**Den gode stævneoplevelse skal sælges og derefter opleves....**

For os at se hænger en stor stævnedeltagelse til klubbens stævne sammen med, at klubben får markedsført stævnet og solgt "den gode stævneoplevelse" gennem klubbens arbejde før, under og efter stævnet.

Den gode stævneoplevelse skal først sælges gennem markedsføring, og så der skal planlægges forud for stævnet, og leveres til stævnet, så oplevelserne og forventningerne kan indfris.

Et stævne sælger ikke nødvendigvis sig selv til alle potentielle deltagere. Et opslag på en hjemmeside er sjældent nok, hvis man vil have flere deltagere. Der skal mere markedsføring til og måske noget mere end "bare" fægtningen? Om deltagerne får nogle gode kampoplevelser, er I som arrangører ikke fuldt herrer over, men hvordan konkurrencerne afvikles, og hvad stævnet ellers kan byde på; er forhold, som I har indflydelse på. "Den gode stævneoplevelse", som vi her fokuserer på, er deltagerens oplevelse af, at stævnet var godt på grund af den indsats / oplevelse, I specifikt leverede som klub.

*Det handler om, at I som stævnearrangør er årsag til, at det er fedt at deltage til netop jeres stævne.*

Hvad vil I give deltagerne, og hvordan sikres leveringen af "den gode stævneoplevelse", så deltageren kommer igen?

**Hvorfor er det overhovedet interessant for klubben at få flere med til stævner?**

1) Økonomien hænger oftest bedre sammen

2) Mere at være stolt af - klubidentitet

3) Succeskriterium: Når vi lægger et stort arbejde i stævnet, har vi gjort det godt, hvis der kommer mange og det har været en indsats værd.

**Idéer og muligheder for klubarbejde før, under og efter stævnet**

At forholde sig strukturelt, planmæssigt og rutineret til stævneafholdelsen er en forudsætning for succeser med øget stævnedeltagelse, som ikke bare bygger på tilfældigheder. Det gør mange klubber allerede, men måske kan et par ekstra idéer prøves af og give yderligere succes?

Mere uddybende, så kan buddene på, hvad klubben kan gøre for at øge stævnedeltagelsen, deles op i klubaktiviteter**: Før, under og efter stævnet.** Derfor har vi nedenfor systematiseret klubbens tilgang i forhold til klubaktiviteter før, under og efter stævnet.

**Idébank:**

I det følgende findes en rækker idéer og forslag, som klubben kan bruge til at få flere med til stævnet.

Alle forslag sigter på at medvirke til skabe "Den gode stævneoplevelse".

På sin vis er der tale om kendte og ukendte selvfølgeligheder om stævneafholdelse. Vi har taget så meget som muligt med af ting, som er best practice i mange danske idrætsforeninger.

Det er ikke tanken, at alle idéer skal sættes i spil. Men at I vælger ud, hvad der passer til jeres stævne.

Med venlig hilsen

DFF's Breddeudvalg, B&U-udvalg og Udviklingskonsulent.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **Formål**  | Hvad er formålet med *klubbens* stævneEr formål og mål kendte, er det nemmere at vurdere, om man vil med og hjælpe til. | En kort beskrivelse |  |
|  | **Mål**  | Man kan ikke score uden mål!- hvor mange skal der komme?- hvor mange fra klubben skal deltage som fægtere?- hvor mange frivillige hjælpere skal engageres? | Er formål og mål kommunikeret til medlemmerne (og forældre)? |  |
|  | **Drejebog og opgavebeskrivelser** | Er der lavet drejebog for stævnet og opgavebeskrivelser for faste stævnefunktioner?Det er ofte nemmere og sige ja til og konkret løse en opgave, når man ved, hvad der forventeligt skal gøres....Kontinuitet: Når nye, andre skal overtage en opgave, skal de ikke genopfinde den dybe tallerken.... | En kort beskrivelse med en tjekliste er ofte nok. |  |
|  | **Aktiveringsplan for frivillige** | Klubbens stævne er en kærkommen lejlighed til at aktivere nye frivillige. Et stævne er en tidsafgrænset, nærværende og konkret opgave, som det er nemmere at sige ja til. Der er mange konkrete og praktiske ting, som man kan hjælpe med - og det er måske første skridt på vej ind i et frivilligt arbejde i klubben....Er der en enkel plan for, hvad der løses og hvem og hvordan de frivillige skal aktiveres? | En enkel plan, som svarer på, hvad, hvem skal spørges, hvilke opgaver, hvem skal spørge, hvordan skal der spørges?Kom ud til flere end "Tordenskjolds soldater"...mange vil egentlig gerne hjælpe, men er aldrig rigtig blevet spurgt....eller spurgt på den rigtige måde... |  |
|  | **Realitetstjek - trænere, dommere, o.a. frivillige** | Er det generelt nemt og motiverende for klubbens trænere, dommere o.a. frivillige at deltage?1) Er det nemt at få information?2) Er planer meldt ud i god tid?3) Får vi spurgt alle potentielle til opgaverne?4) Giver det status, anerkendelse og ros at hjælpe og bliver det synliggjort?5) Er der medindflydelse på egne opgaver - men også hjælp til løsning?6) Er der vejledning og konkret hjælp til opgaveløsning?7) Er der udgiftsdækning, lidt løn, fryns, udstyr, gratis uddannelse, fælles hyggeture, rejsegodtgørelse til andre stævner, ekstra lektioner eller andet, der gør det attraktivt at være med? |  |  |
|  | **Dommeruddannelse** | Plan for uddannelse af klubbens dommere.Kan vi stille med dommere selv, så vi selv opfylder pligtdommerkrav - og kan sikre en smidig stævneafvikling uanset dommere fra andre klubber? | Er der rutiner og en plan for undervisning af dommere i klubregi?Til daglig træning?Egne "dummies"-kurser?Studiegrupper?Udpeget kursister til DFF-kurser (talt med, tilsendt invitationer, informeret om udgiftsdækning |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Drejebog for klubbens stævne** | En huskeliste for, hvad klubben skal gøre før hvert stævne er en hjælp til de frivillige til at løse opgaverne - og sikrer opgaveoverdragelse til nye frivillige |  |  |
|  | **Dommere og trænere - hvem skal med?** |  |  |  |
|  | **Bestilling af DFF-stævnemateriel** |  | <http://www.faegtning.dk/bestilmateriel> |  |
|  | **Kontakt til andre klubber** | Har vi brug for hjælp fra andre klubber i forbindelse med afvikling af stævnet? | Kontakter og netværk. |  |
|  | **Overnatning** | Har vi et billigt tilbud til folk, der kommer langvejs fra?Et stævne til alles pengepung....... | Tjek om stævnehallen må bruges til overnatning?Arrangér overnatning på en skole eller kan man overnatte i en lokalidrætsklubslokaler mod lidt betaling?Kan der arrangeres privat indkvartering hos klubmedlemmer?Kan man finde billige vandrehjem, bed & breakfast, ect. |  |
|  | **Starttider og rejsetider** | I forhold til målgrupper og udenbys deltagere, starttider for konkurrencerne så placeret med hensyntagen til ankomst - og afrejse (hvis der ikke er overnatning...se ovf.). |  |  |
|  | **Pris** | Er stævnegebyret rimeligt i forhold til, hvad vi tilbyder? F.eks. i forhold til antallet af kampe, rejseudgifter m.m.Hvilke forventninger kan prisen give deltageren?Hvad får jeg for investeringen - stævnegebyr, rejse og kost, min tid? | Så lav en pris i forhold til stævnets udgiftsside.Rabat ved deltagelse i flere kategorier?Søskenderabat?Klubrabat? Til klubber, der stiller med mangedeltagere.Klubrabat egne medlemmer? Rabat til medlemmer, hvis familie hjælper? |  |
|  | **Pris udland** | Det er i forvejen dyrt for udlændinge at deltage grundet rejseudgifter - hvordan skal de lokkes til?Udenlandske deltagere trækker også danske til.... | Rabat eller gratis deltagelse for udenlandske klubber.Søge DFF om tilskud via Udviklingspulje:<http://www.faegtning.dk/node/117> |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Klubbens egne medlemmer** | Giver det mening at holde et stævne, hvis klubbens medlemmer ikke deltager?Hvordan skaber vi en god stævneoplevelse for vores egne medlemmer? | Se "Flere med til stævner - deltagerdel" |  |
|  | **Målgrupper** | Hvem er vores målgruppe? Bredde/elite/begge. Særlige aldersklasser, bestemte klubber? | Gør noget særligt for at få solgt stævnet til målgruppen - f.eks. en personlig henvendelse specielt til dem.Få tidligere deltagere til at anbefale stævnet i invitation, hjemmeside, Facebook ect. |  |
|  | **Andre klubber** | Lad være med at tro, at en email og en invitation på hjemmeside er markedsføring nok. Tag kontakt til klubber, I specifikt gerne ser som deltagere (målgrupper) | Personlig henvendelse. Lav aftaler. |  |
|  | **I god tid** – og i sidste øjeblik….! | I er i hård konkurrence med andre om klubbernes og fægternes tid. Få solgt deltagelsen i god tid – og lav eventuelt en opfølgning kort før sidste tilmeldingsfrist. | Invitationen er udsendt længe før DFF's minimumskrav om 1 mdr. før stævnet....Hvilke rutiner skaber I for at markedsføring sker i god tid - og evt. en ekstra gang" i sidste øjeblik"? |  |
|  | **Slutspurtsrunde** | Ringe, sms, epost-runde: Er der nogen klubber, som ikke er tilmeldt, som lige skal have en påmindelse fra træner eller anden frivillig? |  |  |
|  | **Noget særligt** | Hvorfor skal folk komme lige præcist til jeres stævne?What is in it for me/us? | Hvis der er særlige aktiviteter ud over fægtningen - se ndf. - så slå på også det i markedsføring... |  |
|  | **Lokalt** | Er stævnet synligt i bybilledet.Er lokalpressen informeret.Er der gjort noget for at skaffe lokale sponsorer? Hvordan markedsføres og synliggøres sponsoratet lokalt? | Sæt klubbens medlemmer til at hænge posters op.Lav en arbejdsgruppe, der skaffer lokale sponsorer. Arbejdet starter længe før stævnet.... |  |
|  | **Udlandet** | Hvordan får vi kontaktet udenlandske klubber?Hvad skal der til, for at få netop udlandet til at komme? | Send email, brug facebook, tag personlig kontakt, brug netværk fra andre danske klubber. Find adresser på forbundshjemmesider:<http://www.fencing.se/klubbar/><http://www.fekting.no/adresser/norske-klubber.html><http://www.fechten.org/ueber_uns/vereinsdatenbank.html> |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Noget særligt / Noget mere end "bare" fægtningen...** | Hvad kan I tilbyde under stævnet ud over fægtningen, der styrker den gode stævneoplevelse? | Fællesspisning (morgen, frokost, aften?).Gratis vand og frugt (obs tjek halregler, men sjældent problem, hvis det er gratis).En lille gave til alle (især B&U) - hvorfor vil alle børn spise på MacDonalds? Fordi de får en gave (som i indkøbspris er latterligt lav).Få en god fotograf til at tage et portrætfoto eller actionfoto af alle deltager (der har lyst).Bonusaktivitet - når du deltager kan du også prøve at skyde, løbe, kæmpe med plastvåben, cykle på ethjulet cykel....?Når du deltager deltager du i lodtrækning om...Hvis du hjælper til, deltager du i lodtrækning om....?Bod, der sælger fægteudstyr.Fægteudstyrsloppemarked: Køb brugt udstyr eller sælg dit gamle udstyr eller forær det til klubben...Reparationsbord: Alle deltagere kan få hjælp af klubfrivillige til at fixe udstyr. Eller måske bare låne et arbejdsbord og værktøjer efter at våbenkontrol er stoppet?Massagebiks: En massør giver sportsmassage.Et kort foredrag om et eller andet.En opvisningskamp - måske middelalder fægtning. |  |
|  | **Flest mulige kampe** | Value for money. Man rejser ikke til den anden ende af lande tog bruger en hel weekend på få kampe - medmindre man er elite.... Hvem er jeres målgruppe?Giv fægterne en chance for at få stævneerfaring - på den gode måde fremfor den dyre (flere stævner). | 2 puljerunder. Placeringskampe efter tabt udslagningskamp.P.t. sætter Ophardt nogle begrænsninger for, hvad der er muligt. |  |
|  | **Informationer til fægtere og klubber** |  | Mikrofon, opslagstavler, faldskærme m.m. |  |
|  | **Pænt goddag og farvel til alle klubber** | Man starter eller slutter jo ikke med f.eks. at skælde gæster ud, hvis man gerne vil se dem igen... |  |  |
|  | **Præmier** |  | Sejrsskammel....Medaljer VandrepokalerSponsorgaverSejrsmelodi - f.eks. We are the Champions... |  |
|  | **Anerkendelse til alle deltagere** | Fordi alle ikke kan vinde, men alle gerne skal komme igen. | Deltagerdiplom eller et andet minde, tshirt m.m. (især B&U). |  |
|  | **Ventetid ......** | Mellem runder, men tænk også på udslagne fægtere, der f.eks. skal vente på de, der stadig er med, og medfølgende forældre og søskende. | En klublegeonkel til børn, der sætter nogle fælles lege og spil igang? Inddrag også tilskuernes børn (søskende). Afsæt plads.Aktiviteter for medfølgende søskende, der ikke fægter? Oplagt med prøve at fægte eller nogle legetøjsvåben til de mindste....Bordfodbold, bolde, lodu, kortspil, dam, bob, hulahopringe, sjippetove ect.Kan udslagne fægtere fægte for sjov på en piste eller måske fægte en lille holdkamp? |  |
|  | **Brugerundersøgelse** | Et lille spørgeskema, der giver jer respons på stævnet - eller en postkasse til ros og ris. |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Få anerkendt de medlemmer og frivillige** | Forstærkende effekt på kommende deltagelse blandt tidligere og andre deltagere. | Sig tak til de frivillige, klap af alle børn, ect. Gør det på en måde, der er synlig for alle medlemmer til træning, hjemmeside, facebook. |  |
|  | **Synliggør klubbens indsats**  | Overfor egne medlemmer.... noget at være stolte af (klubidentitet)Over for lokalpressen....Overfor sponsorer. |  |  |
|  | **Næste stævne** er ……… | Hypet omkring 1 stævnedeltagelse er en anledning til at reklamere for næste stævne! |  |  |
|  | **Evaluering og opfølgning - organisatorisk** | Hvad fungerede, hvad fungerede ikke? Organisatorisk - ledelsesmæssigt.Hvad skal vi have styr på inden eller under næste stævne?Følge op på eventuel brugerundersøgelse. |  |  |