





Rabobank

Rabo ClubSupport

Samen vieren we de winst

11-01-2025

Workshop vrijwilligersprobleem

Of beter gezegd 'ledenbetrokkenheid vergroten'





kennismaken

Thijs de Mulder
thijs@teamsportief.nl
0621597386

www.teamsportief.nl



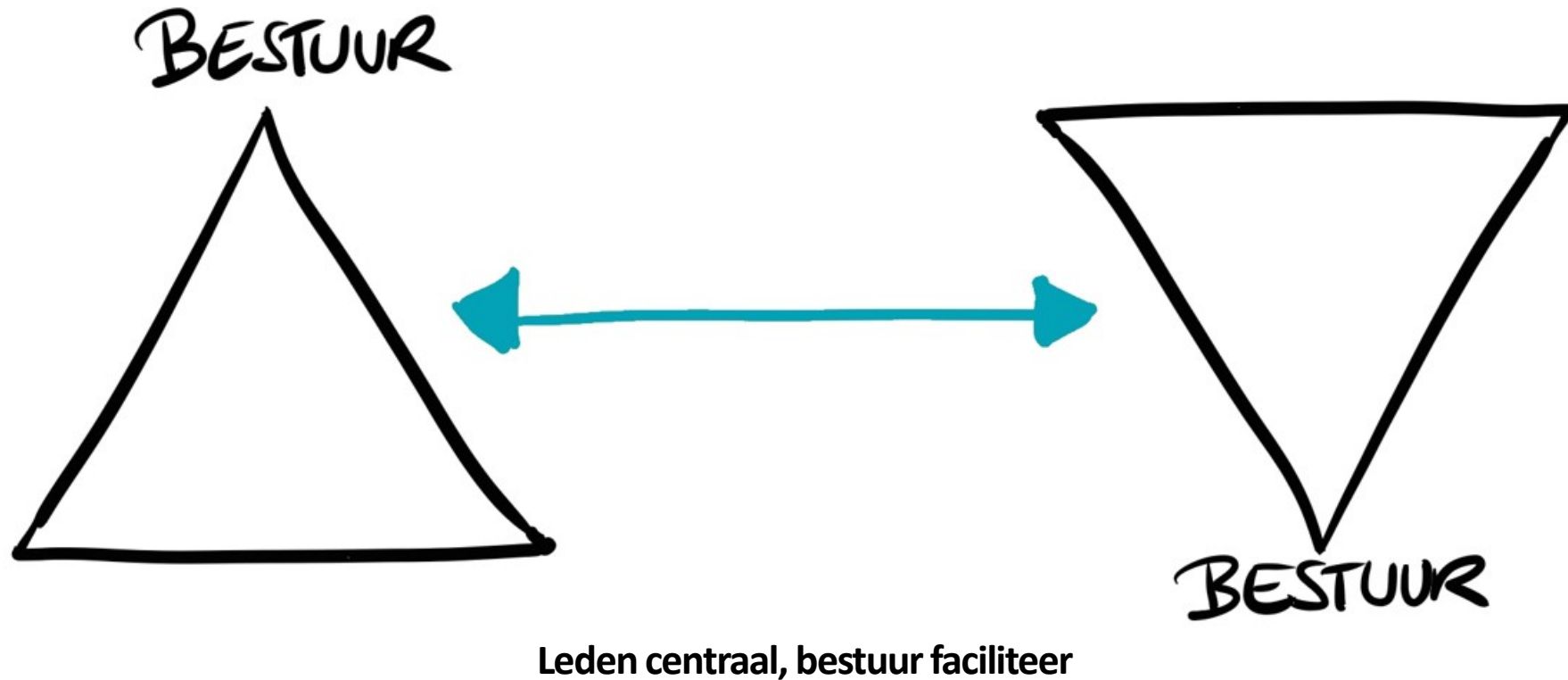
Hoe lang ben jij als
vrijwilliger betrokken binnen
jouw vereniging?



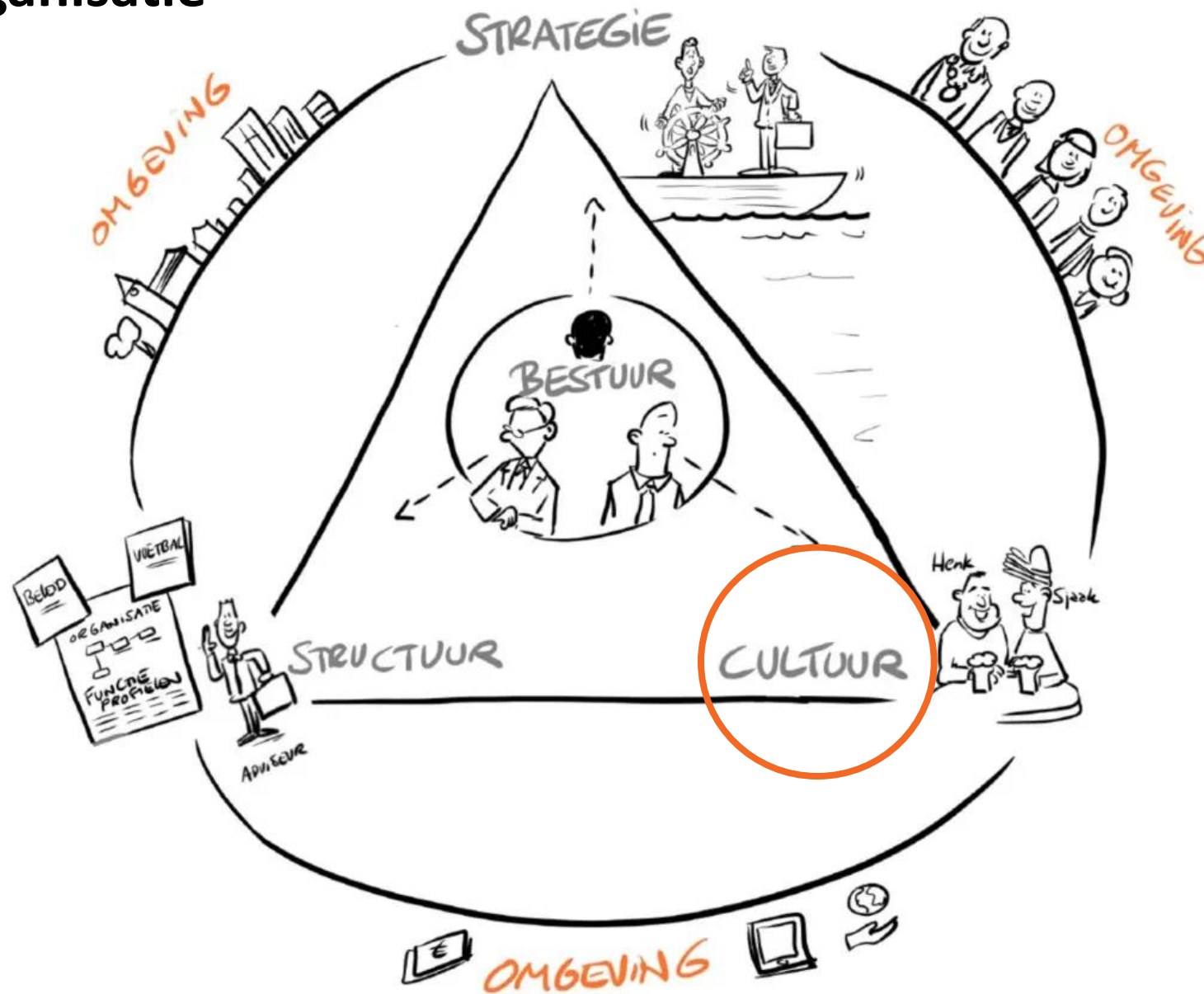
Wat hoop je vandaag te
leren?

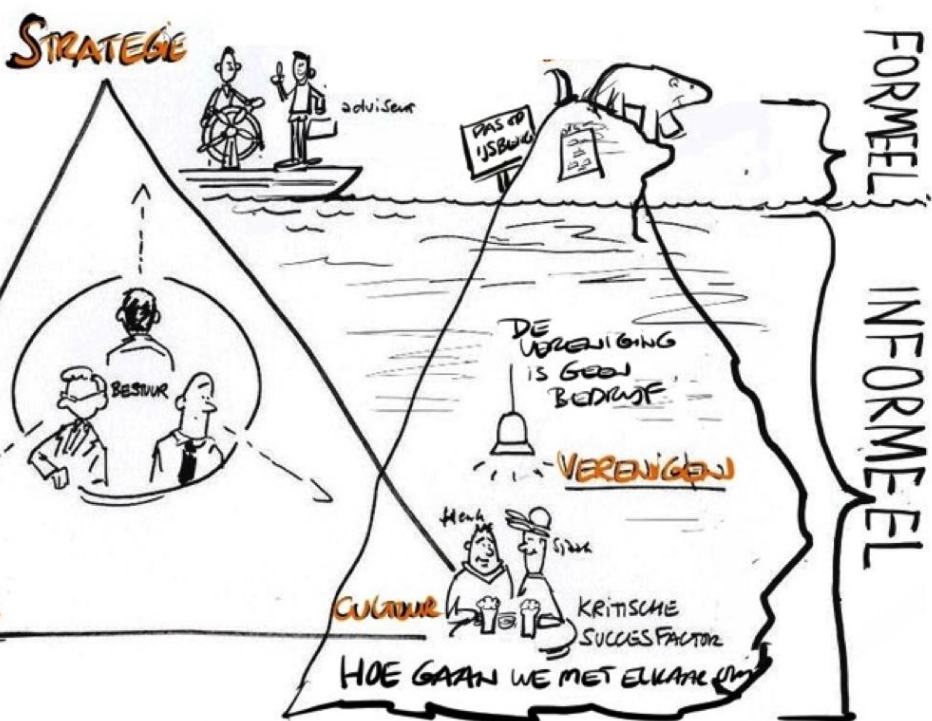


Van wie is de vereniging?



De club als organisatie





Wat verstaan wij onder
cultuur?



Identiteit



Herkenning



Trots



Motivatie

Ledenbetrokkenheid

In plaats van vrijwilligerswerk

Hoe zorg je voor ledenbetrokkenheid

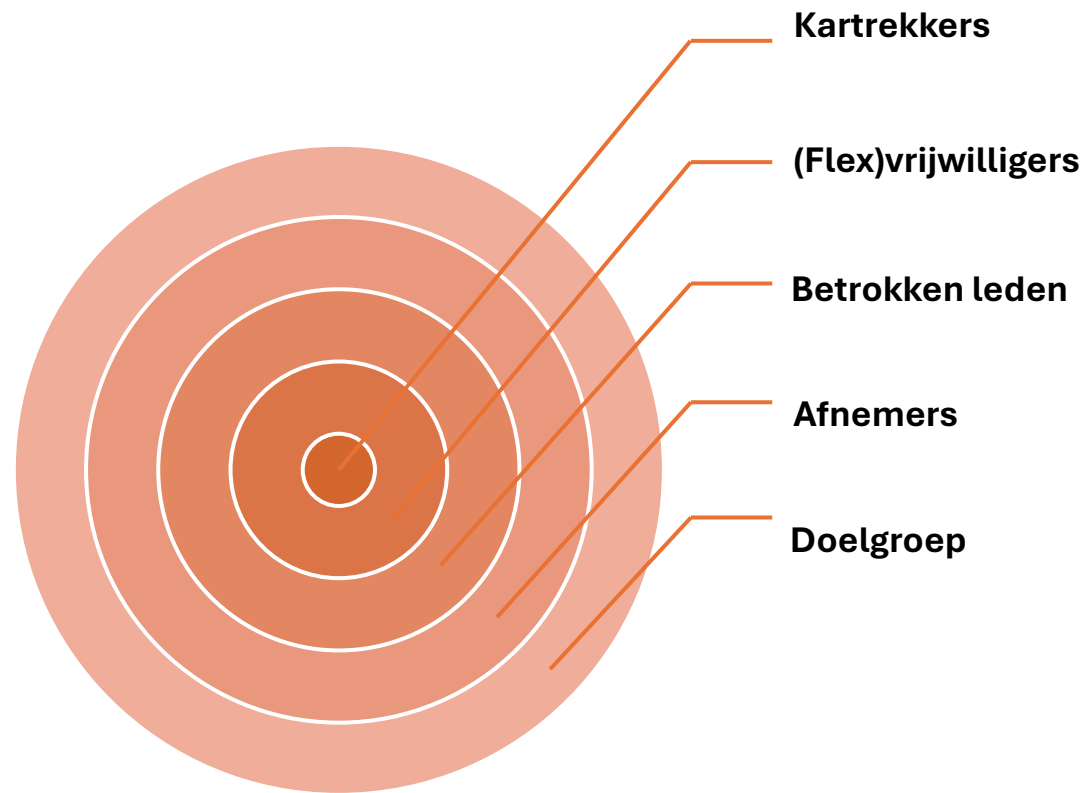


Uitdaging: leden enthousiasmeren richting de kern van de club

De cirkels van betrokkenheid

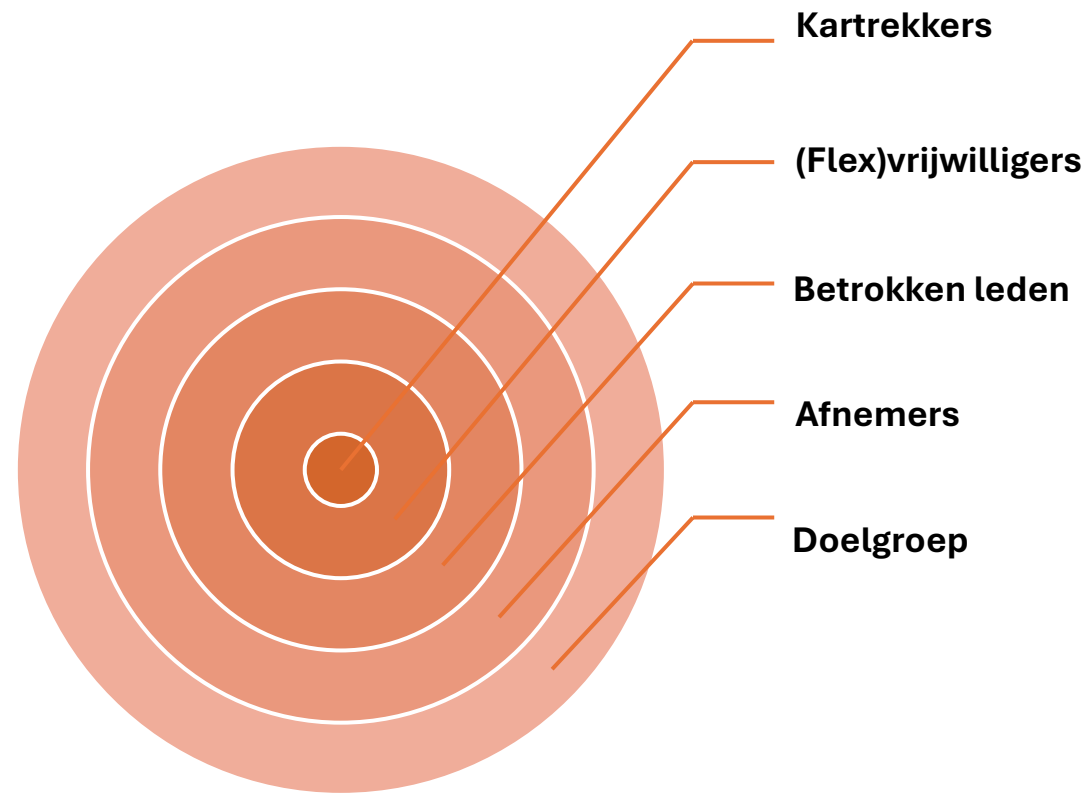
Hoe verliep jouw carrière binnen de club?

Bespreek met je buurman/-vrouw

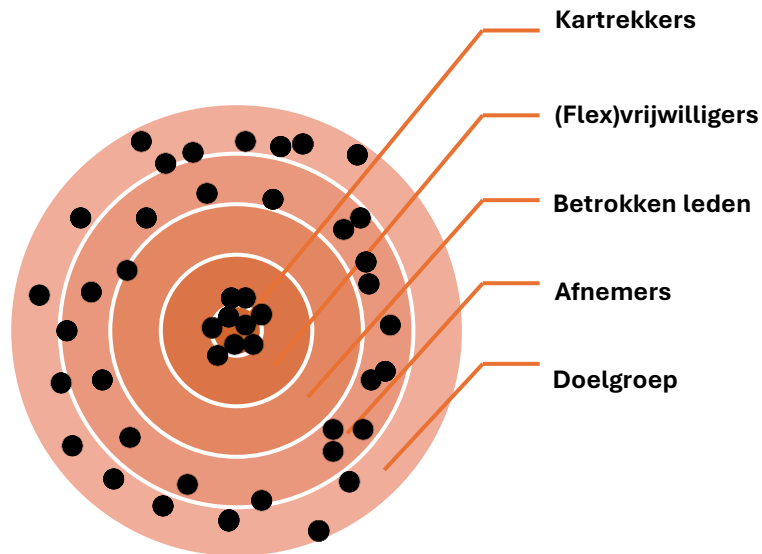


Wat is de situatie op jouw vereniging

Maak inzichtelijk met stippen

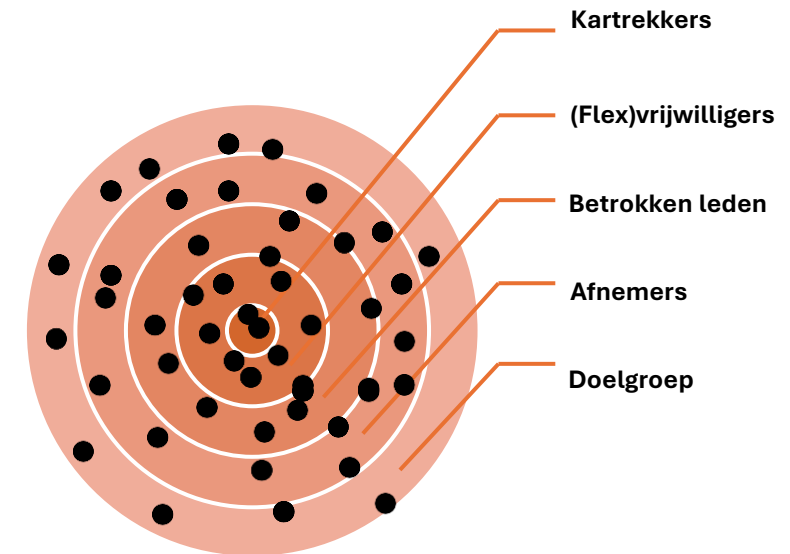


Situatie A



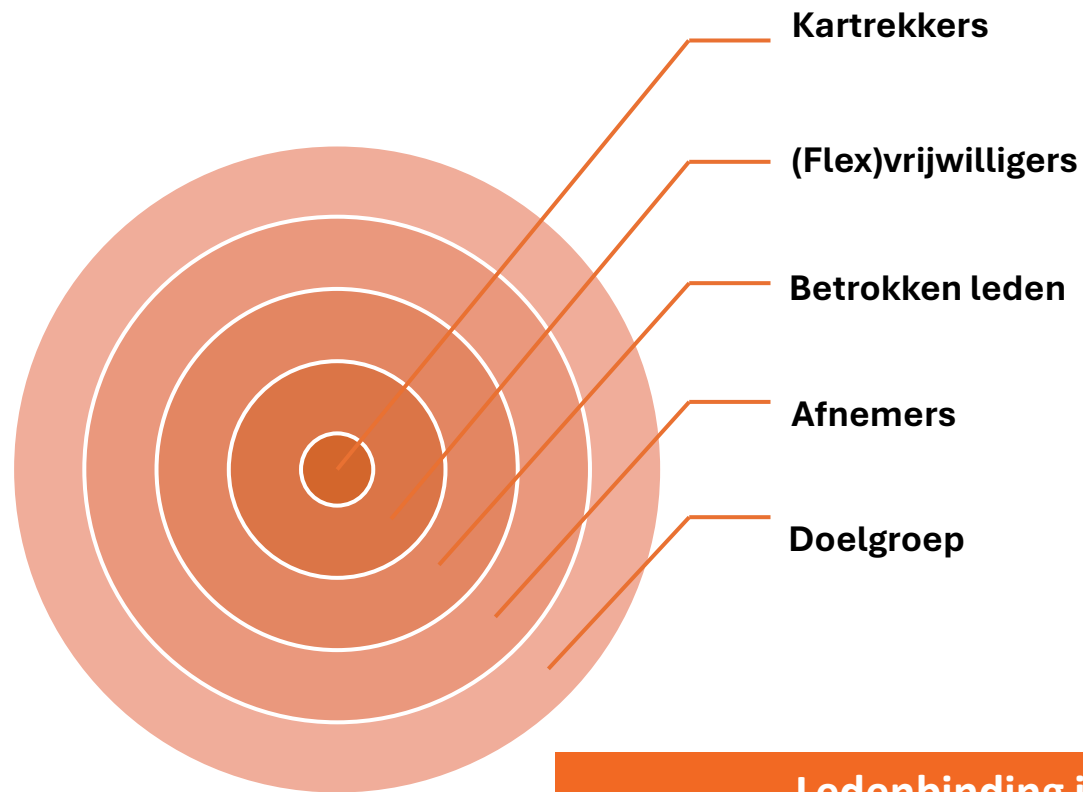
De realiteit bij veel clubs: Veel taken bij weinig mensen. Een kloof tussen harde kern en rest van de leden. Vrijwilligers zoeken voelt als trekken aan een dood paard. Kartrekkers zijn veelal uitvoerend bezig en zien geen kans om persoonlijk in leden te investeren.

Situatie B



De gewenste situatie: Alle lagen zijn goed gevuld en er is doorstroom. Leden worden vanuit een enthousiaste, positieve toon geactiveerd. Dankzij voldoende uitvoerende hulp hebben kartrekkers ruimte om (nieuwe) leden te enthousiasmeren en begeleiden.

Valkuil 1: Alleen maar investeren in de werving

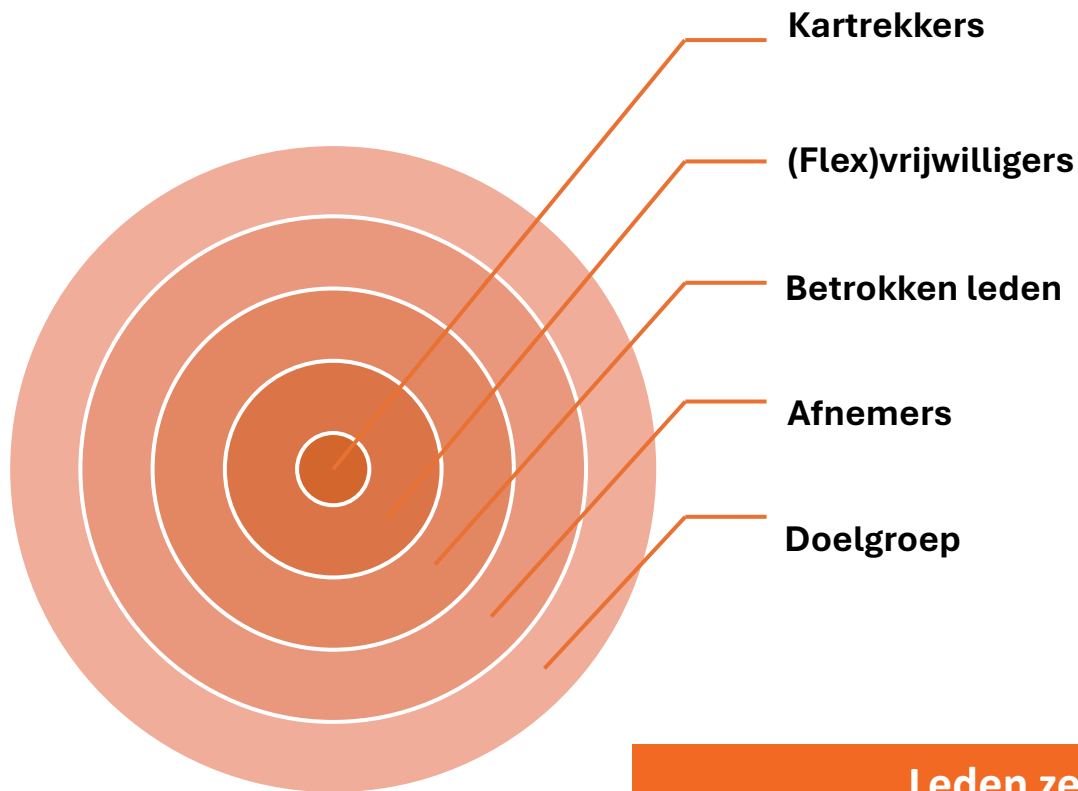


Geslaagde wervingscampagnes en open activiteiten, maar geen persoonlijke aandacht meer vanaf het moment van lid worden.



Ledenbinding is het meest effectief tijdens de eerste contacten

Valkuil 2: Onpersoonlijke benadering + te grote stappen

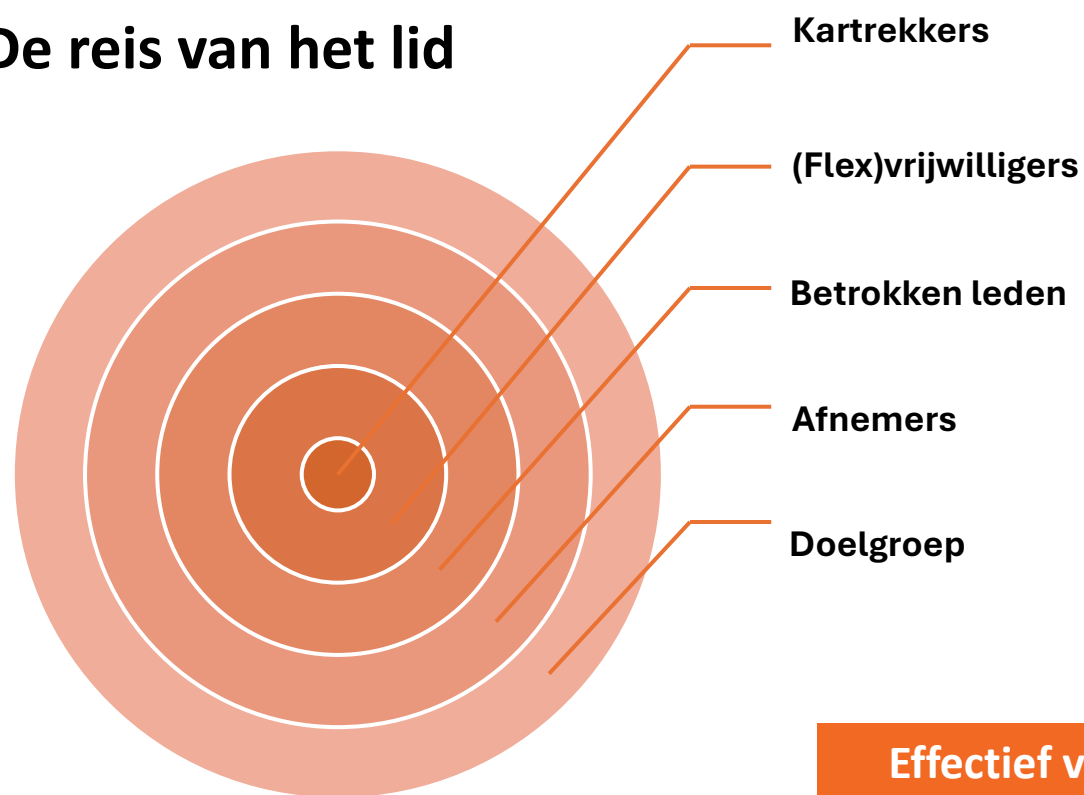


KAN IK U DAN VOOR
DE KOMENDE 15 JAAR
VASTLEGGEN OM VOORZITTER
VAN DEZE CLUB TE ZIJN?
DE VORIGE VOORZITTER
HEEFT HET TROUWENS
17 JAAR GEDAAN!

Leden zetten maar één stap tegelijk!

Dus: investeer in alle stappen

De reis van het lid



➤ Eigenaarschap overdragen

Maak de grotere, vaste taken aantrekkelijker



➤ Activeren en begeleiden

Van moeten naar willen: meedoen omdat het leuk is!



➤ Ontvangst en onboarding

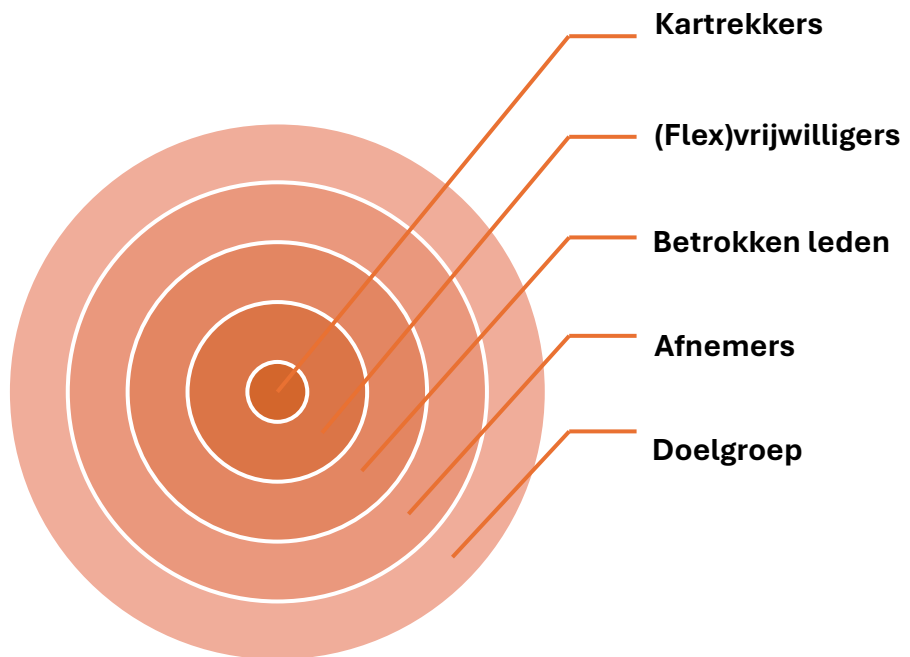
Wie in het 1^e jaar niet gezien en betrokken wordt, zegt z'n lidmaatschap op of blijft voor altijd afnemer



➤ Werven en enthousiasmeren

Binding begint met een goede match van vraag en aanbod

Effectief vrijwilligersbeleid: Persoonlijke aandacht op alle stappen



Reis van jullie leden

- Welke stappen en acties ondernemen jullie al?
- Welke elementen werken goed?
- Wat zou nog anders of extra gedaan kunnen worden?

Tip: betrek leden uit de verschillende lagen voor de reflectie en brainstorm!



Wat neem jij mee naar
huis?



Dankjewel!!

Thijs de Mulder
thijs@teamsportief.nl
0621597386

www.teamsportief.nl



Wij staan voor gelijkwaardigheid, energie en
ontwikkeling!!