



rotterdam  
sportsupport



Vorm een  
projectgroep



Wees zichtbaar  
voor je leden



Communiceer  
met je leden



Organiseer  
activiteiten



Betrek je  
stakeholders

# Dít kan jouw vereniging doen om leden aan zich te binden

**Doe het  
samen!**



## Vorm een projectgroep

**Doe het samen! Maak er een project of campagne van met een duidelijk begin en een einde. Zo blijft het voor iedereen behapbaar en overzichtelijk. Kies op welke doelgroepen je je gaat richten. Elke groep heeft een eigen benadering nodig. Verdeel dit onder in nieuwe, huidige en vertrekkende leden. Bekijk ook eerdere ledenbindingsactiviteiten. Wat ging er goed en wat kon beter?**



Online  
zichtbaarheid  
wordt steeds  
belangrijker



## Wees zichtbaar voor je leden



Creëer een gevoel van verbinding, benadruk waarom jouw club leuk is, en blijf met elkaar in contact.



Informeer leden en ouders/verzorgers over de laatste ontwikkelingen binnen de club. Neem hen mee in wat er allemaal gebeurt op dit moment op de club. Gebruik hier bijvoorbeeld voor:

- Social media (Facebook, Instagram, TikTok, Snapchat, etc.)
- WhatsApp-groepen
- Website
- Posters en flyers
- E-mail
- Nieuwsbrieven
- Sportplatformen



Bedank leden en vrijwilligers met iets leuks en koppel waar mogelijk hier vrijwilligers, sponsors of oud-leden aan. Zet leden of vrijwilligers online in het zonnetje, feliciteer diegene die jarig/jubileum/geslaagd is en stuur ze een kaartje of nodig leden en ouders uit voor bijvoorbeeld feest/thema-avonden op de club.



Online zichtbaarheid wordt met de dag belangrijker. Een goede online vindbaarheid is cruciaal. Kies per doelgroep een passend communicatiemiddel. De nieuwsbrief wordt vaak beter gelezen door volwassenen en de jeugd is goed te bereiken via social media.

# Communiceer met je leden


## Nieuwe leden

Het eerste contact van potentiële nieuwe leden en ouders met de vereniging is zeer bepalend voor een grotere kans op een structureel lidmaatschap. Er is maar één kans om een goede eerste indruk achter te laten. Onderstaand documenten helpt je in dit proces.


 Het intakegesprek

## Huidige leden

Haal op wat de wensen en behoeften zijn op gebied van activiteiten, sportaanbod, accommodatie, financiën en veilig sportklimaat. Neem de leden en ouders mee in de beslissingen van de vereniging en geef ze ook zeggenschap. Wanneer leden zich gehoord voelen bij een vereniging zal het gevoel van betrokkenheid vergroten.

 Via een leden enquête, digitaal met mogelijk beloningsysteem b.v. korting op contributie. Je vindt hier een voorbeeld van een leden enquête. Je kunt ook [www.vraagdeclub.nl](http://www.vraagdeclub.nl) gebruiken.

 Face to face gesprekken met leden door bestuurders, commissieleden of trainers. Dit kan op afspraak, maar ook gezellig aan de bar of langs het veld

 Polls via social media of een ideeënbus op de club





**Wat zijn de  
behoeften van  
je leden?**



## Vertrekkende leden

Er is altijd een reden waarom een lid het lidmaatschap opzegt. Door deze informatie op te halen en hier wat mee doen verkleint het aantal opzeggingen voor de vereniging. Ook kan dit proces ervoor zorgen dat een vertrekkend lid later eerder weer terugkeert naar de vereniging.

-  Vraag aan vertrekkende leden en ouders om redenen van hun vertrek via een exitgesprek of exit formulier. Deze informatie geeft inzicht over de kwaliteit van processen en aanbod op de vereniging. Hier vind je een [voorbeeld van een exitformulier](#). Een [uitgebreider exitformulier](#) is te downloaden via de website van de KNSB.
-  Vaak is te weinig tijd een reden van lidmaatschap beëindiging. Door flexibele lidmaatschappen aan te bieden kunnen meer leden behouden worden en betrokken blijven bij de vereniging. Lees hier [meer informatie over flexibele lidmaatschappen](#).



Waarom zegt  
een lid het  
lidmaatschap  
op?



**Betrek  
iedereen!**



## Organiseer activiteiten

Op basis van de opgehaalde informatie bij de leden en ouders kun je clubactiviteiten organiseren. Wees creatief en betrek bij de organisatie ook leden uit verschillende leeftijdscategorieën. Dit bindt ook weer andere doelgroepen binnen de vereniging. Door het formeren van een jeugdbestuur binnen de club komen specifieke behoeftes en de oplossingen voor deze doelgroep snel en helder aan het licht. Speel ook in op de trends en ontwikkelingen en de periode van het jaar.

-  Trends en hypes: samen gamen op de club voor de jeugd, WK kijken op een groot scherm in het clubhuis, een pubquiz, inhaken op hypes als Squid Game.
-  Feest- en bijzondere dagen: Pasen, suikerfeest, sinterklaas, Koningsdag/-spelen, Halloween, Valentijnsdag, complimentendag of nationale vrijwilligersdag.
-  Winacties: mooiste foto van de club wint, prijsvraag op social media.



Betrekk je  
netwerk



## Betrekk je stakeholders

Het loont om personen vanuit het lokale en/of regionale netwerk van de vereniging te betrekken bij de te organiseren activiteiten. Deze koppelingen zorgen voor meer volume in de activiteiten, voor een groter bereik van de vereniging en een grotere kans op nieuwe potentiële leden. Zo kunnen er ook activiteiten voor huidige leden op locaties buiten het complex van de vereniging ontstaan, wat ook weer nieuwe kansen biedt voor de vereniging in werving, binding en het netwerk. Voorbeelden van stakeholders zijn:

-  Vrijwilligers
-  Ouders van jeugdleden
-  Sportnetwerk uit het gebied
-  Bedrijfsleven
-  Gemeentelijke sportpartners
-  Sponsoren
-  Oud-leden



Heb je niet gevonden wat je zoekt of heb je liever persoonlijk contact of maatwerk? Neem dan contact op met verenigingsconsulent Karianne.



**Karianne Lagendaal (verenigingsconsulent)**  
[k.lagendaal@rotterdamsportsupport.nl](mailto:k.lagendaal@rotterdamsportsupport.nl)