**Inleiding benchmarks**

Tijdens de benchmarks worden er vragen gesteld die ons als projectgroep verder zullen helpen bij ons prototype, vragen die centraal staan gaan over hoe er leden worden aangetrokken door andere organisaties. Vanuit deze vragen kunnen wij erachter komen welke manieren werken voor Bequick om zo ons prototype sterker te positioneren.

**Topiclist :**

* ***Wordt er gedaan aan ledenwerving gedaan? en zo ja op welke manier?***
* ***Is er een beleid voor het werven van nieuwe leden bij de club?***
* ***Welke leeftijd zou interessant zijn om nieuwe leden te werven?***
* ***Wordt er ook gebruikt gemaakt van proeftrainingen voor potentiële nieuwe leden, en hoe wordt dit aangepakt?***
* ***Is er een groei of afname van de jaarlijkse nieuwe leden bij de club? en is er een idee wat hier de oorzaak van is?***
* ***Op welke manier houden jullie het laagdrempelig om de inschrijving aantrekkelijk te maken voor potentiële nieuwe leden?***
* ***Is er een beleid voor het behouden van de huidige leden bij de club?***
* **Wat zijn de taken van een sporthopper ?**
* **Via welke manier worden kinderen benaderd voor de sporthoppers ?**
* **Wat zijn de sterke kanten van een sporthopper ? (wat levert het op)**
* **Wat zijn knelpunten van een sporthopper ?**
* **Welke manieren worden er gebruikt om op scholen kinderen te werven voor de sporthopper?**
* **Zijn de kinderen/ouders positief over het initiatief van de sporthopper ?**
* **Hoeveel response is er meestal bij een sporthopper op de scholen ?**
* **Wat is belangrijk voor BeQuick om dit soort activiteiten zelf te organiseren ?**

**Benchmark sporthopper**

1. **Wat zijn de taken van een sporthopper ?**

Sporthopper is een initiatief van Huis voor de Sport Groningen in samenwerking met Gemeente Groningen. Inmiddels is het een uitgebreid platform geworden waar allerlei cursusaanbod voor jeugd in Groningen wordt aangeboden omtrent Sport en Cultuur. Voor meer informatie zie <https://www.sportcultuurhopper.nl/>

1. **Via welke manier worden kinderen benaderd voor de sporthoppers ?**

De sporthopper benaderd de kinderen meestal via de scholen waar de informatie wordt gegeven

1. **Wat zijn de sterke kanten van een sporthopper ? (wat levert het op)**

Kinderen worden samen benaderd zodat de kinderen met elkaar kunnen meelopen ergens, dit zorgt voor meerdere aantallen kinderen die meedoen, wat dit oplevert is dat er hierdoor meer kans is om de kinderen te werven bij een bepaalde sport

1. **Wat zijn knelpunten van een sporthopper ?**

Het kan een lang proces zijn om veel kinderen te benaderen om te gaan sporten, het is belangrijk dat er een specifieke doelgroep wordt benaderd

1. **Welke manieren worden er gebruikt om op scholen kinderen te werven voor de sporthopper?**

Via posters, presentaties, via de leraren zelf of gewoon simpelweg een mail naar de ouders/verzorgers

1. **Zijn de kinderen/ouders positief over het initiatief van de sporthopper ?**

Jazeker, veel nieuwe kinderen worden lid van een vereniging na een sporthopper

1. **Hoeveel response is er meestal bij een sporthopper op de scholen ?**

Dat verschilt per school en per sport

1. **Wat is belangrijk voor BeQuick om dit soort activiteiten zelf te organiseren ?**

Dat er een focus ligt op een specifieke doelgroep, hierdoor wordt het ook makkelijker om mensen te werven voor de vereniging, ook is het belangrijk dat de scholen goed op de hoogte zijn van het initiatief van Bequick en of ze hiermee in zee willen gaan, ik kan best begrijpen dat scholen de sporthopper al genoeg vinden.

Samenvattend :

* Belangrijkste punt is goed contact met de scholen
* Een specifieke leeftijdsgroep proberen te werven
* Op alle manieren proberen de proeftrainingen onder de aandacht brengen bij de scholieren
* Zorgen dat het aantrekkelijk wordt om je in te schrijven voor een proeftrainingen
* Zorg dat de ouders ook op de hoogte zijn van de proeftrainingen bij Bequick
* Tijdens de proeftrainingen uitstralen waarom ze lid moeten worden bij Bequick (vriendelijkheid, behulpzaam, etc.)

**Benchmark ledenwerving scouting**

Voor deze benchmark hebben wij gebruik gemaakt van deskresearch, hierbij hebben we gekeken naar succesvolle manieren van leden werven bij andere verenigingen. Wij hebben gekeken naar hoe een scouting club nieuwe leden werft. [Werven van jeugdleden - Scouting](https://www.scouting.nl/ondersteuning/groei/werven-van-jeugdleden)

**Wervingsmiddelen**

**Het gebruik maken van** **banners** in alle verschillende soorten en maten.

Door via sociale media banners te plaatsen op de eigen site en platforms zoals instagram en facebook wordt de vereniging aantrekkelijker gemaakt om lid te worden van scouting. Ook wordt hiervoor de lokale radio en tvstations gebruikt om de vereniging meer onder de aandacht te brengen.

**Buddy badge** is een manier van deze vereniging op jeugdleden te werven, dit realiseren ze doormiddel van hun eigen enthousiaste jeugdleden de potentiele nieuwe jeugdleden te overtuigen om lid te worden van scouting. Als de jeugdleden een vriendje of vriendinnetje hebben meegenomen en die wilt lid worden, worden beide kinderen beloont met een buddy bagde spelt waaraan je kan zien dat je de vereniging hebt geholpen met het werven van nieuwe leden.

**Kom kijken wat we doen flyers** zijn flyers die worden opgehangen op scholen waarop zichtbaar is wat de scouting inhoudt en momenten waarop eventuele nieuwe leden een keer kunnen komen kijken of de scouting wat voor hun is.

**Sociale media** is een belangrijke manier om de aandacht te krijgen bij leden en potentiele leden om het aantrekkelijk te maken voor iedereen is het belangrijk om leuke illustraties te gebruiken om het zo vrolijk en aantrekkelijk te maken, het is belangrijk dat de sociale pagina’s mensen een goed gevoel geeft om zo de stap kleiner te maken op eventueel lid te worden.

Samenvattend :

* Eigen jeugdleden potentiele jeugdleden enthousiasmeren om lid te worden bij Bequick
* Social media aanpakken om het nog aantrekkelijker te maken
* Banners op verschillende sites
* Flyers over meeloopdagen op scholen
* Reclame via de lokale krant en radio (tv)
* De scouting heeft 5 verschillende posters om te werven

**Benchmark LSC 1890**

***Wordt er bij LSC 1890 aan ledenwerving gedaan? en zo ja op welke manier?***

Voor het beantwoorden van vragen over leden is het mogelijk goed eerst een beeld te geven van het voetballandschap in Sneek.  Met 34.000 inwoners in de stad Sneek en 5 voetbalverenigingen ONS/ SWZ/ WPB/ Black Boys en LSC1890 is er een grote concurrentie. Je zult je dan dienen te onderscheiden van de rest. LSC1890 doet dat door een klassieke uitstraling met normen en waarden en waar de basis (organisatie van de vereniging) goed is. Met daarbij een huis voor velen en prestatie en plezier in balans probeert zij zich te onderscheiden. Daarnaast zijn de demografische ontwikkelingen van belang. LSC1890 ligt met haar complex nagenoeg aan de noordzijde van het centrum. In het noorden van Sneek vindt er nog steeds nieuwbouw plaats met veelal jonge gezinnen er vindt dan een “natuurlijke” gang plaats naar LSC vanwege de geringe afstand. Tevens kent LSC veel senioren teams. Dit seizoen 2020-2021 liefst 7 teams en 3x 35+ en 1x 30+ vrouwen ( kleine teams)  ook hierbij merk je dat bij de komst van kinderen deze “automatisch” lid worden van LSC. Daarnaast kent LSC een krap complex met slechts drie velden waarvan 1 kunstgrasveld. LSC dient dan ook altijd te balanceren  tussen het goed houden van de organisatie afgezet tegen het aantal leden op een krap complex.

Gezien bovenstaande factoren heeft LSC 1890 nooit echt aan ledenwerving gedaan omdat er altijd wel genoeg leden waren. Drie seizoenen geleden werden het feitelijk zelfs te veel waardoor mogelijkheden om te trainen en wedstrijden te spelen bij andere verenigingen werd onderzocht. Wat LSC1890 wel doet is via sociale media aandacht vragen om sportvriend te worden. Het financieel ondersteunen van de vereniging met daarbij de mogelijkheid om met korting de sporten bij Optisport, een sportschool. Daarnaast worden er wel eens flyers uitgedeeld bij basisscholen om eens op proef mee te doen.

***Is er een beleid voor het werven van nieuwe leden bij de club?***

Feitelijk dus niet. Vaak wordt ad hoc besloten wel eens iets in te zetten, maar tot op heden was de absolute noodzaak dus niet aanwezig.

***Welke leeftijd zou interessant zijn om nieuwe leden te werven?***

Dat zou het meisjesvoetbal en de lytse spilers  (JO6 en JO7) dan zijn. Meisjes voetbal blijkt erg grillig. Dan zijn er 3 teams, dan weer 1 en dan 4. LSC1890 ziet voor de verbinding graag meisjesteams dus dat zou een groep zijn om te investeren. Daarnaast lijkt het goed om het bij de allerjongste te doen. Je wilt graag zo vroeg mogelijk spelers binden aan de club om ze daarnaast te behouden.

***Wordt er ook gebruikt gemaakt van proeftrainingen voor potentiële nieuwe leden, en hoe wordt dit aangepakt?***

Zeker is het mogelijk om proeftrainingen bij te wonen. Je ziet daar overigens een enorme toename in. Waar 10 jaar geleden spelers gelijk lid werden is de laatste jaren een tendens ontstaan dat ze eerst even willen proberen. Het lijkt erop dat ouders “voorzichtiger” geworden zijn met hun kind om gelijk lid te worden.  Ouders melden hun kind aan die dan 2 weken op proef mee mogen doen. Daarna is er contact of ze lid willen worden. Iom met de coördinator van de leeftijds laag wordt dan gekeken in welk team iom ouders (op basis van vriendjes) ze geplaatst kunnen worden.

11

***Is er een groei of afname van de jaarlijkse nieuwe leden bij de club? en is er een idee wat hier de oorzaak van is?***

In totaliteit neemt het iets af. Echter er is daarbij wel een onderscheid te maken tussen de senioren en de jeugd. Senioren neemt iets toe en bij jeugd neemt het meer af. We zien in het algemene in de maatschappij dat kinderen en ouders meer willen. Vroeger koos je als sport voor voetbal en dat bleef je dan doen. Thans zie je dat kinderen sneller wisselen met andere sportverenigingen en in een stad als Sneek kan dat ook makkelijk, feitelijk kun je alle denkbare sporten wel uitoefenen in Sneek. Wat we nu ook meer zien is dat spelers ook makkelijker naar een andere voetbalclub gaan waar dat vroeger ondenkbaar was.

***Op welke manier houden jullie het laagdrempelig om de inschrijving aantrekkelijk te maken voor potentiële nieuwe leden? (denk aan website, contributie etc.)***

Ook LSC1890 is meegegaan in het digitale tijdperk en dat heeft zich heel snel ontwikkeld. Vijf jaar geleden diende men nog een inschrijfformulier in te vullen waar dat nu allemaal digitaal via de website [www.lsc1890.nl](http://www.lsc1890.nl) gaat. LSC1890 onderkent het belang van alle communicatie uitingen en sinds 2 jaar tot een heuse communicatie commissie gekomen. Mbt de contributie hoeft het ieder geval geen belemmering te zijn daar voetbal jaar en dag al tot de laagste contributie behoort binnen de sporten en vergeleken met andere verenigingen in Sneek zitten wij laag, zo'n 10 euro per leeftijdscategorie lager. (Er zit een opbouw in de contributie, hoe ouder je wordt hoe meer contributie). De entree is feitelijk een beetje symbolisch, de JO6 en J07 betalen namelijk slechts 58 euro voor een seizoen.  (1x in de week trainen en elke zaterdag wedstrijdjes). Dit dus ook weer om ze vroeg te binden aan de club.

***Is er een beleid voor het behouden van de huidige leden bij de club?***

Uiteraard willen we iedereen die ooit lid is geworden behouden echter nogmaals praktijk blijkt weerbarstiger, ze willen dus een andere sport beoefent of gewoon eens bij een andere voetbalclub proberen. Daarnaast liggen de betaald voetbal organisaties op de loer om de betere voetballers binnen te halen.  Door het uitstralen wat we kunnen betekenen, het neerzetten van een goede organisatie, de visie op kwaliteit trainers en door het steeds aantrekkelijker te maken om lid te worden door kortingen te krijgen bij sportschool of ondersteuning van fysio of goede kleding te verstrekken (contract Craft)  proberen we leden te behouden. Feitelijk is er geen beleid maar de samenhang van alle maatregelen dient ervoor te zorgen dat leden blijven.

12

**Benchmark WVV**

***Wordt er bij WVV 1896 aan ledenwerving gedaan? en zo ja op welke manier?***

Bij WVV wordt niet specifiek aan ledenwerving gedaan, puur door het feit het niet noodzakelijk is. WVV is de grootste vereniging in gemeente Oldambt en omstreken die op wezenlijk niveau speelt in de jeugdopleiding. Elk seizoen komen er nieuwe spelers binnen druppelen om een stap hoger te komen. Vaak zijn dit spelers voor de middenbouw, bij de onderbouw liep het aantal leden sterk terug, maar dit seizoen hebben er zich heel veel nieuwe leden bij de kabouters aangemeld. Hierdoor komt de onderbouw er weer voller uit te zien.

***Is er een beleid voor het werven van nieuwe leden bij de club?***

Er is net een nieuw beleidsplan opgesteld tot en met 2025. Helaas mogen wij die pas delen in het nieuwe seizoen. Tot dusver was er geen beleid voor het werven van nieuwe jeugdleden.

***Welke leeftijd zou interessant zijn om nieuwe leden te werven?***

Enerzijds zou het heel mooi zijn als we de onderbouw sterk kunnen uitbouwen. Vooral bij JO12 hebben we weinig animo. De laatste jaren hebben we veel spelers vervroegd naar onder 13 gestuurd, terwijl zij nog een onder 12 speler waren. Anderzijds is het altijd leuk om meer kabouters aan het voetballen te krijgen, zodat we ook in de toekomst aan een echte jeugdopleiding werken.

***Wordt er ook gebruikt gemaakt van proeftrainingen voor potentiële nieuwe leden, en hoe wordt dit aangepakt?***

We hebben niet specifiek proeftrainingen die we aanbieden, maar als er een nieuw lid volgend seizoen bij WVV wil voetballen, kan hij of zij wel een aantal trainingen meedoen om het niveau te bepalen. Wel is het er beleid dat nieuwe spelers in eerste instantie bij tweede teams meetrainen. Dit doen wij zodat eigen jeugd niet eerder op de achtergrond beland nieuwe spelers van andere clubs.

***Is er een groei of afname van de jaarlijkse nieuwe leden bij de club? en is er een idee wat hier de oorzaak van is?***

De laatste 3 jaar is het totaal aantal leden respectievelijk gelijk gebleven. Dit komt wel mede door een enorme groei bij de kabouters. Daar hebben zich 80 nieuwe voetballertjes zich aangemeld. Wel zien we bij de onderbouw dat het aantal spelers iets afneemt. Dit wordt dan met een paar jaar weer gelijk getrokken door de kabouters die overgaan naar de onderbouw. We hopen dan weer te zien dat er veel nieuwe kabouters zich aanmelden.

***Op welke manier houden jullie het laagdrempelig om de inschrijving aantrekkelijk te maken voor potentiële nieuwe leden?***

We zijn niet echt bezig met reclame maken voor nieuwe leden. Nieuwe spelers melden zichzelf aan, waardoor het niet noodzakelijk is om leden te werven.

***Is er een beleid voor het behouden van de huidige leden bij de club?***

Wij willen voetbal voor iedereen aanbieden, zodat elke speler zich kan herkennen bij WVV op zijn of haar eigen niveau. Een groot aandeel ligt bij de trainers. Wij proberen goeie trainers op selectieteams te zetten en voor de wat meer recreatieve teams vooral enthousiaste ouders die het plezier er sterk in houden.