



VERENIGINGSBOX

BETROKKENHEID MET JE LEDEN

Waarom betrokkenheid creëren?

Bij individuele sporten heb je als vereniging veel minder contactmomenten met je leden. Zij gaan zelfstandig naar wedstrijden of toernooien en er zijn weinig ontmoetingen buiten de wedstrijden. Ook zijn er verenigingen die geen vaste locatie hebben. Maar ook voor teamsporten en grote verenigingen is het van belang om de connectie met je leden te koesteren. Het ontbreken van regelmatige contactmomenten kan leiden tot minder binding en betrokkenheid binnen je vereniging.

Voor dit soort verenigingen is het extra lastig om voldoende vrijwilligers te vinden, nieuwe leden aan te trekken en te weten wat er leeft onder de leden. Als leden zich betrokken voelen bij hun club haken ze minder snel af en zijn ze eerder bereid om zich in te zetten als vrijwilliger!

Hoe zorg je voor een verenigingsgevoel?

Juist informele contacten zorgen dat iemand voelt dat hij onderdeel uitmaakt van een vereniging en welkom is. Aan bestuurders de taak om - zeker bij de individuele sporten - extra activiteiten en contactmomenten te organiseren. Hoe houd je als bestuurder het verenigingsgevoel levend?

- Zoek je leden actief op, kom in contact!
- Verbind leden zo veel mogelijk met elkaar.
- Nodig leden uit voor activiteiten (zie de tips hieronder).
- Geef individuele leden taken binnen de vereniging.

Wat is je meerwaarde als vereniging?

Individuele sporters en leden hebben vaak een andere motivatie om lid te worden van een vereniging dan teamsporters. Als bestuur is het belangrijk erachter te komen: welke behoeften hebben je leden? Wat maakt dat ze lid worden én blijven van jouw vereniging? Je kunt dit op verschillende manieren achterhalen:

- Voer welkomstgesprekken met nieuwe leden (zie Kennismaking nieuwe leden).
- Vraag door in informele gesprekken met bestaande leden.
- Organiseer af en toe een ledenenquête of plaats polls op je website.
- Voer een persoonlijk gesprek ('exitgesprek') met vertrekkende leden, of stuur ze een vragenlijstje. Dit geeft veel nuttige informatie. Waren de verwachtingen over de vereniging anders dan de praktijk? Wat vindt iemand positief, wat zijn tips voor de vereniging?

Kortom: zorg dat je goed in kaart hebt wat jouw meerwaarde is als vereniging en maak daar gebruik van. Je kunt je benadering van leden dan op hun behoeften toespitsen en een gedifferentieerd, goed aansluitend aanbod bieden.

Tips voor contactmomenten

Creëer contactmomenten om individuele sporters of leden bij je vereniging te betrekken. Bijvoorbeeld:

- Organiseer een paar keer per jaar een borrel, barbecue of feestavond.
- Houd een brainstormsessie over de visie van de vereniging.
- Organiseer een wedstrijd of toernooi alleen voor de eigen leden.
- Beloon een vrijwilliger aan het eind van het seizoen met een vrijwilligersbokaal.
- Nodig een interessante spreker uit voor een lezing.
- Ga in gesprek met de leden om te horen wat er speelt en welke behoeften zij hebben.
- Vraag individuele leden input te leveren voor het clubblad, de website, de facebookpagina, enzovoort.

Voorbeeld Contactmomenten (foto's)