stappenplan behouden van sporters

Nieuwe sporters aantrekken is goed, maar bestaande sporters voor je club behouden is nog beter! Want zij hebben de weg naar je club al gevonden en zijn voor jou dus makkelijk te bereiken. Maar wat kun je doen om sporters te behouden? Met onderstaande tips proberen we je daarbij te ondersteunen.

Creëer draagvlak

De sporters het gevoel geven dat ze bij de club horen, dat doe je niet als bestuur in je eentje: dat doen alle sporters samen! Zorg er daarom voor dat je al je leden vertelt hoe belangrijk je het vindt dat mensen het naar hun zin hebben op de club en dat iedereen daar zijn steentje aan bij kan dragen. Zo maak je de leden deel van je plan, maak je hen enthousiast en creëer je draagvlak.

- Tip: social media en ledencommunicatie zijn goede middelen om je leden een trots gevoel te geven over de club. Deel foto's, momenten en leuk nieuws over de club en hou leden betrokken en enthousiast!
- Tip: in dit communicatiepakket vind je een document met korte teksten die je kunt gebruiken voor social media of bijvoorbeeld voor de nieuwsbrief of website van jouw sportvereniging. Hulp nodig bij het maken van offline communicatiemiddelen? Meld dan jouw sportvereniging aan op Clubbase. Via dit platform kan je gebruik maken van handige middelen zoals een promotietool waarin je binnen enkele klikken flyers en posters maakt voor jouw vereniging!

Analyseer je club

Hoe meer je weet over je club, des te beter kun je bepalen wat je nóg beter kunt doen. Breng de samenstelling van je ledenbestand in kaart en vergelijk dat met jullie ambitie als club. Wat heb je leden te bieden? Hoe aantrekkelijk is de club voor hen? En als je sportaanbod hebt voor speciale doelgroepen, weet je dan wat deze mensen het liefst zouden willen doen?

- Tip: meten kan op allerlei manieren. Denk bijvoorbeeld aan een jaarlijkse enquête, ledenvergaderingen of door het persoonlijk te vragen tijdens de training. Denk hier goed over na met het bestuur en blijf het hele jaar evalueren.

Maak je sportaanbod helder en overzichtelijk kenbaar

Weten je leden wat jullie allemaal aanbieden? Of is dat best moeilijk te achterhalen? Ledenbehoud betekent ook, dat een lid, dat zich niet meer helemaal op z'n plek voelt, gemakkelijk de weg naar alternatief aanbod vindt. En dan natuurlijk graag binnen de club! Zorg voor een helder overzicht van jullie sportaanbod. En nodig ook bestaande leden uit voor kennismakingsactiviteiten, als je nieuw aanbod introduceert.

- Tip: ook wanneer je denkt dat het wellicht niet relevant is voor een bestaand lid: blijf nieuw aanbod óók met hen delen. Wie weet kennen ze nog iemand in hun persoonlijke kring die hier wél gebruik van wil maken.

Vraag vertrekkende leden naar de reden

Om sporters te behouden is het heel handig om te leren van de sporters, waarbij dat niet gelukt is. Dus als iemand aangeeft de club te willen verlaten, vraag hem of haar dan naar de reden daarvoor (het zogenaamde 'exitonderzoek'). Als die reden iets te maken heeft met jullie sportaanbod (bijv. 'ik wil graag iets vrijblijvender de sport beoefenen'), of mogelijk zelfs de sfeer op de club, dan kun je zo iemand door alternatieven aan te bieden misschien toch behouden.

Zoek relevante samenwerking

Als je op basis van de keuzes in je sportaanbod vaststelt, dat jouw sportaanbod niet aan alle behoeftes van de sporters tegemoet komt, dan kan samenwerking met andere partijen de oplossing bieden. Denk aan een andere sportvereniging, de gemeente, een zorg- of welzijnsinstelling of wellicht zelfs scholen.

- Tip: in dit communicatiepakket vind je een lijst met contactpersonen die je kan benaderen wanneer je de samenwerking met andere partijen wilt nagaan. Wie weet kunnen zij je verder helpen of inspireren.

Maak een team verantwoordelijk voor aandacht

Om ervoor te zorgen dat er binnen je club continu aandacht is voor het behoud van je leden, is het goed om daar een vast groepje mensen mee bezig te laten zijn. Of dat een commissie, een werkgroep of gewoon een groepje enthousiaste mensen is, dat maakt niet uit. Het moeten mensen zijn, die zich willen inzetten om het alle leden binnen de club zo goed mogelijk naar hun zin te maken. Zij moeten weten wat de club te bieden heeft en zijn de schakel naar het bestuur als het gaat om het voorstellen van nieuwe activiteiten.

- Tip: wie aan de gang gaat met het behoud van leden is niet van belang, maar let wél op dat deze personen binding hebben met jouw doelgroep en zich goed kunnen inleven in de wensen en behoeften van de leden.

Plan ontmoetingsmomenten in

Leden behoud je door hen aandacht te blijven geven. Organiseer daarom af en toe ontmoetingsmomenten, bijvoorbeeld een teambijeenkomst aan het begin van het seizoen. Zo bind je de nieuwe leden aan de vereniging en alle teamleden aan elkaar. Organiseer je een kennismaking voor jeugdleden, nodig dan ook de ouders uit. Door een leuke sfeer te creëren, onder andere met georganiseerde kennismakingen, zullen je leden ook langer bij de vereniging blijven!

- Tip: in dit communicatiepakket vind je een lijst moet goede voorbeelden van andere sportaanbieders voor het behoud van leden. Laat je hierdoor inspireren voor mogelijke ontmoetingsmomenten op jouw club!

Vier successen

Zorg ervoor dat je binnen de club stilstaat bij wat jullie bereikt hebben: vier successen! Vergelijk de cijfers van vertrekkende leden van nu met die van de afgelopen jaren. Maak goede initiatieven, die ertoe leiden dat leden niet vertrekken, breed kenbaar binnen de club en laat zien dat de acties hun inspanningen waard zijn. Dan kan de hele club er trots op zijn!

- Tip: zet naast jouw club ook leden in het zonnetje. Zo creëer je betrokkenheid én trots!