

# **„Fitnesskreuzfahrt durchs Mittelmeer“**

**Spielend sommerfit!**

## **Das Konzept**

## Inhaltsverzeichnis

1. Das Clubspiel .....	3
2. Werbemittel & Durchführung .....	4
a) Das Spiel.....	4
b) Spielbeginn.....	5
c) 10 Tage nach Spielbeginn .....	6
d) Während des Spiels .....	7
e) Interne Werbung.....	8
f) fitness aktuell .....	10
g) Externe Werbung.....	10
h) Abschlussparty (Kapitäns-Dinner).....	12
3. Checkliste .....	14

# 1. Das Clubspiel

Wie fast alle unsere Clubspiele beruht auch die Fitnesskreuzfahrt wieder auf dem *4E-Prinzip*:

Einchecken	=	1 Punkt pro Besuch
Einladen	=	5 Punkte pro mitgebrachtem Freund
Empfehlen	=	10 Punkte, wenn der Freund Mitglied wird
Einkaufen	=	1 Punkt für jeden Einkauf in Höhe von € 5,-

Die Motive des Spiels „Fitnesskreuzfahrt“ zeigen eine Karte des Mittelmeers, beliebte Urlaubsorte und berühmte Sehenswürdigkeiten. Gerade zur Sommerzeit ruft das die besondere Urlaubsstimmung hervor und vermittelt das Gefühl, „woanders zu sein“. Bei diesem Mitglieder-Spiel bewegen sich die Mitglieder – je nach Trainings-, Einkaufs- und Empfehlungs-Häufigkeit – von einem Urlaubsort im Mittelmeer zum anderen.

Und so funktioniert es:

Jeder Trainingsbesuch, jeder Thekenumsatz und jeder mitgebrachte Gast werden mit „**Fitpoints**“ in Form von Aufklebern belohnt, die den Teilnehmer auf seiner Reise ein Stück voranbringen. Doch während des Spiels wird nicht nur trainiert. **Ereignis-Karten**, die es beim Trainer gibt, wenn man auf einem Ereignisfeld auf dem Spielplan landet, und **Gewinn-Lose** sorgen für Abwechslung und viel Spaß – und durch die Aussicht auf den Hauptpreis beim exklusiven **Käpitans-Dinner** (Abschlussparty am Spielende) für die nötige Motivation.

**Ziel** ist es, eine komplette Kreuzfahrt durch das Mittelmeer zu machen und **Glückslose zu sammeln** – wer wieder am Ausgangshafen ankommt, erhält zwei Lose. Von Genua geht es mit dem Schiff über Athen, Tunis, Agadir und Gibraltar nach Barcelona und wieder zurück zum Ausgangshafen in Italien. **Je mehr Lose, desto höher die Chancen, bei der großen Verlosung im Rahmen des Kapitäns-Dinners am Ende den Hauptgewinn zu ergattern.**

**Bis zu 3 komplette Mittelmeerkreuzfahrten sind möglich.** Hierfür gibt es die Fitpoints in 3 Motiven:

- 1. Runde:** Rettungsring
- 2. Runde:** Steuerrad
- 3. Runde:** Anker

Beim „Fitnesskreuzfahrt“-Spiel weiß der mitgebrachte Gast vorweg, dass er 14 Tage erst einmal gratis und dann 4 Wochen lang für einen günstigen Preis pro Woche trainieren kann, zum Beispiel 9,99 Euro. Der Fitnessclub muss sich also keine Sorgen darüber machen, ob es noch eine Chance bekommen wird, dem Gast eine Voll-Mitgliedschaft zu verkaufen. Alles ist ganz locker und relaxed. Allerdings muss der Club bei dieser Variante mit Freundlichkeit und Leistung überzeugen! Davon hängt der Erfolg in erster Linie ab.

Die Werbe-Mittel für die „Fitnesskreuzfahrt“ sowie die Einsatz-Planung finden Sie auf den nächsten Seiten.

## 2. Werbemittel & Durchführung

### a) Das Spiel

Im Mai/Juni beginnen Sie mit den Vorbereitungen auf das Sommerspiel. Vor Beginn der „Fitnesskreuzfahrt“ müssen Sie Folgendes überlegen:

#### **Welche 3 Haupt-Preise werden Sie verlosen?**

Wo bekommen Sie diese her? Wenden Sie sich hierzu an Ihre Kooperationspartner. Als Alternative können Sie Preise aus Ihrem Club-Angebot wie etwa Gratismitgliedschaft, Solarium oder Theken-Konsum verlosen.

#### **Wie viele Teilnehmer werden Sie haben?**

Sie brauchen ausreichend Bordkarten (Reisepass) für die teilnehmenden Mitglieder und Interessenten über den kompletten Spielzeitraum. Sie benötigen das Spielposter (1 Poster für 100 Teilnehmer), das an einem zentralen Punkt im Club ausgehängt wird, und entsprechend viele Fitpoints (Aufkleber für die Reise-Pässe) sowie Punkte-Aufkleber (für das Spielposter).

#### **Wie umfangreich werden Sie die „Fitnesskreuzfahrt“ ankündigen?**

Sie brauchen Ankündigungs-Poster und Spielregeln, damit die Mitglieder über das Spiel Bescheid wissen. Außerdem benötigen Sie Deko-Deckenhänger sowie möglichst viele andere Dekorations-Gegenstände, um das richtige Summer-Feeling in Ihr Studio zu bringen.

Tipps: Gäste sollen beim Betreten des Studios das Gefühl haben, in den Urlaub zu fahren. Der Check-in könnte z.B. wie eine Passkontrolle ausgestattet sein. Oder die Rezeption wirkt wie der Empfang eines Club-Med und die Mitarbeiter tragen besondere Outfits. Der Fitnessclub ist international dekoriert, z.B. mit großformatigen Urlaubsfotos, exotischen Pflanzen, Flugzeug- und Schiff-Modellen, Bilder von Sehenswürdigkeiten, Touristikprospekt en usw.. An der Theke sollte es passende (Eiweiß-)Shakes wie z.B. „Holiday Dream“, „Traveller’s Kick“ und „Discovery Cocktail“ geben. Es sollte jedem Mitglied sofort auffallen, dass in Ihrem Club was los ist! Die Deko und die Stimmung alleine sollten Grund genug darstellen, um im Sommer in den Fitnessclub zu gehen!

Lesen Sie die Spielregeln genau durch, um sicher zu sein, dass Sie alle organisatorischen Aspekte des Spiels verstehen.

Halten Sie dann eine Schulung für Ihre Mitarbeiter ab, in der Sie das Spiel erklären, die Rollen einteilen und Ziele setzen.

#### **Ankündigungs-Poster**

Hängen Sie das Ankündigungs-Poster an freien Wandflächen, Türen und Spiegeln im Club auf. Poster sollen insbesondere am Eingang zur Umkleide, am Ende eines jeden Gangs sowie an den Toiletten-Türen (statistisch der am meisten beachtete Platz) hängen.

#### **Deko-Deckenhänger**

Befestigen Sie die Deko-Deckenhänger direkt an der Club-Decke oder an einer Leine, die Sie quer durch den Trainingsraum spannen.

#### **Spielregeln**

Die Spielregeln sollen an Orten hängen, wo sie in Ruhe gelesen werden können. Vor dem Aushängen nicht vergessen, den Spielzeitraum, Spielbeginn/-ende und die Preise einzutragen!

### **Spieldaten**

Das Poster ist Punkte-Übersicht und Motivations-Tool. Hier wird der Tour-Stand der Teilnehmer vermerkt. Diese erhalten nach jeder kompletten Mittelmeerkreuzfahrt einen großen Fitpoint-Aufkleber mit dem entsprechenden Motiv (Rettungsring: 1. Tour, Steuerrad: 2. Tour, Anker: 3. Tour), die auf das Spieldaten geklebt werden. Die Aufkleber für das Spieldaten werden stets von den Trainern ausgegeben (das fördert die Kommunikation zwischen Trainer und Teilnehmer). Das „Fitnesskreuzfahrt“-Spieldaten sollte an einem zentralen Ort im Club aufgehängt werden, wo es von möglichst vielen Mitgliedern möglichst oft eingesehen wird – also am besten nahe der Rezeption, aber gleichzeitig auch fürs Trainer-Personal leicht zugänglich.

Die Spiel- und Ankündigungs-Poster, Spielregeln (Tragen Sie Spielbeginn/-ende und die Hauptpreise darauf ein!) und die Dekoration sollen mindestens 1 Woche vor Spielbeginn im Club platziert werden!

Alle erforderlichen Materialien sind im Spieldatenpaket enthalten, das Sie vom Horn-Verlag zugesandt bekommen.

## **b) Spielbeginn**

Das „Fitnesskreuzfahrt“-Spiel wird nicht dadurch erfolgreich, dass einfach Werbemittel ausgehängt werden. Stattdessen sollten die Rezeptionsmitarbeiter und die Trainer die Mitglieder immer genau darauf ansprechen. Wenn ein Mitglied mitmachen möchte, erhält es einen Reisepass in Form einer Bordkarte, in den sein Name eingetragen wird.

Anschließend wird der Name des Teilnehmers im Spieldaten vermerkt und zwar in der linken oder rechten Spalte in einem der dafür vorgesehenen Felder. (Sofern Sie den Erlebniswert steigern wollen, können Sie Frauen in die linke und Männer in die rechte Spalte bzw. Personen in Gruppen aus dem Norden/Süden oder Osten/Westen Ihrer Stadt einteilen, um daraus ein Team-Erlebnis zu machen).

Sie werden daher an den ersten beiden Tagen mehr Mitarbeiter benötigen, um diese Begrüßungs- und Einweisungs-Aufgaben angemessen zu bewältigen.

In der Zeit danach sollten die Teilnehmer bei jedem Besuch aufs Spiel angesprochen werden, denn wenn die Aktion erfolgreich werden soll, muss Ihr Team richtig „pushen“!

### **Am Tag vor dem Spiel-Beginn**

Hinterlegen Sie die Fitpoints für die Bordkarten an der Rezeption/Theke. Hinterlegen Sie ferner eine Mitglieder-Liste an der Rezeption, auf der die Teilnehmer abgehakt werden können.

## c) 10 Tage nach Spielbeginn

### **Brief nach 10 Tagen an Passiv-Mitglieder**

Jene Mitglieder, die das Studio während der ersten 10 Tage noch nicht besucht haben, werden durch ein Anschreiben aufs „Fitnesskreuzfahrt“-Spiel aufmerksam gemacht. Der Brief könnte folgenden Text enthalten:

Sportina Kraft  
Rückenstrasse 13  
31426 Fitness Stadt  
Germany

Hallo Sportina,

Du suchst gerade jetzt im Sommer nach einem Trainingsanreiz und wünschst dir mehr Motivation für dein Fitnesstraining bei uns? Du willst gute Laune, Spaß und Action – und noch dazu die Chance, tolle Preise zu gewinnen?

Dann komm doch einfach mit uns auf „Fitnesskreuzfahrt“ durchs Mittelmeer! Vor 10 Tagen hat der ultimative Sommer-Spiel-Spaß im Club begonnen. Da kannst Du richtig was erleben! Fitness, Fun und Action non-stop. Tag für Tag!

Hole Dir Deine Bordkarte für das Kreuzfahrtschiff bei uns an der Theke ab und schon kann's losgehen mit deiner persönlichen Fitnesskreuzfahrt durchs Mittelmeer! Und mit etwas Fleiß und Glück, gewinnst Du vielleicht einen der drei Hauptpreise.

**ACHTUNG:** Der letzte Starttermin ist der 31. August. Bitte unbedingt gute Laune, Kondition und Motivation einpacken. Und, wenn du keine Lust hast, alleine in Urlaub zu gehen, dann bring' doch einfach einen Freund oder eine Freundin mit!

Wir freuen uns auf Euch!

Liebe Grüße  
Dein Team vom Fitnesscenter \_\_\_\_\_

## d) Während des Spiels

### Fitpoints (Punkte-Aufkleber für den Fitness-Reise-Pass)

Dem Teilnehmer werden Fitpoints wie folgt ausgehändigt:

- **beim Einchecken**
  - o für den Besuch: 1 Fitpoint

Dabei erwähnt die Rezeptionskraft z.B:

„du bekommst 5 Fitpoints, wenn du einen Freund mitbringst!“ (wichtig, um möglichst viele Neukunden zu gewinnen)

- **an der Theke**
  - o bei jedem Einkauf in Höhe von € 5,-: 1 Fitpoint

Wenn der Einkauf unter € 5,- liegt, fragt die Thekenkraft:

„darf's ein bisschen mehr sein, denn dann bekommst Du einen Fitpoint“

- **im Verkauf**
  - o nach dem Vertrags-Abschluss mit dem neu geworbenen Mitglied holt der Verkäufer die Fitpoints an der Rezeption oder Theke, bedankt sich dann persönlich beim Mitglied für die Freundschaftswerbung und übergibt ihm/ihr 10 Fitpoints. Dabei fragt er: „wen nimmst du nächstes Mal mit?“

Das Mitglied klebt die Fitpoints selbst in seine Bordkarte, damit es seinen Spielstand immer realisiert.

Die Punkte-Vergabe ist absichtlich so gestaltet, dass die Teilnehmer auf den Ereignis-Feldern nette Überraschungen bekommen. Damit sollen der Service und die Zufriedenheit gesteigert werden. Egal, wer die Fitpoints verteilt – der Mitarbeiter sollte immer fragen, wie weit das Mitglied schon bei der Tour gekommen ist.

Die Kreuzfahrt kann, wie bereits oben erwähnt, bis zu 3-mal durchgeführt werden und es gibt folgende Aufkleber:

- 1. Runde:** Rettungsring
- 2. Runde:** Steuerrad
- 3. Runde:** Anker

Sobald eine komplette Mittelmeerkreuzfahrt geschafft wurde, wird ein Punkt mit dem entsprechenden Motiv neben den Namen des Teilnehmers auf das SpielPoster geklebt. So können alle sehen, wer gerade vorne liegt!

### Ereignis-Karten & Lose

Beim Erreichen eines bunten Ereignisfeldes darf der Spielteilnehmer eine Ereignis-Karte (gibt's beim Trainer) ziehen, die eine Überraschung für ihn/sie bereithält.

Die Ereignis-Karte enthält meistens einen Sofortgewinn. Der Teilnehmer bekommt entweder weitere Punkte-Aufkleber oder kleinere Konsum-Artikel wie z.B. Getränk, Riegel oder andere individuell bestimmte Leistungen aus dem Angebot des Clubs.

Erreicht der Teilnehmer nach einer kompletten Mittelmeerkreuzfahrt wieder den Startpunkt (Ziel), so erhält er **2 Lose** für die Tombola.

Er füllt das Los aus und wirft es in die Losbox (wird am Check-in platziert). Hieraus werden am Ende des Spiels der Hauptgewinn und die anderen Preise gezogen.

Formell liegt es zwar am Mitglied selbst, die Ereignis-Karten und Lose einzufordern und die Fitpoints in den Pass einzukleben. Allerdings ist es nicht das Ziel des Spiels, die Mitglieder auf sich alleine zu stellen. Vielmehr geht es darum, die Mitglieder zu motivieren und das nette Gespräch mit ihnen zu suchen. Daher wird – soweit zeitlich möglich – das Mitglied unterstützt (z.B. beim Einkleben seiner Fitpoints in die Bordkarte).

### **Ereignis-Karten (Set mit 20 Karten)**

Die Ereignis-Karten haben eine bunte Vorderseite mit dem „Fitnesskreuzfahrt“-Logo. Auf der Rückseite befinden sich Überraschungen für die Spielteilnehmer. Dabei sind 15 Rückseiten vorgegeben, 5 Rückseiten sind ohne Eindruck versehen. Hierauf können individuelle, auf den jeweiligen Club abgestimmte Belohnungen hinzugefügt werden.

## **e) Interne Werbung**

Ein zentraler Bestandteil des „Fitnesskreuzfahrt“-Spiels ist die Freundschaftswerbung - ein effektives Mittel zur Mitgliedergewinnung. Das Motivations-Instrument für die Mitglieder ist die Aussicht auf zusätzliche Fitpoints, wenn sie einen Gast mitbringen oder - noch besser - als neues Mitglied werben. Entsprechende Anschreiben an die Mitglieder kurbeln die Bring-Freunde-Werbung an, wie z.B.

### **Maxi-Postkarte mit Personalisierung**

Ein innovatives Tool, das neugierig macht und animiert. Damit können Sie Ihren Mitgliedern das Sommerspiel ankündigen und sie zum Mitmachen motivieren. Die integrierte Freundschaftswerbung sorgt für regen Zulauf an High-Potential-Interessenten, die mit einem attraktiven Sommer-Angebot „geködert“ werden. Hierfür werden an der Rezeption Bring-Freunde-Karten ausgegeben, die an Freunde, Bekannte oder Kollegen verschenkt werden.

Die Maxi-Postkarte ist zweifach personalisiert und komplett versandfertig. Der „handgeschriebene“ Text unterstreicht die höchst persönliche Note Ihrer internen Kampagne. Die Abwicklung ist völlig stressfrei für Sie: Sie senden uns die Adressdaten Ihrer Kunden, wir checken diese auf postalische Fehler und drucken die Maxi-Postkarten mit Personalisierung. Übrigens: Das Porto für die Maxi-Postkarten entspricht den Tarifen der Standard-Portokosten.

**Tipp:** Schreiben Sie auch Ihre Interessenten und Ehemaligen an. Plots gut sichtbar im Club platziert, unterstützen die Freundschafts-Werbung und somit die Werbewirkung der internen Aktion.

### **Bring-Freunde-Karte**

Die Bring-Freunde-Karten werden am Check-in ausgegeben und von Ihren Mitgliedern an deren Freunde verteilt. So schaffen Sie sich zufriedene Mitglieder und gewinnen neue hinzu. Überlegen Sie sich einen attraktiven Anreiz, wie z.B. „*2 aufregende Fitness-Wochen gratis. Danach weitere 4 Wochen für 9,99 Euro pro Woche dabei sein.*“.

## **Ergänzende Maßnahmen:**

- Nachfass-Brief an alle Mitglieder nach ca. 1 Monat,
- Einladung zum „Kapitäns-Dinner“, der Abschlussparty

Der Nachfass-Brief wird an alle Mitglieder versandt. Darin wird auf das nahende Ende des Spiels sowie auf die tollen Preise, die es zu gewinnen gibt, verwiesen. In diesem Zusammenhang werden die Mitglieder nochmals eingeladen, das Studio zusammen mit ihren Freunden zu besuchen. Als Aufhänger hierfür dient das „Kapitäns-Dinner“, die „Fitnesskreuzfahrt“-Abschlussparty.

Sportina Kraft  
Rückenstrasse 13  
31426 Fitness Stadt  
Germany

Liebe Sportina,



Seit dem 1. Juni herrscht Ausnahme-Stimmung bei uns im Club!

Beim ultimativen Sommer-Spiel-Spaß „Fitnesskreuzfahrt“ sind Fitness, Fun und Abenteuer auf dem Mittelmeer! Ganz nebenbei wird Deine Sommerfigur optimiert! Dranbleiben lohnt sich. Denn der Countdown läuft. Jeder Club-Besuch zählt, und lässt die Aussicht auf den Hauptpreis näher rücken. Es gibt viele tolle Preise zu gewinnen!

Als besonderes Highlight zum Abschluss des „Fitnesskreuzfahrt“-Spiels laden wir dich und deine Freunde hiermit schon jetzt herzlich ein zum

**Kapitäns-Dinner**  
am Samstag, den \_\_\_\_\_, 2011.  
Ort: \_\_\_\_\_  
Beginn: \_\_\_\_\_ Uhr.

Das erwartet dich:

- Musik, Drinks, Snacks
- Spaß & Action
- Und als Highlight: Die große Tombola
- Haupt-Gewinn:

➢ \_\_\_\_\_

...und viele weitere tolle Preise. Unbedingt gute Laune, Kondition und Motivation einpacken.

Wir freuen uns auf dich!

Liebe Grüße  
Dein Team vom Fitnesscenter \_\_\_\_\_

## **f) fitness aktuell**

Diese Zeitung im Berliner Format kann noch viel mehr Informationen als die XXL-Karte transportieren. Sie ist von 4 bis 12 Seiten erhältlich. Rufen Sie uns einfach an und lassen Sie sich umfassend von uns beraten!

Sie erreichen uns **telefonisch** von Montag bis Freitag von 9h bis 17h unter **07251/9785-0**.

## **g) Externe Werbung**

Entscheidend für Ihr erfolgreiches Sommer-Marketing ist natürlich nicht nur, dass Sie Ihre Mitglieder ansprechen, sondern auch, dass Sie Neumitglieder generieren. Wir haben eine Fülle von Werbemitteln für Sie konzipiert. Die optimale Ergänzung zum Clubspiel!

Das „Fitnesskreuzfahrt“-Spiel wird durch folgende externe Werbe-Maßnahmen begleitet: Banner werden nahe dem Studio aufgehängt, Anzeigen werden geschaltet, Plakate werden bei regionalen Geschäften ausgehängt und XXL-Karten oder die Club-Zeitung „fitness aktuell“ an alle Haushalte im Einzugsgebiet verteilt. Jedes der Werbemittel kündigt das verlockende Angebot, „*2 aufregende Fitness & Wellness-Wochen gratis*“ an.

### **XXL-Karte**

Der absolute Hingucker: Das Bullaugen- bzw. Schiffsmotiv in Kombination mit den berühmtesten Sehenswürdigkeiten des Mittelmeerraums weckt sofort positive Emotionen und die Sehnsucht nach Urlaub, Erholung, Spaß. Die ideale Voraussetzung, um in Verbindung mit einem entsprechenden Angebot - z.B. „*2 Wochen gratis*“ - viele neue Interessenten zu gewinnen.

### **Promotion**

Eine gute externe Stütze fürs Sommer-Marketing ist Promotion. Dabei werden Passanten direkt mit dem Angebot „Würden Sie gern 14 Tage gratis trainieren?“ angesprochen. Auffällig gestaltete Promotion-cards sind im Spielpaket enthalten.

### **Externer „Fitnesskreuzfahrt“ - Brief**

Der „Fitnesskreuzfahrt“-Brief kann Interessenten und ehemalige Mitglieder versandt werden. Der (veränderliche) Inhalt lautet wie folgt:

Sportina Kraft  
Rückenstrasse 13  
31426 Fitness Stadt  
Germany

Liebe Sportina,

Lust auf Sommer? Lust auf Abenteuer? Lust auf Spaß? Dann kommen Sie doch einfach mit uns auf Fitness-Entdeckungsreise durchs Mittelmeer und machen Sie mit bei unserem **abenteuerlichen Sommer-Spiel-Spaß!** Da können Sie was erleben.

Ihre Reise können Sie ab dem 1. Juni. antreten. Letzte Startmöglichkeit ist der 31. August. Bitte unbedingt gute Laune, Kondition und Motivation einpacken. Denn ein bisschen Schweiß wird es Sie schon kosten, die komplette Kreuzfahrt zu schaffen. Aber dafür können Sie, mit etwas Glück, **den wertvollen Hauptpreis gewinnen.** Ganz nebenbei gewinnen Sie auch noch eine gute Sommerfigur, mit der Sie sich überall sehen lassen können!

Also, nichts wie raus aus dem Alltag und rein ins Urlaubsvergnügen! Fitness, Fun und Abenteuer all-inclusive erwarten Sie. Tag für Tag. **2 Wochen volles Programm gratis** und danach weitere 4 Wochen für nur 8,88 Euro pro Woche. Einfach die Ticket-Hotline 0123/456789 anrufen. Fitnesskreuzfahrt buchen. Und loslegen. Und, wenn Sie keine Lust haben, alleine auf Kreuzfahrt zu gehen, dann bringen Sie doch einfach einen Freund oder eine Freundin mit!

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Team vom Fitnesscenter Horn &

Max Mustermann  
Clubinhaber

## **h) Abschlussparty (Kapitäns-Dinner)**

Das Kapitäns-Dinner, bei dem die Verlosung stattfindet, dient als große Abschlussparty des Clubspiels und der zusätzlichen Kundenbindung. Entscheiden Sie, ob Sie eine Teilnahmegebühr verlangen wollen. Ein kleiner Obolus für Getränke wird von den Mitgliedern akzeptiert und steigert die Quote der Mitglieder, die zuverlässig zur Party erscheinen.

### **Und so wird das Kapitäns-Dinner organisiert:**

1. Hängen Sie rechtzeitig großformatige Plots auf, die auf die Party hinweisen. (Je mehr, desto besser.)
2. Bereiten Sie ein Kennenlern-Quiz sowie Gesellschaftsspiele vor. Beim Kennenlern-Quiz gibt es eine Karte, die nur ausgefüllt werden kann, wenn man mit anderen Party-Besuchern ins Gespräch kommt. Schreiben Sie die Namen von 12 Party-Besuchern auf, die jeweils ein unterschiedliches Sternzeichen haben.

### **Zwei Wochen vorher:**

3. Sorgen Sie dafür, dass **jedes** Mitglied von Ihren Rezeptionsmitarbeitern auf die Party angesprochen wird. Legen Sie eine Teilnehmerliste an der Rezeption an. Beim Einchecken sollte jedes Mitglied angesprochen und auf die Abschlussparty hingewiesen werden.
4. Lassen Sie einzelne Mitarbeiter sich im Kreuzfahrt-Outfit in der Woche vor der Veranstaltung verkleiden und durchs Studio laufen. (z.B. als Tourist, Matrose, Kapitän, Schalter-/Zollbeamter, Abenteurer, Träger landesspezifischer Kleidung der Zielhäfen oder dergl.)
5. Sofern die Party nicht im Club stattfindet, hängen Sie eine Wegbeschreibung im Studio aus.
6. Nutzen Sie andere Ankündigungstools wie z.B. Club-Nachrichtenbrett, fitness aktuell oder Mikrofon-Durchsagen in der Trainingszeit, um die Party anzukündigen.

### **Am Veranstaltungstag:**

7. Um die Stimmung zu verbessern, teilen Sie die Besucher gleich bei deren Ankunft in Teams auf (z.B. Männer/Frauen, Alt/Jung, Single/Paare, Nordstadt/Südstadt, Fitnessmitglied/Aerobicmitglied)
8. Zur Begrüßung sollten je eine weibliche und ein männliche Person die Teilnehmer persönlich willkommen heißen und entweder mit Namensplakette bekleben oder den Namen mit Lippenstift auf dessen Haut schreiben. (Hauptsache, es wird gleich zu Beginn viel gelacht!)
9. Lassen Sie alle Teilnehmer wissen, dass Einzel- und Team-Sieger des Quiz später gegen Ende der Veranstaltung bekannt gegeben werden. Damit ist gewährleistet, dass niemand zu früh geht und die Stimmung in der Gruppe bis zum Schluss erhalten bleibt.

10. Führen Sie die Verlosung der Haupt- und sonstigen Gewinne gegen Ende der Veranstaltung durch.

11. Vergessen Sie Ihren Foto-Apparat nicht und fotografieren Sie alles, insbesondere lachende Menschen, die miteinander Spaß haben

**Nach der Veranstaltung:**

12. Hängen Sie die Fotos im Club aus.

# Teilnehmerliste

Seite   

„In 80 Tagen fit um die Welt“-Party

am: \_\_\_\_\_

um: \_\_\_\_\_

	Vorname	Name	Wer mitgebracht wird
1.	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____
6.	_____	_____	_____
7.	_____	_____	_____
8.	_____	_____	_____
9.	_____	_____	_____
10.	_____	_____	_____
11.	_____	_____	_____
12.	_____	_____	_____
13.	_____	_____	_____
14.	_____	_____	_____
15.	_____	_____	_____
16.	_____	_____	_____
17.	_____	_____	_____
18.	_____	_____	_____
19.	_____	_____	_____
20.	_____	_____	_____
21.	_____	_____	_____
....	_____	_____	_____
....	_____	_____	_____

### 3. Checkliste

- 3 Haupt-Preise besorgen
- Deko-Gegenstände kaufen
- Drucksachen bestellen
- Spielanleitung lesen
  - Schulung fürs Team
- Ankündigungs-Plakate, Spielregeln und die Deko anbringen
- Orga-Blätter, Mitglieder-Liste & Pässe inkl. Fitpoints an der Rezeption auslegen
- Spielposter-Aufkleber, Ereignis-Karten & Lose im Trainerbereich auslegen
  - Banner aufhängen
- „Fitnesskreuzfahrt“ Spielplan aufhängen
- Losbox aufstellen
- Maxi-Postkarte an Mitglieder versenden
  - Zeitungsanzeige schalten
  - Externe Plakate aufhängen
- Anschreiben an Interessenten und Ehemalige versenden
- XXL-Karten oder fitness aktuell - Zeitung verteilen
  - Promotion Team schulen, ausstatten & losschicken
- Nachfass-Brief/Einladung zum Kapitänsdinner (Abschlussparty) an Mitglieder versenden
- Plakate für Kapitäns-Dinner aufhängen
- Kennenlern-Quiz & Gesellschaftsspiele vorbereiten
- Party-Teilnehmerliste an der Rezeption auslegen
- Wegbeschreibung zum Party-Ort aushängen
- Namens-Plaketten für Party-Besucher organisieren
- Begrüßungs-Komitee für Party schulen & einteilen
- Sieger verlosen
- Fotos im Club aushängen