



LAAGDREMPELIGE CLUB

1. Onderdeel 6 : Sportaanbod op maat

Deze leidraad heeft betrekking tot vraagstuk 6.4

Jouw sportclub werkt op een laagdrempelige manier en is toegankelijk voor iedereen. <ol style="list-style-type: none">1. Sportclubcultuur2. Communicatie3. Inschrijving4. Financiën5. Toegankelijkheid6. Clubbinding	6x25 ptn.
--	-----------

Bij dit onderdeel kan je 6 x 25 punten scoren. Deze 6 punten moeten niet allemaal ingevuld worden. Heb je dus maar 2 bewijsstukken dan kan je alsnog 50 punten scoren.

1. [Sportclubcultuur](#) (klik door op [de url](#) om meer uitleg te krijgen bij alle 5 subonderdelen onder sportclubcultuur. Zo weet je wat je onder dit onderdeel allemaal kan uploaden als bewijs.)

SPORTCLUBCULTUUR

Sport lijkt bedrieglijk eenvoudig. Je meldt je aan bij een sportclub, je betaalt lidgeld en doet gewoon mee. Was het maar waar. Hoe raar het voor de doorgewinterde sportmedewerker ook mag klinken: de sportclub is voor heel wat mensen ongekend terrein.

Het is belangrijk om elkaar te leren kennen. Leg uit hoe de sportclub in elkaar zit en probeer nieuwe leden een plaats te geven.

Drempel verkleinen? Neem onderstaande tips eens door.

1. Iedereen is welkom
2. Meer dan regels
3. Aanwezigheid op nevenactiviteiten
4. Nieuwe leden een plaats geven
5. Cultuurverschillen

2. **Communicatie** (klik door op [de url](#) om meer uitleg te krijgen bij alle 6 subonderdelen onder communicatie. Zo weet je wat je onder dit onderdeel allemaal kan uploaden als bewijs.)

COMMUNICATIE

Goede communicatie is essentieel voor een goede clubwerking. Communicatie bestaat uit twee aspecten: interne en externe communicatie.

Interne communicatie is de communicatie tussen de leden, ouders, trainers, het bestuur en de vrijwilligers. Interne communicatie moet laagdrempelig zijn. Zo leren nieuwe leden snel de regels van je club kennen. Als je duidelijk communiceert, zal iedereen die betrokken is bij de sportclub weten wat van hem of haar verwacht wordt.

Externe communicatie gaat meestal over het voeren van promotie. Als club moet je goed weten wie je wil bereiken en hoe je hen het best kan informeren over jouw sportaanbod. Ook communiceer je met andere partijen zoals bijvoorbeeld de sportdienst, scholen, ... Zij kunnen jouw aanbod helpen promoten en ondersteunen.

Drempel verkleinen? Neem onderstaande tips eens door.

1. Ongeschreven regels
2. Een persoonlijke babbel
3. Aangepaste en specifieke communicatie
4. Woord -en beeldkeuze
5. Begrijpbaarheid
6. Partners

3. **Inschrijving** (klik door op [de url](#) om meer uitleg te krijgen bij alle 4 subonderdelen onder inschrijving. Zo weet je wat je onder dit onderdeel allemaal kan uploaden als bewijs.)

INSCHRIJVING

De inschrijving houdt meer in dan het in orde brengen van het lidmaatschap en de verzekering. Het is de basis voor jullie verdere samenwerking. De inschrijving is één van de eerste contactmomenten met de sporter en zijn/haar ouders. Zij vormen zich een beeld van jouw club, dus je kan maar beter een goede indruk maken. Een inschrijving verdient dus veel aandacht. Het is belangrijk dat iedereen zich welkom voelt.

Drempel verkleinen? Neem onderstaande tips eens door.

1. Onthaalbrochure
2. Inschrijvingsmoment
3. Meer dan een inschrijving
4. Inschrijvingsverantwoordelijken

4. **Financiën** (klik door op [de url](#) om meer uitleg te krijgen bij alle 5 subonderdelen onder financiën. Zo weet je wat je onder dit onderdeel allemaal kan uploaden als bewijs.)

FINANCIËN

Deelnemen aan sport kost geld. Denk maar aan het lidmaatschap, een sportuitrusting, drankjes in de kantine, vervoer, Het is niet voor iedereen evident om dat zomaar te betalen. We geven je enkele tips over bestaande initiatieven, zo kan jouw sportclub deze drempel aanpakken zonder er financiële inspanningen voor te doen. Let wel: het wegwerken van de financiële drempel zal weinig effect hebben als je andere aspecten van je clubwerking niet mee optimaliseert.

Drempel verkleinen? Neem onderstaande tips eens door.

1. Gedifferentieerde tarieven
2. Terugbetalingsmogelijkheden in kaart brengen
3. Terugbetaling ziekenfonds
4. Afbetalingsplan
5. Sportuitrusting

5. **Toegankelijkheid** (klik door op [de url](#) om meer uitleg te krijgen bij alle 8 subonderdelen onder toegankelijkheid. Zo weet je wat je onder dit onderdeel allemaal kan uploaden als bewijs.)

TOEGANKELIJKHEID

Toegankelijkheid is een ruim begrip en bevat drie aspecten:

1. (Perceptie van het) Niveau van het sportaanbod

Als sportclub kun je niet voor elke potentiële sporter het juiste aanbod hebben. Je kan wel kritisch kijken naar je eigen aanbod en dat uitbreiden (of heroriënteren). Je kan ook een inspanning doen om het niveau van je sportaanbod te verduidelijken: wat moet iemand kunnen om te starten bij jouw club?

2. Specifieke initiatieven voor personen die extra drempels ervaren

Binnen het thema toegankelijkheid staan we ook even stil bij drempels die iets vaker voorkomen bij personen uit een bepaalde doelgroep. Toch is het belangrijk dat elk (potentieel) lid als individu wordt behandeld en niet als "iemand uit een bepaalde doelgroep".

3. Praktische drempels

Als sportclub kun je praktische drempels zoals bereikbaarheid, mobiliteit en kinderopvang vaak niet wegwerken, maar je kan ze zeker verkleinen.

Drempel verkleinen? Neem onderstaande tips eens door.

1. Sportaanbod differentiëren
2. Aanspreekpunt
3. Rolmodellen
4. Samenwerking
5. Transportmogelijkheden
6. Toeleidingsinitiatief
7. Meer dan één kind
8. Naschoolse sport

6. **Clubbinding** (klik door op [de url](#) om meer uitleg te krijgen bij alle 6 subonderdelen onder clubbinding. Zo weet je wat je onder dit onderdeel allemaal kan uploaden als bewijs.)

CLUBBINDING

Veel sportclubs hebben te maken met een groot ledenverloop. Nieuwe leden sluiten zich aan, maar tegelijkertijd is er ook een groep die de club verlaat. Het is zonde om nieuwe leden te werven, terwijl aan de andere kant veel leden de club weer verlaten. Ledenverloop kan voor een negatieve sfeer zorgen in de club. Daarbaast betekent ledenverloop een financieel verlies voor de club en een ervaringsverlies voor spelers en bestuur.

Om de leden te behouden is het van essentieel belang dat zij zich thuis voelen in de sportclub. Clubbinding is hierbij het sleutelwoord. Als een lid zich kan identificeren met de club en zich er thuis voelt, dan zal hij zich minder snel uitschrijven en is hij bovendien bereid om meer te doen voor de club (bijvoorbeeld vrijwilligerswerk). Een tevreden lid zal zelfs reclame voor je maken.

Tips

1. Bevorder interactie tussen leden onderling – organiseer leuke nevenactiviteiten
2. Creëer teams
3. Luister naar je leden - Peil regelmatig de meningen van leden
4. Toon je dankbaarheid
5. Hou een afscheidsgesprek
6. Ouderbetrokkenheid