

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	Forslag	Konsekvenser
Gruppe 1	<ul style="list-style-type: none"> • Droppe vanetænkning • Mere metodisk/analyserende • Kigge ud over horisonten • Arbejde hen mod fleksible åbningstider fx valgfri træningsdage – samarbejde med SFO osv. 	<ul style="list-style-type: none"> • Opbløde klubbegrebet • Klar til at rumme den ”nye type” • Vi vinder et tættere samarbejde mellem klubberne og fritidstilbuddene • Måske kan vi rekruttere kassere og formænd hvis vi får ældre ind i klubberne • Bruge vores medlemmer som ambassadører • Integrering mellem foreninger kan afsætte idrætsorganisering • Specialforbund laver administrative enheder så du bliver mere til sporten • Bruge ressourcer på analyser(er startet) • Støtteværktøjer + samarbejde koster • Klubber + specialforbund skal blive bedre til at udfordre og bruge de konsulenter og værktøjer DIF allerede råder over
Gruppe 2	<ul style="list-style-type: none"> • Mere fleksible åinstider • Tilpasse de kommerциelle fx endomondo tilbud til foreningen • Kvalitet i tilbuddene • Fleksible idrætsstilbus fx på tværs af idræt (familie) • Nye holdtyper fx opdel efter erfaring frem for alder • Nye fleksible prisstrukturer fx efter forbrug • Kombination af åbne fleksible og faste tilbud • Tilmelding til åbne træninger via facebook • Kvalificerede trænere (contra personlige trænere i det private) • Kvalitet faciliteter • Brug sociale medier –synliggør foreningernes sociale styrker 	<ul style="list-style-type: none"> • Hvis forældre bliver aktive medlemmer mister vi måske dem som frivillige ressourcer • Forudsætning af idrætterne arbejder sammen og ikke ser hinanden som konkurrenter • Organiseringen/ koncepterne bliver mere komplekse • Skal være bedre til at stille krav • Honorering/aflønning af trænere/frivillige (problematiske omkring hvem skal/skal ikke honoreres) • Forsøger vi at tiltrække medlemmer der ikke vil bidrage/frivillighed • Frivillige forventer at de er med til at skabe kvalitet (de skal kunne se formålet sportsligt) • Flere medlemmer☺ • Husk sats/læg vægt på flere sociale ting i klubben
Gruppe 3	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilitet • Nemmere adgang til faciliteter • Differentierede medlemskaber 	<ul style="list-style-type: none"> • Pay’n play: risiko for at tage faste medlemmer, få flere i foreninger(rekrutteringsplatform) • Lettere at skaffe ad hoc frivillige

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	<ul style="list-style-type: none"> • Koordinere aktiviteter fx forældre/børn • Pay'n play 	<ul style="list-style-type: none"> • Større krav til trænere/instruktører • Ekstra økonomiske indtægt • Registrering (som medlemmer er vigtig (også pay'n play)) • Holde øje, når der er "friegang" til faciliteterne
Gruppe 4	<ul style="list-style-type: none"> • Kortere medlemskaber • Anderledes medlemskaber • Introforløb i en eller flere foreninger • Bruge klublokaler til grundlæggende "fysisk" træning. Håbe på effekt • Frie træninger • Undersøg præcist hvad der gør idrætsudøvere selvorganiserede og kommercielle i dit forbund/klub • Frit DIF medlemskab til alle SP forbund 	<ul style="list-style-type: none"> • Flere frivillige hænder • Pleser er død • Flere faciliteter
Gruppe 5	<ul style="list-style-type: none"> • Komplet liste over foreninger/klubber på kommuners hjemmesider • Det skal være "let" at komme i en forening byde nye medlemmer velkomne • Foreningerne skal "brande" sig selv. Ikke tage medlemstilgangen for givet • Differentiering af medlemskontingent fx de der vil lave frivilligt arbejde betaler mindre • Tilflytterbrochure fra DIF 	<ul style="list-style-type: none"> • Opblødning af foreningsgrænser • Administrativt arbejde overlades til professionelle • Flex. Medlemskaber
Gruppe 6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tilbyde fleksibilitet (spec. Vedr. træningstider og dage) 2. Føle sig velkommen 3. Personlige relationer til en "ven" i foreningen 4. Fællesspisning/grillaften for børn + forældre 5. Udvidede åbningstider (også i weekend for hele familien) 6. Børnene træner i en klub- forældrene træner i en anden klub(nabo) på samme tidspunkt <p>Samarbejde på tværs af foreningerne</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Flere frivillige – eller fra det lokale jobcenter Driver rovdrift på eksisterende medlemmers frivillige indsats 2. + 3. Klubbens "sociale liv" bliver udfordret. Parate til afforandre foreningens kultur og nytænke identiteten 4. Finde nye frivillige til den indsats 5. Få studerende til at være i klubben som "vagt" 6. Forældre vil være frivillige i den klub de selv træner i

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

Gruppe 7	<ul style="list-style-type: none"> • Fleksible tilbud (økonomi, rammer, nye tiltag/oplevelser) • Virtuelt medlemskab → faciliteter skal være på plads • Behovsanalyse blandt de selvorganiserede + kommercielle idrætsudøvere • Tilbud til forældre der alligevel venter på deres børn • Tilbud til børn der alligevel venter på mor/far • Indgå partnerskaber m. de kommercielle idrætter • Multi-klub m. surroundcard 	<ul style="list-style-type: none"> • Den multifunktionelle klub giver mulighed for at rekruttere flere til det frivillige • Fysiske rammer og tider bliver en udfordring • Logistik & praktik; medlemskab • DIF & SP skal hjælpe klubberne med forståelse for de nye trends • Flexibilitet → brug for flere frivillige & anderledes profiler • Nye foreninger med nye værdier og indhold
Gruppe 8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Større fleksibilitet, forening/aktivitet, medlemmer, tid, betaling, tilskudsmill. SP+ på tværs af SP forbund 2. Samarbejde (forening- kommune, kommercielle partnere) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. "prof" ledelse, visioner –strategier holdninger, værdier, kvalitetsforbedring 2. DIF-SP forbund (fokus på leder uddannelse, skabeloner. Klubudvidelse)
Gruppe 9	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilitet, tider, • let tilgængelig IT/hjemmeside forum • selv kan åbne/lukke træningslokaler "nøglekortordning" • klippekort/pay'n play mv. • online tilmelding-, hvis nok tilmeldinger kører holdet • fleksible alderssammensætning • "handicap" • Familieidræt "fælles træning" • Mulighed for træning for forældre samme tid som børnene træner • Passende/tidskrævende/fleksible faciliteter • Familiekontigent • Anderledes turneringsformer som er mindre tidskrævende • Partnerskaber å tværs af idrætter – klippekort til flere forskellige idrætter • Idræt hele året –kortere perioder med mulighed for valgfrihed mellem flere idrætter • Samarbejde med arbejdspladser (evt.specialtilbud i forening eller på arbejdspladsen) 	<p><u>For frivilligheden i IF</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Flere frivillige som søger de steder der fungerer "personalemæssigt/kursus udviklingsmæssigt mv." • Økonomi –løn til trænere • Mere fleksibilitet for trænerne ved "periodeopdeltræning" • Glæde med samarbejde med andre idrætter... og flere deltagere <p><u>For foreningsbegrebet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ændres til aktivitets fællesskaber • Løsere/breddere tilknytning til den specifikke idræt • Begrænsninger i forhold til folkeoplysninger <p><u>For DIF/SP</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Skal se hinanden som partnere i lighed med foreningerne for den fleksible træningsmetode • SP kan i visse tilfælde blive unødvendige(hvor der kun er bredde)

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

Gruppe 10	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fleksible medlemskaber 2. Familiemedlemsskab med differentieret aktivitet 3. IT til optimering af halkapacitet 4. Holdsport –nye former 5. Både holdstr. Og turneringsplan 	<ol style="list-style-type: none"> 2. foreninger skal tale sammen <p>Større rekruteringsgrundlag Pas på folkeoplysningen</p>
Gruppe 11	<ul style="list-style-type: none"> • GAP& Ressource analyse (hvad efterspørges & vil og kan vi det i foreningerne? Kende kundesegmentet • Flexibilitet <p>Tid – træning på mange tider af døgnet Hold –flere hold med samme indhold –frit fremmøde Træner – ikke nødvendigt, at der er den samme hver gang Sport – multisport i flerstrengede foreninger (ex.sport2go) Kontigent- differentieret brugerbetaling Mulighed for selvorganisering i klubben (både blandt børn og ældre)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Luksus & kvalitet <p>Foreningen skal turde tænke forretningsorienteret Kvalitet i faciliteter & tilbud</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faciliteter <p>Rengøring & vedligehold prioriteres Samarbejde med "ejerne" af faciliteter Bruge faciliteterne kreativt, fodboldbaner bruges til andet end fodbold ex.golf</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Foreninger <p>Kun positive, flere medlemmer, flere betalende, bedre udnyttelse af faciliteter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begreb <p>Demokratitanken udvandes, minus det forpligtende fællesskab</p> <ul style="list-style-type: none"> • DIF & forbundene <p>Samarbejde på tværs af forbund og organisationer Åbenhed, flexibilitet og nytænkning</p>
Gruppe 12	<ul style="list-style-type: none"> • Søg samarbejde med den kommercielle idræt • Giv muligheder for "familie" træning • Tænk alternativt i udnyttelsen af faciliteterne (ex. svømmeklub arrangerer vandpoloturnering) • Gør opmærksom på.. (skrig det ud) at man i foreningen får kvalificeret instruktion og dermed får mere ud af sporten • Samarbejde med andre idrætsklubber (ex.skiløbere der ror om sommeren) det giver variation og nye muligheder – netværk • Pas på at det ikke bliver en forening "for de frelste" 	

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	<ul style="list-style-type: none"> • Følg med i hvad der sker i det omgivende miljø og vær rummelige • Idrætsgrene bør blive bedre til at samarbejde og hjælpe folk fra en idræt til en anden 	
Gruppe 13	<ul style="list-style-type: none"> • Fleksible medlemskaber (pay'n play), tid, penge • Mulighed for at finde en makker via de sociale/elektroniske medier sms tjenester • Det etablerede idrætsmiljø skal gi plads til de selvorganiserede. Åbne haller • Flere familietilbud (incl. Hallerne "dagens ret") og evt. børnepasning • Interessante sociale aktiviteter i klubberne • Flere foreninger arbejder sammen på tværs • Åbent hun arrangementer, når hallen alligevel ikke bruges • Bedre faciliteter • Brug de sociale medier • Klubfesten bør genindføres 	<ul style="list-style-type: none"> • Udfordring for det sociale liv/aspekt i klubberne • Mere arbejde til de frivillige pga. mere åbent mm. • Udfordring for de etablerede idrætsledere, der plejer... • Medlemstilkuddet –håndtering ex- v. klippekortsordning, 3 foreninger som samarbejder • Kræver forandringsparathed • Demokratiet (stemmeret) udfoldes • Det forpligtende fællesskab svinder (er det i virkeligheden en forskel) • er de selvorganiserede ikke "bare" dårlige medlemmer i foreningerne? • Foreningerne skal blive bedre til at markedsføre sig selv • er det ikke meget godt med både de selvorganiserede og idrætsforeninger hvorfor skal alle absolut være i en forening? • Er foreningslederne dygtige nok til at motivere og lede sine medlemmer til aktiv deltagelse? • Samfundet forandrer sig, foreningerne og medlemmer skal også rykke sig • En forenings kommerciel form? Ex- legitime aflønning • DIF er for langt væk fra idrætsforeningerne • DIF bør stå for klubudvikling i alle klubber. Foreningsuddannelse • Hvorfor skal kommunerne betale private til det? • Bedre samarbejde imellem udviklingskonsulenter og kommunerne og foreninger, idrætsråd/samvirker
Gruppe 14	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilitet –lækkert tilbud • Attraktive faciliteter • Uddannelse • Opsplitning af aldersgrænser 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilitet → krav til de frivillige ledere men også mulighed for sjovere arbejdsopgaver • Betale ekstra til uddannelse og instruktion • Betale sig fra kedelige opgaver

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	<ul style="list-style-type: none"> • Nye skal føle sig velkomne fx mentorordning • Fokus på værdier og politikker • Blive bedre til at bruge de sociale medier og til at brande foreningen • 8model fra Aalborg "sport til unge" betalt ved satspuljemidler eller tilsvarende) • Tilbyde oplevelser 	<ul style="list-style-type: none"> • Synergi ved samarbejde/fusion med andre klubber • Yngre ledere der forstår og bruger nye medier • Større forpligtelser for DIF og SP til at udbyde uddannelse • DIF og SP arbejder for bedre og flere faciliteter og adgang hertil
Gruppe 15	<ul style="list-style-type: none"> • Motions og begynderhold i alle aldersgrupper • Familiepakker –træne samme tid • Uforpligtende deltagelse • Differentieret kontigent (medlem/bruger) • Forenings samarbejde for at opnå volumen • Fleksible tilbud (kom og vær med) • Integration af endomondo i træningstilbud 	<ul style="list-style-type: none"> • Medlemmer vs. Brugere • Kulturforandring?! Forandringsledelse • Opkvalificering af trænere/ledere til at kunne håndtere nye medlemstyper/brugere/aktiviteter • Brug for innovation • Nyt mindset
Gruppe 16	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus på faciliteter –multifunktionalitet • Løn til trænere • Analyse, hvorfor? Hvordan? • Intro kurser • Højere kontigent → flere muligheder • Flexibilitet ift. Livsfaser + hele familien 	
Gruppe 17	<ul style="list-style-type: none"> • Differentieret medlemskab • Tage "den nye verden" til os • Samarbejde med de kommercielle aktører (fælles medlemskaber, udveksling af medlemsdata) • Markedsføring af aktiviteter (kende sin styrke som forening) • Total IF (sport for alle → spisning → osv) • Buddy-ordninger/mentorordning (en der tager dig i hånden, 	<ul style="list-style-type: none"> • Større administratioon for foreningen SP • Demokratiske konsekvenser → er alle lige, eller har vi A og B medlemmer? • Foreningerne kan risikere at miste medlemmer til de kommercielle livsstil • Foreningerne skal kunne tænke kommercielt • Økonomi → hvad vil man betale for total IF? • Organisering bliver vigtig

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	<p>så du føler dig velkommen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Samarbejde på tværs af sportsgrene for at få nye perspektiver på egen sport 	
Gruppe 18	<ul style="list-style-type: none"> • Fleksibelt er hovedordet • Samarbejde eller "stjæle deres koncept"? • Åbenhed overfor andre idrætsformer – der tiltrækker de selvorganiserede • Virtuelle fællesskaber –klubhus på nettet • Faciliteterne skal op i niveau • Tættere samarbejde med dagtilbuddene (institutionerne) 	<p>Frivillighed? Ikke nervøse</p> <p>Foreningsbegreb –ikke nervøse</p> <p>DIF + forbund</p>
Gruppe 19	<ol style="list-style-type: none"> 1. Familie idræt (forsk. Aldre samme tid) 2. Samarbejde /koordinere mellem foreninger (basket til fædre, gymnastik til døtre) samme tid & sted 3. Flexibilitet (men ikke kun, kombi med fast hold hold også) 4. Flexible medlemskaber 5. Motionister + voksne begyndere fx streetbasket 6. Understøtte idrætten ude i naturen 7. Foo lov & 25 års problematik 8. Øget samarbejde med arbejdspladser, daginstitutioner, klub/SFO og lign. Gymnaster, erhvervsskoler (partnerskaber & "redskabsdeling/udstyr") 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forældreaktivering (fx nye ledere), SP foreslå koncepter, krav til øget koordinering, faciliteter (jyske 3-hold) 2. Tidskrævende + koordinering (best praksis skal frem) 3. fleksible trænere alt mulighed for selvtræning potentiel udfordring for begreb 4. grnser for medlemskab (jure, F-lov, meningsfyldte fællesskaber) ->DIF/SP/kommuner kan ikke blive for frit 5. DIF+SP: koncepter for voksne begyndere 6. DIF+SP: koncepter for voksne begyndere
Gruppe 20	<ul style="list-style-type: none"> • For at tiltrække de selvorganiserede og kommercielle udøvere: • Målgruppeanalyse: maja pilgaards data • Livsfase –"afhængige voksne" –forældre højindkomstgrupper/højtuddannede spørge dem: hvorfor ej forening? • Udbyde kvalitetets-produkter → faglighed stiger • Forslag til hvordan foreninger skal aggere skal ud til foreningerne • Samarbejde med kulturelle, sociale foreninger • Krydssalg af vores produkter →idrætsbegrebet er under 	<ul style="list-style-type: none"> • Frivilligheden: gammeldagsfrivillighed afløses måske af at folk betaler for at slippe for at bruge tid på frivillighed. Accept at at "jeg ønsker ik at være frivillig". Vaneændringer • Foreningsbegrebet: foreningen er "noget" i folks liv, ikke hele deres liv! Faciliteter skal være medlemmernes og ikke foreningens. Modernisere foreningsbegrebet • DIF & SP: uddannelse og "opdragelse" af beslutningstagere

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	<p>forandring, så der er marked!</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bløde konservative foreningsbegreb op. • Synlighed-synergi ved at samle 	
Gruppe 21	<ul style="list-style-type: none"> • Inspiration fra Vejen idrætscenter ("flere Jakob Sandere) • Foreninger skal se ud over rammerne; kombinere idrætsgrene på tværs, familiehold, fx åben vandtræning, sport2go • Flexibilitet, inspiration fra endmondo • Tilmelding på facebook –arrangere samlings med kort varsel • Klubledere skal tænke mindre på "at vinde" og mere på motion • Fokus på sociale miljøer "et rart sted at være" • kammeratfællesskaber 	<p>Frivilligheden: Større krav om professionalisering. Foreninger i samarbejde om ansat personale (dog ikke nødvendigvis en trussel mod frivillige, det kan øge medlemsskaren) Foreninger kan ikke konkurrere på finde faciliteter Svært for frivillige at være fleksible</p> <p>Foreningsbegrebet: Foreninger skal ændre på vedtægter Foreninger vil ikke overleve Den langsomme beslutningsproces er et problem Ved at "organisere" det "selvorganiserede" dræber vi det "oprindelige" Større klubber –de bedste vil blive kommunens samarbejdspartner Differentierede kontingenter (betale for det man får) + socialt aspekt m. fleksibel organisation</p> <p>DIF + forbund Tænke mere bredde Omstrukturere → mere synlighed lokalt Specialforbund skal arbejde på tværs af aktiviteter lokalt</p>
Gruppe 22	<ul style="list-style-type: none"> • Familieidræt; børn & forældre sammen/samtidig (samme og eller forskellige idrætsgrene) • Social holdidrætter: 1) tilrettelægge træning i ift. Udøverne 2)fokus på fællesskabet + motion 3)målgruppen genvunden tid • "åben hal": fleksibel træning på fleksible tidspunkter på tværs af aldre • Samarbejde på tværs af idrætsgrene • Ved nye ombygninger: samtænkning af traditionelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko for forskellige mål mellem traditionelle og motionsmedlemmer • Fokus på fleksible tider og løsninger • Ok med højere pris, når kvaliteten af tilbuddet er godt

GIV FORSLAG TIL HVAD IDRÆTSFORENINGERNE KAN GØRE FOR AT TILTRÆKKE OG FASTHOLDE HHV. DE SELVORGANISEREDE OG KOMMERCIELLE IDRÆTSUDØVERE?

	<p>faciliteter med faciliteter til motionsidræt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fitness-idræt uden konkurrence (der skal være plads til denne målgruppe i en traditionel idrætsforening) 	
Gruppe 23	<ul style="list-style-type: none"> • Henvendelse på skoler/SFO (kodeordet "opsøgende") • Brug de samme sociale medier som de selvorganiserede • Aktivering af forældre • Fleksibelt kontigent • Veluddannede og lønnede trænere –bedre fastholdelse hvis det er interessant • Ordentlige faciliteter • Synlighed –fastholdelse • Tiltrække kommercielle idrætsudøvere –ikke "umagen værd" de har valgt! 	<ul style="list-style-type: none"> • Foreninger skulle tænke anderledes. Ud af boksen. Hente dem tidligt • Skal tænke mere på tværs af idrætsgrenene • Kan have den positive konsekvens at der findes flere frivillige evt. nogle der ønsker at arbejde mere på tværs • Styrkelse af familie idræt • Specialforbundene kan blive "udvandede" alternativt skal de arbejde på tværs og sammen
Gruppe 24	<ul style="list-style-type: none"> • Indgå samarbejde (udnytte hinandens spidskompetencer) • Udnytte hinandens know-how • Udveksler ydelser • Skal man? • Events for de selvorganiserede/kommercielle • "åbningstider" • fleksibilitet 	<p>Frivilligheden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nytænkning • Bytte modydelse <p>Foreningsbegrebet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Foreningsbegrebet styrkes (bedre faglighed) <p>DIF</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flere medlemmer • Bedre økonomi og bedre tilbud fra DIF • Faglig kompetence • Hvis man skal matche "de kommercielle" eller eksperter kræver det endnu bedre uddannelse fra DIF/SP. Er denne investering dette værd?