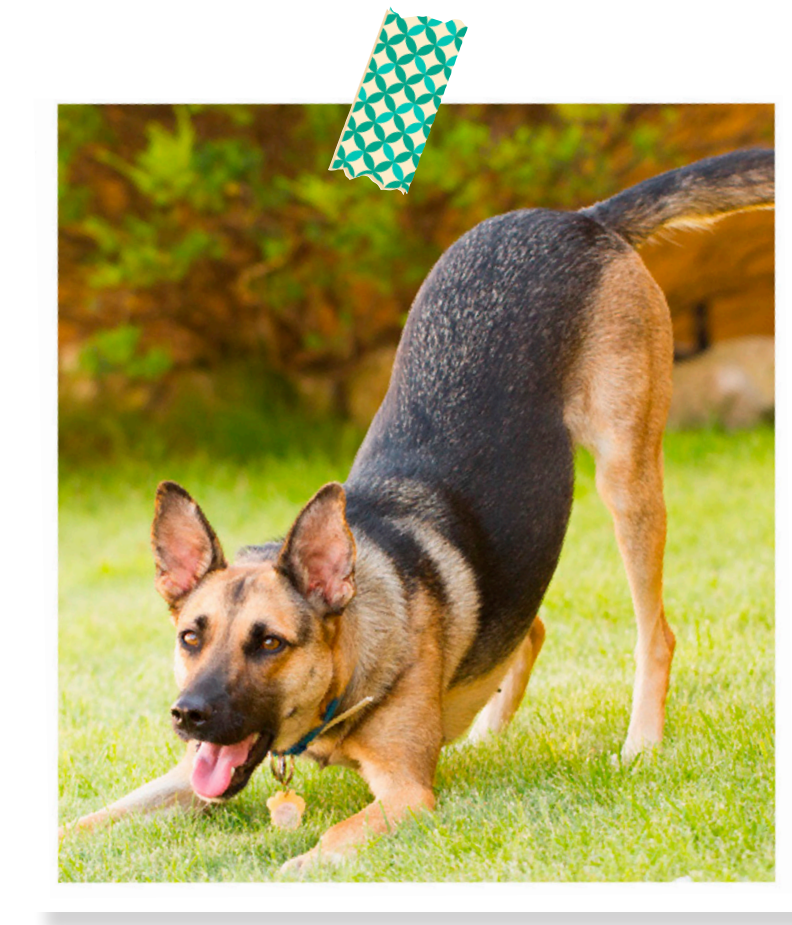


SÅ KAN VI UTVECKLA VÅR KLUBB

– för fler och nöjdare medlemmar



BEHÅLLA MEDLEMMAR

Erfarenheten visar att medlemmar stannar om man är med på många aktiviteter (min 3 ggr/år). Vidare om man har en relation till klubben och andra medlemmar på klubben. Dessutom, om man upplever att man får kunskap som ger värde, t ex om min hund. Relationen byggs främst personligt, men kan också skapas med löpande information/mejl om vad som händer och erbjudanden från klubben.

SÄGA HEJ TILL ALLA!

Att känna sig välkommen, är viktigt för att stanna kvar på klubben. Inför som stil på klubben att säga hej till alla man träffar på klubben – i synnerhet nya ansikten. Fråga också om de vill ha hjälp med något, och ”visa vägen” om de behöver hjälp.

SÄTT STILEN DIREKT – LEV KLUBBENS VÄRDERINGAR

Erfarenhet visar att klubbar med en stark identitet/starka värderingar, håller ihop bättre. Genom att berätta om dessa värderingar tydligt från början – och leva dem i praktiken – ökar möjligheten att medlemmar stannar. Brukshundsklubbens generella värderingar kretsar kring gemenskap, kunskap och hundglädje.

SKICKA ENGAGERANDE INFORMATION

Majoriteten på en klubb är ”passiva”. M a o de har inte ett så starkt intresse att de driver sig själva eller andra. Däremot är de gärna med på saker som arrangeras och bjuds in till – och kan då även hjälpa till. Därför är det viktigt att aktivt berätta för medlemmar vad som sker och bjuda in, t ex via nyhetsbrev och mejl.

GÖR EN ENKEL KURSFOLDER, OCH DELA UT

För att marknadsföra sina kurser/aktiviteter, eller ett urval av dem, kan man göra en enkel kursfolder. Den kan (via en mall) göras unik för respektive klubb, och introducera klubbens utbud (och leda in till hemsidan). Skapar extra uppmärksamhet, som kan aktivera medlemmar.



BJUD IN ATT TITTA PÅ – VIA EN VÄN

Att få inspireras och titta på andra hundar/hundägare, kan vara en väg till att själv komma igång. I information som skickas ut, bjud gärna in att komma och titta på, även om man inte själv direkt deltar. Uppmuntra gärna andra medlemmar att bjuda in. De allra flesta tycker om att bli inbjudna/”bli sedda”.

STATISTIK ÖVER DELTAGANDE

Om en medlem deltar på aktiviteter någon gång per termin, ökar sannolikheten att han/hon stannar. Håll därför koll på medlemmars deltagande, så man kan följa upp de som inte kommer med. Dessa kan man då kontakta via mejl eller ringa. Var gärna extra aktiv perioden innan det är dags att förnya medlemskap.

EGNA FÖRSLAG

REKRYTERA MEDLEMMAR

Förutom när man nyss köpt en hund, blir många medlemmar p g a att en vän med hund bjuder med en att få prova på och lära känna. Vidare, om man upplever ett behov/problem med hunden, och vill få hjälp. Slutligen, när man hamnar i en ny livssituation, t ex pensionär, skild, långsjuk, jobb med skift/helg/kväll. Det gäller därför att vi är med tidigt och syns i dessa situationer.

DELA UT VÅR ”NY-MEDLEMS-FOLDER”

I alla sammanhang som bjuds där man träffar potentiella medlemmar, kan man dela ut vår välkommen-som-medlem folder. Foldern fokuserar på hundägaren, är enkel att förstå och man kan enkelt betala in direkt med inbetalningskortet. (mall i kunskapsbanken).



TA MED EN VÄN – ATT PROVA PÅ

Att ”värva” en ny medlem/hundvän via befintliga medlemmar är enklare, än en helt okänd. Det är också trevligt att bjuda in andra hundägare man känner, t ex till en prova på dag. Erbjud eventuellt den befintliga medlemmen, någon ”belöning”, om man rekryterar en ny – något enkelt, bara som en gest.

MARKNADSFÖR DÄR ANDRA GÖR DET

Privata hundaktörer, marknadsför sig ofta där potentiella hundägare syns, t ex vid populära promenadställen, i parker, på mataffärens anslagstavla. Dessa ställen kan även vi använda. Använd fina färdiga mallar (i ”Kunskapsbanken”) så blir det snyggt och enkelt att ordna.

HITTA PERSONER I NYTT LIVSSKEDE

Marknadsför klubben på platser där personer i en ny livssituation finns. Ofta finns sajter där man kan marknadsföra sig till låg kostnad, för att t ex pensionär, söker ny partner etc. Det gäller bara att vara nyfiken och leta ut dessa platser (även fysiska platser). Färdiga mallar för mini-annonser och banners finns.

SAMARBETE MED UPPFÖDARE PÅ DISTRIKTET

Etablera ett samarbete med godkända uppfödare av bruksraser på distriktet, så att de erbjuder valpköpare medlemskap i klubben, och vi i gengäld rekommenderar dem. (Samarbetet kan även innehålla andra delar).

ENKLA FÄRDIGA HUNDEVENTS

I olika sammanhang kan man göra enkla hundevents. Antingen delta på andras evenemang eller ordna egna. Använd färdigt material i Kunskapsbanken. Det innehåller prova på aktiviteter, tipspromenad och en doogie-bag.



EGNA FÖRSLAG

AKTIVITETER MITT I HUNDLIVET

Vårt största medlemstapp ligger hos dem som lämnat valp-/ung-hundsstadiet, men inte fastnar för våra traditionella bruksgrenar. Det är ”vanliga hundägare” som vill umgås och träna sin hund på en enklare nivå, t ex gå lugnt i koppel, möta andra hundar. De söker hjälpsamt stöd i hanteringen av sin hund. Målet är att de bör gå minst en kurs per år och dessutom gå på någon slags löpande träningskvällar.

ERBJUD HJÄLPSAMMA KURSER

Många ”vanliga hundägare” behöver hjälpsamt och tydligt stöd i hanteringen av sin hund. De skräms av ”svåra kurser” där hund och ägare måste ”kunna massor för att inte göra bort sig”. Om vi erbjuder populära korta kurs-teman (som många privata aktörer), kan vi behålla många fler medlemmar.

FLOCKVANDRING MED FIKA M.M.

Att umgås med andra hundägare, är huvudsäket att vara medlem för många. Därför kan så enkla aktiviteter som flockvandring med fika, vara mycket uppskattat. Ett bra tillfälle att bjuda in nya medlemmar också. Samma sak gäller t ex träningskvällar med en instruktör närvarande.



PROVA PÅ TÄVLINGAR

Många upplever en barriär mot att tävla – det är lite ”läskigt” med många människor, hundar, ”stränga” domare och sin egen prestation. Genom att få prova på att tävla, kan den barriären brytas och intresset väckas. M a o ett sätt att bli en mer långsiktig medlem.

ERBJUD POPULÄRA NOSEWORK

Att få prova på något nytt är för många en lockelse. Att därför erbjuda ”nyheter” är viktigt för att behålla/aktivera medlemmar. Nosework är populärt just nu (eller Specialsök som vi ibland kallar det). Första kullen lärare inom SBK är precis utbildade.

LÄR KÄNNA DIN HUNDS PSYKOLOGI

Genom att förstå och lära känna sin hunds psykologi, är det lättare att leda och hantera hunden – att vara den husse/matte hunden vill ha. Grundkursen ”allmän mentalkurs” (M1), ger en mycket fin grund. Separat info finns.

FÖRELÄSNING

En föreläsning på något intressant tema, är en enkel och bra aktivitet att dra inaktiva till klubben. Lätt att arrangera, och populärt i kombination med hem-bakt fika och socialt umgänge. Kan även bjuda in potentiella medlemmar.

EGNA FÖRSLAG

MÅLTAVLAN

IDAG (31/12 2014)	BEHÅLLA	NYA	TOTAL
2015 (+5)	175	35	210
2016 (+10)	185	45	230
2017 (+15)	200	65	265
2018 (+20)	230	75	305

RESURSER FÖR GENOMFÖRANDE

Den typiska situationen på en klubb är att en liten grupp, i grunden styrelsen, drar ett stort lass. Vi behöver hitta sätt att engagera fler. Många vill göra kortare insatser och gillar att göra saker tillsammans, men färre är beredda att formellt sitta i förtroendeuppdrag. Vi behöver hitta former för att tillvarata de som vill göra kortare insatser, och göra det enkelt för dem att delta och ta ansvar.

KORTARE INSATSER I PROJEKTFORM

Dela upp ansvar och uppgifter i mindre delar och/eller projekt. Gör uppdragen enkla och tydliga. Då kan fler vara med och bidra på områden som intresserar dem. Med detta synsätt, kan ett gäng utöver styrelsen bidra – ”den andra cirkeln”. Tänk att vi alltid måste fylla på med nya, då vi har ”hög omsättning” på funktionärer.

SKRIV ENKLA MANUALER

För att fler enkelt ska kunna vara med och arrangera aktiviteter på klubben, gäller det att göra det så enkelt det går. Ett bra sätt har det visat sig, är att göra ”manualer”/checklistor för hur man gör en viss aktivitet. Många fler än man kan tro kan och vill delta, bara det är enkelt och de vågar. Sätt manualerna i system – spar dem och se över dem snabbt nästa gång ni ska göra samma sak.

ENKLA INCITAMENT

Ibland räcker det med mindre incitament för att fler ska delta i att jobba för klubben. T ex rabatter på kurser, specialträningar, reseersättningar. En del klubbar använder ”samlapoäng” system. Man visar med små medel att deras insatser betyder mycket.

EGNA FÖRSLAG