

Betrieb und Nutzung von Bädern:

Animation und Marketing

Martin Strupler-Grötzinger
Architekt ETH/SIA; Turn- und Sportlehrer II



Problemstellung

Gemeinden als Betreiber in einer schwierigen Situation: Spardruck >> Kosten reduzieren

Eintrittspreise sind nicht kostendeckend
>> können ohne Auswirkungen (Rückgang der Besucherzahl, Abwanderung in benachbarte Bäder) nicht beliebig erhöht werden

Personalkosten lassen sich nur beschränkt reduzieren >> Sicherheitsgründe

Einschränkung der Öffnungszeiten ist nicht kundenfreundlich und wirtschaftlich wenig effizient.

neue Umsatzpotenziale erschliessen...



...statt Kosten reduzieren!

Animation und Marketing

- Animare = beseelen, Leben einhauchen
 - ⇒ **Personalentwicklung verstärken:** freundliche, engagierte und kompetente Menschen im Betrieb
- Infrastruktur ist Voraussetzung, genügt alleine jedoch nicht!
 - Kurse
 - Nutzung von Sportmaterial
 - Aktionen statt Verbote
 - PR & Werbung
 - Öffnungszeiten

Gruppenarbeit

- Welche Animations- und Marketing-Massnahmen kennst du aus der Erfahrung mit „deinem“ Bad?
- Was würdest du zusätzlich unternehmen?

=> Bitte notieren und aufhängen

Themen

1. **Organisation**
2. **Sport / Fitness**
> aktiv sein auf allen Alters- und Leistungsstufen
(mitmachen, zuschauen, geniessen...)
3. **Ruhebereich**
4. **Gestaltung**
5. **Erlebnis**
6. **Spiel / Unterhaltung**
7. **Wellness**
8. **Verpflegung / Kurswesen**
9. **Sicherheit**
10. **Angebote bekanntmachen**

Ideenkatalog zur Attraktivierung von (Hallen-)Bädern

1. Organisation:

- Wassertemperatur auf Besuchergruppen individuell anpassen (Warmwassertage, Rheumaschwimmen)
- Öffnungszeiten erweitern (z.B. Frühschwimmen)
- Eintrittsermässigung im Verbund mit Krankenkassen (analog Fitnesszentren)
- Verbund öV-Abo und Schwimmbadabo
- Naherholungsraum mit einbeziehen (z.B. Lauf-/Bike-/Inlinestrecken ab Bad signalisieren)

mit einfachen baulichen Massnahmen sehr wirkungsvoll:

Eintrittssystem und Garderoben neu organisieren (Schmutzzonen mit Schuhkasten, Zahl der Umkleidekabinen reduzieren, Kleinkinder, Behinderte, Duschen, Kleiderschränke, Diebstahlsicherheit)

Bodenzeichnungen im Lehrschwimmbecken für Anfängerunterricht

Ideenkatalog zur Attraktivierung

von (Hallen-)Bädern

2. Sport / Fitness:

- Permanente Aquafit-Stationen aufstellen
- Anschaffung von Pulsmessgeräten
- Trainingsuhr / Stoppuhren
- Speziell abgesperrte, nach Schwimmtempo abgestufte Bahnen (bessere Nutzung der Wasserfläche)
- Trainingshilfen zur Verfügung stellen (Hand-Paddel, Pull-Buoy, Schwimmbrett etc.)
- Mobiler Geräteschrank mit Schwimmhilfen/-material im Bad
- Fitness- und Trainingsgeräte ausserhalb (Gymnastikraum, Krafttrainingsraum) bzw. Fitnessgeräte im Bad

Ideenkatalog zur Attraktivierung

von (Hallen-)Bädern

3. Ruhebereich:

- Ausgestaltung von Ruhezonen
- mobile Liege- und Ruhemöglichkeiten
- weiche Matten zur Entspannung (Kleinkinder, Stretching etc.)

4. Gestaltung:

- Bepflanzung
- Farbkonzept Schwimmhalle und Nebenräume
- Belichtung, Lichtführung

Ideenkatalog zur Attraktivierung

von (Hallen-)Bädern

5. Erlebnis:

- Schwimminseln, Schwimmflosse
- Rutschbahn
- Kletterwand/-seile (an Decke oder Wänden)
- Strömungsbecken
- Sprungbretter erneuern, zusätzliche Absprungstellen schaffen (Sprungbank, Minitramp, Kasten etc.)

Ideenkatalog zur Attraktivierung

von (Hallen-)Bädern

6. Spiel / Unterhaltung:

- Wasserball, Wasserkorbball, Unterwasserrugby (Verankerungen, Material)
- Bälle aller Art, Spielgeräte im Wasser
- Billard , Töggelikasten etc.
- Computerspiele (z.B. in Eingangshalle)
- TV / Musik

Ideenkatalog zur Attraktivierung

von (Hallen-)Bädern

7. Wellness:

- Saunalandschaft (Finnische Sauna, Feuchtsauna, Dampfbad etc.)
- Whirlpool
- Kneipp-Angebote (indoor / outdoor)
- Warmwasser-, Sole- und Eiswasser-Becken
- Massage / Massagedüsen
- Solarien
- Durchschreitebecken kalt / heiss (Jing-Jang)
- Wasserfälle / Sprudel aller Art



Ideenkatalog zur Attraktivierung

von (Hallen-)Bädern

8. Verpflegung / Kurswesen:

- Bar, Imbiss- oder Verpflegungsecke; nach Möglichkeit mit Zugang von Schwimmhalle her
- Kurs- und Theorieraum (ev. als Teil des Restaurants) mit entsprechenden technischen Einrichtungen
- Situierung Restaurant überprüfen (optische Verbindung zur Schwimmhalle)

Ideenkatalog zur Attraktivierung von Hallenbädern

9. Sicherheit:

- Geländer (speziell beachten bei: Sprunganlage, Einstiege für Ältere/Behinderte, bei Lehrschwimmbecken, allenfalls bei Türe Garderoben-Schwimmhalle)
- Beleuchtung verbessern
- Einfache und klare Signalisation
- Türen z. B. aus Mattglas
- Alarmierung / Überwachung
- Sicherheitsgläser

Neue Kunden erreichen und zusätzliche Umsatzpotenziale erschliessen (I)

Aktiv sein auf allen Alters- und Leistungsstufen:

- Kursangebot erweitern (Aquafit in div. Formen, Aquajogging, Wassergymnastik, Schwimmen 50+, Rettungsschwimmen u.s.w.)
- Schwimmschule/Kurswesen für alle Alters- und Leistungsstufen
- Flexible Öffnungszeiten für bestimmte Besuchergruppen (Bsp. Frühschwimmen, Nacktbaden)
- Spielfeste, -nachmittage
- „Vita“- und Hindernisparcours

Neue Kunden erreichen und zusätzliche Umsatzpotenziale erschliessen (II)

- Musikschwimmen
- Weihnachtsschwimmen
- „Goldbarren“- und Mio-km-Schwimmen
- Lernplakate, Übungsanleitungen, Tests aufhängen
- ...

Neue Kunden erreichen und zusätzliche Umsatzpotenziale erschliessen (III)

Zuschauen, geniessen oder mitmachen:

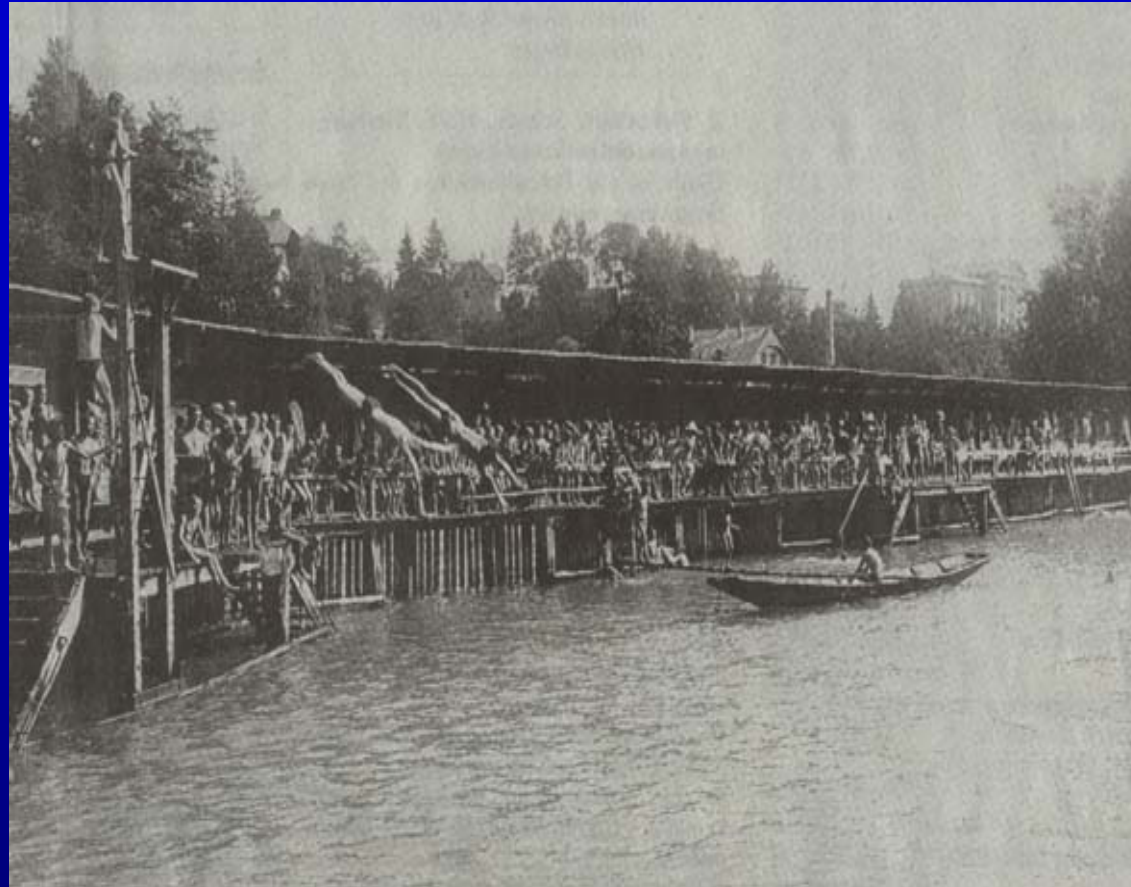
- Wettkämpfe in den verschiedenen Schwimmsportarten
- Demonstrationen, Shows
- Wasserdisco
- Bademodeschau
- Warmwassertage, Therapieschwimmen
- Pool-Snack
- Sonntagsschwimmen mit Brunch
- ...

Neue Kunden erreichen und zusätzliche Umsatzpotenziale erschliessen (IV)

Angebote bekannt machen:

- Plakate und Inserate
- Lokalradio
- Werbung in Bussen und Trams
- Wettbewerbe mit Gratisseintritten
-

...und nochmals:



www.struplersport.ch