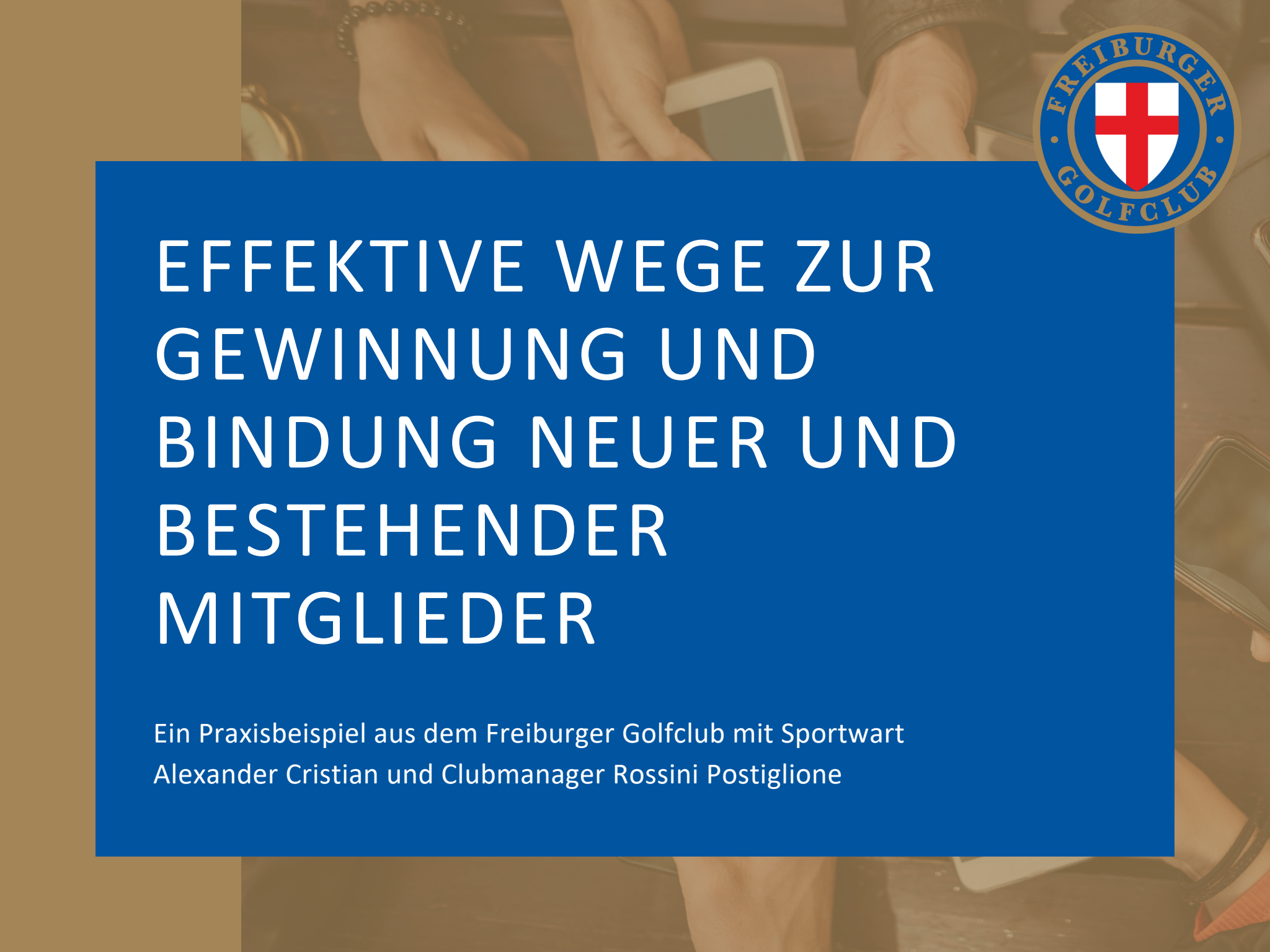
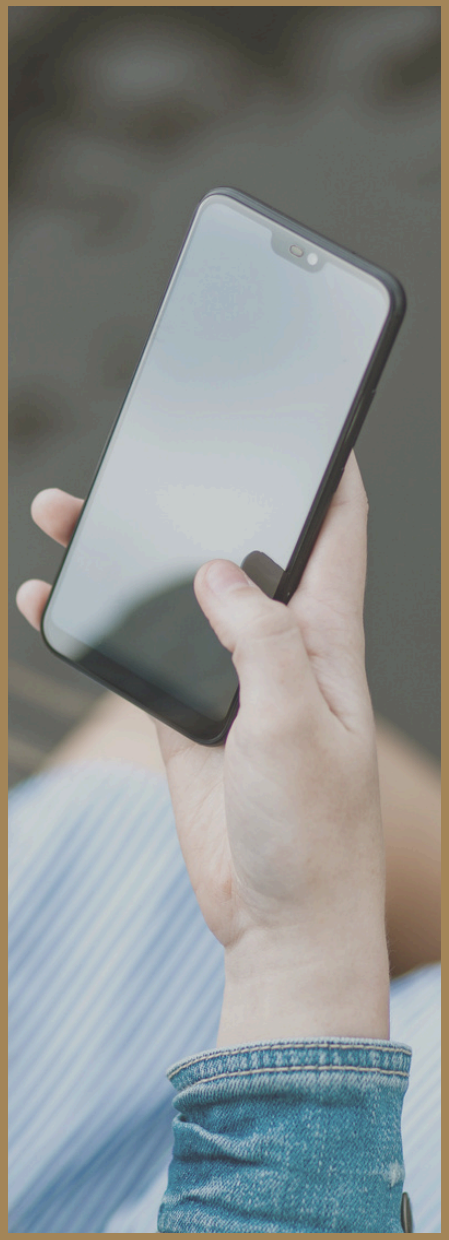


EFFEKTIVE WEGE ZUR GEWINNUNG UND BINDUNG NEUER UND BESTEHENDER MITGLIEDER

Ein Praxisbeispiel aus dem Freiburger Golfclub mit Sportwart Alexander Cristian und Clubmanager Rossini Postiglione





MITGLIEDER-GEWINNUNG BEGINNT VOR DER MITGLIEDSCHAFT

Wie wird aus Aufmerksamkeit Interesse – und aus Interesse ein neues Mitglied?

Interesse wecken



erste Kontakte ermöglichen



Sichtbarkeit → Interesse → Kontakt → Mitgliedschaft → Bindung



sichtbar werden



Vertrauen schaffen



Zugehörigkeit fördern

WAS MACHT EINEN CLUB FÜR NEUE MITGLIEDER ATTRAKTIV?





MENSCHEN ENTSCHEIDEN SICH NICHT NUR FÜR EINEN GOLFPLATZ.

Sie entscheiden sich für:

- Gemeinschaft
- Atmosphäre
- Menschen
- Sport
- Angebote
- Entwicklungsmöglichkeiten
- Zugehörigkeit



Der Weg zum neuen Mitglied



1. Aufmerksamkeit: „Wer ist dieser Club?“



2. Interesse: „Das sieht interessant aus.“



3. Vertrauen: „Da könnte ich mich wohlfühlen.“



4. Kontakt: „Ich möchte mehr erfahren.“



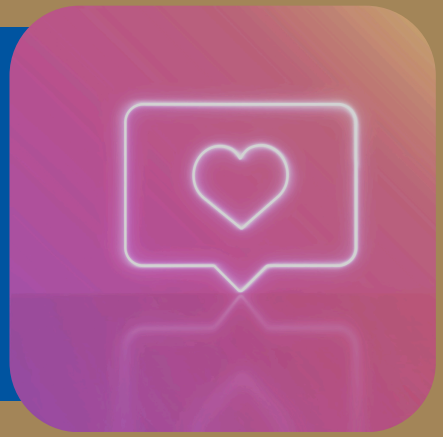
5. Mitgliedschaft: „Ich probiere es aus.“

SOCIAL MEDIA ALS ERSTER KONTAKT-PUNKT



DREI KANÄLE

UNTERSCHIEDLICHE MENSCHEN!



Instagram

Inspiration & neue Zielgruppen



Facebook

Information & bestehende Zielgruppen



WhatsApp

Direkter Draht zum Mitglied

Club-App: Interne Kommunikation



UNSERE ZAHLEN 2025

SICHTBARKEIT SCHAFFT MÖGLICHKEITEN

INSTAGRAM

Aufrufe

204.816 Gesamt

+472 neue Follower

~2.500 Interaktionen

372 Link-Klicks +292 % im Vergleich zum Vorjahr

FACEBOOK

Aufrufe

54.236 Gesamt

+116 neue Follower

~1.700 Interaktionen

9.600 Videoaufrufe

Nicht nur Werbung zeigen, sondern Clubleben!

- Mannschaften
- Jugend (mit Bedacht und Verantwortung)
- Mitglieder
- Turniere
- Veranstaltungen
- Erfolge
- besondere Momente
- neue Angebote
- Behind the Scenes
- Echte Menschen schaffen Vertrauen.



UNSERE MITGLIEDER SIND UNSER STÄRKSTES MARKETING

“DAS VIDEO HABE ICH GESTERN GESEHEN!”



Instagram → Smartphone → Clubhaus → Gespräch

„Das Video habe ich gestern gesehen.“

Neue Mitglieder: „Wir kannten euch schon aus dem Internet.“

WIR WOLLEN NICHT NERVEN!



MITGLIEDERGEWINNUNG OHNE DAUERWERBUNG

Nicht: „Wir müssen jeden Tag etwas verkaufen.“

Sondern: „Wir wollen Interesse entstehen lassen.“

Unser Content-Mix

informativ · emotional · sportlich · unterhaltsam · menschlich



MITGLIEDERBINDUNG: AUS MITGLIEDERN WIRD GEMEINSCHAFT







Mitgliederbindung bedeutet:

- Informieren: Was passiert im Club?
- Einbeziehen: Ich bin Teil davon.
- Wertschätzen: Mein Engagement wird gesehen.
- Identifikation: Das ist „mein“ Club.





AUTHENTIZITÄT STATT AUSTAUSCHBARKEIT

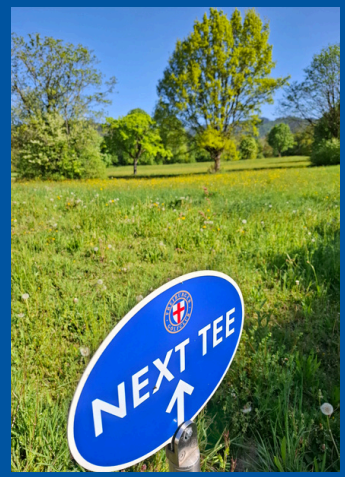
Authentizität kann man nicht automatisieren.

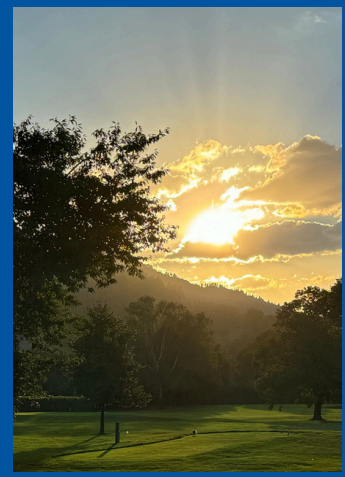


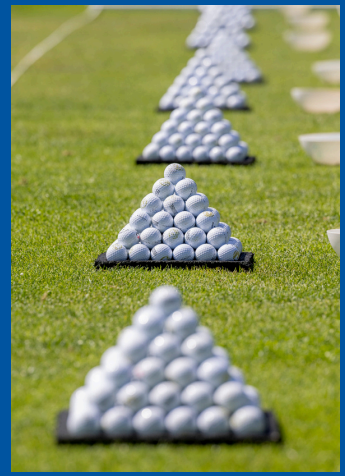
UNSER CONTENT:

- echte Mitglieder
- echte Geschichten
- eigene Fotos & Videos
- eigene Gestaltung
- eigene Sprache
- eigener Club-Charakter
- KI = Werkzeug, nicht Ersatz für Persönlichkeit











SOCIAL MEDIA BRAUCHT STRUKTUR

ZEIT UND STRUKTUR:

1 x pro Woche

ca. 2 Stunden im Sekretariat:

- Jahresplanung
- kommende Veranstaltungen
- Themen
- Zuständigkeiten
- Fotos & Videos
- Rollen

Struktur

Club
→ Informationen & Material

Verantwortliche
→ eigene Themen

Social Media Managerin
→ Planung & Veröffentlichung

Die Club-App

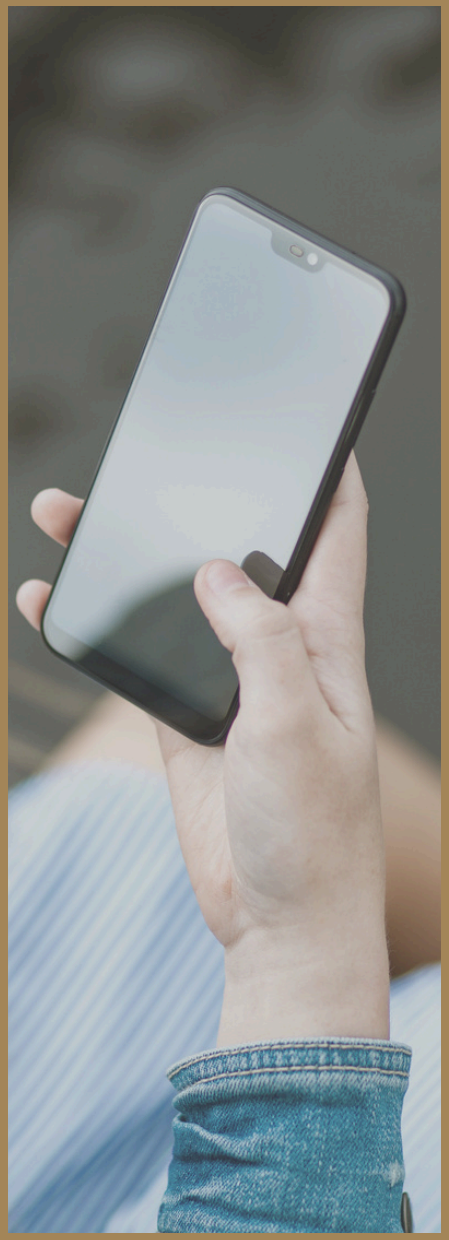
GEWINNUNG UND BINDUNG BRAUCHEN KLARE WEGE

- Instagram → Aktuelles
- Ergebnisse → Ergebnisse
- Club-App → interne Kommunikation

Je mehr Kanäle, desto wichtiger:

- klare Zuständigkeiten
- eindeutige Bereiche
- Arbeitsanweisungen
- feste Abläufe







FAZIT: VOM ERSTEN KONTAKT ZUR ZUGEHÖRIGKEIT

MITGLIEDERGEWINNUNG

Sichtbar werden

↓

Interesse wecken

↓

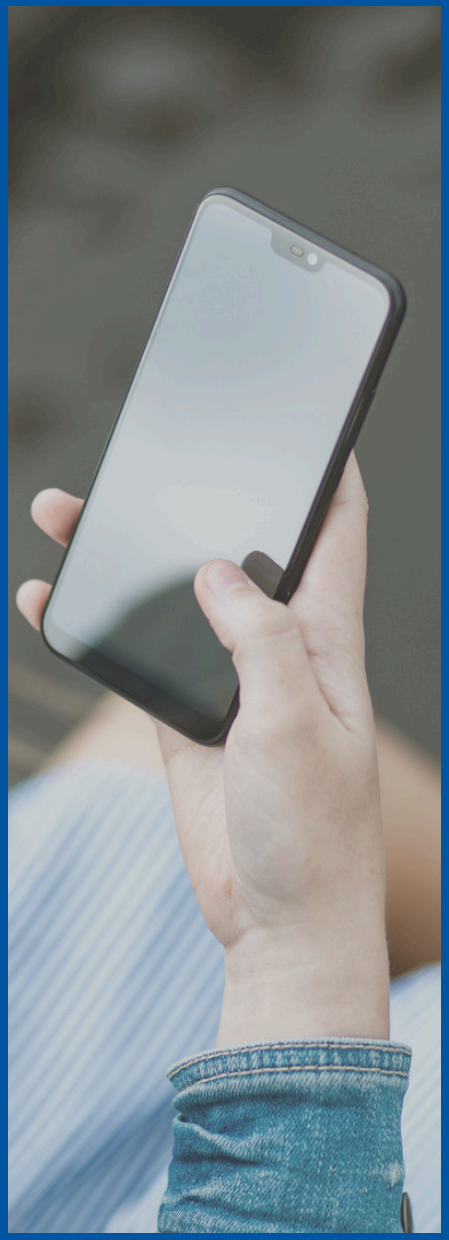
Vertrauen schaffen

↓

Kontakt ermöglichen

↓

Mitglied gewinnen





FAZIT: VOM ERSTEN KONTAKT ZUR ZUGEHÖRIGKEIT

MITGLIEDERBINDUNG

Informieren

↓

Einbeziehen

↓

Wertschätzen

↓

Identifikation schaffen

↓

Zugehörigkeit stärken



Unser Grundsatz

„Wir wollen nicht möglichst viel über den Freiburger Golfclub erzählen. Wir wollen zeigen, was den Freiburger Golfclub ausmacht.“



HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

Ein Praxisbeispiel aus dem Freiburger Golfclub mit Sportwart Alexander Cristian und Clubmanager Rossini Postiglione