



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Thema	Ablauf und Details Tag der offenen Tür
--------------	--

Ziel: einfacher Ablauf für jeden Standort. Interesse steigern und Interessenten zu Kunden gewinnen. Nicht nur Training vorführen, sondern mehr Interessantes (Hintergrund + Info + Sympathiewert) bieten. Der folgende Ablauf dauert etwa 50Min. und ist dafür gedacht, dass er **mehrmals wiederholt** wird – möglichst jeweils mit Teilnehmern, der im Zeitplan angekündigten Altersgruppe: Kleinkinder bis Erwachsene.

	Inhalte	Dauer	Hinweise
Einleitung			
GONG	Schulleiter / Gastgeber stellt sich und sein Team vor	3 min	Start mit Gong + Aufstellung + Verbeugung zum Zeichen – zum Trainer UND zu den Gästen!
Info zum System YU-TKD	Besucher will wissen, wo er ist und ob bzw. dass YU eine gute Adresse ist	3 min	Seit 2003, Anzahl Standorte / Schüler / Trainer, GM Dr. Held, Angebote: Kleinkinder, Kinder, Jugend, Erwachsene bis Senioren, Camps, Workshops
(Grußbotschaft)	Nach Möglichkeit – Beamer sollte verfügbar sein; wenn nicht, diesen Teil überspringen	4 min	Video Großmeister Dr. Held abspielen per Beamer oder LED
Vorführung	Während der Vorführung erklärt ein Moderator (siehe YU-Homepage „Wissen“)		Wichtig: „geordnet“ wirkender Ablauf, mit erkennbarem Konzept, rasche Folge der Vorführungen, Dynamik
Teil 1: Training	Soll zeigen, dass Training interessant; ideal – wenn ein Moderator dazu erklären kann	5 min	Start: Übungen mit ganzer Gruppe, dann z.B. einen Teil absitzen lassen, anderer Teil zeigt Kicks oder Partnerübung – nur 2-3 Übungen nur zum Vorführen, Gefühl geben
Teil 2: Hyong	Zeigt Vielfalt Taekwondo; ideal – wenn Moderator erklärt, was Hyong ist + Hintergrundinfo	5 min	z.B. 3-5 Kinder führen vor, oder SL führt vor, oder 2-3 höhere Schüler wichtig: flüssig und beeindruckend, einzeln, in Gruppe oder im Kampf, MIT KIAP Nur bei Erwachsenen: auch 3 Kimoodofig.
Teil 3: Akrobatik (kann, muss aber nicht sein)	Einfache Übungen, mit/für jeweils anwesender Altersgruppe; Moderator erklärt lfd.	5 min	z.B: Flugrolle, Kopf-/Handstand, Sprungkick, parallel 2 Schüler hohe Kicks, Rad einhändig usw.
Teil 4: Bruchtests	Holz oder Kunststoffbrett, Moderator erklärt Grund; möglich: 1-2 Gäste machen auch Bruchtest	5 min	Hintereinander, nicht alle zugleich, nur Bruchtests die gut geübt wurden; rasche Folge, keine Pausen Animiere Gäste, achte, dass straffer Ablauf und „Ordnung“ aufrecht bleibt



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Trainingseinheit			
Parallel könnten schon Verkaufsvor-gespräche starten	Als Höhepunkt und Abschluss; jeder kann mitmachen – angepasst auf aktuell anwesende Altersgruppe	20 min	Wenn möglich, mit Gong einleiten. Einfache Übungen für Anfänger die wenig Erklärung brauchen, aber Gruppendynamik fördern – viel Kiap, viel Lob, viel Smile!
Verkauf			
Kann parallel zum Training beginnen	Schule deine Assistenten ein, dass sie Interessenten informieren und für ein Verkaufsgespräch mit dem Standortleiter vorbereiten		Das Verkaufsgespräch mit Tablet und Erklärung Vertrag führt der Standortleiter. Seine Assistenten bereiten Interessenten vor und leiten nur jene weiter, die offenbar Mitglied werden wollen.
Fotos, Gespräche			
Kann parallel zum Training / zum Verkauf laufen	Informelle Gespräche		Vielleicht ergeben sich weitere Kontakte, Empfehlungen zu Schulen, zu Kindergärten, zu Vereinen, Clubs, Firmen...

Anleitung für den Tag der offenen Tür

Ziel: AUFMERKSAMKEIT für deine TdoT-Show!

Dein Event kann noch so toll sein – wenn es keiner weiß, dass es stattfindet, wird niemand kommen.

Daher:

1. Wochenlang vorher schon im „Trainingskreis“ am Ende jeder (!) Stunde Flyer verteilen, einladen, Freunde und Familie, Schulkollegen usw. zu bringen
2. VIELE Plakate aufhängen. Die Druckvorlagen bekommst du von YU
3. Schulen, Kindergärten persönlich besuchen und Plakat und Flyer dort lassen
4. In deiner YU-Facebook-GRUPPE mit Fotos posten – hast du keine Fotos, frage „Marketing“

YU führt zu 2 Hauptterminen und zu 2 Nebenterminen JEDES Jahr einen TdoT durch. Das ist eine deiner wichtigsten Akquisitionstermine! Die 2 Nebentermine bringen erfahrungsgemäß nochmals einen Schwung Anmeldungen. Es liegt an dir, wie viele Termine du durchführst.

Da dies mit Abstand die meisten Anmeldungen bringt, gibt es 2 wichtige Zeiten dafür:

1. Etwa 4 Wochen nach Beginn der Schule nach den Sommerferien
2. Etwa 3-4 Wochen nach Neujahr

Beachte bei der Terminplanung eventuelle Feiertag, Ferien und regionale Ereignisse.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

WERBEMITTEL

Es gibt A6 Flyer und Plakate in A1 und A3 mit Bild und Text und zusätzlich NEON Plakate in A1.
(Hast du einen DIN A1 Kundenstopper bitte beidseitig das Neon Plakat verwenden)
2-3 Wochen vorher mit der Ankündigung starten.

Als Werbeargumente bieten wir – nur bei Buchung am TdoT – das Startpaket als €50-Aktion – aber weil Passanten ja zu uns reinschauen, weil sie interessiert, was im Dojang passiert und nicht wegen der Ersparnis – ist diese auch nicht auf dem Plakat. Erst wenn der Interessent im Dojang ist, macht es Sinn, diese Ersparnis von €50 anzusprechen.

- 👤 Wir müssen auffallen – es muss im Vorbeigehen auffallen, dass am TdoT bei uns was Besonderes passiert. Daher hänge so viele Plakate auf wie möglich – abwechselnd 1x NEON dann 2x Foto.
- 👤 Hast du eine Glastüre, dann unbedingt dort beide Plakate aufhängen.
- 👤 Hast du viele Fenster – dann müssen in jedem Fenster Plakate hängen – ein oder zwei reichen nicht!
- 👤 Achte rechtzeitig, dass du deine individualisierten Druckvorlagen von „Marketing“ bestellst.
- 👤 Flyer im Unterricht verteilen und im Wartebereich auflegen.
 - Motiviere die Schüler, für uns Werbung in ihren Schulen oder ihrem Bekanntenkreis zu machen.
 - Auch an Eltern geben, dass diese sie in der Arbeit, an Uni, Schule und im Kindergarten verteilen.

Am TdoT:

organisiere dir Helfer zum Flyern – schick deine Flyerer in die Umgebung – über die normale Kleidung sollten sie die Dobokjacke und den Gürtel nehmen und Leute ins Dojang locken – beim Flyern sollten sie auch auf das Gewinnspiel hinweisen.

LUFTBALLONS

Rechtzeitig bestellen – bei „Marketing“.

Bitte verwende auffällig viele Luftballons. Es gibt welche in Rot und Silber, beide mit Logoaufdruck.
Dekoriere vor allem deinen Eingang mit einer Luftballon-Girlande, nicht nur mit 1-2 Luftballons.

VERKAUF

Verträge schließt du ja per Tablet ab. Übe das rechtzeitig vorher mit deinen Assistenten.

Vergewissere dich, dass du und deine Assistenten die Magicline-App auf eurem Handy und freigeschaltet habt. Dann kannst du mit jedem Handy (das die App hat) verkaufen! Die Verträge und alle Anhänge werden automatisch dem Kunden zugemailt – egal, ob am Tablet oder Handy abgeschlossen.

Gibt es Engpässe am Tablet → leg Papier-Blanko-Verträge und Preislisten bereit.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Organisation:

- übe mit deinen Assistenten unbedingt den Verkauf mit Tablet und wie man die Not- Papierverträge ausfüllt
- statt Tablet kann man auch per eigenem Handy Verträge abschließen – sofern man die Magicline-App (nicht die My-Sports) installiert und angeschlossen hat
- Ideal: ein Verkaufsbuddy – der die Interessenten vorsortiert:
abschlussbereite Interessenten schickt er/sie zu der Person mit dem Tablet
Interessenten die nur mal reden wollen, werden zu anderen Assistenten geschickt, die erklären und zeigen können

ACHTUNG: DAS WORT AKTIVIERUNGSGELT ODER ANMELDEGEBÜHR IST VOM RICHTIG VERBOTEN!

Das ist das „**STARTPAKET**“ – das beinhaltet Dobok + Einweisungsgespräch und unterscheidet sich in Preis und Inhalt für Kleinkinder und für alle ab 6 Jahren+

Bitte informiere dich und deine Assistenten rechtzeitig im Magicline - Verkaufstool.

50 EURO – RABATT – und VERKAUF

Bei Vertragsabschluss gibt es 50€ Rabatt auf das Startpaket (Dobok + Einweisung).

Diese Info ist NICHT auf dem Flyer und Plakat, denn das erfahren Kunden erst IM GESPRÄCH mit uns.

Stichwort: Zeitliche Verknappung – „**Wenn du dich jetzt entscheidest, bekommst du 50€ Rabatt!**“

Dieses Angebot gibt es nur heute.“

GEWINNSPIEL – wahlweise – soll dir Leads bringen – Liste vorbereiten

Du kannst ein Gewinnspiel durchführen – dessen Ziel sind Leads, also Daten von Interessenten. Du kannst das Gewinnspiel auch weglassen, denn es ist viel Arbeit für dich. Du müsstest Preise bereitstellen, eine Auslosung vornehmen und die Gewinner benachrichtigen. Eine genaue Anleitung bekommst du auf Anfrage von „Marketing“. Vorteil: du kannst diese Interessenten, wenn sie keinen Vertrag abschließen, später bewerben.

NICHT für bestehende YU-Mitglieder weil die Top-Preise Gratis-Trainingszeiten sind.

(Sollten die Teilnehmer nachher einen Vertrag abschließen, gewähren wir eine Gutschrift).

Unbedingt

1) VORNAME, 2) FAMILIENNAME, 3) GEBURTSDATUM (nicht Alter), 4) TELEFONNUMMER, 5) EMAIL und 6) hilfreiche NOTIZEN von Teilnehmern notieren.

Eine Notiz-Liste für diese Leads findest du auch im Franchisehandbuch.

Promo-Aktion Tag der offenen Tür (TdoT)

Info 05-014-02 / Version 01
Datum: 03/2024



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

ABLAUF GEWINNSPIEL +

1. Teilnehmer beantwortet die Fragen
2. Teilnahmeberechtigt ist nur, wer Name – Tel – Geb.datum – Mail in die Liste notieren lässt (sonst können wir ja später nicht über einen Gewinn informieren)
3. Gewinner werden bis xxxx per Los ermittelt und über ihren Gewinn per Email oder per SMS informiert.
4. Der Gewinn kann dann im vereinbarten Standort abgeholt werden und du bekommst somit eine weitere Chance zum Verkauf einer Mitgliedschaft.
5. Wenn der Teilnehmer seine Fragen beantwortet hat, dann wird er eingeladen, beim Training jetzt gleich mitzumachen oder zuzuschauen

Viel Erfolg – es wird ein toller Tag der offenen Tür!