

- > Zorg er voor dat er voor of na een training een vast aanspreekpunt van de club aanwezig is voor vragen van de leden en/of ouders.
- > Communiceer met je leden en luister naar hun noden en wensen. Hun ervaringen zijn een bron aan informatie om je club verder te ontwikkelen.

Het traject van ledenbinding ziet er als volgt uit:



STAP 5 IMPLEMENTATIE & EVALUATIE

Met behulp van de resultaten van de vier vorige stappen, kan je nieuwe initiatieven oplijsten en uitwerken. Neem een tweetal acties per jaar op zodat deze voldoende aandacht kunnen krijgen om ontwikkeld en uitgedragen te worden. Maak een duidelijk kader inclusief de daaraan verbonden afspraken, taakverdeling en tijdslijn.

Na een vastgelegde tijdsperiode (bijvoorbeeld 3, 6, 12 maand) is het tijd voor een reflectie: wat zijn de resultaten, hoe was de uitvoering en dient er bijgestuurd te worden.



MEER INFORMATIE?

Deze tool is gemaakt in navolging van het beleidsplan 2017-2020 van de Vlaamse organisatie voor Internationale Volkssporten (VIV) ter ondersteuning van de clubwerking van haar leden, nl. Bowling Vlaanderen, de Petanque Federatie Vlaanderen en de Vlaamse SnookerFederatie.

Indien de club vragen heeft omtrent de inhoud van deze folder of de toepassing ervan, dan kan zij altijd contact opnemen met haar federatie of met het VIV via

- > info@viv-sport.be
- > secretariaat@pfv.be
- > secretary@bowling.be
- > info@vsf-snooker.be

Bron: Dynamo Project vzw - Coach 2 Competence



Vlaamse Organisatie voor
Internationale Volkssporten
— VZW —

TOOL 1 LEDEN BINDING 2017



INLEIDING

Aan de hand van deze tool kan je als club werken aan de binding van (nieuwe) leden. De club kan m.b.v. deze tool actief aan de slag gaan om het proces van instroom, doorstromen en uitstroom van leden na te gaan, te analyseren en indien nodig bij te sturen. Het aanbod dient afgestemd te worden op de behoeftes van de leden waarbij kwaliteit, flexibiliteit en service in een steeds drukker samenleving met een hoge concurrentie aan vrijetijdsaanbod van cruciaal belang zijn.

STAP 1 ANALYSE VAN DE LEDEN

Ga na uit welke groepen de leden bestaan:

- > Verdeling jeugd, volwassenen, ouderen, competitief, recreatief, man, vrouw,...?
- > Komt de ledensamenstelling overeen met de doelstelling van de club?
- > Waar staat de club voor, waar zet ze zich specifiek voor in, welk beleid wordt er gevoerd om nieuwe leden aan te trekken en bestaande leden te behouden?
- > Hoe trouw zijn de leden, zijn er vaak verschuivingen en zo ja waarom?
- > Wat zijn de behoeften van de leden en weerspiegelen deze zich in het aanbod van de club?
- > Is er een aanbod voor kinderen en volwassenen en kunnen zij gelijktijdig sporten?
- > Heeft de club een laagdrempelig sportaanbod voor nieuwe leden, kinderen, jeugd, ouderen, allochtonen en mindervaliden?
- > Is het clubaanbod ingedeeld per leeftijdscategorie of niveau of is deze vrij?

STAP 2 NIEUWE LEDEN AANTREKKEN

Het aantrekken van nieuwe leden wordt vergemakkelijkt door de communicatie: een website of Facebookpagina hebben, duidelijk aangeven wat het aanbod is, wat dien je mee te nemen, wie kan bij welke groep aansluiten,...

Drempelverlagende factoren zijn o.a.:

- > Een goed onthaal bij een eerste kennismaking in de club.
- > Een duidelijke procedure om lid te worden.
- > Hoeveel bedraagt het lidgeld en wat krijg je er voor terug?
- > Beperk het aantal verplichtingen bij de start van de aansluiting.
- > Het aanbieden van enkele proeftrainingen.
- > Is er één moment in het jaar waarop je lid kan worden of kan dit gedurende het ganse jaar?

De beste online promo:

- > Fotomateriaal en filmpjes van (sport)(neven)activiteiten
- > Uitspraken van leden uit verschillende doelgroepen
- > Clubkledij

VOORBEELD:

Communicatie lidmaatschap

Interesse om u aan te sluiten?

- > Je kan 3x een oefentraining bijwonen op woensdag van 18:30 tot 19:30 en dit voor jong én oud.
- > Draag sportkledij en sportschoenen.
- > Je kan gebruik maken van materiaal van de club.
- > Je meldt je bij het secretariaat aan waarna een trainer een training voor nieuwe leden zal geven, gevolgd door een eerste spelmoment.

VOORBEELD:

Je leden als uithangbord

“Deze club is erg familie vriendelijk! Terwijl mijn kinderen hun training volgen, kan ik als ouder instappen in een aanbod speciaal voor volwassenen. Zo kan je tegelijk sporten én leer je de andere ouders kennen.”

VOORBEELD:

“Ik werd zeer warm onthaald in de club. Aangezien ik nog nooit deze sport beoefend had, kon ik instappen in het beginnersgroepje. Nu ben ik al opgeschoven naar de gevorderden!”

STAP 3 SPORTBELEVING

De beleving van de sportactiviteit kan voor elk lid verschillend zijn. De ene vindt de fysieke inspanning belangrijk, de andere het sociale, de uitdaging, het afzien, het plezier, de conditionele verbetering, de drink achteraf in de bar, onder vrienden zijn, ... Het belang en de rol die elke trainer of begeleider hierin speelt mag zeker niet onderschat worden daar deze bepalend is voor de (sport)ervaring. Ook hier dient een club op in te spelen opdat het aanbod aan hun verlangens beantwoordt.

STAP 4 LEDENBINDING

Enkele tips:

- > Sociale (neven)activiteiten met de club: ontstaan van groepsgeest, sneller lidmaatschap hernieuwen en zich opgeven als vrijwilliger.
- > Vermijd lange pauzes (zomer- of winterstop), hierdoor kan een drop-out ontstaan.
- > Zorg ervoor dat er een vervolgtraject is op een 10-beurtenkaart of een start-to sessie zodat de sporters niet afhaken.
- > Zet vaste leden in als uithangbord voor je club, zij kunnen door positieve ervaringen familie en vrienden inspireren. Dit is veel efficiënter dan enkel inzetten op het willen bereiken van nieuwe leden.