



rotterdam
sportsupport



Hoe te beginnen?



Vindplaats jeugd



Uitvoering



Ouders



Nazorg

Dit kan jouw vereniging doen
om jeugdleden te werven

**Doe het
samen!**



Hoe te beginnen?

-  Doe het samen! Maak er een project of campagne van met een begin en een einde. Zo blijft het voor iedereen behapbaar en overzichtelijk.
-  Kies op welke doelgroep je je gaat richten. Elke doelgroep heeft een eigen behoefte. Hier kun je handig op inspelen bij het organiseren van een activiteit.
-  Bekijk eerdere wervingsactiviteiten van jouw club. Wat ging goed en wat kon beter?
-  Formuleer heldere en haalbare doelen. Stel een plan van aanpak met helder tijdspad en haalbare doelstellingen op.
-  Neem contact op met Rotterdam Sportsupport en kom te weten met welke partijen in jouw omgeving je kunt samenwerken.



Zichtbaar
zijn op
scholen



Vindplaats jeugd

Voorbeelden van plaatsten waar jeugd t/m 12 jaar vaak te vinden is, zijn basisscholen, evenementen, wijkpleintjes en/of in een digitale omgeving.

-  De scholen zijn een goede plek om te werven gezien het gestructureerde en veilige karakter van deze plaats. Creëer een sterke relatie met vakleerkrachten lichamelijke beweging en de directie van omliggende basisscholen. Op scholen zichtbaar zijn zorgt voor een grotere kans op doorstroming naar de sportvereniging. Check hier of er een [Schoolsportvereniging](#) actief is in jouw wijk.
-  Bij goed contact kan er een flyeractie gestart worden bij de omliggende scholen. Benut hierin het fysieke contact tijdens de reguliere lessen om kinderen te enthousiasmeren voor jouw wervingsactiviteit.
-  Meer dan 60% van de nieuwe leden komt binnen via familie, vrienden of kennissen. Tevreden leden zijn dus de beste ambassadeurs, die je je maar kan wensen. Als je leden het naar hun zin hebben praten ze positief over je vereniging en maken zo ook mensen in hun omgeving enthousiast.
-  Is er in jouw wijk een braderie, sportmarkt of andere activiteit waarvoor jullie worden uitgenodigd?! Zorg dat je aanwezig bent met enthousiaste leden.

Uitvoering

Wanneer je weet wat je doelgroep leuk vindt en door hier ook actief op in te spelen, vergroot dit de kans dat deze groep eerder terugkeert naar jouw vereniging. Zorg in de uitvoering daarom voor:





-  De eerste indruk is de belangrijkste! Maak afspraken wie de nieuwkomers/ouders ontvangt en hoe dit gedaan wordt. Is er bijvoorbeeld al een standaard welkomstpakketje/informatie?
-  Oefeningen met veel afwisseling en veel beweging. Zorg ook voor leuke spelvormen aan het begin en einde van de proeftraining.
-  Extra aandacht voor nieuwkomers en plaats hen waar mogelijk in het groepje met de meest sociaal vaardige kinderen. Dit vergroot de kans op een positieve ervaring.
-  Stimuleren van de kinderen door de trainers. Geef veel complimenten tijdens de wervingsactiviteit. Dit verhoogt het sportplezier en de kans op een terugkeer.



De eerste
indruk is de
belangrijkste



Ouders

-  Kinderen hebben ouders/verzorgers nodig om lid te worden van jouw vereniging, want zij maken uiteindelijk de beslissing en zijn verantwoordelijk voor het betalen van het lidmaatschap.
-  Zorg voor een warm welkom voor de ouders/verzorgers van een kind dat een proeftraining of wervingsactiviteit volgt. Het eerste contact en de eerste ervaring met een sport is cruciaal. Er is maar één kans op een goede eerste indruk.
-  Zorg ervoor dat iemand binnen de club tijdens de proeftraining duidelijke informatie kan verschaffen over het lidmaatschap. Hoe werkt het precies? Hoe zit het met de contributie? Wat wordt er verwacht van ouders/verzorgers? Wat zijn de mogelijkheden bij het Jeugdfonds Sport & Cultuur Rotterdam?
-  Het is handig als je tijdens de activiteit contactgegevens ophaalt van de deelnemers zodat je hen nog een keer kunt benaderen voor een vervolgactiviteit. Een naam en mailadres is voldoende, maar doe dit wel AVG-proof door duidelijk te communiceren waarvoor je de gegevens zal gebruiken.



**Zorg voor een
warm welkom
voor ouders**



Nazorg

Vraag de deelnemende kinderen en ouders/verzorgers hoe ze de activiteit hebben ervaren. Dit levert relevante informatie op voor toekomstige wervingsacties. Zorg dat er al een vervolgactiviteit op de club kan worden gecommuniceerd, waarvoor je ze direct kunt uitnodigen.

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



Karianne Lagendaal (verenigingsconsulent)
k.lagendaal@rotterdamsportsupport.nl