

## **Fastholdelse af begyndernes interesse - langvarigt medlemskab**

For at fastholde nye klubmedlemmers interesse er det vigtigt at følge op på rekrutteringen med **information** og med **skræddersyede aktivitetsmuligheder for begyndere og let øvede**. Klubben skal have tilbud, der varer ved de første medlemsår, og som skaber en solid tilknytning til klubben både sportsligt og socialt.

### **Velkomstfolder m.m. - information**

Det er en god idé at udarbejde en egentlig velkomstfolder, så det nye medlem kan føle sig velinformeret efter indmeldelsen i klubben. Folderen kan indeholde en velkomst fra formanden, præsentation af bestyrelsen og udvalgene, klubbens aktivitetskalender med årlige begivenheder, kontingentsatser, muligheder for lån af udstyr, information om køb af udstyr. Endvidere kan folderen informere om tilbud til nye medlemmer, det vil sige om åben begyndertræning, sociale aktiviteter, begynderturneringer, kurser (våben, dommer, introkursus ect.).

Lavt evt. én folder henvendt til børn og unge og en anden rettet til seniorerne.

Også en mailingliste, facebook-side, eller en sms er gode remedier til at informere klubbens nyere medlemmer med i forbindelse med tilbud og anden information. I forbindelse med klubbens hjemmeside eller udsendelse af stævneinvitationer vil det være en god idé at informere om, hvilke tilbud, der er relevante for nye (og gamle) fægtere – og at træneren specifikt anbefaler nogle stævner og taler med de nye fægtere om mulighederne.

### **Fortsat interessefastholdelse**

Følg op på velkomsten med tilbud og **aktiviteter, der passer til målgruppen**. Denne fase er vigtig for at fastholde interessen hos klubbens nyere medlemmer.

Klubben kan invitere til træningssamlinger med indhold, der matcher til begyndere, afholde klubturneringer (gerne med regler, der stiller begynderen lettere end de øvede (f.eks. så de fører 2-0

fra start af kamp) eller sociale arrangementer (gerne hvor begyndere møder de ældre medlemmer) – det kunne være lidt hygge efter træning, en fest, en udflugt, afprøvning af anden sport. Endvidere kan klubben arrangere våben – og dommerkurser, eller mere almene kurser om idræt – f.eks. idrætsskader, idrætsmassage m.m.

Placér spændende aktiviteter både før og efter sommerferien, så klubbens begyndere får en appetitvækker ved sæsonafslutning og kommer i gang igen efter ferien med et spændende sæsonstartstilbud. Også lige efter nytår, hvor mange begynder eller kan overveje at falde fra, medmindre der kommer et godt tilbud, kan være et godt tidspunkt at lægge en særlig aktivitet.

Stævnedeltagelse: Stævnedeltagelse er overfor nogle nyere medlemmer et fastholdelsesinstrument, idet det åbner en ny dimension i sporten for den nye fægter. Men det er slet ikke alle, der ønsker at dyrke fægtning for konkurrencernes skyld, så derfor er de ovenstående aktiviteter væsentlige at tilbyde i "pakken" til nyere medlemmer, da de rammer mere bredt. Skal der tilbydes stævner til målgruppen, så skal tilbuddet være tilpasset målgruppen! Start måske med et stævne i klubben, så med nogle mindre stævner udenfor klubben. Skab fællesskab om klubbens stævnedeltagelse – med f.eks. fællesrejse, fælles middag, kage ect. Sørg for at der ude til stævnet er støtte og hjælp – enten har klubben en træner med, eller I har lavet en mentorordning e.lign., hvor en erfaren fægter støtter, vejleder og følger med i de nyere fægteres deltagelse ved et stævne.

Træningsindholdet: Tjek om klubbens træning er tilpasset den enkelte fægters niveau. Den fase, hvor medlemmet rykker fra begynder til let øvet er ofte kritisk, og medlemmer falder fra. Det er vigtigt, at støtte og opmuntre disse medlemmer i deres fortsatte udvikling (mange føler, at de er gået i stå i deres udvikling), at træningsindholdet også er tilpasset dette niveau (fremfor alene "begynder" og "elite") og at der sættes ind med tilbud og aktiviteter, som nævnt ovenfor – noget socialt, noget lærerigt, og nogle *positive* oplevelser for de let øvede.