



Toolkit

Leden werven en behouden



#proefdesport
#sportdoetietsmetje



partner van NOC*NSF

Bezoekadres
Papendallaan 60, Arnhem

Postadres
Postbus 302, 6800 AH Arnhem

Telefoon
+31 (0)26 483 44 00

Email
info@nocnsf.nl

Web
nocnsf.nl

Partners: Nederlandse Loterij • AD • Heineken • H2 • Rabobank



Hoi Sportclub, leuk dat je mee doet met de sportactie! Tijdens de sportactie willen we heel Nederland de sport laten ontdekken die bij hem of haar past. Een sportieve uitdaging die we samen met sportbonden, gemeenten en Albert Heijn aangaan. Maar dit kunnen we natuurlijk niet zonder jouw sportclub!

In de onderstaande tijdlijn zijn alle stappen overzichtelijk weergegeven in de tijd. Zo weet jij als bestuurder of vrijwilliger van jouw club op welk moment je wat kan doen.



We helpen jouw club graag en daarom staan er diverse tools voor je klaar op www.clubbase.nl/sportactie zoals:

- Uitgebreide algemene toolkit om leden te werven, binden en behouden
- Toolkit leden werven en behouden, specifiek gericht op de sportactie
- Stappenplan social media voor jouw sportclub
- Standaard persbericht over de sportactie en jouw sportaanbod

Veel succes en geniet van al het sportplezier!

PS, heb je andere tools nodig? Laat het ons weten via sportactie@nocnsf.nl



Toolkit leden werven en behouden

Bij vrijwel alle sportclubs is ledenwerving en ledenbehoud een belangrijk onderwerp. Met jouw club wil je natuurlijk zoveel mogelijk leden ontvangen én behouden. Via de sportactie kan je op een laagdrempelige manier een (nieuwe) doelgroep bereiken. Een uitgelezen kans om nieuwe leden aan jouw club te binden. Maar hoe pak je dit nou aan? In deze toolkit geven wij je enkele tips.

Tips leden werven

1. Wat maakt jouw sportclub uniek?

Kijk eerst goed naar jouw sportclub. Wat ben jij voor sportclub en wie wil je zijn? Waar staat jouw club voor? Er bestaan waarschijnlijk meerdere sportclubs in jouw gemeente en misschien zelfs wel meerdere clubs die dezelfde sport aanbieden. Maar wat maakt jouw sportclub zo uniek ten opzichte van die andere sportclubs? Waarom moeten sporters bij jouw club lid worden? Misschien hebben jullie uniek sportaanbod of bedienen jullie een doelgroep die andere clubs niet bedienen? Is de contributie lager of hebben jullie een familiale cultuur waar iedereen elkaar kent? Of is er een topsportcultuur, omdat jullie op hoog niveau sport aanbieden en talenten opleiden? Bepaal samen met andere leden en betrokkenen wat jullie sportclub zo anders maakt dan andere sportclubs in de buurt en is dit ook de clubuitstraling die je wilt overbrengen?

2. Doelgroep en aanbod

Voordat je een activiteit voor de sportactie bedenkt, stel je eerst vast welke doelgroepen zijn vertegenwoordigd binnen jouw sportclub. Daarna bepaal je of jouw club een bestaande doelgroep wilt vergroten of richten jullie je tijdens de sportactie op een heel nieuwe doelgroep? Je kunt je bijvoorbeeld specifiek richten op jongens of meiden. Of is er een doelgroep in de wijk van jouw sportclub die nu niet actief is, maar wel jouw sportclub kan verrijken. Welk aanbod is interessant om voor deze doelgroep aan te bieden? Ga je bestaand aanbod vergroten of bied je vernieuwd sportaanbod aan? Maak een keuze voor welke doelgroep je nieuwe leden wilt werven en stem de manier van werven af op deze doelgroep.

3. Activiteit

Je hebt de doelgroep en het aanbod bepaald. Nu is het tijd om een toffe activiteit te bedenken en te organiseren voor de sportactie. Ga je een bestaande doelgroep uitbreiden, dan kan je kiezen voor het openstellen van reguliere trainingen van die groep. Bijvoorbeeld meisjes onder 12 jaar. Houd er wel rekening mee, dat nieuwe (potentiële) leden misschien een lager niveau hebben dan de bestaande groep. Je kan er voor kiezen om dan de nieuwe sporters deels apart te nemen en extra aandacht en tips te geven. Je hebt het voordeel dat de sporter kennismakend met de huidige groep, tegelijkertijd op het eigen niveau sport en de sfeer op de club goed kan proeven. Dat verhoogt het sportplezier.

Ga je een nieuwe doelgroep verwelkomen, dan kan je een toffe open dag organiseren of diverse clinics. Denk ook goed na over het vervolgaanbod, want het zou gaaf zijn als de sporters een volgende keer weer meedoen.



4. Leden werven via leden

Jouw eigen leden zijn ook ambassadeurs van de vereniging. Het enthousiasme van je eigen leden kan de potentiële leden over de streep trekken. Informeer jouw leden over het (nieuwe) aanbod tijdens de sportactie en breng hen op de hoogte als je reguliere trainingen openstelt. Jouw leden kunnen de activiteit natuurlijk onder bekenden promoten. Social media kan daarbij helpen. Stimuleer leden om vrienden en bekenden aan te dragen. Hiervoor kan je leuke acties organiseren zoals:

- Vriendjes- / vriendinnendag
- Familietoernooi
- Leden ontvangen een beloning als ze nieuwe leden aandragen.

5. Lokale samenwerking

Je hebt bepaald welke doelgroep jij wilt bereiken. Op welke manier en waar kan je deze doelgroep bereiken? Senioren 65+, jonge moeders, asielzoekers of de jeugd. Je kan als sportclub samenwerken met een partij in de omgeving, waar jouw doelgroep aanwezig is. Ga bijvoorbeeld samenwerken met een BSO, fysiotherapeut of verzorgingstehuis. Zij kunnen jouw aanbod ook onder de aandacht brengen.

6. Maak gebruik van verschillende media

Promoot jouw sportclub via verschillende media. Kijk hiervoor ook naar de toolkit social media bij de downloads op www.clubbase.nl/sportactie. Breng allereerst in kaart welke sociale media jouw club al gebruikt. Is dat ook het kanaal waar jouw doelgroep te vinden is? Wellicht kan je een nieuw kanaal oprichten of krijg je hulp van iemand uit de doelgroep zelf.

Denk bij sociale media altijd aan de vermelding van #proefdesport en #sportdoetietsmetje. Je kan natuurlijk ook gebruik maken van jouw website, de lokale kranten of flyers door de brievenbus.

Wil je promotiemateriaal maken in de huisstijl van de sportactie? Ga dan naar:

www.clubbase.nl/sportactie en maak gebruik van de kant-en-klare promotiematerialen in de promotool die je ook nog kunt aanpassen om het persoonlijker te maken.

Proef de sport
En krijg de smaak te pakken bij zwemclub Splish splash.

Duiktraining
20 september 2020
om 14.00 uur
in Utrecht

Ontvang een proefles bij iedere €10 aan boodschappen bij Albert Heijn en ontdek de sport die bij jou past. Meer weten over de sportactie of een proefles boeken? Ga naar www.proefdesport.nl en krijg de smaak te pakken.

#sportdoetietsmetje
#proefdesport

Proef de sport
En krijg de smaak te pakken bij zwemclub Splish splash.

Ontvang een proefles bij iedere €10 aan boodschappen bij Albert Heijn en ontdek de sport die bij jou past. Meer weten over de sportactie of een proefles boeken? Ga naar www.proefdesport.nl en krijg de smaak te pakken.

#sportdoetietsmetje
#proefdesport

Duiktraining bij zwemclub Splish splash
20 september 2020 om 14.00 uur in Utrecht



Tips leden behouden

Vaak ligt de focus van sportclubs op het werven van nieuwe leden, maar ledenbehoud is minstens zo belangrijk.

1. Persoonlijke aandacht

Ontvang jouw leden gastvrij, geef jouw leden aandacht en vraag nieuwe leden welke verwachtingen zij hebben. Als je dit weet, kun je inspelen op de behoefte van de leden. Het is belangrijk dat de trainer de taal spreekt van de sporter. Ze moeten elkaar begrijpen en elkaar inspireren en uitdagen.

TIP: Wil je jouw nieuwe leden zich snel thuis laten voelen op de club? Je kan een groep teambuddies aanstellen. Zij zijn het contactpersoon voor nieuwe leden en maken ze wegwijs in de sport club. Een warm ontvangst en laagdrempelige integratie binnen de sportclub.

2. Zet de achterdeur dicht

Geef ook aandacht aan leden die minder vaak of niet meer naar trainingen komen. Ga met deze leden in gesprek en kom erachter welke activiteiten je kunt organiseren om ze weer te betrekken bij de sportclub. Mocht een lid toch besluiten om afscheid te nemen van de sportclub, vraag dan naar de reden. In sommige gevallen kan je als sportclub inspelen op deze redenen, zoals het scholen van trainers of het aanpassen van trainingstijden. Mogelijk kan je hierdoor voorkomen dat er in het vervolg nog meer leden stoppen.

3. Activiteiten organiseren

Organiseer activiteiten waar de leden behoefte aan hebben. Probeer opvallende activiteiten te organiseren die aansluiten bij de doelgroep. Het organiseren van activiteiten – vaak door de leden zelf – zorgt voor extra binding op de sportclub. Voorbeelden van activiteiten zijn:

- Feestavond voor leden en niet-leden
- Wijkevenement voor de buurt
- Niet sport gerelateerde activiteit, zoals een kerstmarkt, bingo, karaoke of tentenkamp

4. Interne communicatie

Je kunt heel veel organiseren, maar weten al jouw leden dit ook? Maak niet alleen een poster, maar verstuur ook een mail, spreek mensen persoonlijk aan en deel het via Social Media.

Hoe kun je de leden van de sportactie aan de club binden:

- Stuur een persoonlijke mail bij een boeking, zodat de leden zich welkom voelen
- Geef ze een gastvrij ontvangst
- Geef goede begeleiding tijdens de training
- Geef ze het gevoel dat ze gezien worden
- Geef informatie om lid te worden van de club
- Stuur na afloop een mail, waarin je ze bedankt en uitnodigt voor een vervolgentraining.



Uitgebreidere tips voor het werven, binden en behouden van leden

De toolkit 'Leden werven en behouden' geeft je handige en bondige tips die je voor de sportactie direct kunt toepassen. We hebben sinds kort ook een veel uitgebreidere toolkit voor het werven, binden en behouden van leden, compleet met stappenplannen, voorbeelden en socialteksten die je kunt gebruiken. Meer weten? Check dan de 'Algemene toolkit voor werven, binden en behoud leden' bij de downloads op www.clubbase.nl/sportactie

Kun je onze hulp gebruiken? Of wil je graag meer informatie?

Neem dan contact op met het NOC*NSF SportSupportteam. Wij helpen je graag verder om samen sportplezier te scoren!

Contact met ons opnemen kan op 4 verschillende manieren, namelijk door te chatten op de website, te mailen, via Twitter of door een WhatsApp-berichtje te sturen. Je kunt ons niet bellen, maar als je dat héél graag zou willen dan kun je jouw telefoonnummer achterlaten via de mail. Wij bellen je dan zo snel mogelijk terug.

1. *Mailen is het makkelijkst*

Heb je een vraag? Dan mag je ons mailen op: sportactie@nocnsf.nl

2. *Chatten*

Chat met één van onze Sport Support-teamleden via de oranje chatbutton op www.clubbase.nl/sportactie en krijg een antwoord!

3. *App ons!*

Nog makkelijker, zet 06 824 887 68 in je telefoon en stuur ons een WhatsApp-berichtje.

Wij beantwoorden van maandag t/m vrijdag tussen 09:00 en 17:00 uur alle vragen. Dat betekent dat je vaak direct - of later diezelfde dag - al een antwoord hebt. En sowieso altijd binnen drie dagen!