**Den gode stævneoplevelse med klubben.**

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

"Den gode stævneoplevelse med klubben" er oplevelsen af, at stævnet var godt på grund af den indsats, I specifikt ydede som deltagende klub.

Det er oplevelsen af stævnet som en *klub*oplevelse. Det handler om, at I som stævnedeltagende klub er årsag til, at det er fedt at deltage til stævner med klubben. Det er klart, at den gode stævneoplevelse som helhed også er forbundet med den indsats, som stævneafholderen yder, og de forventninger til stævnet, som jeres medlemmer har. Den del af den gode stævneoplevelse med klubben handler om, at I som deltagende klub får valgt de rigtige stævner ud til jeres medlemmer.

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

At forholde sig strukturelt, planmæssigt og rutineret til stævndeltagelse 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.

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

1) Stævneaktive medlemmer er ***medlemmer i længere tid*** end ikke-stævneaktive (fastholdelsesfaktor)

2) Stævneaktive medlemmer er ***mere engagerede medlemmer***, der hellere og i større grad løser frivillige opgaver i klubben (frivillighedsfaktor).

3) Jo flere, jo sjovere. Jo billigere og jo flere medaljechancer?

**Idébank:**

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

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

På sin vis er der tale om kendte og ukendte selvfølgeligheder om stævnedeltagelse. 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 klub.*

Med venlig hilsen

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Formål**  | Hvad er formålet med *klubbens* stævnedeltagelse?Man kan ikke lave en plan uden formål....Er formål og mål kendte, er det nemmere at vurdere, om man vil med | Kommunikér formål og mål til medlemmerneDet behøver jo ikke være en lang beskrivelse.....Hjemmeside, mail, møder, træningsaften - løbende. |  |
|  | **Mål**  | *Man kan ikke score uden mål....:*Udviklingsmål (hvad skal læres?). At lære at fægte og lære at konkurrere kan indarbejdes alle niveauer og dækker alle fægtere - ikke alle kan vinde, men alle niveauer kan lære og gøre erfaringer.Præstationsmål (hvilke placeringer?). Deltagelsesmål: Antal (hvor mange skal vi have med?).Formål og mål medvirker til markedsføring (signalværdi) og forventningsafstemning. | Er formål og mål kommunikeret til medlemmerne (og forældre)?(mundtligt, skriftligt eller begge dele).Er mål indarbejdet og medtænkt i sæsonplan? |  |
|  | **Sæsonplan for stævner** | En fælles sæsonplan for klubbens stævnedeltagelse, hvoraf information om stævner fremgår. Ledelse og trænere laver planen sammen - eller ledelsen giver en trænere en ramme: Mål, økonomi, antal stævner, stævneniveau.Svarer valg af stævner til den gode stævneoplevelse med klubben? Svarer valg af stævner (antal, niveau) til målene - og nogenlunde til de forventninger som HELE målgruppen har? Passer varerne til de fleste af kunderne i butikken? | Fordelt på målgrupper B&U, Voksne, elite?Er planen kommunikeret til medlemmerne?Hvis klubben "kun" deltager i DFF Ranglistestævner og regionale cups kan man nøjes med at sende disse planer ud. |  |
|  | **Realitetstjek - medlemmer** | Er det generelt nemt og motiverende for medlemmerne at deltage?1) Er det nemt at få information?2) Er det nemt at tilmelde sig?3) Er prisen den rigtige? Er der tilskud og rimelige rejse - og overnatningsmuligheder?4) Er niveauet passende, er afstanden til stævnet passende (tidsforbrug)?5) Begyndere - er det nemt at låne udstyr?6) Er det klart, hvad medlemmet får ud af at deltage? Ikke alle kan vinde..... What's in it for me? | Realitetstjek: Tal med nogle medlemmer om de kunne tænke sig at deltage og finder målene interessante. Spørg ikke kun "eliten". |  |
|  | **Realitetstjek - trænere, dommere, o.a. frivillige** | Er det generelt nemt og motiverende for trænere, dommere, ect. 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, synliggørelse.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? |  |  |
|  | **Drejebøger, regler og jobbeskrivelser** **for fællesrejse, overnatning og eller kørsel og kørselskoordinering** | Er der normer og retningslinjer, så opgaverne er lettere at løse og overtage. Er de gensidige forventninger til jobs klare? | Hent inspiration hos andre klubber også udenfor fægtesporten.En kort beskrivelse i punktform er ofte nok. |  |
|  | **Våbenreparationskurser** | Der afholdes løbende kurser for såvel stævneaktive som andre, hvor man lærer at blive selvhjulpen.Der er fastlagt datoer.Der er en drejebog for kursus og undervisningsmateriale, så opgaven er nemmere at sætte sig ind i. | Kurser ligger tidsmæssigt således, at medlemmerne kan nå at øve sig og ikke skal stresse med reparationer....Anvend træningstider eller lige før eller efter alm. træning? |  |
|  | **Værdisæt og adfærdsnormer** | Er der udarbejdet et værdi/regelsæt for klubbens optræden til stævner - herunder forventninger til fægtere, trænere, forældre?Det forebygger/løser konflikter og skaber positive forventninger.En forening er et forpligtende fællesskab, hvor det forventes at medlemmerne er med - til at hjælpe med opgaverne..... Er den forventning meldt godt ud til alle? | Er værdisæt og adfærdsnormer kommunikeret til medlemmer og andre. |  |
|  | **Træneropgavebeskrivelse** | Hvilke opgaver forventer klubben, at trænerne løser før, under og efter stævnet?Beskrivelsen gør det nemmere og hurtigere for nye trænere at tage over og løse opgaver tilfredsstillende. |  |  |
|  | **Dommerplan -****dommeruddannelsesplan** | Har I nok dommere i forhold til jeres sæsonplan eller generelt (deltagerantal og antal stævner)?Tal med jeres dommere og skriv ned, hvor længe I kan regne med dem over sæsoner og uddan nye ud fra denne viden. Undgå overraskelser over sæsonen - f.eks. unge der flytter, gamle som stopper ect.Får I spurgt alle potentielle? Får I givet dem viden og erfaring med hjemmefra? | Sæt cirkatal på behov i f.h.t deltagermål. Find dommere i god tid - frem for i sidste øjeblik efter tilmedlingsfristen....Klubuddannelse - 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 stævnedeltagelse** | 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?** |  | Mødes og aftale hele sæsonen i god tid? |  |
|  | **Fællesrejse, overnatning eller kørsel og kørselskoordinering** | Information til deltagere om klubbens tilbud.Her bør klubben byde ind med noget - ellers kan man næsten lige så godt tage afsted privat... Gode muligheder for som klub at tilbyde noget - og noget at skabe fællesskab og oplevelse omkring.... |  |  |
|  | **Klubudstyr - fællesudstyr** | Skal der pakkes ekstra tøj, våben, værktøjskasse, picnickurv, klubflag? |  |  |
|  | **Træner-fægter-forberedelse** | Har træneren forberedt fægterne teknisk og taktisk op til det enkelte stævne i forhold til fægterens og stævnets niveau og trænings - og stævneplaner? | Lektioner, vejledt selvtræning, samtaler. |  |
|  | **Kontakt til andre klubber** | Hvem og hvor mange stiller vi og I med? Kan vi hjælpe hinanden med kørsel, trænere, dommere…..? | Ring - så får I svar straks... |  |
|  | **Noget særligt**  | Skal være noget særligt for klubbens medlemmer under stævnet? F.eks. fællesfrokost, kage, frugt, lektion under stævnet eller efter ect. |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Markedsføring - overordnet** | **Hvad/hvorfor** | **Hvordan?** | **Ansvarlig** |
|  | **Sæsonplan for stævner** | Klubbens sæsonplan skal ud i god tid til ALLE medlemmer.Så medlemmerne kan planlægge deltagelse.Signalværdi: Dette er en klub, der tager stævnedeltagelse seriøst ... så vil frivillige gerne deltage og hjælpe.  | Epost, hjemmeside, Facebook, fysisk udlevering, ophæng i klubben, m.m. |  |
|  | **Informationsmøder f.eks. i forbindelse med**  sæsonplan. | For voksne typisk i forbindelse med træning. B&U typisk et forældremøde | En fantastisk anledning til at finde frivillige til stævneopgaver...En anledning til udover markedsføring at kommunikere mål, formål,værdisæt og normer. |  |
|  | **What's in it for me?** | Er det klart, hvad medlemmet får ud af at deltage? Ikke alle kan vinde..... What's in it for me? | Betone flg. i markedsføring: Udviklings - og læringsmål, fællesskab, oplevelse, venskaber, spænding,  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Markedsføring - specifikt - hvert stævne** | **Hvad / hvorfor** | **Hvordan?** | **Ansvarlig** |
|  | **Anbefal, anbefal og anbefal** | Den mest effektive markedsføring er en personlig anbefaling). Trænere er nøglepersoner:Mest effektivt ved trænerens personlige henvendelse til fægteren, fordi træneren er den man kender og en fagperson. Hvis træneren siger, jeg skal med, så.... | Hvordan sikrer I, at trænere får anbefalet de stævner, som I har udvalgt?Prøv også systematisk at få fægtere og forældre til at anbefale: Til træning, hjemmeside, Facebook o.lign.Skab anbefalingsrutiner og/eller kultur.  |  |
|  | **I god tid** – og i sidste øjeblik….! | I er i hård konkurrence med andre om medlemmernes fritid. Få solgt deltagelsen i god tid – og lav eventuelt en opfølgning kort før sidste tilmeldingsfrist. | Hvilke rutiner skaber I for at markedsføring sker i god tid - og evt. en ekstra gang" i sidste øjeblik"? |  |
|  | **Slutspurtsrunde** | Ringe, sms, epost-rundeEr der nogen medlemmer, som ikke er tilmeldt, så lige skal have en påmindelse fra træner eller anden frivillig? |  |  |
|  | **Invitationen** - **kommer I ud TIL ALLE** relevante, potentielle deltagere? | Eller kun de bedste og mest ihærdige (som jo alligevel ville deltage). Eller kun dem, der var til træning dén dag?træning? Brug opslag i træningslokalet, pc til træning, hjemmeside eller link til DFF’s hjemmeside, Facebook, del invitationen ud i trykt form.  | Optimalt: Brug mange kommunikationsformer. |  |
|  | **Fællesrejse, overnatning eller kørsel og kørselskoordinering** | Information skal ud sammen med stævneinvitationen |  |  |
|  | **Næste stævne** er ……… **/****Vi ses til næste stævne, som er...** | Opfølgning (f.eks. ros og anerkendelse til træning, stævnerapport på hjemmeside *efter* ét stævne er en anledning til at reklamere for næste stævne - eller link til sæsonplanen!Brug "hypet" omkring en god stævneoplevelse til reklame for det næste. | Til træning og på hjemmeside m.m. |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Er det nemt** at tilmelde sig i klubben? | Proceduretjek – realitetstjek. Er det for vanskeligt, så står nogen af... | Prøv f.eks . at få en ikke stævnehaj til følge jeres anvisninger |  |
|  | **Er det kommunikeret** til medlemmerne | Hvordan, hvor og til hvem det gøres? | Vejledning på hjemmeside e.lign. |  |
|  | **Ophardt-Online** | Ved trænere og klubbens Ophardt-ansvarlige, hvordan det gøres i Ophardt?Få løbende oplært nye, så I ikke får problemer, når ansvarlig stopper. |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Trænere, der er trænere for ALLE medlemmerne** | Sørg for at de får coachet og får tid til at være noget for medlemmer Feedback til ALLE | Find om muligt andre til at være dommere og reparere våben ect. |  |
|  | **Våbenreparatør** | Er der en fra klubben, der kan hjælpe med at fixe klubbens og medlemmernes våben? |  |  |
|  | **Mødepunkt** | Et fast sted til klubudstyret og hvor medlemmer kan finde hinanden. | Måske er stedet markeret med klubflag, maskot e.lign |  |
|  | **Goddag og farvel til alle medlemmer** |  |  |  |
|  | **Vi hepper på hinanden** |  |  |  |
|  | **Ventetid som fællesskabstid** | Udover at heppe på de andre medlemmer i ventetiden kan vi som klub finde på aktiviteter, som kan slå den uundgåelige ventetid i hjel. | En klublegeonkel til børn? Inddrag også tilskuernes børn (søskende)Lave våben sammen.Varme op sammen.Analysere kampe sammen. |  |
|  | **Noget særligt /****Klubfællesskabet til stævnet** | Hvad kan I tilbyde under stævnet, der styrker klubfællesskabet og oplevelsen af, at stævnet er godt, fordi I er afsted sammen som klub?Den gode stævneoplevelse med klubben. | Fællesspisning (morgen, frokost, aften?)Klubflag, maskot, slagord?Kage bagt af forældre eller fægtere.The og kaffepicnickurv til forældre og klubfrivillige?Sundt slik og frugt med hjemmefra til alle?Klubmærker på fægtetøj eller træningstøj. |  |
|  | **Ventetidsmanual** | Lav en lille liste til fægterne om, hvad ventetid kan bruges til | Tag en god bog med, lektier, spille spil, spise ect. |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Få anerkendt de medlemmer og frivillige** | Forstærkende effekt på kommende deltagelse blandt tidligere og andre deltagere. | Ikke kun dem, som vandt, men alle, der var med.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 deltagelse -**  | Også for /om lille begynder Peter og Charlotte på 40 år...At formidle historier om vindere er oplagt, nemt, og styrker klubidentiteten. Lidt sværere er det at lave generelle stævnehistorier, MEN måske er det markedsføringsmæssigt interessant.Hvilke motiver har deltagerne for at komme til stævne? Ikke alle medlemmer kan identificere sig med vindere og ikke alle kan vinde. Så lav indimellem andre historier om klubbens gode stævneoplevelse, som kan tiltrække andre grupper af fægtere. At klubben vinder DM får ikke nødvendigvis Charlotte på 40 til at deltage til næste stævne...... | Billeder på Facebook og hjemmeside. Artikel til hjemmeside, nyhedsbrev og lokale medier.Resultatformidling – brug Ophardt(alm. Bruger log-in), som kan lave klubbens egen resultatoversigt….. |  |
|  | **Næste stævne** er ……… | Hypet omkring 1 stævnedeltagelse er en anledning til at reklamere for næste stævne! |  |  |
|  | **Repons, feedback og opfølgning til træning til ALLE.** | Trænere der bruger de gjorte stævneerfaringer for gruppen og individuelt ved kommende træninger | Fællesprogrammet, lektioner, udviklingssamtaler, træningsplaner |  |
|  | **Evaluering og opfølgning - organisatorisk** | Hvad fungerede, hvad fungerede ikke? Organisatorisk - ledelsesmæssigt.Hvad skal vi have styr på inden eller under næste stævne? |  |  |
|  | **Ophardt Online** | Informér og oplær medlemmerne i , hvordan de opretter og tjekker deres biografi på Ophardt - så alle kan følge med i deres præstationer. |  |  |