

Verslag



Themabijeenkomst: (Jeugd)leden behouden en werven
Datum: 17 januari 2024
Locatie: VVG'25 sportcomplex

Op woensdag 17 januari stond de inspiratiesessie '(Jeugd)leden behouden en werven' op het programma van de verenigingsondersteuner. De avond werd door Start2Create eigenlijk al na het welkom heten anders ingevuld dan anders en dat was ook precies hoe de rest van de avond eruit kwam te zien. Want 'als je altijd doet wat je deed dan krijg je wat je had.' En daar wilden de aanwezige verenigingen juist een verandering in aanbrengen.

Karen Elzing nam de aanwezige verenigingen mee in het sportkennismakingsproject 'Kies je Sport'. Een van de projecten die Sport-ID organiseert voor de kinderen van de basisschool om op een laagdrempelige manier kennis te maken met het sportaanbod in de gemeente. Uit cijfers van vorige edities blijkt dat 30% van de kinderen die meedoet, lid wordt van een vereniging.

Kyra van Start2Create daagde de verenigingen uit om na te denken hoe je als vereniging alle jeugdleden weg kunt jagen bij de vereniging. Alle ideeën werden genoteerd. Veel verenigingen herkenden wel een aantal antwoorden die bij hun eigen vereniging in meer of mindere mate speelden. Tip is om er eerst een paar aan te pakken voor je aan ledenwerving gaat starten, want je moet als vereniging 7x harder werken voor ledenbehoud en ledenwerving als er negatieve dingen spelen in je vereniging.

Etiënne behandelde de tool van het stellen van hoe-vragen. Deze vragen hebben geen oordeel en hoe specifieker je jouw vraag kunt stellen, hoe specifieker je antwoorden. (bijv. de doelgroep kinderen is een te ruim begrip en kies daarin een doelgroep want het levert andere antwoorden op als je kiest voor 4 jarige meisjes, 15 jarige jongens of Turkse kinderen van 6-8j jaar). En vervolgens gingen we in de absurde ideeën denken als antwoord op die hoe-vraag. Van overal pop-ups campings creëren tot aan met een kameel rondrijden door de stad met een team. En met de meest absurde ideeën werd er geassocieerd, welke woorden komen er bij je naar boven, waar denk je nog meer aan, wat zou wel haalbaar kunnen zijn en zo werd ineens een heel absurd idee toch realiseerbaar op een iets andere manier.

Neem tijd om te brainstormen voor een vraagstuk. Vaak schakelen we direct over naar een oplossing en nemen niet genoeg of zelfs geen tijd om te brainstormen over een probleem. Dus je oordeel uitstellen, eerst veel ideeën verzamelen en dan de beste kiezen. En dan ook lef tonen om ermee aan de slag te gaan en niet de makkelijkste kiezen. En mocht je dan een 'Ja, maar' horen dan was er de rode kaart. [Een handige tool](#) om oordelen uit te stellen.

Na een korte pauze gingen de verenigingen aan de slag met doelgroep verkenning. Ieder groepje koos een doelgroep en ging bedenken waar deze doelgroep in het dagelijks leven blij van zou worden. Dit is een mooie tool om ook echt te doen met een paar kinderen/jongeren uit de doelgroep want als volwassene is het gokken waar de doelgroep blij van wordt. Maar deze dingen uit het dagelijks leven zou je met enige aanpassing of draaiing ook kunnen creëren in je sportvereniging en daarmee werd de avond afgesloten.

Verslag



De aanwezige verenigingen hebben meerdere tools praktisch meteen kunnen gebruiken op deze avond en elkaar ook nog eens van tips vanuit de eigen vereniging kunnen voorzien. Een geslaagde avond!

Verenigingen die interesse hebben maar niet aanwezig waren op de avond, kunnen voor meer vragen of informatie contact opnemen met Sport-ID, verenigingsadviseur Manon Huinink, manon.huinink@sport-id.nl.