



# Cirkels van betrokkenheid bij verenigingen

*Minder klanten en meer kartrekkers binnen jouw vereniging*

Hoi! Als zelfstandig gespreksleider/dagvoorzitter heb ik veel bijeenkomsten begeleid met verenigingsbestuurders. Zo pikte ik allerlei ideeën op over persoonlijke en positieve benadering van leden. Die heb ik verzameld en aan een eigen kapstok gehangen: ***de cirkels van betrokkenheid***.

De cirkels zijn de basis voor effectief participatiebeleid. Hierbij vormen ontvangst, binding en activering één geheel: goed vrijwilligersbeleid begint met het ontvangst van je nieuwe leden.

Gebruik de elementen die bij jullie passen, geef er een eigen draai aan en koester je eigen DNA. In de ideeën herken je een focus op sportclubs, maar deze zijn ook toepasbaar buiten de sport.

Kortom: doe er je op eigen wijze je voordeel mee en deel het met wie je maar wilt!

Gersom Smit





# Inleiding op de cirkels van betrokkenheid

*Leden zijn veel meer betrokken dan bestuurders denken!*



# De cirkels van betrokkenheid



**Uitdaging: leden enthousiasmeren richting de kern van de club**

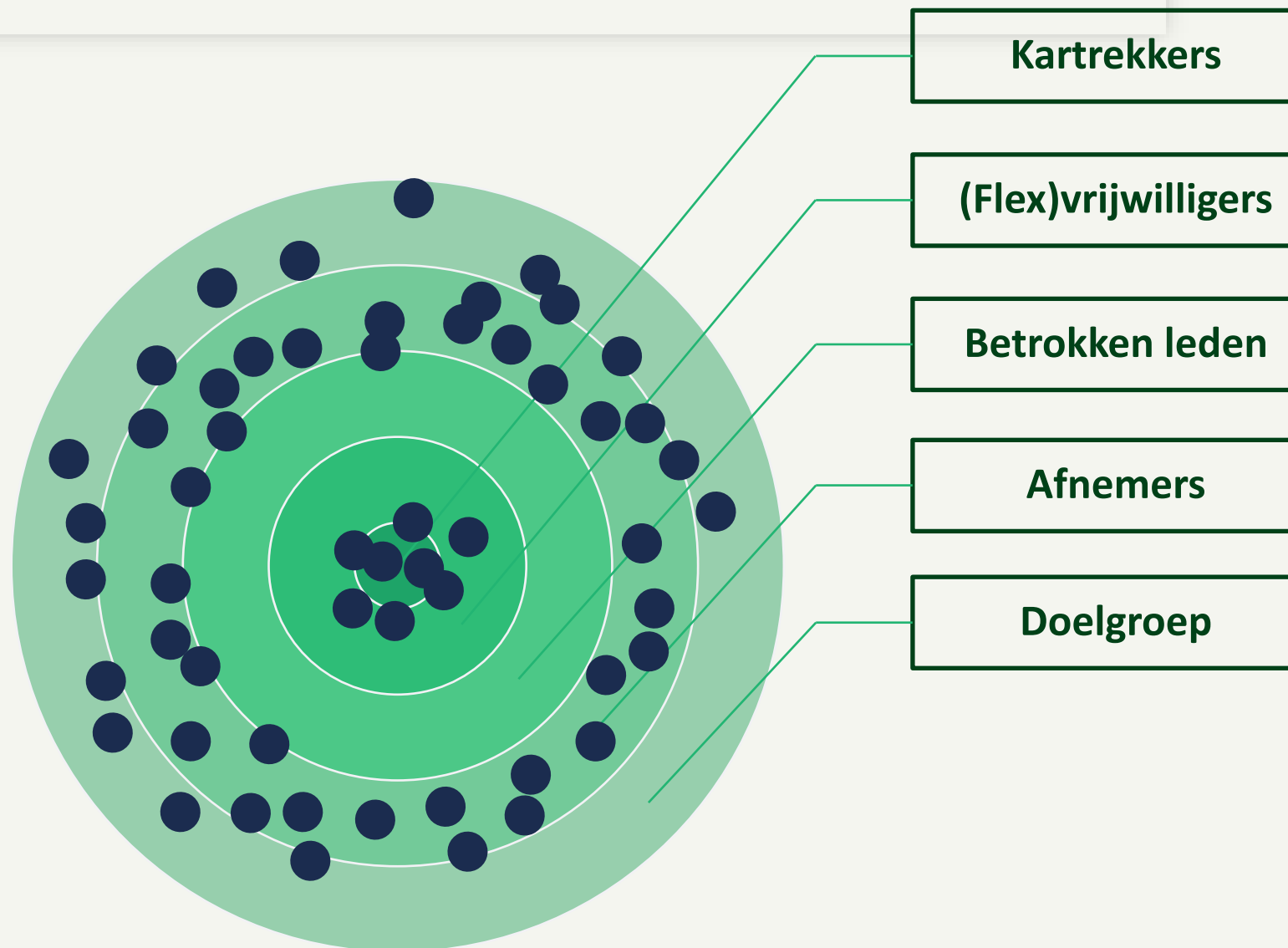


# Wat is de situatie op jouw vereniging?



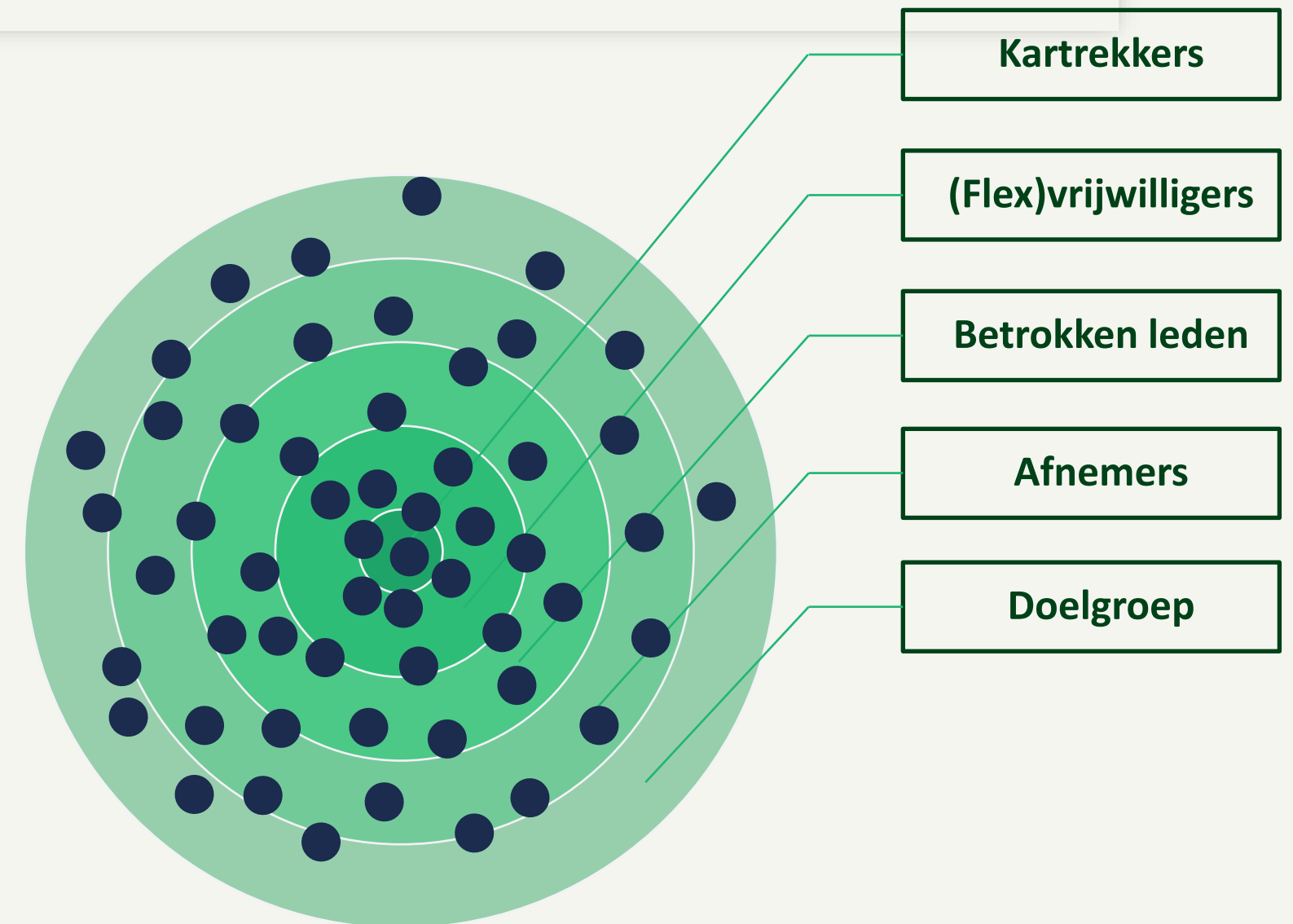
## De realiteit bij veel verenigingen:

Veel taken bij weinig mensen. Een kloof tussen harde kern en de rest van de leden. Vrijwilligers zoeken voelt als trekken aan een dood paard. Kartrekkers zijn veelal uitvoerend bezig en zien geen kans om persoonlijk in leden te investeren

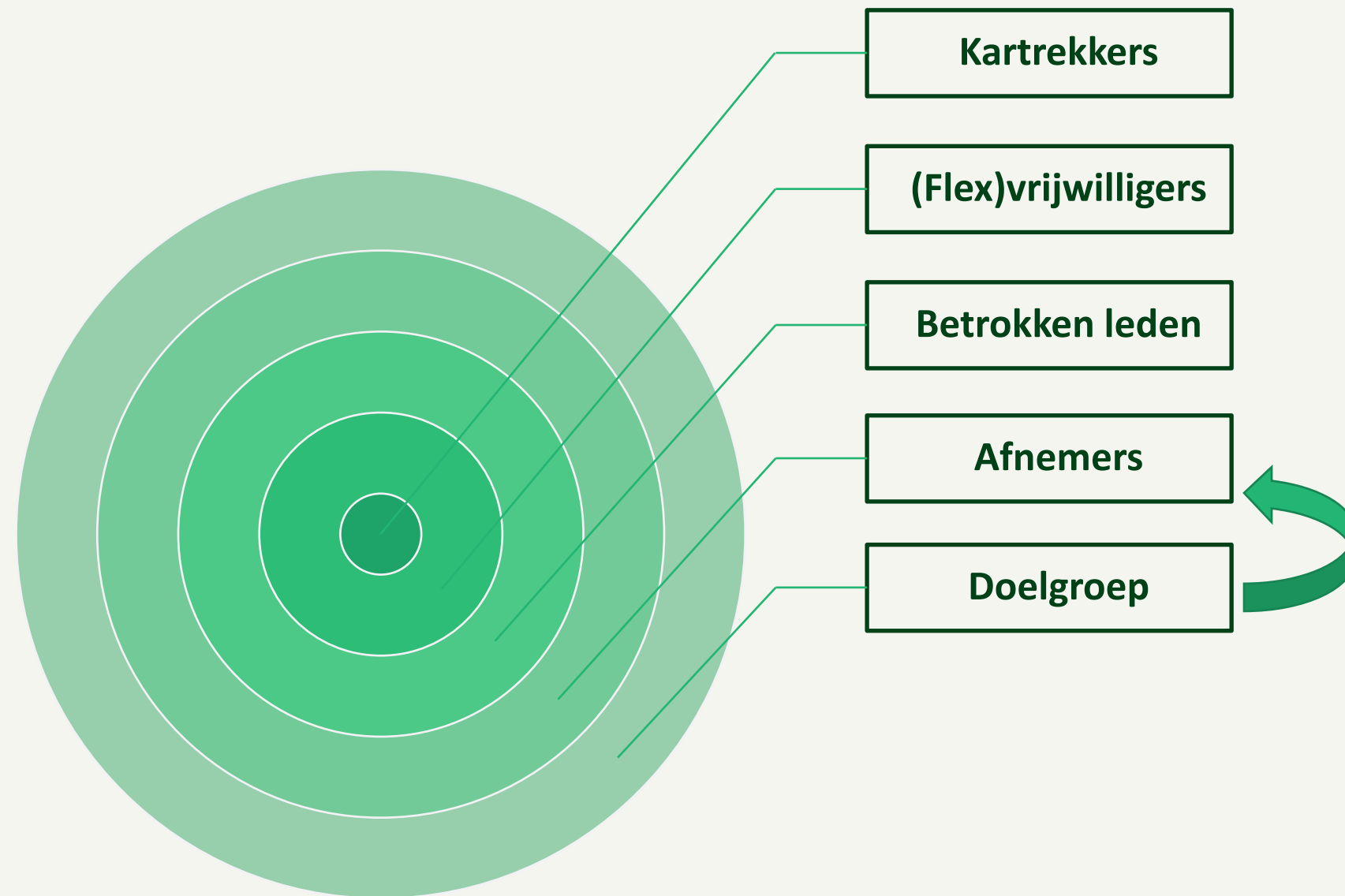


## De gewenste situatie:

Alle lagen zijn goed gevuld en er is doorstroom. Leden worden vanuit een enthousiaste, positieve toon geactiveerd. Dankzij voldoende uitvoerende hulp hebben kartrekkers ruimte om (nieuwe) leden te enthousiasmeren en begeleiden.



# Valkuil #1: alleen investeren in de werving

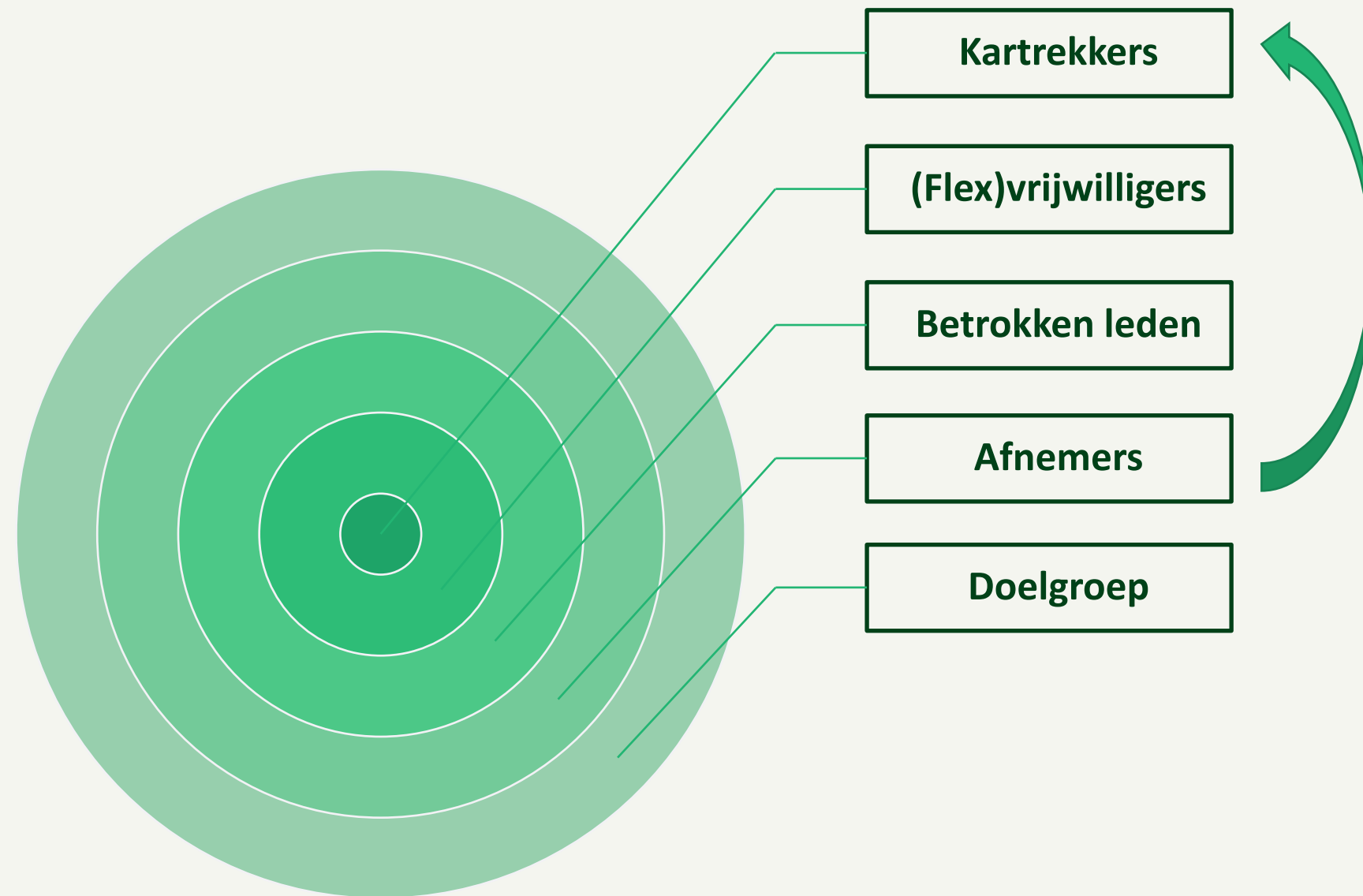


Geslaagde wervingscampagnes en open activiteiten, maar geen persoonlijke aandacht meer vanaf het moment van lid worden

**Ledenbinding is met meest kansrijk tijdens de eerste contacten**



## Valkuil #2: onpersoonlijke benadering + te grote stappen



Te lezen op veel sites en socials:

“Voorzitter gezocht!”

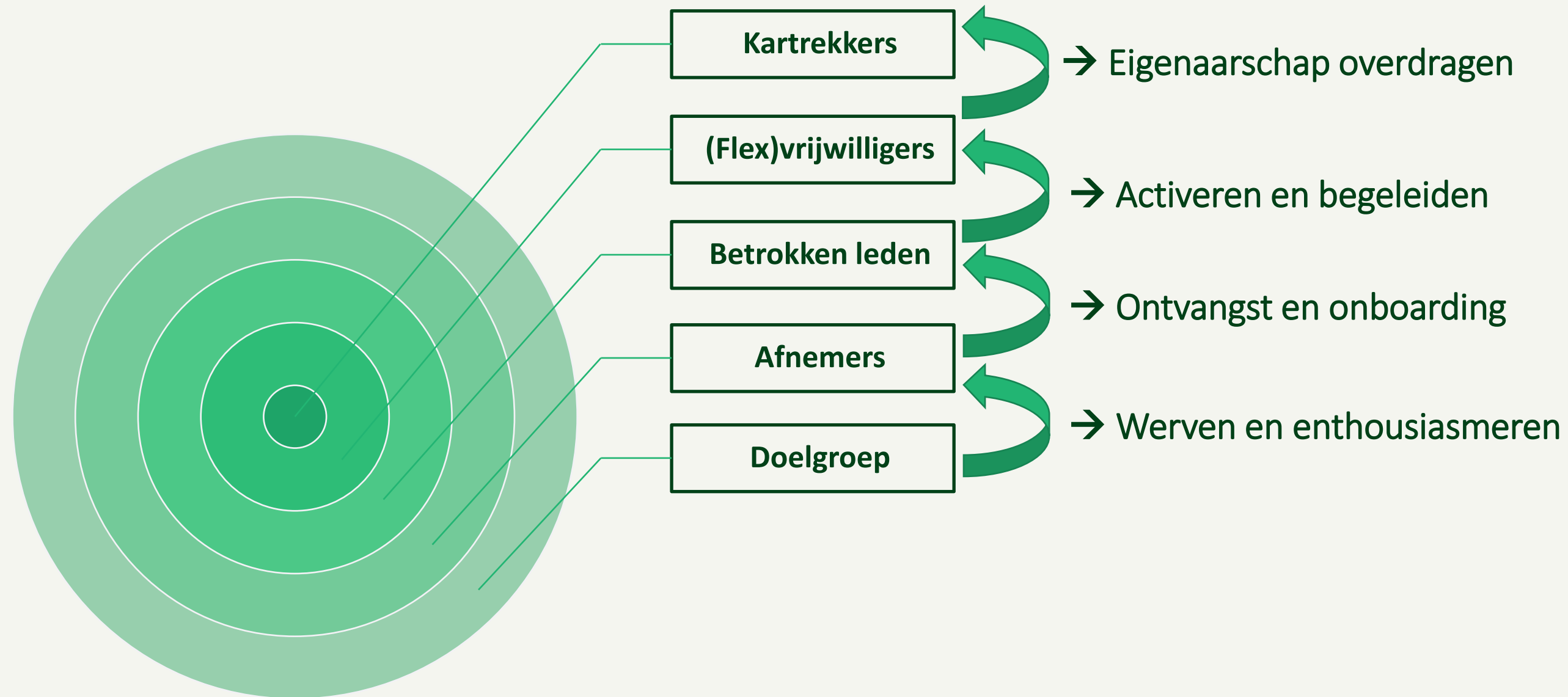
“Vrijwilligers gezocht”

“Commissieleden gezocht”

→ Nauwelijks effectief want het schrikt af en leden voelen zich niet persoonlijk aangesproken

**Leden zetten maar één stap tegelijk!**

# Dus: investeer in álle stappen als vereniging



**Effectief vrijwilligersbeleid: persoonlijke aandacht op alle stappen**

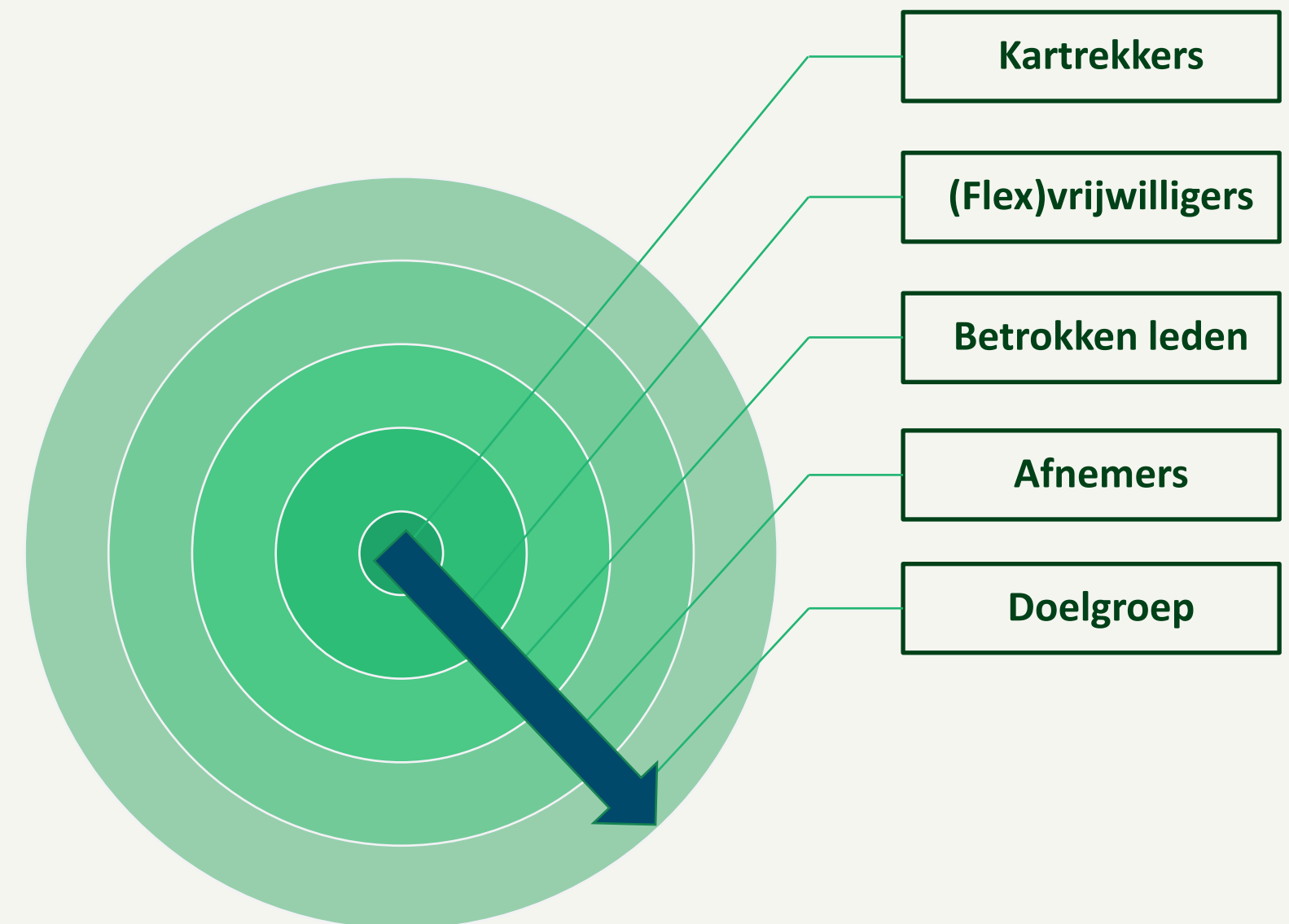
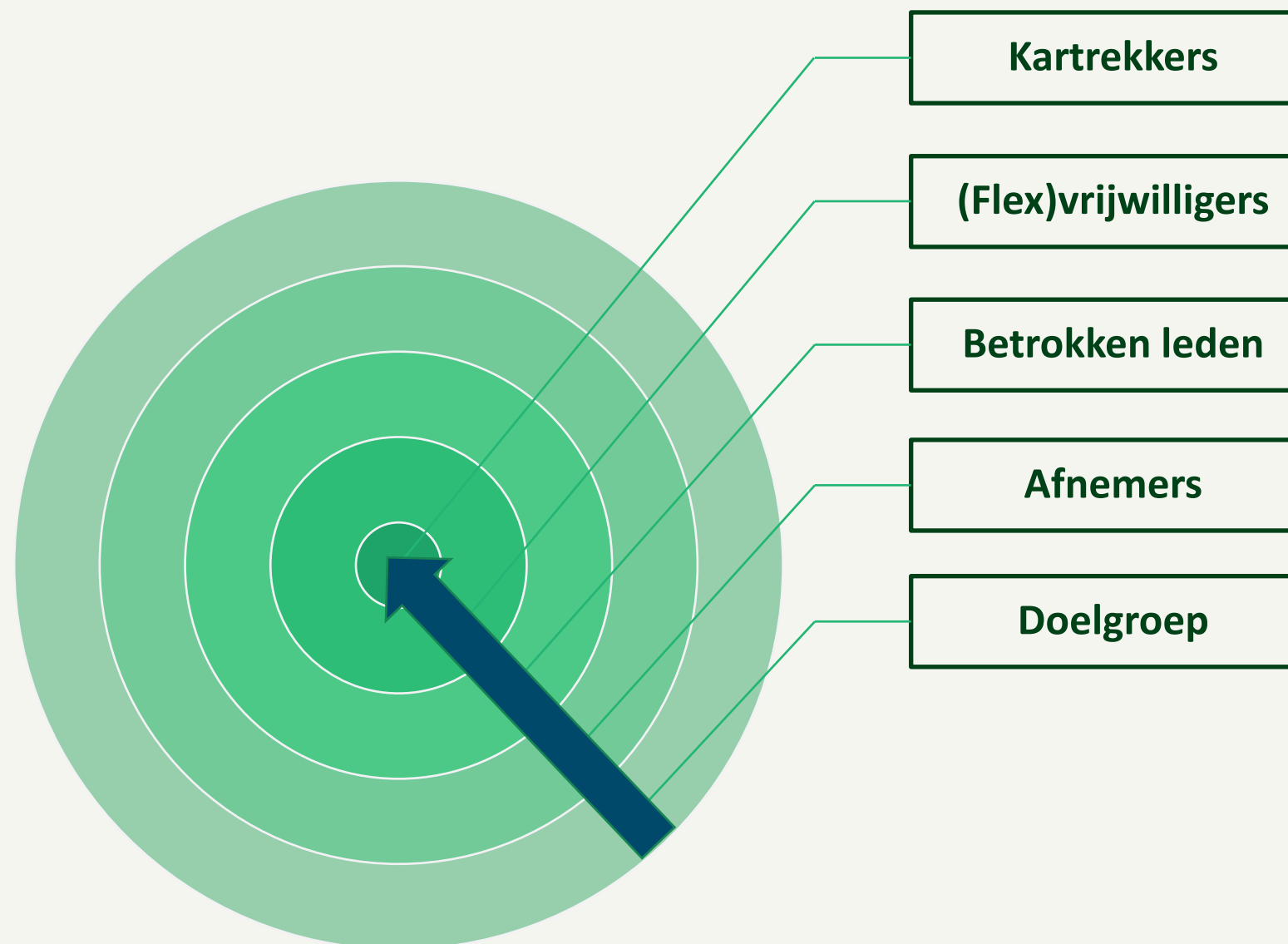


# Bijpassende houding van het bestuur



**Faciliterend bestuur** waarbij de ideeën van de doelgroep, leden en vrijwilligers leidend zijn  
→ nadruk op bevragen en betrekken

**Klassiek bestuur** waarbij het centraal geformuleerde beleid leidend is  
→ nadruk op zenden en aansturen





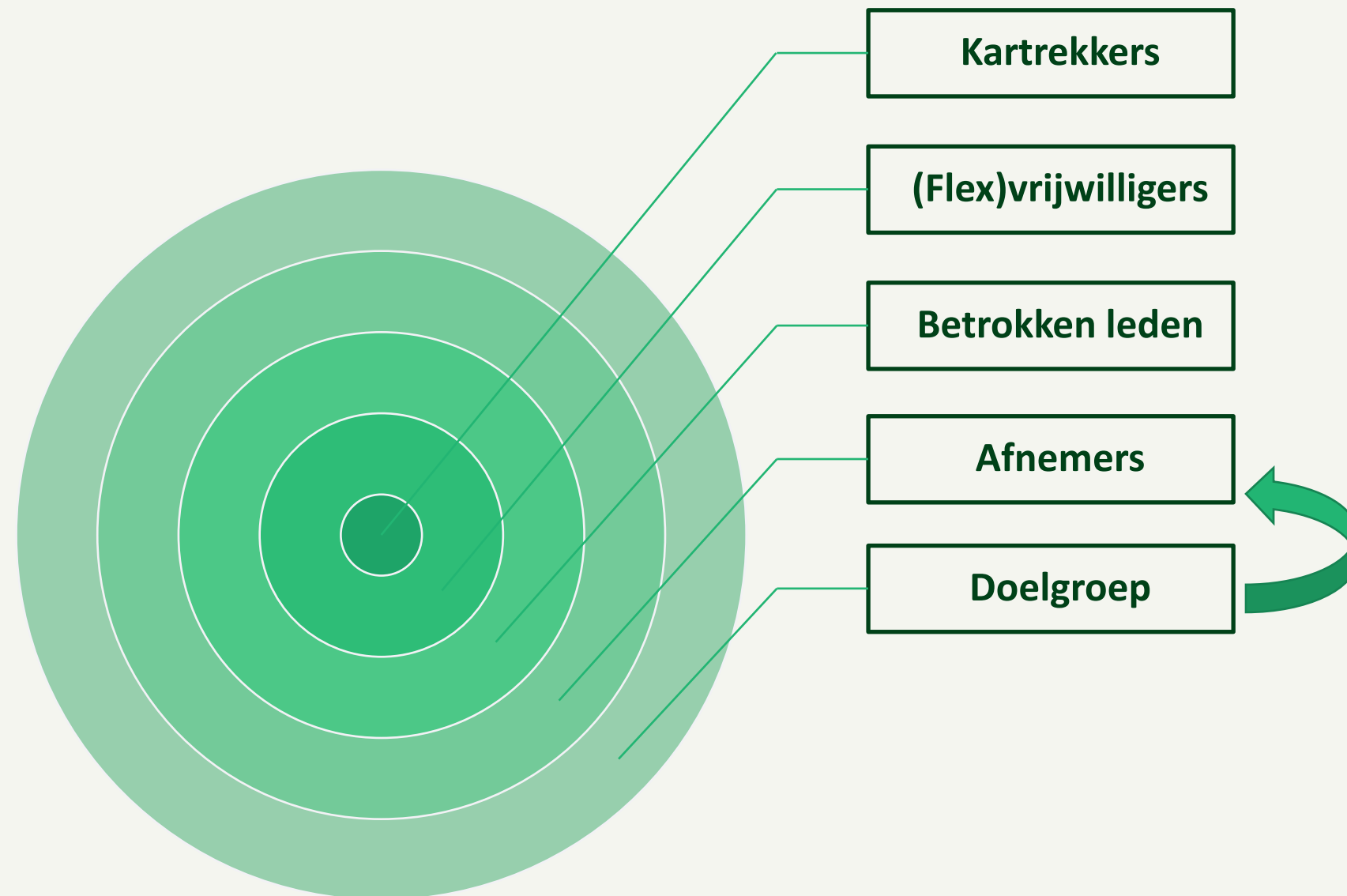


## Inzichten + acties per stap

*Aan de slag met een persoonlijke benadering binnen de vereniging!*



# 1. Werven en enthousiasmeren



- Hoe scherper de doelgroep hoe effectiever de werving (leeftijd, geslacht, ervaring, spelniveau, recreatief vs prestatief, etc)
- Verdiep je in de gewenste doelgroep: waar zijn ze naar op zoek? Ga persoonlijk met ze in gesprek!
- Hou de club een eerlijke spiegel voor: wat moeten we veranderen om aantrekkelijk te zijn/blijven voor onze doelgroep?
- Wees al vóór het lid worden transparant over wat de doelgroep op de club kan verwachten: wat heb je te bieden en welk commitment vraag je?

**Binding begint met een goede match van vraag en aanbod**



## 1b. Aan de slag met werven en enthousiasmeren



Actie: benaderen x leden uit de (doel)groep die je meer wilt binden aan jouw club (al dan niet lid)

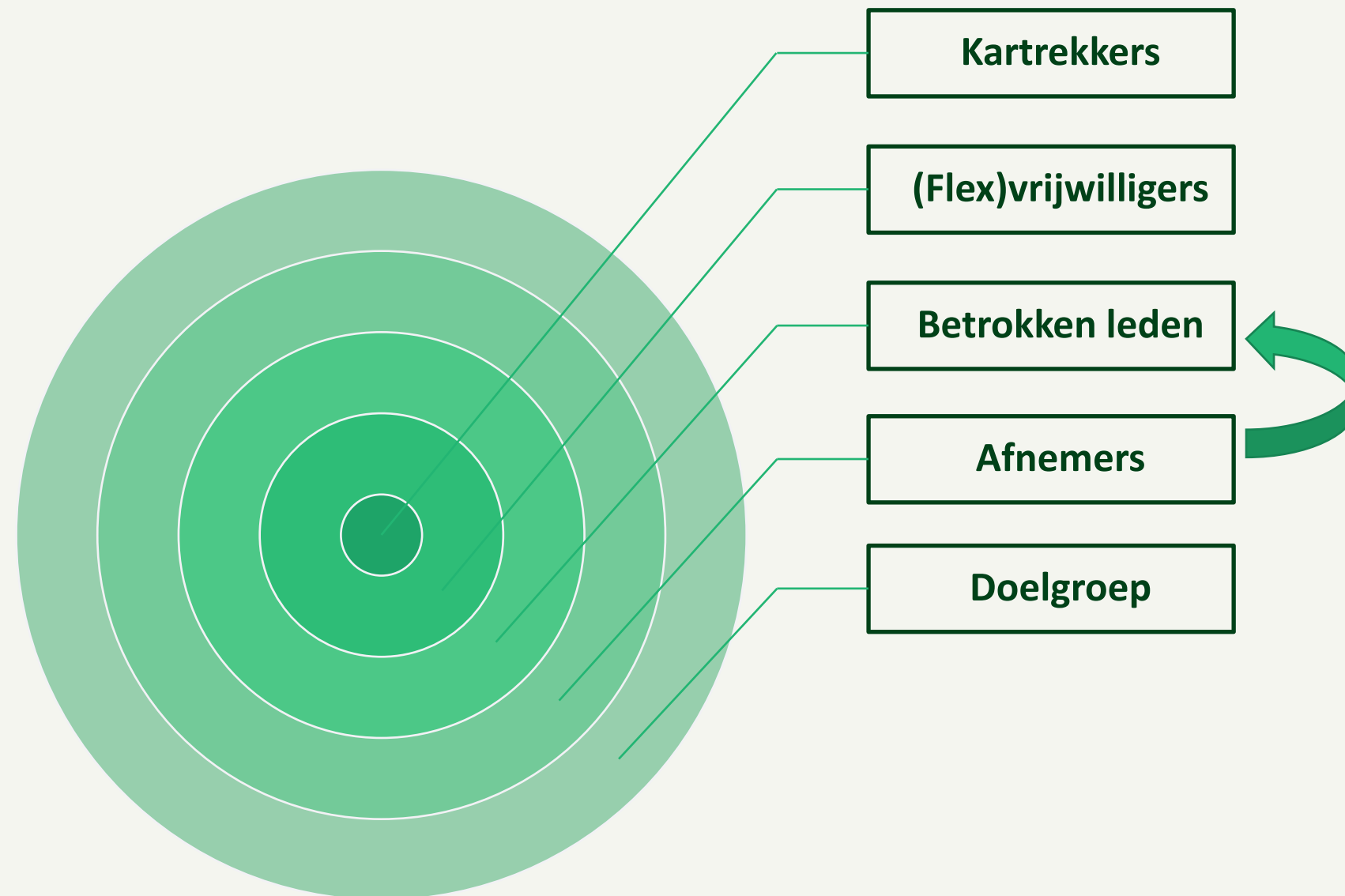
Hoofdvraag: hoe sluiten we ons aanbod (nog) beter aan bij jouw vraag?

Doel: ontdekken waar winst zit in het aanbod van de club

- Wat zijn voor jou geschikte tijdstippen?
- Hoeveel tijd heb je beschikbaar? (commitment vs flexibiliteit)
- Wat is jouw spelbeleving? (recreatief/prestatief)
- Hoe belangrijk zijn aanvullende (sociale) activiteiten voor jou?
- Zoek je afwisseling in aanbod of juist niet?
- Wat is voor jou belangrijk qua informatievoorziening en digitale mogelijkheden?
- Welke (individuele) begeleiding en uitdaging vind jij belangrijk?
- Waar hecht je aan qua sfeer in de groep/teams?
- Welke faciliteiten zijn voor jou belangrijk?
- Welke horeca voorzieningen zijn voor jou belangrijk?
- Wat mag het kosten? Welke belemmering ervaar je qua betaalbaarheid?



## 2. Ontvangst en onboarding



- Een snelle, persoonlijke reactie bij aanmelding
- Organiseer een leuk welkom. Komt daar niemand op af? Vraag ze wat ze wél leuk zouden vinden
- Draag je DNA over (rondleiding, filmpjes, quiz, etc)
- Maak persoonlijk kennis, weet wie er lid wordt
- Spreek uit welke inzet op de club er wordt verwacht, maar laat ze wel eerst even landen/wennen
- Breng nieuwe leden samen (opstarttrainingen, appgroep, activiteiten exclusief voor nieuwe leden)
- Persoonlijke buddy of nieuwe leden coördinator
- Voer een '100-dagen' gesprek: Hoe bevalt het? Welke drempels ervaar je? Voel je je al thuis?
- Zorg dat trainers extra investeren in nieuwe leden en dat ze monitoren of mensen zich al thuis voelen
- Investeer ook in ouders van nieuw jeugdleden, breng ze in contact met andere ouders

**Wie in het 1<sup>e</sup> jaar niet gezien en betrokken wordt, zegt z'n lidmaatschap op of blijft voor altijd afnemer**



## 2b. Aan de slag met ontvangst en onboarding



Actie: benader x leden/ouders die max 1 jaar lid zijn, uit de groep die voor jullie belangrijk is

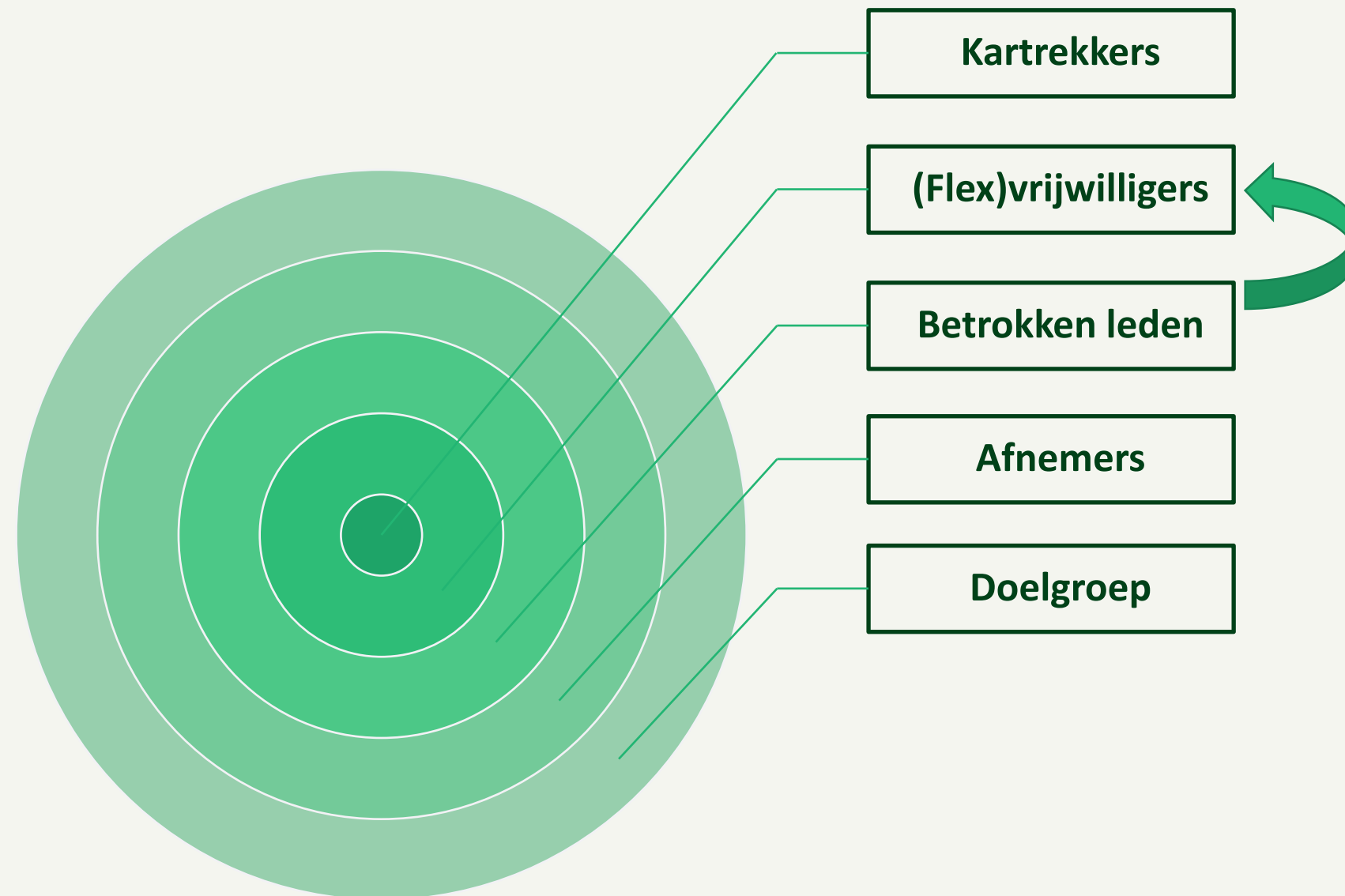
Hoofdvraag: hoe ervaar je het ontvangst en het 1<sup>e</sup> jaar als lid van onze club?

Doel: zorgen de mensen zich gezien voelen en leren hoe het ontvangst nog beter kan

- Hoe lang ben je al lid?
- Wat waren je eerste ervaringen op de club?
- Welke verwachtingen had je toen je lid werd?
- Zijn die verwachten uitgekomen?
- Heb je al veel mensen leren kennen?
- Voel jij je al thuis op de club?
- Wat kan de club doen om jou (nog) meer te verbinden?
- Welke tips heb jij over het ontvangstproces?
- Wat is jouw indruk van de club in het algemeen?
- Welke ideeën heb je om de club nog mooier te maken?
- Wat is voor jou een passende manier om je in te zetten voor de club?
- Voor wat voor iets mag ik bij jou aan kloppen om de club te helpen?



### 3. Activeren en begeleiden



- Ga persoonlijk in gesprek met betrokken leden die nog niet actief zijn als vrijwilligers
- Minder focus op klanttevredenheid en meer op ledenbetrokkenheid: het niet vóór maar mét leden organiseren
- 'Witte-rook-sessie': pas als alle taken zijn verdeeld kunnen we van start met het nieuwe seizoen
- Voorkom massa-oproepen die het imago van vrijwilligerswerk beschadigen: 'niemand wil blijkbaar helpen'
- Activeer vanuit de persoon (wat vind jij leuk om te doen?) i.p.v. vanuit de taak (dit moet er gebeuren)
- Begin met kleine, afgebakende, concrete taken
- Help iemand persoonlijk op weg helpen en informeer naar de 1<sup>e</sup> ervaringen (buddy's, duo's)
- Maak het gezellig!

**Van moeten naar willen: meedoen omdat het leuk is!**



## 3b. Aan de slag met activeren en begeleiden

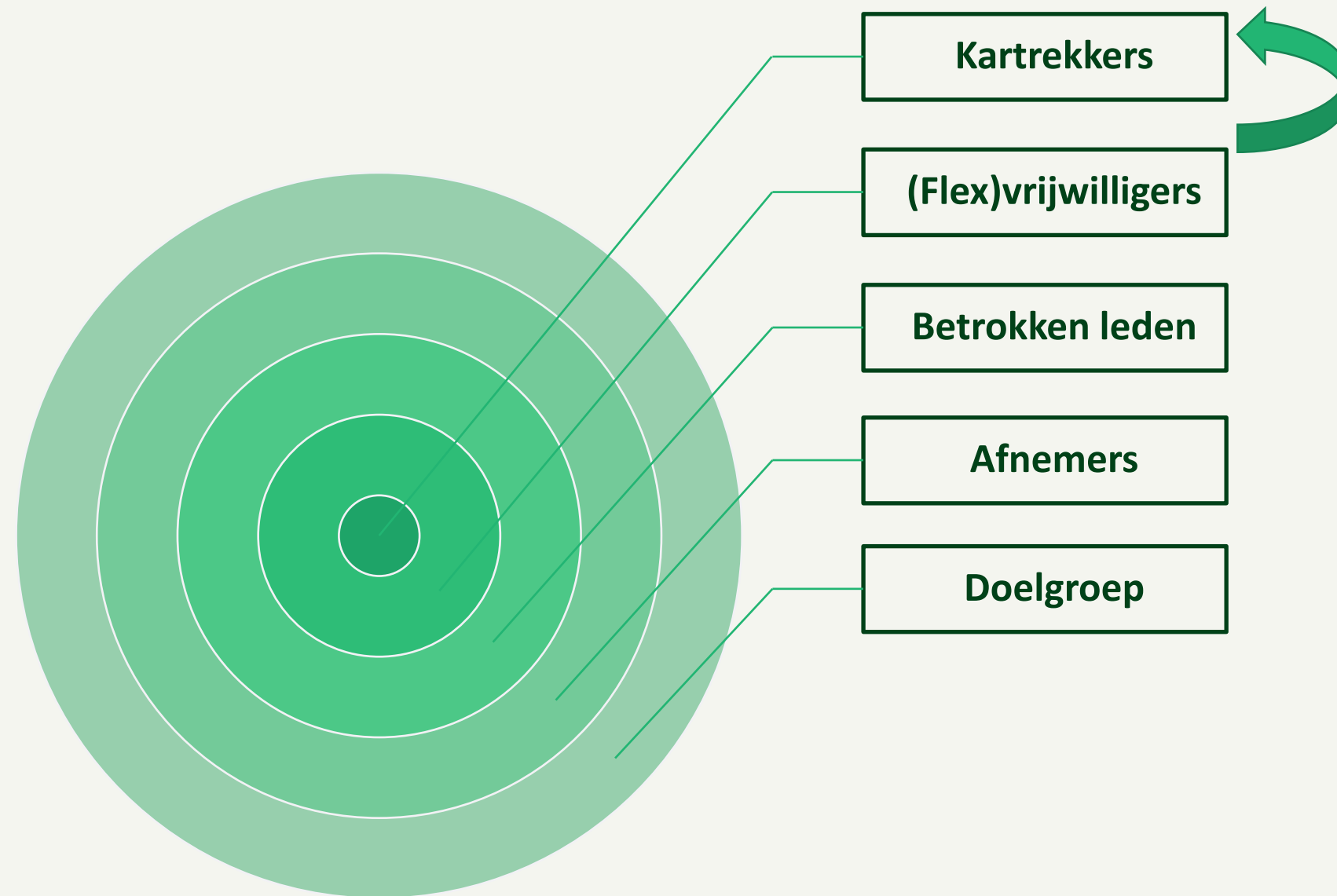


Actie: benader x betrokken leden die zich (nog) niet actief in zetten voor de vereniging  
Hoofdvraag: welke ideeën heb je over de club en hoe zou jij je in kunnen/willen zetten?  
Doel: leden vanuit hun persoonlijke interesse enthousiasmeren iets te doen voor de club

- Hoe bevalt het op de club? Wat gaat goed en wat kan beter?
- Welke ideeën heb jij om de club nog mooier te maken?
- Welke kwaliteiten/interesses heb je in huis waar de club iets aan kan hebben?
- Als je het zelf mag invullen: wat zou je dan willen/kunnen doen voor onze club?
- Welke moment in het jaar / in de week zou je wat tijd in de club kunnen investeren?
- Met wie zou je het leuk vinden om iets op te pakken binnen de club?
- Wat kan de club doen om jou enthousiast te maken voor een kleine vrijwilligerstaak?



## 4. Eigenaarschap overdragen



- Afbaken in taak / tijdsinvestering / periode
- Duo-functies maken: vaak is het makkelijker om 2 mensen te vinden dan 1
- Betrek vrijwilligers bij de clubkoers, vraag ze naar hun ideeën voor de club
- Geef vrijheid in uitvoering; het is leuker om je eigen ideeën uit te voeren
- Bedank vrijwilligers niet (alleen) met borrels en kadotjes maar vooral met inhoudelijke complimenten: waardering op inzet en resultaat, gezien worden
- Vermijd afschrikkende 'functie-titels' (team ipv commissie, aanvoerder ipv voorzitter, etc)
- Blijven doorselecteren: geef ruimte aan nieuwe mensen en ideeën
- De meest voorkomende valkuil in de harde kern: ik doe het zelf wel even

**Maak de grotere, vaste taken aantrekkelijker**





## 4b. Aan de slag met eigenaarschap overdragen



Actie: benader x vrijwilligers met wie je zelden tot nooit contact hebt

Hoofdvraag: hoe bevalt het vrijwilligerswerk en wat kunnen we doen om je enthousiast te houden?

Doel: zuinig zijn op je vrijwilligers, leren van hun ervaringen, zorgen dat ze zich in willen blijven zetten

- Hoe lang ben je al vrijwilliger op onze club?
- Wat doe je precies voor de club?
- Waar ben je trots op? Wat vind je waardevol rondom jouw inzet?
- Waar loop je tegenaan in jouw vrijwilligerswerk?
- Waar kunnen we je mee helpen?
- Zijn we als bestuur/kartrekkers voldoende zichtbaar/benaderbaar?
- Hoe lang zou je jouw huidige taak/taken nog uit willen voeren?
- Wat kunnen we doen om het vrijwilligerswerk aantrekkelijker te houden?
- Welke ideeën heb je over de club? Waar moeten we ons voor inzetten?
- Zijn er andere zaken die je leuk(er) zou vinden om op te pakken?



## Tot slot...

Hopelijk heb je een aantal nuttige inzichten opgedaan voor jouw vereniging! Bespreek deze vooral eens met andere leden, ook buiten het bestuur. Zo ontdek je samen waar de meeste winst zit én mobiliseer je mensen om mee te helpen.

Veel succes!

En heb je aanvullende inzichten of voorbeelden? Let me know! Ik werk deze verzameling voortdurend bij en neem jouw ideeën er graag in op. Je kan bij benaderen via mijn website of via LinkedIn.