

Jak přilákat více hráčů do tenisového klubu

Checklist a praktický průvodce pro tenisové kluby a trenéry

Tento checklist vznikl jako doplněk k YouTube videu na kanálu [TenisovyBlog](#), ve kterém se věnuji právě tématu úbytku tenistů v Česku a na Slovensku. Stěžují si na něj nejen šéfové tenisových klubů, majitelé tenisových škol i lidé z tenisových značek. A potvrdily ho desítky komentářů od sledujících na sociálních sítích nejen z České a Slovenské republiky.

Často slyším, že tenis je moc náročný sport, má velkou konkurenci v padelu a dalších možnostech zábavy. A těch důvodů je samozřejmě víc. Ano, existují tenisové kluby, kde hráčů přibývá, ale víc je těch, kde je tento problém. Ale věřím a jsem o tom přesvědčený, že s tímto úbytkem tenistů jde něco dělat.

A právě v tomto checklistu dávám k dispozici konkrétní nápady a tipy, co změnit a co jak dělat, aby byly zase plnější tenisové kurty. Není potřeba dělat všechno najednou. Vyber si jeden nebo dva body, které ti dávají smysl, a začni s nimi. Postupně přidávej další.

Pokud budeš chtít poradit nebo si promluvit o tom, co by fungovalo přímo v tvém klubu, napiš mi nebo přidej komentář pod video. Rád pomohu.

Kdo jsem

Jsem Zdeněk a nejen že dělám TenisovyBlog, ale přes 25 let dělám marketing, zejména internetový marketing. Vycházím tedy nejen ze zkušeností z tenisových klubů, ve kterých jsem působil a působím, ale právě i ze zkušeností s prací na spoustě různých projektů z pohledu marketingu.

1. Prostředí a přístup

První dojem často rozhoduje. Když někdo přijde do klubu poprvé, vnímá všechno, prostředí, atmosféru, chování lidí. A proto je právě první návštěva velkou příležitostí hráče udržet.

- je fajn, když stávající hráči klubu, trenéři, správci na toto mysleli a nebyli hned zbytečně nevrlí :) Přátelský úsměv a pozdrav nic nezkazí.
- každého nového návštěvníka osobně uvítej, ukaž mu klub, vysvětli možnosti a ceny
- zjisti, co hráč potřebuje nebo co řeší (půjčení raket, nemá spoluhráče, chce trenéra, ...)
- první hraní zdarma – tato nabídka může přilákat nové hráče a přesvědčit je, aby chodili i dál
- půjčení testování vybavení – ne každý chce hned investovat do tenisové rakety, proto je půjčení skvělá služba

Tip: Představ si, že jsi sám nebo sama přišel/a do neznámého klubu poprvé. Co by tě potěšilo? Co by tě odradilo? Odpověď na tuto otázku ti ukáže, co zlepšit.

2. Práce se stávajícími hráči

Nejjednodušší cesta k více lidem na kurtech jsou hráči, kteří tam už jsou. Čím více času tráví v klubu, tím silnější vztah k němu mají – a tím pravděpodobněji přivedou i své přátele.

- pořádej oddílové turnaje v různých formátech – rodinný, rychloturnaj, dlouhodobý vyzývací
- nabídní skupinové tréninky pro konkrétní skupiny – jen ženy, jen muži, rodiče, seniři

- kombinuj hraní s grilem nebo jinou sociální akcí – komunita drží lidi pohromadě
- přidej ke hraní informační hodnotu – taktické rady, rozbor úderů, tipy od trenéra
- zařaď tenisově kondiční tréninky – zájem o pohyb a zdraví roste
- uspořádej testování raket přímo v klubu – hráče to baví a je to zároveň přidaná hodnota

Tip: Každá akce je příležitost pro obsah na sociální síti. Fotky, videa, výsledky – to vše pomáhá šířit povědomí o klubu.

3. Rodiče dětí z tenisové školy

Rodiče dětí často sedí u kurtu a čekají až trénink skončí. Část z nich by ráda také zahrála – jen potřebují impulz a příležitost. Tato skupina je přitom velmi snadno dostupná a motivovaná.

- nabídni rodičům možnost občas zahrát si s dítětem – sdílený zážitek posiluje vztah ke klubu
- připrav skupinový nebo individuální trénink speciálně pro rodiče
- dej k dispozici nahrávací stroj – rodiče si mohou zahrát i sami bez trenéra
- pravidelně informuj rodiče o vývoji dítěte a nabídni konzultaci – buduje to důvěru

Tip: Rodič, který sám začne hrát, je jeden z nejloajálnějších členů klubu. A jeho dítě pak tenis nevnímá jen jako povinnost, ale jako společnou aktivitu celé rodiny.

4. Získání nových hráčů

Noví hráči nepřijdou sami od sebe. Je potřeba jim cestu usnadnit a dát jim důvod přijít. A pak – co nejrychleji – dát jim pocit, že patří do komunity.

- nabídni výhodnější permanentku nebo členství pro nováčky
- první hraní zdarma – bez závazků, bez rizika

- půjčuj vybavení – ne každý má raketu a boty hned při první návštěvě
- pořádej otevřené akce přístupné i nečlenům – nejlepší způsob ukázat klub zvenku (skupinové jednorázové lekce pro začátečníky, pro ženy, atd.)
- chování stávajících členů je součást prvního dojmu – přátelskost a otevřenost se nedá předstírat

Tip: Otevřený turnaj nebo den otevřených dveří jednou za sezonu může přivést desítky nových tváří. A každá z nich je potenciální nový člen.

5. Web

Web je tvoje vizitka. Spousta klubů má web starý deset nebo patnáct let – a to je problém. Ne proto, že by byl ošklivý, ale proto, že na něm nejsou aktuální informace. Nový hráč, který přijde na web a nenajde informace, jak to v klubu chodí, kdy jsou volné kurty, kolik stojí pronájem, zda je k dispozici půjčení raket nebo kontakt, odejde.

- není potřeba drahý web – například systém WordPress je zdarma a zvládne ho každý, dnes pomůže i AI
- hlavní není krása, ale obsah a aktuálnost – aktualizuj web pravidelně
- přidávej obsah co nejčastěji – zprávy z akcí, výsledky turnajů, fotky, novinky
- jasně zobraz základní informace: ceny, kontakt, rozvrh tréninků, jak začít
- přidávej fotky a krátká videa z kurtů a akcí – lidé rádi vidí sebe na fotkách z akcí a pak je třeba i sdílejí na svých sociálních sítích a tím se o klubu dozví více lidí
- pokud je to možné, umožni online rezervaci kurtu
- vytvoř sekci pro nováčky – co čekat při prvním příchodu, jak se přihlásit, co si vzít s sebou

Tip: Web nemusí být dokonalý. Musí být aktuální. Stará cena nebo zastaralý rozvrh způsobí víc škody než jednoduchý design.

6. Sociální sítě

Sociální sítě jsou dnes nejdostupnější způsob, jak se dostat k novým lidem. A přitom spousta klubů na nich buď vůbec není, nebo přidá příspěvek jednou za půl roku. Přitom stačí málo – ukázat, co se v klubu děje. Právě v tomto se můžeme hodně inspirovat od majitelů padelových kurtů. To jsou vždy podnikatelé a jejich cílem je co největší naplněnost kurtů. A pro tento cíl dělají maximum i na sociálních sítích. Setkal jsem se s názory, že sociální sítě nejsou potřeba, že tam jsou jen mladí atd. Ale to není pravda, sám jsem se o tom přesvědčil :)

- neboj se – nehrej na krásu nebo trendovost, ale ukazuj realitu klubu
- fotky a videa z tréninků, turnajů a akcí – autenticita funguje lépe než profesionální produkce
- přidávej obsah co nejčastěji – ideálně několikrát týdně
- krátká videa a reels mají největší dosah – tenis v akci přitahuje pozornost
- zapojuj členy – sdílej jejich fotky, výsledky, příběhy
- oznamuj akce dopředu a sdílej výsledky zpětně – vždy s fotkami

Tip: Nemusíš mít drahý fotoaparát. Telefon stačí. Důležité je přidávat pravidelně a ukazovat, že v klubu žije komunita. Pokud potřebuješ poradit nebo přesvědčit, že je to opravdu potřeba, ozvi se :)

7. E-mail marketing

E-mail je stále jeden z nejučinnějších způsobů komunikace. Na rozdíl od sociálních sítí e-mail dorazí přímo k člověku – bez algoritmů, bez náhody. A začít je jednoduché i zdarma. Jelikož je má běžná práce internetový marketing, tak vím, že spousta lidí nemá e-mailing rádo, ale věř mi, funguje. Zvlášť když informuje naši komunitu.

- začni s nástrojem zdarma – Mailchimp, Ecomail nebo Smartemailing jsou skvělé volby
- sbírej e-mailové adresy od všech členů i od každého, kdo přijde do klubu
- posílej newsletter jednou za 14 dní – novinky, tipy, nadcházející akce
- informuj vždy před akcí i po akci – s výsledky a fotkami
- pošli uvítací e-mail každému novému členu – krátký, osobní, přátelský
- piš jako člověk, ne jako úřad – osobní tón buduje důvěru

Tip: *I seznam 50 e-mailových adres má hodnotu. Začni sbírat hned od první akce. Každý kontakt se jednou může stát pravidelným členem.*

8. Prezentace přímo v klubu

Nejjednodušší a nejlevnější marketing je ten, který se děje přímo na místě. Každý hráč, který přijde na kurt, je potenciální ambasador klubu. Pomoz mu dozvědět se více o tom, co klub nabízí.

- letáky a informace na recepci – přehledně, aktuálně
- tabule s nadcházejícími akcemi – viditelná, pravidelně aktualizovaná
- trenéři a personál aktivně informují hráče o možnostech a akcích

Tip: *Ústní doporučení od spokojených hráčů je stále nejsilnější forma marketingu. Postarej se o to, aby každý hráč odcházel spokojený – a pak mu řekni, co klub nabízí.*

Kde začít?

Nevyžaduj od sebe, aby ses pustil do všeho najednou. Vyber si jeden nebo dva body, které ti přijdou nejdůležitější nebo nejdosažitelnější, a začni s nimi. Až uvidíš první výsledky, přidej další.

Pokud chceš poradit nebo se chceš pobavit o tom, co by fungovalo přímo v tvém klubu, napiš mi na tenisovyblog.cz nebo do komentáře pod video na YouTube. Rád pomohu.

Zdeněk | TenisovýBlog

tenisovyblog.cz