

Gouden Tips Ledenwerving

Weinig sportverenigingen verkeren in de luxe positie dat nieuwe leden of vrijwilligers zich vanzelf aandienen. Gelukkig zijn er volop mogelijkheden om de vereniging onder de aandacht te brengen en nieuwe leden over de drempel te helpen. Wij vroegen u om uw tips, wat het volgende overzicht opleverde.

1. Met de korf de wijk in (H. van den Brink)

Houten is vinex locatie waar veel nieuwe gezinnen neerstrijken, ook van buiten de regio. In de nieuwe wijken gaan we in de zomermaanden "met de korf de wijk in". Het is lekker weer, veel kinderen spelen buiten en de ouders zitten op de bank voor de deur. Welpen, junioren en senioren geven demonstraties en betrekken jeugd en ouderen in het spel. We promoten dan ook direct het unieke karakter van de sport: jongens en meisjes spelen samen in een vak, snelheid, behendigheid, samenspel.

Victum biedt dan direct een strippenkaart aan om gratis een aantal trainingsavonden bij te wonen. We zorgen ervoor dat er voldoende vrijwilligers zijn die informatie kunnen verschaffen over de sport en de trainingsavonden. Er worden zoveel mogelijk namen genoteerd om eventueel later ook nog na te bellen als kinderen niet op de gratis training komen. Verder worden de lokale pers en politiek uitgenodigd; de wethouder sport geeft meestal een interview voor de plaatselijke wijkbladen hetgeen extra publiciteit genereert. In het eerste jaar was de wethouder sport zo enthousiast over ons unieke initiatief dat hij met ons meeding de wijk in om het belang van sport te ondersteunen en te promoten. Resultaat: 20 à 25 kandidaat leden.

2. Korfbalsport en -techniek integreren in de Kinderspelmakantieweek

In de laatste week van de grote schoolvakantie zijn er op een zestal locaties in Houten thema kinderspelmakantiedagen. Vrijwilligers zijn dan 4 dagen in de weer met de jeugd en werken dan thema's uit (zoals Piraten, Jonkheren en Jonkvrouwen, Ridders) en daaromheen worden allerlei spellen en activiteiten georganiseerd. Door onze locatie aan te bieden en korfbalkorven, ballen en andere hulpmiddelen te integreren in de spelvormen voor de jeugd laten we de jeugd kennis maken met de korfbalsport. Vrijwilligers van Victum helpen bij de korfbalgerelateerde spellen, delen informatie uit over de korfbalsport en nodigen de jeugd uit voor gratis trainingsavonden als de scholen weer starten.

3. Aanwezigheid op kennismakingsavonden, braderieën

Verder staan we ook op braderieën en jaarmarkten en de jaarlijkse kennismakingsavonden voor de nieuwe bewoners van Houten welke door de gemeente Houten wordt georganiseerd. Korfbalvereniging Victum IGCN is hierdoor in de afgelopen jaren met ruim 200 leden gegroeid.

4. Van Harte Gefeliciteerd met je Zwemdiploma

Vele kinderen mogen pas een nieuwe sport kiezen als zij hun zwemdiploma's hebben gehaald. Op de dag dat de kinderen hun zwemdiploma uitgereikt krijgen, krijgen zij van Victum IGCN de hartelijke felicitaties, een oorkonde in de Victum clubkleuren, een versnapering en een uitnodiging om kennis te maken met de Korfbalsport. Per keer zwemmen er 30 à 40 kinderen af. Verwacht aantal kandidaatleden tussen de 5 en 10 nieuwe kandidaat-leden.

5. Verjaardagsfeestjes op maat bij de sportclub (B. Goderie)

Elk jaar moet ik twee originele kinderfeestjes bedenken. Mijn zoontje werd voor de zoveelste keer uitgenodigd voor een kinderfeestje in dezelfde speeltuin. Waarom wordt er vanuit sportverenigingen niet als dienst 'verjaardagsfeestjes (op maat)' aangeboden? Zo kunnen kinderen op een leuke manier kennismaken met een (nieuwe) sport in de vorm van een clinic. Daarnaast is het natuurlijk goed voor de lichaamsbeweging. En als een vereniging zich goed

presenteert levert het ook jeugdleden op wellicht. Ik kan me ook voorstellen dat sportverenigingen hierin samenwerken met studenten van sportopleidingen. Dat heeft dan als bijkomend voordeel dat deze studenten praktijkervaring opdoen in het organiseren en uitvoeren van dit soort activiteiten.

6. Landelijke open dag (Thijza Brouwer)

Onze vereniging (een kleine bond) heeft een landelijke Opstepdag bedacht om leden te werven voor de stepteams, clubs en groepen van Nederland. We willen hiermee de stepteams en stepgroepen leden laten werven voor hun clubs, ze kunnen aan de dag meedoen en de NAF vrijwilligers maken er een landelijke campagne van. Het initiatief is geheel uitgedacht (inclusief campagne ontwerp, de huisstijl en de materialen) en wordt uitgevoerd door onze enthousiaste vrijwilligers in de Ned. Autoped Federatie. Dus onze tip aan andere clubs of sporten: organiseer elk voorjaar een opstapdag of 'binnenstapdag'. Maak het een vast onderdeel van uw verenigingsstrategie. Kies een rustig moment in uw kalender uit zodat iedereen er alle aandacht aan kan geven. En laat mensen gratis en laagdrempelig meedraaien geheel zonder verplichtingen. Lok ze met of een gratis gadget of met een extra informatie, of organiseer het in combi met andere sportvereniging in uw buurt.

www.autoped.nl/opstepdag/materialen.html

www.autoped.nl/opstepdag/aanmelden.html

www.autoped.nl/opstepdag

7. Eerste jaar gratis lidmaatschap (W.van Esveld)

Bij de Christelijke Plattelands Jongeren is het eerste jaar voor nieuwe leden gratis. Ook krijgen leden die een nieuw lid aanbrengen een mooi T shirt van de vereniging.

8. Kies het juiste moment (R.Groendijk)

Welke actie je ook houdt om leden te werven, kies het juiste moment. Nu dat is natuurlijk wel afhankelijk van de sport, maar start altijd net na een geweldige sportgebeurtenis met grote impact op de Nederlandse deelnemers. Enkele belangrijke momenten zijn natuurlijk de Olympische Zomers en Winterspelen. Maar natuurlijk zijn ook wereldkampioenschappen zeer geschikt. Als de Nederlandse sporters maar in beeld zijn geweest. Zo hebben we als Atletiekvereniging Pallas '67 na de Wereldkampioenschappen Atletiek 2005 in Helsinki een open dag gehouden en zijn we gestart met instaptrainingen. Daar zijn veel mensen op afgekomen (bijv. 2 instapgroepen van elk 30 mensen).

9. Nieuwsgierigheid naar de club stimuleren door geschreven columns (R. Heijnen)

In deze huidige tijd van elektronische communicatie wordt door veel mensen de website van de sportverenigingen of belangengroepen bezocht. Meestal wordt dan via een nieuwsbrief, al of niet met het aanbod van koopjes de aandacht gevestigd op de sportclub. Via sportverslagen, sportfoto's wordt een club dan nog meer in de picture gezet. Mijn idee sluit daar een beetje bij aan. Nieuwsgierigheid naar de club en haar mogelijkheden kunnen dan het duwtje in de rug zijn. Mijn poging om nieuwe leden te werven voor mijn (supporters)club is mijn column. Niet over de stand, hoe belangrijk ook. Maar het gevoel om bij "dit" clubje te horen. Kijk maar eens op de site van de supportersvereniging van FC Eindhoven.

http://www.sv-eindhoven.nl/pagina_columns.htm.

Wedden dat u ook mijn clubje met andere ogen gaat zien.

10. Gratis kennismakingstrainingen na behalen zwemdiploma (M. Huijgen)

Excelsior Zwemmen Zetten is een vereniging met ±150 leden en een verschillend aanbod van zwemactiviteiten. Wij hebben een erg eenvoudige manier van ledenwerving. Van het zwembad ontvangen wij de adressen van diplomazwemmers die hun diploma B of C behaald hebben. Deze kinderen nodigen wij uit met een brief en folder om 3x gratis mee te komen trainen. Hiervoor hebben we de carouselgroep waarin kinderen kennis maken met allerlei takken van

de zwemsport zoals wedstrijd zwemmen, waterpolo en reddend zwemmen. Door middel van het sterrenplan doorlopen de kinderen deze carouselgroep en stromen vervolgens door naar een zwemtak van hun keuze. Deze methode werkt prima en na jaren van afnemende ledenaantallen hebben we de laatste jaren weer een behoorlijke ledengroei.

11. Kennismakingstrajecten op basisscholen (J. Hodzelmans)

Binnen de gemeente Gouda ondersteunen wij clubs in de ledenwerving. Dit doen wij op verschillende manieren; Zo is er een sportwebsite (www.sportzonegouda.nl) voor jongeren waar verenigingen hun info kwijt kunnen. Ook worden er stadsbreed in samenwerking met de verenigingen kennismakingstrajecten op de basisscholen aangeboden bestaande uit: 2 lessen in de klas, 5 naschools in de wijk aansluitend op het lesrooster en ene gratis kennismakingsperiode op de sportclub. Zo zijn er nog meer activiteiten die de verenigingen en de gemeente organiseren. Wat uit onze ervaring de belangrijkste succesfactor is, is de continue aandacht voor ledenwerving. Niet 1x een impuls, maar verscheidene keren per jaar en dat ieder jaar. Ook hier geldt: herhaling is de kracht van de reclame.

12. Lage contributie (M. Kool)

Geen hoge contributie vragen, presenteer alles op een leuke manier met leuke activiteiten. Zorg voor behulpzame trainers die leuke trainingen geven.

13. Gratis deelname aan toernooi, eerste prijs gratis lidmaatschap (E. Meerman)

Binnen onze tafeltennisvereniging in Bergen op Zoom lopen we zoals zoveel verenigingen van kleine sporten tegen het feit aan dat tafeltennis niet bij mensen opkomt als er voor een sport gekozen gaat worden. Sinds een aantal maanden publiceren wij wekelijks in het plaatselijke huisaan- huis blad uitslagen, aankondigingen voor toernooien en acties om de naamsbekendheid te vergroten. De actie die ik onder jullie aandacht zou willen brengen is dat wij voor de Open Bergse Tafeltenniskampioenschappen hebben geregeld dat alle mensen die wonen, werken of op school zitten in Bergen op Zoom mee kunnen doen. Mensen die niet verbonden zijn (geweest) aan een tafeltennisvereniging worden in een aparte poule geplaatst en de winnaar van deze poule krijgt een jaar gratis lidmaatschap aangeboden. Ik heb namelijk het idee dat er heel veel mensen vinden dat zij best een leuk balletje kunnen spelen, maar dat ze niet verder gaan dan de camping. Via het aanbieden van een gratis lidmaatschap kunnen deze mensen risicoloos kijken of de sport iets voor ze is.

14. Naschoolse opvang bij sportclubs (W. Michielsen)

Naschoolse opvang bij de sportclub van uw keuze.

15. Mappen voor spreekbeurten (J. Verhaert)

1. Mappen voor spreekbeurten

Mijn zoontje hield op school een spreekbeurt over zijn vereniging. Er was informatie over de trainingsuren, de kosten van de contributie e.d. Op de belangrijkste sheet stond op: "Ik vertel nu waarom mij club leuk is." Kinderen kunnen dat uitstekend vertellen. Hij kreeg een hoog cijfer? En de vereniging zes nieuwe leden. Voor mij was het duidelijk dat dit een geweldige methode voor ledenwerving was. Later gaf ik dit voorbeeld in cursussen ledenwerving en -behoud. De verenigingen die bovenstaand idee uitgevoerd hebben varen er wel bij. Ik weet niet of ze nog gebruikt worden, maar de KNZB heeft spreekbeurtmappen gemaakt Leden konden een map aanvragen en gebruiken bij hun spreekbeurt. Er waren mappen voor verschillende leeftijden.

2. Tip voor het werven van kaderleden: stages

Deze tip is bedoeld voor het werven van vrijwillig kader in de leeftijd 16 tot 23. Er dienen vier simpele stappen genomen te worden.

- Maak een analyse van de werkzaamheden die in de vereniging vervuld moeten worden.

- Maak een analyse van het leden bestand in de leeftijd 16- 23 jaar. Deze analyse moet leiden tot inzicht in welke opleidingen de leden volgen en bij welke onderwijsinstelling
- Vraag de stagegidsen van die opleidingen op.
- Vraag aan de leden welke stages, in de gids aangegeven, ook door hen uitgevoerd moeten worden. Daar waar kan, maak je de leden duidelijk dat de stage ook vervuld kan worden in de eigen vereniging. En wat is er mooier om je studiepunten in je eigen vereniging te halen. Tot slot, schrijf aan de hand van de opgevraagde stagegidsen je eigen studiegids. Dat wil zeggen beschrijf welke stages er in jouw vereniging uitgevoerd kunnen worden. Stuur jouw gids naar de onderzoeksinstellingen. waarvan je de stagegidsen hebt gekregen. Tien tegen een dat je vrijwilligers krijgt. Tip vergeet niet dat, binnen het onderwijs, het uitvoeren van maatschappelijke stages in is.

16. Aanpassen totaalaanbod aan persoonlijke behoefte en tijd (V. Vloermans)

Hoe heb ik nieuwe 'leden' en vrijwilligers geworven voor mijn loopgroep Blixemsnel:

- Enkele enthousiaste artikeltjes in het wijkblad (oplage 3000), ook niet-lopers en niet-sporters opzwevend;
- Trainingstijd 20:30u - 21:30u (op maandag);
- Geen kosten;
- Heb geprobeerd iedereen persoonlijk, een beetje, te leren kennen, in ieder geval de voornaam;
- Het lidmaatschap voor 95% beperkt tot bewoners van de wijk Blixembosch (3200 woningen). De anderen zijn veelal 'kennis van';
- Website met interessante, up to date informatie;
- Maandelijks nieuwsbrief aan alle lopers;
- Trainen in de straten van de wijk, zodat twijfelaars alsnog uit huis worden gelokt;
- De beginners steeds concrete, haalbare doelen (trimlopen) voorspiegelen en daar als groep naar toe groeien en gaan;
- Regelmatig, voor zo ver nodig, eenieder gevraagd buurtgenoten en kennissen enthousiast te maken;
- Ingespeeld op de ontwikkeling van de groep door op te splitsen in steeds meer trainingsniveaus (met eigen trainers), maar met wel een gezamenlijke warming up, voor de gezelligheid en saamhorigheid.

De tijd is zeer belangrijk: men heeft normaal kunnen overwerken, naar huis rijden, de avondmaaltijd genieten, de jonge kinderen naar bed helpen, koffie drinken, journaal kijken en krantenkoppen scannen. Het gehele concept wordt door de meerderheid van lopers prima genoemd, bijvoorbeeld ook vanwege de vrijblijvendheid en de nabijheid van het startpunt; iedereen komt hardlopend binnen ca. 8 minuten van huis naar het verzamelpunt. Verder voldoet het concept aan de gewaarde (uitgesproken) doelen van algemene conditieverwerving/ -onderhoud en gezelligheid. Op dit moment staan er 120 lopers op mijn actuele e-maildistributielijst. Twee weken geleden kwamen er daarvan 80 (een nieuw recordaantal) opdagen (de overigen zijn geblesseerd, op dienstreis, overwerkend of op andere wijze verhinderd).