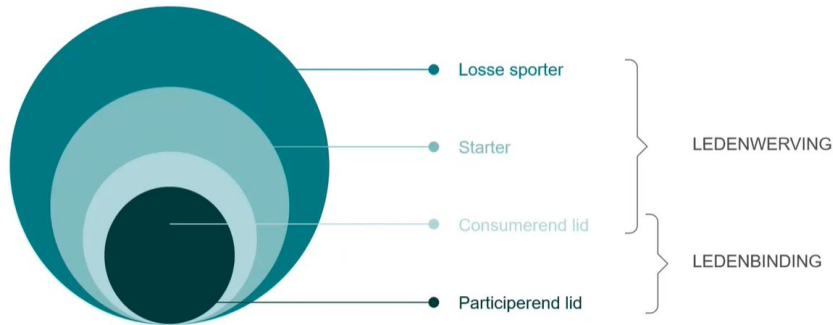


Clubbinding voor the win!

Na de corona-periode ondervinden veel clubs moeilijkheden om terug op de rails te geraken. VSF en de Vlaamse Sportfederaties ondersteunen clubs hier graag bij, om het sportlandschap terug op volle toeren te laten draaien. Ontdek via dit artikel hoe clubbinding belangrijk is voor jouw club, en hoe je dat kan bereiken. *Info door Vlaamse Sportfederatie (artikel gebaseerd op webinar 26/10/2021)*

Clubbinding?? → relatie starten, behouden en verdiepen volgens onderstaande stappen



1. Ledenwerving – losse sporter → starter

* EXTERNE COMMUNICATIE

- Website = cruciaal
- Teasende touchpoints (flyer, mond-aan-mond, infobeurs,..) → leiden allemaal naar je website
- Correcte info via de 4 W's: Wie, Wat, Waar, Wanneer
- Een call-to-action

Oefening: Ga naar de website van je club

- vind je in 30 seconden een antwoord op je 4 W's?
- van wanneer dateert je laatste nieuwtje?
- wordt de bezoeker aangezet tot actie?
- is het gemakkelijk om verder contact op te nemen?

2. Ledenwerving – starter → consumerend lid

- Starters prikkelen → onthaal in de club, warm welkom
- Waarom jouw club? Unique selling proposition

* UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP): wat maakt ons uniek?

= je kan niet de grootste én én de sterkste én de leukste én de goedkoopste zijn: wat ben je dan wel?

= link met missie en visie: missie is wat je dagelijks doet om de visie te bereiken

Oefening: waarom kiest een lid voor jouw club en niet voor die om de hoek?

- kan je een paar voorbeelden opsommen waarom?
- kan je dat duidelijk in een zin samenvatten?
- zeggen je bestuurders en leden diezelfde redenen als USP?
- dragen jullie dat ook uit?

3. Ledenbinding – consumerende leden behouden

- Je consumerende leden zijn je klanten

* Focus op KWALITEIT van het aanbod en kwaliteit van je trainers

- Ken je het clubondersteunend aanbod van je federatie? Voor Parantee-Psylos vind je alle informatie daarover [hier](https://parantee-psylos.be/clubbegeleiding) terug (parantee-psylos.be/clubbegeleiding)

- Ledenbinding: dit zijn de mensen die je club gaan drijven

* INTERNE COMMUNICATIE

= voor alle mensen die betrokken zijn: hoe ga je met hen communiceren?

= Informeren & motiveren → relatie opbouwen

Oefening: geeft onze communicatie goesting?

- communiceer je vanuit opportuniteiten?
 - “gezocht: vrijwilligers” vs.
 - “wil jij deel uitmaken van onze swingende bende vrijwilligers? We drinken samen een koffie en verdelen de taken”
- gebruik je sfeerfoto's?
- doe je nacomunicatie van je events?
- is je schrijfstijl swingend?

* DROP-OUT PREVENTIE

= vertrekken mensen of niet?

= is niet gelijk aan: onze club zit vol. Want dit kan slaan op veel nieuwe mensen, maar ook veel vertrekkers

Oefening voorbeeld voor trainers

- breng een foto mee van je groep van 5 jaar geleden: wie is nog actief, op welke manier dan ook, in de club?

Oefening voor bestuurders: hebben we zicht op hoe lang iemand gemiddeld lid is van onze club?

- Parantee-Psylos kan helpen bij het opzoeken en analyseren van deze cijfers

5. Ledenbinding – consumerend lid → participerend lid

* LEDENPARTICIPATIE

= Ledenparticipatie = key tot succes: je leden hebben een minimum engagement naar de club: bijvoorbeeld gewoon al ambassadeur

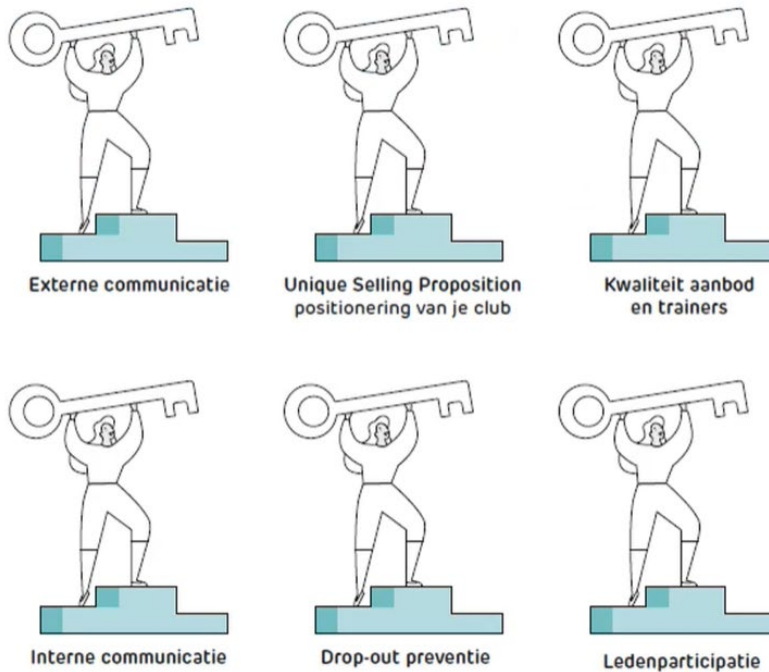
- Acties mogelijk voor de 'parkingouder'? → kan de mama/papa geen functie op de club opnemen? Bv. scholen van ouders tot official. Geef je ouder een reden om uit de auto te stappen!
- Leden of entourage mee laten kiezen of nadenken zorgt voor meer begrip en minder weerstand

Oefening: bekijk onderstaande vragen. Zijn de antwoorden allemaal 'ja'? Dan is verdieping rond de ledenbinding op dit moment minder vereist. Heb je ook 'nee'-s? Dan kan een verdiepende sessie of een brainstorm binnen de club zeker interessant zijn.

- Vrijwilligers te veel?
- Trainers te veel?
- Geef je je leden al beslissingsrecht?
- Onze leden denken mee na over de werking?

Conclusie-oefening:

- op welke thema's scoor je het sterkst? → ook deze niet aan de kant schuiven: blijven evalueren en blijven op inzetten
- Waar is nog bijsturing nodig? → verdiepen en uitwerken



- Je bereikt dit niet allemaal in 1 dag: maak keuzes op wat je allemaal moet inzetten: dit wordt verder uitgediept in de [verdiepende sessies](#)
- Goeie clubbinding = voelen waar je moet gaan wijzigen én meer mensen om je club te dragen.

- 8 november: Externe communicatiestrategie
- 16 november: Interne communicatie sessie 1
- 25 november: Interne communicatie sessie 2 (extra sessie door grote interesse)
- 1 december: Ledenparticipatie
- 14 december: Positionering van je club

Wil je graag feedback of begeleiding om deze stappen te doorlopen? Contacteer de clubondersteuner via lore.schaut@parantee-psylos.be