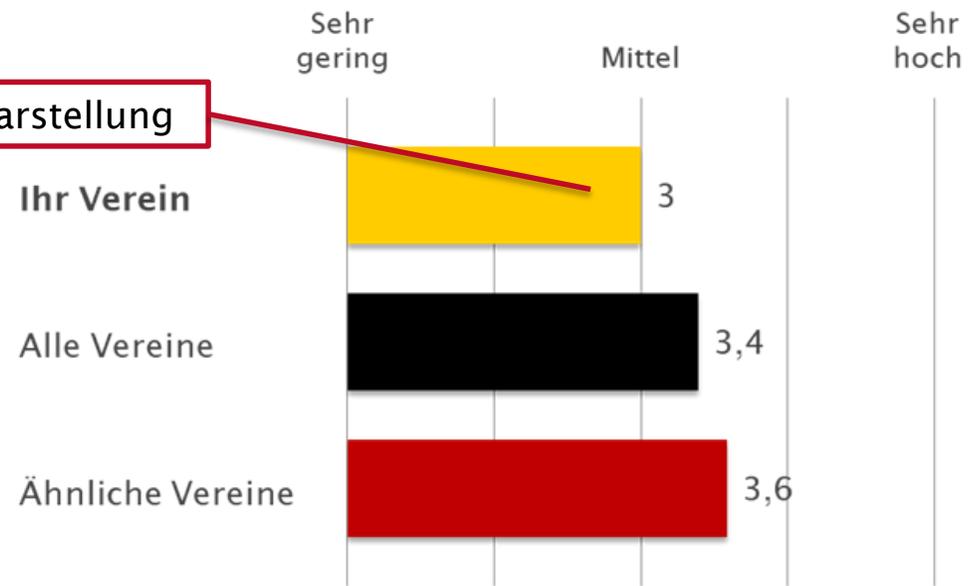
DAS SOZIALE MITEINANDER INNERHALB EINES VEREINS KANN DIE MITGLIEDERBINDUNG LANGFRISTIG ERHÖHEN

Wie ausgeprägt ist das soziale Miteinander in Ihrem Verein?
[Durchschnittswerte]

Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Helfende Fragestellungen

Ergebnisdarstellung



Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ist das soziale Miteinander in Ihrem Verein im Vergleich zu anderen Vereinen einzuordnen?
- Wollen/ könnten Sie den Verein möglicherweise als Mittelpunkt des örtlichen Lebens etablieren bzw. festigen und somit einen Treffpunkt für Mitglieder und Nicht-Mitglieder schaffen?
- Welche Möglichkeiten bietet Ihr Verein den Mitgliedern, um ihn als Treffpunkt zu nutzen?
- Wie gut kennen sich die Mitglieder untereinander und wie können Sie dies ggf. fördern?

Im Handlungsfeld *Soziales Angebot & Vereinsleben* geht es unter anderem um zusätzliche Angebote, die Sie in Ihrem Verein anbieten, um bspw. das soziale Miteinander zu stärken.

Personal & Ehrenamt

Handlungsfeld

Analytische Aussage

Detail-Analyse / Personal/ Ehrenamt

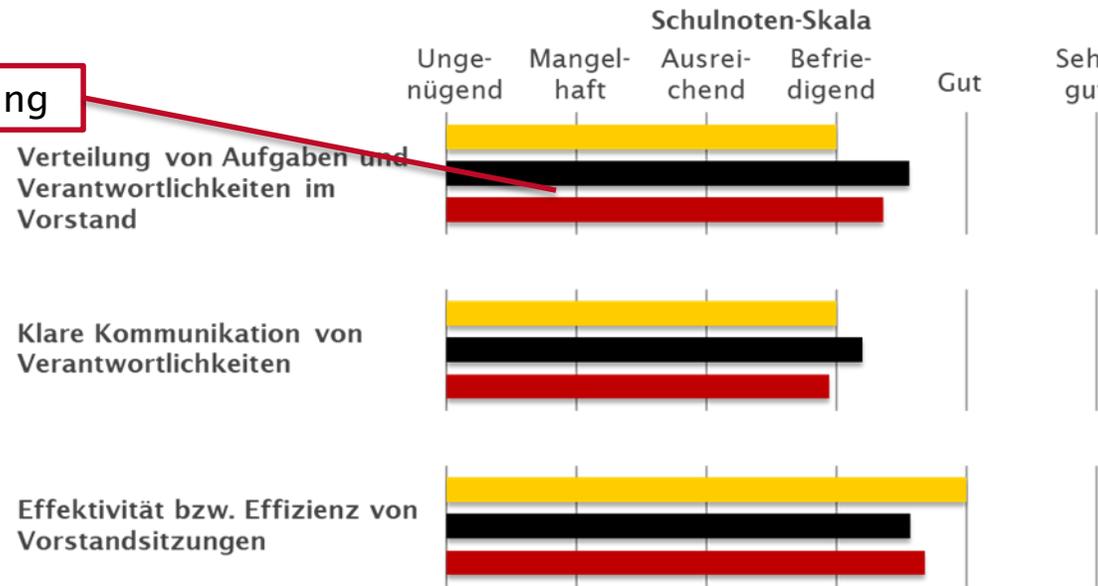
Die Vorstandsarbeit Ihres Vereins hat einen großen Einfluss auf alle Bereiche des Vereins

Wie bewerten Sie die Vorstandsarbeit in Ihrem Verein?
 [jeweils durchschnittliche Bewertung anhand von Schulnoten]

Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Helfende Fragestellungen

Ergebnisdarstellung



Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- In welchen Bereichen der Vorstandsarbeit sind Verbesserungen nötig?
- Könnte ein hauptamtlicher Vorstand ggf. zu einer höheren Zufriedenheit führen?
- Sind die Aufgaben klar verteilt und weiß jeder genau was er zutun hat?

Legende



Im Handlungsfeld *Personal & Ehrenamt* ist einer der Schwerpunkt die Vorstandsarbeit. Differenzierte Angebote und Möglichkeiten für das Personal & Ehrenamt werden hier abgefragt und dargestellt.

Infrastruktur

Handlungsfeld

Analytische Aussage

Detail-Analyse / Infrastruktur

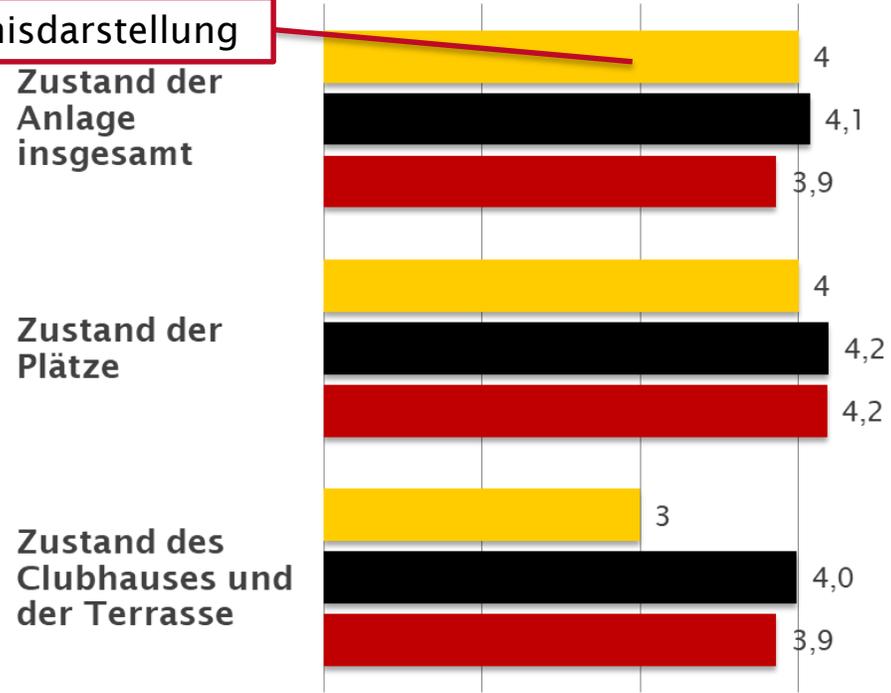
WIE BEWERTEN SIE IHRE EIGENE TENNISANLAGE UND WIE SCHNEIDEN SIE HIERMIT IM VERGLEICH ZU ANDEREN VEREINEN AB? (1/2)

Wie zufrieden sind Sie mit folgenden Aspekten Ihrer Tennisanlage? (1/2)
 [Durchschnittswerte]

Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Ergebnisdarstellung

Sehr unzufrieden Mittel Sehr zufrieden



Helfende Fragestellungen

Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie zufrieden sind die Mitglieder mit der Anlage?
- Welche Maßnahmen könnten den jeweiligen Zustand ggf. verbessern?

Legende



Im Handlungsfeld *Infrastruktur* wird u.a. der Zustand Ihrer Anlage abgefragt. Auslastung und Sportangebote können Hinweise auf Potenziale geben.

Finanzen

Handlungsfeld

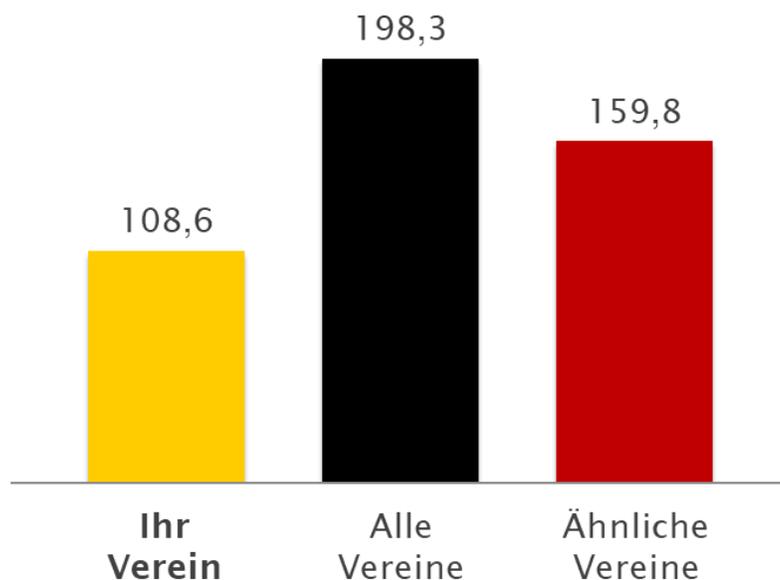
Analytische Aussage

Detail-Analyse / Finanzen

EINNAHMESITUATION IST VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG FÜR DIE KURZ-, MITTEL- UND LANGFRISTIGE INVESTITIONSFÄHIGKEIT

Wie hoch waren die Einnahmen Ihres Vereins im vergangenen Jahr?
 [Durchschnittliche Einnahmen pro Mitglied in Euro]

Ergebnisdarstellung



Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Helfende Fragestellungen

Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie hoch waren die Einnahmen in Relation zur Mitgliederzahl und wie haben sie sich in den letzten Jahren entwickelt? Wie steht Ihr Verein im Vergleich zu anderen Vereinen dar?
- Welche Gründe sehen Sie für die Entwicklung?
- Wie können die Einnahmen zukünftig möglicherweise erhöht werden? Welche Bereiche bieten zusätzliches Potenzial als Einnahmequelle?
- Für welche Aktivitäten werden die Mittel aktuell eingesetzt?

Im Handlungsfeld *Finanzen* werden Einnahmen aus diversen Quellen dargestellt. Ein zukunftsgerichtet Blick kann hier Planungssicherheit geben.

Marketing & Kommunikation

Handlungsfeld

Analytische Aussage

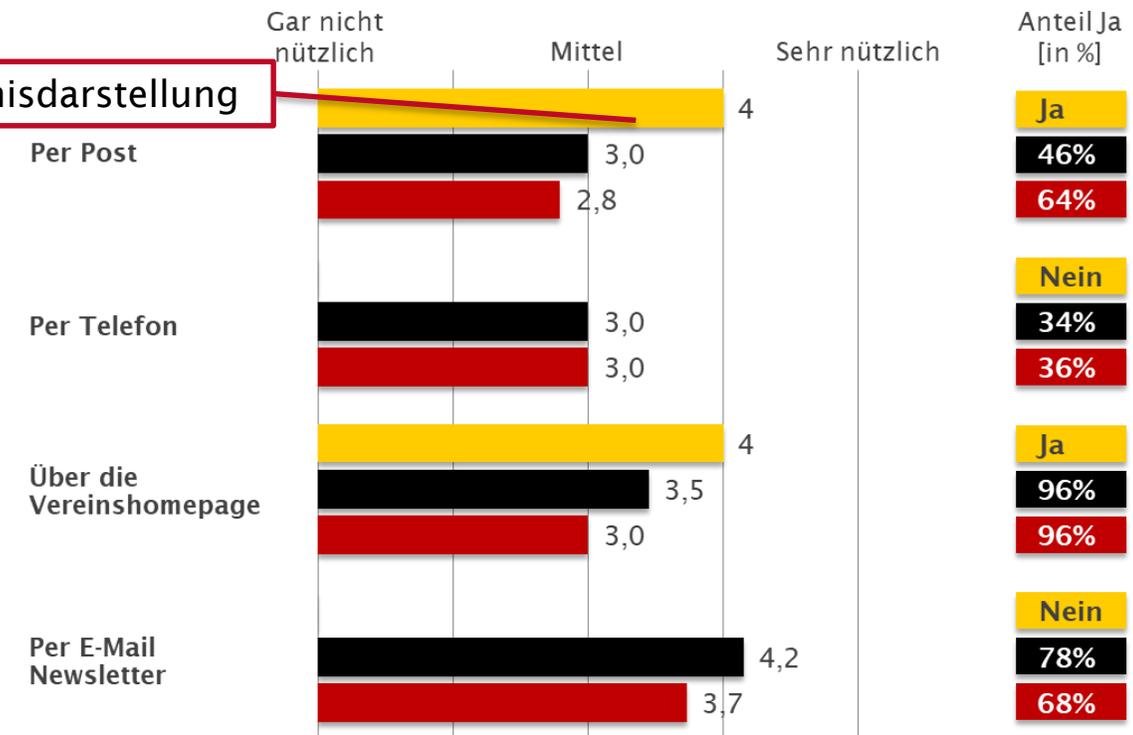
Detail-Analyse / Marketing & Kommunikation

Nutzen Sie verschiedene Kanäle, um alle Ihre Mitglieder zu erreichen (1/2)

Frage aus dem Detail-Analyse-Fragebogen

Nutzt die Vorstandschaft Ihres Vereins folgende Kanäle/ Wege zur Kommunikation von Neuigkeiten und Angeboten gegenüber den Mitgliedern und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für Ihren Verein? (1/2) [Durchschnittswerte¹⁾]

Ergebnisdarstellung



Helfende Fragestellungen

Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Welche Kanäle werden von den meisten Mitgliedern genutzt und eignen sich somit am besten, um die meisten Mitglieder zu erreichen?
- Welche Kanäle bieten sich für welche Art von Informationen am besten an?
- Welche Kanäle sind die effizientesten?



¹⁾ Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

Im Handlungsfeld *Marketing & Kommunikation* werden Kommunikationswege sowie Konzepte im Bereich Marketing vergleichbar dargestellt.

Legende