FASTHOLD KLUBBENS VOKSENMEDLEMMER

– OG FÅ TIDLIGERE MEDLEMMER TILBAGE

Konkrete anbefalinger og værktøjer

BEVÆGER DANMARK

FORFATTERE
Jan Donde, adm.- og udviklingschef i Danmarks Bowling Forbund
Karina Sørensen, udviklingskonsulent i Dansk Judo & Ju-Jitsu Union
Anders Vedel, konsulent i DIF Udvikling

REDIGERING
Berit Hjort Bek, kommunikationskonsulent i ForbundsPR

OMSLAGSLAYOUT
DIF

FORSIDEFOTO
DIF

UDGAVE
1. udgave, Brøndby, 2019

UDGIVER
DIF



Foto: Judo Danmark

Til idrætsklubber og -foreninger i Danmark

FORORD

Hvorfor bruge tid på at fastholde voksenmedlemmer – og på at få tidligere voksenmedlemmer tilbage til klubben?

Fordi voksenmedlemmerne er en vigtig gruppe i klubben, og fordi **54 pct. af de tidligere voksenmedlemmer** på tværs af idrætterne giver udtryk for, at de **gerne vil vende tilbage** til den idræt, de tidligere har dyrket. Dette viser en frafaldsanalyse fra Danmarks Idrætsforbund (DIF).*

Det er centralt for klubben at fastholde nuværende voksenmedlemmer og udnytte det potentiale der ligger i at fokusere på de tidligere medlemmer. Disse voksenmedlemmer kan nemlig være med til at skabe yderligere energi i klubben, være frivillige ressourcer og/eller måske tage deres familie med i idrætsklubben eller -foreningen (fremover benævnt klub). Endvidere vil de enkelte voksenmedlemmer – på egen krop – opleve værdien af at dyrke idræt og motion sammen med andre.

KONKRETE ANBEFALINGER
Dette hæfte giver jer derfor en række konkrete anbefalinger og værktøjer til, **hvordan I i klubben – med få greb – kan blive endnu bedre til at fastholde de nuværende voksenmedlemmer, samt hvordan I kan få tidligere voksenmedlemmer til at komme tilbage til klubben.**

54 pct. af de tidligere voksenmedlemmer
giver udtryk for, at de **gerne vil vende tilbage**
til den idræt, de tidligere har dyrket

BAGGRUNDEN FOR ANBEFALINGERNE
Anbefalingerne i hæftet er baseret på en frafaldsanalyse foretaget af DIF blandt tidligere voksenmedlemmer fra klubber tilknyttet **seks forskellige specialforbund i 2018.** De seks specialforbund er: Badminton Danmark, Danmarks Bowling Forbund, Danmarks Cykle Union, Dansk Judo & Ju-Jitsu Union, Dansk Tennis Forbund og Dansk Triatlon Forbund. Hensigten med frafaldsanalysen var at blive klogere på, hvorfor voksenmedlemmerne stopper i klubberne, og hvad der kan få dem til at starte igen.

BRUG DE ANBEFALINGER, DER GIVER MENING I NETOP JERES KLUB OG SPORTSGREN!
Vi håber, at I vil finde ny inspiration i hæftet og bruge netop de anbefalinger, der giver mening i jeres lokale klub og ift. jeres specifikke sportsgrene. Vi ønsker held og lykke med at styrke arbejdet med at **fastholde klubbens nuværende medlemmer** og til at **få flere af jeres tidligere medlemmer tilbage i klubben.**

God læse- og motivationslyst.

Brug de anbefalinger, der giver mening i netop jeres klub og sportsgren!

*Kilde: Danmarks Idrætsforbund: **"Undersøgelse af frafaldne medlemmer – hvilke barrierer oplever voksenmedlemmer for deres foreningsaktivitet"** af Lau Tofft-Jørgensen og Louise Biede, Brøndby, 2018.

INDHOLD

Forord ... 3

CENTRALE KONKLUSIONER FRA FRAFALDSANALYSEN ... 6
Overblik over anbefalinger ... 9

1. FOKUS PÅ FASTHOLDELSE ... 10
Anbefalinger ... 10

2. UDPEG EN TRIVSELSKOORDINATOR I KLUBBEN ... 12
Anbefalinger ... 12
Værktøjer ... 13

3. AFDÆK MEDLEMMERS BEHOV OG ØNSKER ... 14
3.1 NYE TYPER AF MEDLEMSKABER ... 14
Anbefalinger ... 14
Værktøjer ... 16
3.2 NYE TYPER AF MOTIONSHOLD FOR SPECIFIKKE MÅLGRUPPER ... 18
Anbefalinger ... 19
Værktøjer ... 20
3.3 VÆR EN AKTIV KLUB ÅRET RUNDT ... 22
Anbefalinger ... 22
Værktøjer ... 23

4. FORMIDL KLUBBENS NYE VOKSENTILBUD ... 24
4.1 FORMIDL TIL MEDLEMMERNE ... 24
Anbefalinger ... 24
Værktøjer ... 25
4.2 FORMIDL TIL TIDLIGERE MEDLEMMER ... 26
Anbefalinger ... 26
Værktøjer ... 26



CENTRALE KONKLUSIONER FRA DIF'S FRAFALDSANALYSE

Lyst til at vende tilbage

Tidligere voksenmedlemmer vil gerne tilbage til deres idræt
54 pct. af de tidligere medlemmer giver udtryk for, at de gerne vil vende tilbage til den idræt, de tidligere har dyrket



Hvad skal der til?

Hvad skal der til, for at tidligere voksenmedlemmer bliver medlem/aktive igen?
En stor gruppe af de tidligere medlemmer på tværs af idrætterne svarer:

1. 'nogen i mit netværk inviterer mig med/ nogen at følges med'
2. 'mulighed for at være aktiv sammen med mine venner/familie'



Klubbens idrætstilbud bør tilgodese:

Personlige forhold

En stor gruppe af de tidligere medlemmer på tværs af idrætterne efterspørger hensyn til:

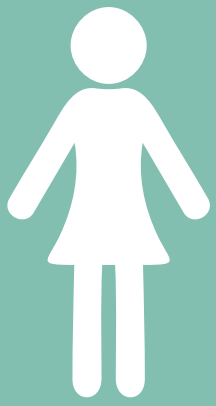
1. 'mere tid til familie og venner'
2. 'mere tid til andre fritidsinteresser'
3. 'dårligt helbred/dårlig form/en skade'



Organisering af klubliv

En stor gruppe af de tidligere medlemmer på tværs af idrætterne efterspørger:

1. 'mere fællesskab og socialt samvær i klubben/foreningen'
2. 'mulighed for at dyrke aktiviteten et andet sted eller flere steder (fx tæt på, hvor jeg bor/går på uddannelse/arbejde)'
3. 'mulighed for at træne alene eller på flere forskellige tidspunkter'



Indhold og kvalitet af træningstilbuddet

En stor gruppe af de tidligere medlemmer på tværs af idrætterne efterspørger:

1. 'aktiviteter, der er bedre tilpasset deres niveau og form'
2. 'opleve forbedring af deres præstation'
3. 'dygtigere og mere engagerede trænere/instruktører'





OVERBLIK OVER ANBEFALINGER



1. FOKUS PÅ FASTHOLDELSE
Sæt i klubben målrettet fokus på, hvordan I fastholder jeres nuværende medlemmer, samt hvordan tidligere medlemmer kan blive en del af klubben igen.



2. UDPEG EN TRIVSELSKOORDINATOR I KLUBBEN
Rekruttér en trivselskoordinator blandt klubbens medlemmer, der løbende hjælper bestyrelsen med at tage temperaturen på medlemmernes behov og ønsker.



3. AFDÆK NUVÆRENDE MEDLEMMERS BEHOV OG ØNSKER
Afdæk medlemmernes behov og ønsker – bl.a. ift. nye medlemskaber, nye motionstilbud og klubaktiviteter året rundt. Dette med henblik på at udvikle relevante og tidssvarende idræts- og motionstilbud, der matcher netop jeres medlemmers behov og ønsker.



4. FORMIDL KLUBBENS NYE VOKSENTILBUD
Synliggør klubbens nye voksentilbud – både til eksisterende og tidligere medlemmer.

1. FOKUS PÅ FASTHOLDELSE



På baggrund af konklusionerne i frafaldsanalysen fra DIF anbefales det at arbejde målrettet med at fastholde medlemmerne i jeres klub. **Frafaldsanalysen viser således, at der er et potentiale i at arbejde målrettet med at få tidligere voksenmedlemmer tilbage i klubben.** Det kræver et skarpt og vedholdende fokus at lykkes.

Vi anbefaler jer derfor **at prioritere indsatsen.** Sæt de nødvendige ressourcer af i form af bestyrelsestid og økonomi til at understøtte de medlemsrettede aktiviteter og initiativer omkring fastholdelse af voksenmedlemmer.

✓ANBEFALINGER

- **Status på medlemmer som fast punkt på bestyrelsesmøder**
  For at I kan arbejde målrettet og kontinuerligt med fastholdelse af klubbens medlemmer, anbefaler vi, at I sætter emnet på som fast punkt på bestyrelsens dagsorden. Jeres trivselskoordinator (se mere om trivselskoordinator i klubben s. 12-13) kan her give en kort status på medlemstemperaturen på de forskellige hold/medlemmer, der kræver særlig opmærksomhed, og den ansvarlige i jeres bestyrelse ift. medlemsregistrering (kasserer, sekretær eller lignende) kan give jer den aktuelle oversigt over klubbens medlemsantal. På denne måde kan I i bestyrelsen hurtigt handle efter behov og dermed være på forkant med udviklingen.

- **Skab viden om, hvorfor medlemmer forlader klubben**
  Det har stor betydning for jeres klubs arbejde med at fastholde voksenmedlemmerne at få indsigt i, hvorfor nogle af jeres voksenmedlemmer melder sig ud. Svarene bør give anledning til refleksion og handling i klubben. Der er mange måder at indsamle denne viden på – bl.a. via jeres medlemssystem/-lister, trænermøder, medlemsmøder og ved at spørge dem, der stopper etc. I har måske allerede lavet en plan for det. På s. 29 finder I et oplæg til en spørgeguide, som I i klubben kan anvende til at spørge ind til de tidligere medlemmers udmeldelse af klubben.

- **I større grad have fokus på medlemmers 'skiftende' behov**
  Flere undersøgelser peger på medlemmernes behov for fleksibilitet i medlemskabet. Vi anbefaler jer derfor at være opmærksomme på medlemmernes skiftende behov – især med fokus på skiftende livsfaser. Erfaringen viser, at manglende fleksibilitet og manglende nye tilbud fra klubben kan betyde, at medlemmerne vælger at melde sig ud. I mange tilfælde kan midlertidige ordninger samt nye aktiviteter og medlemskaber (se nye typer af medlemskaber og nye motionshold s. 14-21) dog betyde, at I i større grad kan fastholde nuværende medlemmer. I bør derfor sætte medlemmernes behov og forventnin-

minimum én gang om året – og som et fast punkt på dagsordenen til bestyrelsesmøderne eller i relevante udvalg. På denne måde har I løbende fingeren på pulsen ift. voksenmedlemmernes behov.

- **Fokus på at skabe kvalitet**
  I en tid hvor antallet af fritids- og motionstilbud til stadighed vokser, og hvor andre aktører byder ind med nye motionstilbud, er det afgørende, at I i klubben er opmærksomme på, om der er tilstrækkelig kvalitet i klubbens tilbud til de voksne. Med henblik på fastholdelse anbefaler vi jer derfor løbende at være i tæt dialog med jeres nuværende medlemmer ift. deres behov og ønsker. Hvad er kvalitet for dem? Bør der fx være trænere på alle hold? Skal trænere være uddannede i trænergerningen? Hvordan er det sociale rundt om holdene? Er tider og faciliteter tilpasset voksenmålgruppens behov? Og tilbyder I fx medlemmerne deltagelse i bredde- og motions-events frem for turneringer?



Foto: Lars Møller

2. UDPEG EN TRIVSELS-KOORDINATOR I KLUBBEN

Ofte kan bestyrelsen have travlt med de helt praktiske opgaver omkring det at drive en moderne klub. Dette kan til tider medføre, at man overser løbende udmeldelser eller mistrivsel på visse hold eller blandt de frivillige. Desuden ændrer medlemmernes behov sig løbende ift. idræts- og træningstilbud, eller de kan have et ønske om, at der er flere sociale aktiviteter i klubben. Det er derfor oplagt, at I kigger på, hvordan I i jeres klub kan blive mere bevidste om, hvordan I kan **komme medlemsudfordringerne i forkøbet, inden det ender med decideret udmeldelse.**

Som konkret handling kan man udpege **en trivselskoordinator i klubben,** der har et særligt blik for stemninger i klubben samt medlemmernes behov og ønsker ift. hold, tilbud og det sociale klubliv, og som kan agere bindeled mellem medlemmerne og bestyrelsen. Klubber, som mister medlemmer, eller klubber som godt vil være tættere på sine medlemmers behov og ønsker, bør i særlig grad overveje at udpege en trivselskoordinator, som i dagligdagen kan have fokus på medlemmernes trivsel, behov og ønsker.

I mange klubber findes denne person måske allerede – blot i en lidt mere uformel form – hvor det bare kan være nok, at bestyrelsen tager en snak med personen omkring rollen.

✓ ANBEFALINGER

- Rekruttér eller udpeg en trivselskoordinator i klubben, som løbende – både formelt og uformelt – kan tage temperaturen på medlemmernes trivsel og behov ift. klubbens medlemstilbud.
- Brainstorm til et klubmøde om, hvilken titel en sådan person kunne have hos jer, og hvilke konkrete opgaver det vil give mening at løfte i jeres klub.
- Vælg en person som generelt er vellidt i klubben i forvejen, én som brænder for at udvikle klubben, som er god til at fornemme stemninger, og som har fingeren på medlemspulsen.
- Lad fx personen blive indstillet af medlemmerne, udpeget af bestyrelsen eller valgt på generalforsamlingen.
- Tag en snak med trivselskoordinatoren om, hvordan personens viden og netværk i klubben kan være med til at styrke fastholdelsen af nuværende medlemmer ud fra ønsker og behov.
- Opfordr trivselskoordinatoren til også at have fokus på de medlemmer, som melder sig ud med henblik på at blive klogere på baggrunden for udmeldelserne. Hermed opnås relevant viden fra dem som forlader klubben (se spørgeguide til snak med tidligere medlemmer s. 29).



Foto: Claus Bech

VÆRKTØJER

Benyt kompetence- og opgavebeskrivelsen for klubbens trivselskoordinator nedenfor, når I skal finde en trivselskoordinator med henblik på at arbejde målrettet med fastholdelse og reaktivering af tidligere medlemmer.

Trivselskoordinatorens rolle

Trivselskoordinatoren kan være et medlem, der agerer bindeled mellem medlemmerne og bestyrelsen, men vedkommende kan også være et bestyrelsesmedlem, som har en særlig opgave ift. medlemmernes trivsel.

Forslag til kompetencer

- Vellidt og empatisk person
- Åben, positiv og opsøgende af natur
- God til at tale med medlemmerne
- God forståelse af stemninger blandt medlemmerne i klubben
- Forståelse af idrætstilbud og fællesskaber ift. medlemmernes behov og ønsker
- Kendskab til klubben

Forslag til opgaver

- Være i løbende dialog med medlemmerne
- Have fingeren på pulsen ift. medlemmer, der fx er blevet skadet, eller har andre personlige udfordringer, der potentielt kan spænde ben for fortsat medlemskab
- Gøre det nemt for medlemmerne at få nye idrætsaktiviteter igangsat – evt. via idékasse
- Komme rundt på holdene og opleve den sociale side af idrætsfællesskabet
- Sikre at trivslen kommer på dagsordenen i klubben – herunder idrætstilbud, træningsmulighederne og fællesskabet – både til klubaftener og som fast punkt til bestyrelsesmøderne
- I tæt samarbejde med bestyrelsen samt øvrige udvalg sikre, at klubbens tilbud og aktiviteter matcher medlemmers krav, behov og ønsker

3. AFDÆK MEDLEMMERNES BEHOV OG ØNSKER

Hvis I oplever, at medlemstallet i jeres klub er faldende, vil det være hensigtsmæssigt, at I gør noget andet, end det I plejer at gøre. Det er generelt oplagt, at I løbende sikrer, at jeres idrætstilbud fortsat stemmer overens med medlemmernes behov og ønsker.

På de følgende sider (14-23) kan I blive inspireret til nye typer af medlemskaber, nye typer af motionshold, samt hvordan jeres klub kan være aktiv året rundt, og derigennem tilgodese voksenmedlemmernes behov og ønsker.

3.1 NYE TYPER AF MEDLEMSKABER

Det er oplagt at give klubbens nuværende typer af medlemskaber et serviceeftersyn og overveje, om de matcher jeres medlemmers behov og ønsker.

Medlemmer udvikler nye og andre behov i takt med tiden og deres omgivelser, og der kan derfor være behov for, at I tilbyder andre eller nye typer af medlemskaber, som tager højde for dette.

Et medlemskab kan dog ikke stå alene, idet **idrætsaktiviteterne i klubben bør matche medlemskabet ift. indhold og kvalitet.** Nedenfor kan I se forslag til forskellige medlemskaber, som I kan afprøve i jeres klub, hvis I mister medlemmer eller gerne vil have dem tilbage, som har forladt klubben.

✓ANBEFALINGER

- **Klippekort**
  Klippekortet er ikke et nyt koncept, men flere undersøgelser på området viser, at det stadig er noget som efterspørges – både blandt idrætsaktive og inaktive danskere. Med et klippekort er man ikke forpligtet over en hel sæson og betaler kun for de gange, man dukker op til træning. Ofte vil sådan et medlemskab være koblet op på hold eller aktiviteter, hvor man som medlem ikke er forpligtet ift. kamp eller turneringsaktivitet.

- **Familiemedlemskab**
  Familiemedlemskab giver familierne en samlet tilknytning til jeres klub og kan være værdifuldt på flere parametre. Overvej familiemedlemskabet, hvis forældrene alligevel står og hænger på sidelinjen eller i hallen, mens deres børn træner. Start forældrehold op, så forældrene kan tilbydes motion samtidig med børnene. I kan i klubben også overveje at give familierabat, fx første familiemedlem betaler fuldt kontingent (100 pct.), andet familiemedlem betaler 80 pct., tredje familiemedlem 60 pct. etc. Et familiemedlemskab kan endvidere motivere de voksne til at blive i jeres klub som frivillige, selv hvis børnene stopper til sporten.

- **Kom-tilbage-medlemskab**
  Denne type medlemskab er fx relevant for jeres klub, hvis I har mistet mange medlemmer og ønsker at gøre noget konkret for at få dem tilbage.

Hvordan et kom-tilbage-medlemskab skal være udformet afhænger af, hvorfor medlemmerne er stoppet i jeres klub. Start med at skabe viden om bevæggrundene for udmeldelserne (se spørgeguide til snak med tidligere medlemmer s. 29), og prøv herefter at udvikle et tilbud og et medlemskab, som giver mening for flertallet af de udmeldte.

- **All-in-one**
  All-in-one-medlemskabet giver jeres medlemmer adgang enten til alle hold eller til en række af klubbens tilbud. Mange flerstrengede idrætsforeninger arbejder allerede i dag med denne type af medlemskaber. Det gør de for at åbne alle klubbens aktiviteter op for alle medlemmer under ét medlemskab. Medlemskabet er især velegnet for jeres klub, hvis I har flere motionshold, og det at være ny til en aktivitet ikke er en hindring for deltagelse. Medlemskabet kan også være relevant for jeres klub, hvis I ikke har så mange hold/tilbud, men hvis I kan åbne op for adgang til klubbens faciliteter med henblik på selvtræning eller træning i mindre grupper.

- **Stille medlemskabet i bero**
  Medlemmernes liv ændrer sig kontinuerligt. Det kan være studier, arbejde eller privatliv som spiller ind ift. ens tilknytning til foreningslivet. Det er derfor oplagt, at I som klub tilbyder at stille et medlemskab i bero – og gerne med en hilsen fra klubben om, at I glæder jer til at medlemmet kommer tilbage.



Foto: Mette Rytsel

VÆRKTØJER

Brainstorm på medlemskaber

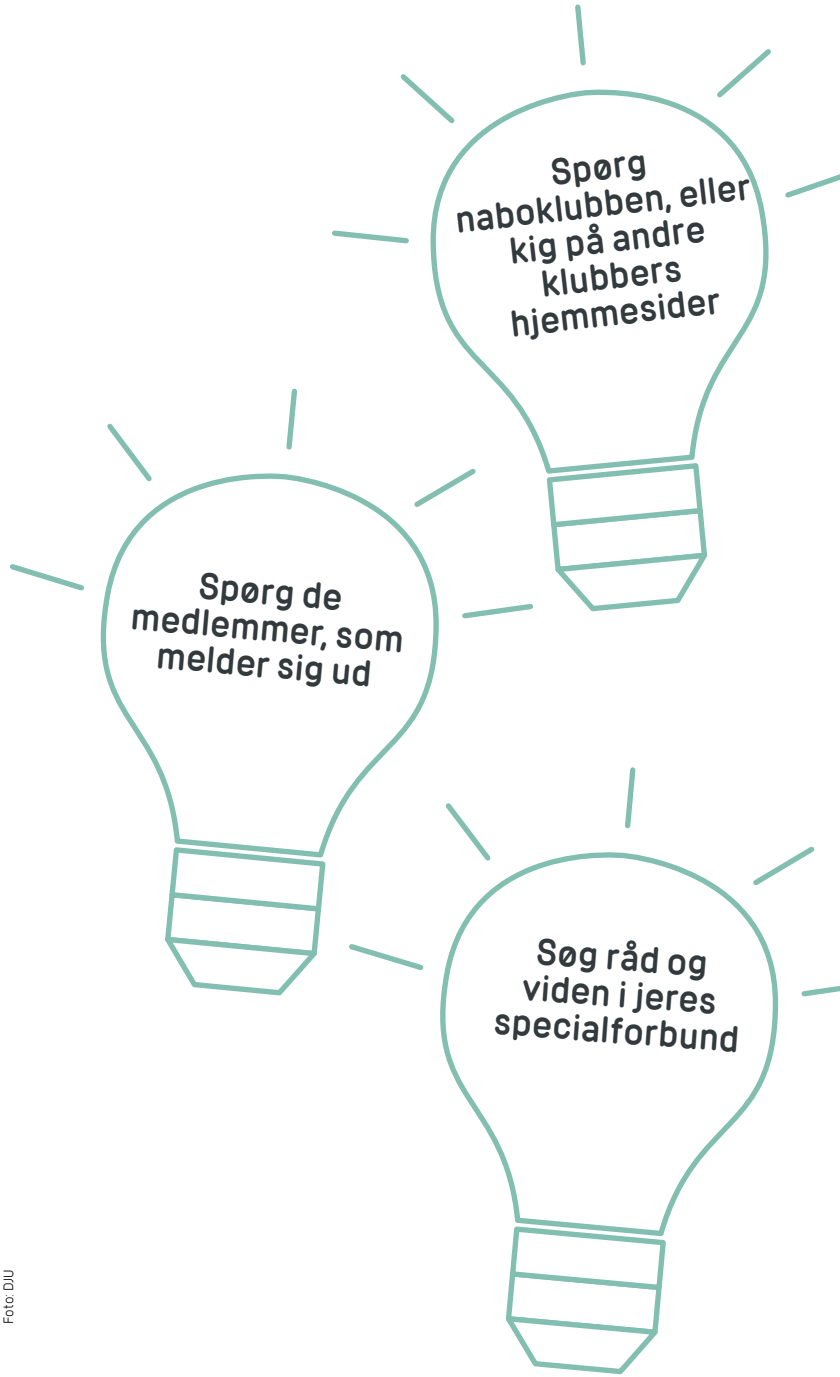
En måde – at afdække, hvilke medlemskaber der er relevante i netop jeres klub – kan være at involvere medlemmerne fx til en klubaften. Skab rum for en god og åben dialog, og træf de nødvendige beslutninger på baggrund af en brainstorm omkring medlemmernes behov og ønsker ift. medlemskaber i jeres klub.



Hvor kan vi finde inspiration?



Foto: DJU



3.2 NYE TYPER AF MOTIONSHOLD FOR SPECIFIKKE MÅLGRUPPER

Danskernes idræts- og motionsvaner ændrer sig, og ud fra undersøgelser af befolkningens idræts- og motionsvaner ved vi, at det især er **motionsidrætter som vækster.** Mange specialforbund og klubber er allerede opmærksomme på tendensen og udbyder hold med fokus på motionsprægede aktiviteter og med bestemte målgrupper for øje. Tilbuddene er typisk mindre forpligtende og lette at begynde til – uanset niveau og kendskab til idrætten på forhånd.

Når danskerne giver udtryk for, at de ønsker større **fleksibilitet i idrætstilbuddet,** så handler det ikke kun om muligheden for at træne på forskellige tidspunkter. Det handler også om, at de ikke er forpligtet til at møde op til træning hver gang samt spille kamp i weekenden.

Af frafaldsanalysen fremgår det desuden at voksenmedlemmerne efterspørger en **bedre kvalitet** på motionshold, **større forståelse for den enkeltes behov og fysiske formåen** samt muligheden for at **deltage i et inkluderende og givende fællesskab.**



Foto: Jan Christensen

✓ANBEFALINGER

Nedenfor præsenteres en række forskellige typer af motionshold, man som klub med fordel kunne overveje at udbyde:

- **Motionshold**
  Hvis I ikke allerede i dag har motionshold i klubben, bør I overveje at oprette et motionshold, hvor det er let for nye deltagere/medlemmer at være med – uanset niveau, og hvor det sociale/fællesskabet også spiller en væsentlig rolle. På denne type hold er der ikke fokus på kamp og turneringsaktivitet, men der må gerne være konkurrenceorienterede elementer i træningen. Holdene kan have en træner tilknyttet, men det kan fx også foregå ved, at deltagerne selv står for træningen på skift.

- **Familiehold**
  Ifølge frafaldsanalysen fra DIF er den hyppigste årsag – til at medlemmerne stopper i klubben – at medlemmerne ønsker mere tid til familie. Men de tidligere voksenmedlemmer vil stadig gerne motionere, hvis de kan være aktive sammen med familien. Så hvis I som klub udbyder motionshold, hvor familien sammen kan dyrke motion, kan I gøre klubben attraktiv for hele familien. TeamBall inden for volley, Familietennis, forældre/barn-hold inden for judo og ju-jitsu og orienteringsløb for familier er eksempler på familiemotionshold, hvor behovet for motion og ønsket om at være sammen som familie går op i en højere enhed.

- **`Skånehold´- eller hold med specielt fokus**
  Hvis I har flere medlemmer, der stopper fx pga. skader, fysiske skavanker eller livsstilssygdomme, bør I som klub overveje, hvordan I kan holde på disse (typisk gennem mange år trofaste) medlemmer. Hvordan kan klubben hjælpe medlemmer, der har skader eller andre fysiske skavanker med at træne sig op igen eller med at få motioneret - på trods af de fysiske skavanker. Hvilken slags profil skal holdet have ift. træningsintensitet? Skal der være konkurrence og på hvilke niveau? Hvor meget skal det sociale fylde?

- **Hold for tidligere medlemmer**
  Hold for tidligere medlemmer er relevante for jeres klub, hvis I har mistet mange medlemmer og ønsker at gøre noget konkret for at få dem tilbage. Det er oplagt at spørge dem, som stopper i klubben, om en anden type af hold kunne være interessant for dem, og/eller hvilke behov og ønsker de har ift. oprettelse af et nyt hold med fokus på dette (se spørgeguide til snak med tidligere medlemmer s. 29). I kan evt. have en liste med tidligere medlemmer, I har fået lov til at kontakte med henblik på oprettelse af nye hold.

- **Forbundsudviklede holdtyper/-koncepter**
  Søg også inspiration hos klubbens specialforbund. Mange specialforbund har i disse år stort fokus på at udvikle nye trænings- og holdkoncepter (bl.a. i regi af 'Bevæg dig for livet') som et supplement til de eksisterende tilbud og trænings- og turneringsformer. Dette med henblik på at ramme nye målgrupper samt fastholde de nuværende medlemmer. Tag derfor fat i forbundet og få en snak omkring mulighederne ift. nye typer af hold- og træningskoncepter.

VÆRKTØJER

Brainstorm på motionshold

I kan afdække behovet for motionshold i netop jeres klub ved at involvere medlemmerne fx på en klubaften. Skab rum for en god og åben dialog, og træf de nødvendige beslutninger på baggrund af en brainstorm omkring medlemmernes behov og ønsker ift. motionshold i jeres klub.

Hvilke motionshold matcher bedst vores medlemmers behov?



Hvor kan vi finde inspiration?

Spørg naboklubben, eller kig på andre klubbers hjemmesider

Spørg de medlemmer, som melder sig ud

Søg råd og viden i jeres specialforbund



3.3 VÆR EN AKTIV KLUB ÅRET RUNDT

Frafaldsanalysen fra DIF viser, at **det største frafald af medlemmer sker mellem sæsoner**. Når klubben lukker ned efter sæsonafslutningen (typisk inden sommerferien eller inden vinterhalvåret afhængigt af sportsgren), så øges risikoen betragteligt for at miste medlemmer.

Hvis I som klub tilbyder jeres medlemmer aktiviteter hele året rundt, skaber I bedre forudsætninger for at fastholde jeres medlemmer, som måske er i tvivl om, om de skal fortsætte endnu en sæson. **Prioritér og afhold derfor relevante aktiviteter i de perioder, hvor klubben normalt holder lukket.**

✓ANBEFALINGER

- **Klubben bør udbyde aktiviteter hele året rundt (sportslige såvel som sociale)**
  En måde, at imødekomme medlemsfrafald i de stille perioder, er at tilbyde sportslige eller sociale aktiviteter året rundt. Ved aktiviteter (fx cirkeltræning og biografture) hen over de stille perioder fastholdes og styrkes de sociale relationer mellem medlemmerne i klubben. Medlemmerne bliver holdt til ilden og bibeholder kontakten til klubben og sine klubkammerater. Hvis klubpauserne er for lange, så kan de medlemmer – som måske er kommet i tvivl om, om de skal fortsætte – komme endnu længere væk fra sporten og fællesskabet, hvilket gør, at barrieren for at starte igen bliver større.
- **Flere klubber (regionalt) kan gå sammen**
  I klubbens stille perioder kan det være nødvendigt, at de frivillige ressourcer trækker stikket og holder pause fra klubben, så de bliver klar igen til den nye sæson. Klubben kan derfor med fordel gå sammen med andre lokale klubber og arrangere en eller flere aktiviteter for medlemmerne. Dette mindsker behovet for brug af frivillige ressourcer i klubben, og samtidigt styrker det fællesskabet i klubben og på tværs af klubber. Det behøver ikke nødvendigvis være en klub med samme sportsgren, som der samarbejdes med – det kan også give ekstra motivation og smil på læben at prøve andre sportsgrene.
- **Klubben kan samarbejde med forbundet**
  En anden mulighed er også at samarbejde med forbundet om at skabe nye aktiviteter uden for sæsonen fx på tværs af klubber regionalt.



VÆRKTØJER

Nedenfor finder I forslag til aktiviteter, I kan afholde i klubben uden for sæsonen.

Forslag til aktiviteter uden for sæsonen

- Træningsweekend
- Træning med grillhygge /julehygge
- Prøve andre sportsgrene
- Få besøg af en træner fra en anden klub (samme sportsgren eller en anden)
- Deltag i en anden klubs træning (samme sportsgren eller en anden)
- Forskellige teambuilding-aktiviteter
- En træning hvor medlemmerne tager sin familie med
- Samkørsel til aktiviteter
- Åben hal – brug jeres primære faciliteter på nye og andre måder
- Fast træning – åben for alle
- Styrketræning/cirkeltræning i klubbens stille perioder
- Generelle sociale aktiviteter fx biograftur, vinterbadning eller strandtur
- Klubfest



Foto: Mette Rytsel

4. FORMIDL KLUBBENS NYE TILBUD



Når I i klubben har overblik over, hvilke behov og ønsker medlemmerne har i netop jeres klub, og hvilke idrætstilbud I ønsker at udbyde til medlemmerne, er næste skridt at få tilbuddene beskrevet – på en for målgruppen relevant måde. De målgruppeorienterede beskrivelser skal I bruge til at synliggøre jeres nye voksentilbud til både nuværende og tidligere voksenmedlemmer i klubben.

4.1 FORMIDL TIL MEDLEMMERNE

Ved at formidle klubbens voksentilbud til medlemmerne får jeres medlemmer mulighed for at skifte hold, hvis deres præferencer ændrer sig. Voksenmedlemmerne kan også indirekte blive ambassadører for klubben. Hvis de er i dialog med andre personer, som ikke er medlem af klubben, kan de lettere fortælle om mulighederne i klubben.

Nedenfor er en række anbefalinger til formidling af klubbens voksentilbud til medlemmerne, samt hvordan de eksisterende medlemmer kan spille en central rolle mhp. at tidligere medlemmer igen kan blive en del af klubben.

✓ANBEFALINGER

- **Klæd trivselskoordinatoren på ift. hold, aktiviteter og tilbud**
  Hvis I har en trivselskoordinator i klubben, som har ekstra fokus på medlemmernes trivsel, så er det vigtigt, at personen har et godt kendskab til klubbens hold, aktiviteter og tilbud. På den måde kan trivselskoordinatoren målrettet anbefale nuværende voksenmedlemmer tilbud, som netop passer til deres behov og ønsker.

- **Tag-ven-med-ordninger**
  Sociale relationer skaber flere medlemmer. Frafaldsanalysen fra DIF viser, at tidligere medlemmer gerne vil inviteres ned i klubben af andre eller følges med andre.
  Der er altså større sandsynlighed for, at tidligere voksenmedlemmer starter i klubben igen, hvis de enten kender et medlem i klubben, som inviterer dem med til træning, eller hvis det tidligere voksenmedlem har mulighed for selv at tage en ven med til træning. Dette giver jer et par oplagte handlemuligheder:
  – Bed nuværende medlemmer, som har været klubkammerat til et tidligere medlem, om at invitere det tidligere medlem med til træning.
  – Kommunikér til tidligere medlemmer, at de nu har mulighed for at tage en ven med til næste træning.

- **Synliggør hold, aktiviteter og tilbud via jeres klubs kommunikationskanaler**
  Det skal være let og overskueligt for medlemmerne at få et overblik over klubbens hold og aktiviteter. Synliggør derfor klubbens hold, aktiviteter og tilbud via jeres klubs kommunikationskanaler (web, nyhedsbrev, Facebook-opslag, klubblad, opslagstavle o. lign.), så nuværende medlemmer kan blive motiveret til at prøve nye hold og aktiviteter i klubben.

VÆRKTØJER

Inspiration til synliggørelse af hold, aktiviteter og tilbud

Det skal være let for medlemmerne at skabe sig et overblik over klubbens nuværende hold og aktiviteter, samt hvordan man tilmelder sig. Det er centralt, at der gives et indblik i indholdet af aktiviteten, niveauet og det sociale m.v., når der kommunikeres til medlemmerne. Dette er med til at understøtte fastholdelsen.

Nedenfor ses, hvordan et motionstilbud om "Ju-Jutsu fitness" i Frederiksberg Ju-Jutsu Klub beskrives og annonceres på klubbens hjemmeside over for voksenmedlemmer med et ønske om at deltage på et motionshold til forskel fra de traditionelle hold i klubben:

FREDERIKSBERG JU-JUTSU KLUB TILBYDER

Hold: Ju-Jutsu fitness
Målgruppe: Ju-Jutsu fitness er for Ju-Jutsu udøvere, forældre og andre der ønsker at komme i bedre form.
Niveau: Foregående kendskab til Ju-Jutsu er ikke nødvendigt.
Træningstider: Søndag, 10:00-11:00, Magneten, DOJO 1
Beskrivelse: Vi bruger elementer fra Ju-Jutsu til at sammensætte en sjov fitness time, der helt sikkert vil give dig sved på panden. Foregående kendskab til Ju-Jutsu er ikke nødvendigt.
Tilmelding: Kontakt XX XX på XXXXXXXX eller XX@XX.XX



Foto: Sigurgeir Kortsson

4.2 FORMIDL TIL TIDLIGERE MEDLEMMER

Fra DIF's frafaldsanalyse ved vi, at 54 pct. af de tidligere voksenmedlemmer giver udtryk for, at de gerne vil vende tilbage til den idræt, de tidligere har dyrket.

Prøv en gang at overveje, hvad to-fire nye tidligere medlemmer kan give jeres klub?

Tidligere medlemmer har stor værdi for klubben, idet de har indsigt i sporten, de kan give ekstra volumen på træningen og vække motivation hos eksisterende. Desuden er de potentielle frivillige ressourcer til klubben fx i trænergerningen eller ift. løsning af andre opgaver i klubben.

Ved at formidle nye, attraktive medlemstilbud til tidligere medlemmer, som er udviklet specifikt til denne målgruppe, øger I sandsynligheden for at få flere medlemmer og ressourcer til klubben.

✓ANBEFALINGER

- **Genoptag kontakten til tidligere medlemmer**
  I må gerne kontakte tidligere medlemmer uopfordret for at fortælle dem om jeres klubtilbud, og I må benytte alle former for kommunikationsmidler – telefon, mail, Facebook osv. I skal dog være opmærksomme på, at I ikke frit kan benytte gamle medlemsregistre til reaktivering, fordi medlemmerne som hovedregel ikke blev orienteret om dette delformål med registreringen, da de meldte sig ind.

  Hvis I derimod kender de tidligere medlemmer, kan I uden videre kontakte dem om jeres klubtilbud. Det er ligegyldigt, om de udmeldte sig for nylig eller for flere år siden, når jeres kontakt til dem ikke baserer sig på et gammelt medlemsregister, men på at I kender dem og deres kontaktoplysninger på anden vis.

- **Fremtidssikr klubbens medlemsdata**
  I jeres målrettede fastholdelsesarbejde kan I tilrettelægge administrationen af jeres medlemsregistre, så I fremover får et godt grundlag for lovligt at kontakte tidligere medlemmer.

  I kan gøre én af følgende ting fremover:

  1. Når et medlem melder sig ud, kan I bede om samtykke til at gemme vedkommendes kontaktoplysninger mhp. senere at få tidligere medlemmer tilbage i klubben. Samtykket skal I gemme, så I kan dokumentere, at I har det.

  2. I kan også af jer selv gemme kontaktoplysninger på tidligere medlemmer i en vis periode, fx et år, hvis I giver oplysninger om dette i jeres privatlivspolitik. I privatlivspolitikken skal I oplyse, *at* I gemmer oplysningerne, *hvor længe* I gemmer dem og at *formålet* er få tidligere medlemmer tilbage i klubben. Det kan være en god idé at gentage dette ved medlemmets udmeldelse.

  Vi vil anbefale, at I kontakter de tidligere medlemmer direkte og helst telefonisk hvis muligt.

VÆRKTØJER

Nedenfor og frem til s. 29 kan I se bud på oplæg til kontakt via hhv. telefon, mail og Facebook.

TELEFON

Oplæg til telefonisk kontakt

Indgangsreplik kan være:

- *Du taler med XX XX fra XX IF.*
- *Jeg ringer til dig, fordi vi savner dig i klubben, og fordi vi håber, du også savner os.*
- *Der er sket meget i klubben, siden du stoppede.*
- *Vi vil gerne invitere dig forbi klubben til en snak. Hvornår vil det passe dig?*
- *Jeg kan eventuelt sende dig lidt info om klubben og nogle af vores nye tiltag på din mailadresse, inden du kommer. Hvad er din mailadresse?*

MAIL

Hvis det ikke lykkes jer med telefonisk kontakt, kan I i klubben med fordel kontakte tidligere medlemmer via mail.

Send altid en personlig mail. Benyt aldrig en "masseudsendelse", når I vil skabe personlig kontakt. Vi anbefaler jer, at mail bruges til at anmode de tidligere medlemmer om at ringe til en kontaktperson i klubben, så I kan få en personlig dialog.

Oplæg til kontakt via mail

Teksten kan indledes med:

Jeg skriver til dig på vegne af XX IF.

Vi savner dig i klubben, og vi håber, du også savner os.

Der er sket meget i klubben, siden du stoppede. Bl.a. har vi en række nye aktiviteter, som du måske finder interessante. Jeg vil gerne fortælle dig nærmere om dem telefonisk. Har du mulighed for at ringe mig op på XXXXXXXX. Du er også velkommen til at skrive tilbage til mig med dit nummer, og hvornår det bedst passer, jeg ringer til dig.

Jeg glæder mig til at høre fra dig.

FACEBOOK

I kan også kontakte tidligere medlemmer direkte på Facebook via medlemmets profil, eller hvis klubben har en Facebookside eller -gruppe, kan I lave et mere generelt opslag henvendt til tidligere medlemmer, hvor I eksempelvis 'tagger' de tidligere medlemmer i opslaget.



Oplæg til Facebook-opslag

Et generelt opslag – inkl. et fedt billede, der viser hvor sjovt det er at være en del af klubben – kan være:



Foto: Claus Bech

Comeback i XX IF?

Er du tidligere medlem i XX IF, og går du og overvejer et comeback, så er tiden måske inde til at kigge forbi klubben og hilse på nye og gamle medlemmer.

Kig forbi klubben XXXdag d. XX/XX kl. XX-XX

Her kan du få en smagsprøve på et par af klubbens nye spændende aktiviteter, herunder XX-aktivitet.

Sæt kryds i kalenderen allerede nu, og kontakt os på telefon XXXXXXXX eller XX@XX.XX, hvis du har brug for at vide mere.

SPØRGEGUIDE TIL TIDLIGERE MEDLEMMER

Forslag til at starte en dialog op med henblik på at få viden om, hvorfor et medlem har meldt sig ud af klubben:

Jeg ringer dig op, fordi jeg kan se, at du har meldt dig ud af klubben. Er det ok, at jeg spørger lidt ind til, hvorfor du har meldt dig ud?

Vi ønsker hele tiden at gøre vores klub attraktiv for medlemmerne og løbende forbedre vores idrætsaktiviteter og det sociale liv i klubben. Hvis det er ok med dig, vil jeg derfor gerne stille dig et par spørgsmål i den forbindelse. Har du lyst og tid til det? Det vil være en stor hjælp for os.

SPØRGEGUIDE

1. Hvorfor valgte du at melde dig ud af klubben?
2. Har du nogle specifikke behov ift. hold, træning eller det sociale liv i klubben, som vi kunne have gjort bedre for at få dig til at fortsætte som medlem?
3. Kan du sige lidt om, hvad klubben gør godt, og hvad vi gør mindre godt?
4. Hvad kan klubben fremadrettet gøre for at ramme dine behov og ønsker?
5. Hvad skulle der til, for at du kunne finde det interessant igen at blive en del af klubben?
6. Må vi kontakte dig igen, hvis vi opretter nye hold, tilbud eller andet, som matcher dine behov og ønsker?


Brancă-sport



Foto: Bevæg dig for livet

DIF
DANMARKS IDRÆTSFORBUND

IDRÆTTENS HUS
BRØNDBY STADION 20
2605 BRØNDBY
DANMARK

