

En anbefaling er den bedste markedsføring, man kan få!

Lidt om "Social Commerce" - "Social handel"

Anvend klubbens medlemmer som ambassadører for klubben, som laver anbefalinger af sporten og klubben via sociale medier på nettet - eller andre steder.

Denne form for markedsføring af fægteklubben er interessant, fordi der er masser af trafik på de sociale medier. Egentlig er der blot tale om en ny form for mund-til-mund-metoden, som altid har været god i markedsføringsøjemed, så derfor kan det også anbefales at klubben får ambassadører, der anbefaler klubben ansigt til ansigt med deres venner og bekendte.

Det er effektivt, for en anbefaling er den bedste markedsføring man kan få: Undersøgelser viser nemlig, at 81 % af kunder, spørger deres venner eller familie til råds eller har fået viden fra disse, før de køber noget. Det er langt mere udslagsgivende end en almindelig reklame.

Det forhold, at medlemmer anbefaler klubben er en helt lovlig markedsføringsmetode, som klubben kan anvende.

At bruge medlemmer som ambassadører, der anbefaler klubben, er i øvrigt en god markedsføringsstrategi, fordi medlemmerne ofte gerne vil hjælpe klubben. De fleste mennesker har nemlig en medfødt lyst til at gengælde tjenester og give noget godt videre til andre. Folk, der har fået gode oplevelser i klubben, vil ofte gerne være ambassadører og sælge sporten.

Hvis I udvælger jeres ambassadører med omhu, ildsjæle og "superbrugere" af klubben, så får I desuden den sidegevinst, at disse eksisterende medlemmer kan føle sig som noget specielt og føle sig anerkendte. Det giver yderligere motivation og engagement.

I og for sig behøver det ikke være Facebook, Twitter, SMS-kæde, email m.fl. der er indfaldsvinklen for medlemmernes markedsføring, der kan lige så godt være klassisk mund til mund-metode for reklame for klubben: Ved festen, på skolen, på jobbet ect.

TIP 1: Uanset hvilken metode, I vil anvende, så **give ambassadørerne nogle færdige værktøjer** (f.eks. brochurer, plakater, breve, standartekst) og rammerne / systematikken til at udføre arbejdet. Medlemmerne vil ofte gerne reklamere for klubben, men giv dem værktøjerne, så er chancerne endnu større, og arbejdet lettere for dem.

TIP 2: Hav set oppet for klubstart i orden. **Vær klar til at tage imod de nye.** Det nytter jo ikke noget, at nye medlemmer vil starte i klubben, hvis I ikke er klar til at tage imod dem - er der plads, udstyr, trænerne o.lign. klar til dem?

TIP 3: Hvilke "**kundefordele**" kan I som klub give til medlemmer, der er ambassadører og skaffer et nyt medlem? Eksempler på medlemsfordele: Gratis klubbetøj (eller rabat på), rejsetilskud,

fægteudstyr, ekstra lektion, medlemsrabat på kontingent, gave eller gavekort, vinde en præmie i en konkurrence?

TIP 4: En SMS-anbefaling virker bedst - SMS'er bliver læst oftere end emails, Facebook o.lign. Send ambassadørerne en kort SMS-tekst, som de kan sende videre til deres venner: Fordi jeg er medlem af xxxx-fægteklub, kan jeg give dig et gavekort til klubbens træning. Kom er vær med til 3 træninger gratis. Vi træner xxxx-dage kl. yy. Bare vis denne SMS til træneren.

TIP 5: 77% af alle købere reagerer på tilbud, som er målrettet køberen. Kan klubben med andre ord levere et klubmedlemskab, som er eller opfattes som "**specielt og eksklusivt til dig**", så tillægges det større værdi af det kommende medlem.

TIP 6: "Avisabonnementsmodellen": Måske kender I det med, at ens ven giver en mulighed for at få en avis gratis i nogle måneder. Hvorfor ikke også et medlemskab af en fægteklub?

Klubbens ambassadører får alle 5 fortrykte breve, som de kan give til 5 udvalgte personer. "Fordi jeg er medlem af xxxxx - fægteklub, kan jeg give 3-måneders gavekort til klubbens træning. Du skal bare møde op i klubben på xxxx dage, vise dette brev og udfylde brevets indmeldelsesblanket, så er du gratis med i x-måneders.....

Brevet giver ihændehaveren ret til f.eks. 3 måneders prøvemedlemskab af klubben og brevet indeholder også en indmeldelsesblanket. Efter 3 mdr. skal "prøveren" bekræfte medlemskabet for fortsat at være medlem og opkræves kontingent. Måske får ambassadøren en præmie pr. anskaffet medlem (se ovf.)? Supplér dette brev med en tekst til ambassadørerne, der forklarer dem, hvad og hvordan de skal bære sig ad, og informér evt. om, at de kan vinde en hvervepræmie / gave.

Det kunne foregå via en hjemmeside, der generer sms'er for ambassadøren, melder folk ind, og lader dem eller ambassadøren deltage i en konkurrence, men det er meget dyrt, medmindre klubben lige kender nogen IT-folk med forstand derpå, så et standardbrev anbefales i denne tekst.

TIP 7: Klassiker til børn. Tag en ven med til træning-postkortet med et sejt fægtebillede på.

Fortrykt tekst: Hej xxx. Jeg går til fægtning i xxx-fægteklub. Det er sjovt. Jeg må godt tage mine venner med. Så vil du med mig til fægtetræning? Vi træner om xxx-dagen. Hilsen xxxx.

Den kan også fyres af som SMS.....