



Stappenplan warm welkom

Elke vereniging weet het inmiddels wel: ledenwerving kan niet zonder ledenbehoud. Want ledenwerving is belangrijk, maar het effect ervan is beperkt als de helft van deze nieuwe leden binnen 3 jaar de club weer zal verlaten. Van groot belang dus om nieuwe leden een **warm welkom** te geven en te zorgen dat ze deelnemen aan activiteiten en wedstrijden zodat zij zich snel thuis voelen op de vereniging.



Stap 1: Voorbereiding - commissie nieuwe leden

Ga niet alleen aan de slag. Zorg ervoor dat er een commissie nieuwe leden opgestart wordt. De commissieleden zijn de eerste maatjes voor de nieuwe leden van de vereniging. Ze vinden het leuk om ervoor te zorgen dat alle nieuwe leden zich snel thuis voelen op de vereniging en binnen een jaar een eigen netwerk van spelersmaatjes opgebouwd hebben.

- Zorg voor commissieleden uit verschillende leeftijdsgroepen en betrek altijd de trainer.
- Als maatje heb je gedurende twee jaar een aantal keer persoonlijk contact met jouw nieuwe leden.
- Koppel maximaal 5-10 nieuwe leden aan een maatje. (buddy systeem?)
- Indien nodig stel je buiten de commissieleden nog een lijst op met leden die het ook leuk vinden om af en toe met nieuwe leden contact te hebben.

Stap 2: Warm welkom

Zorg voor een persoonlijk eerste contact

- Zorg dat de eerste contacten met het nieuwe lid soepel verlopen. Stel altijd vragen over de verwachtingen van je nieuwe leden zodat je hierop in kan spelen. Waarom zijn ze lid geworden, weten ze hoe een vereniging werkt, wat is het aanbod voor lessen etc.
- Stuur bij aanmelding meteen een welkomstmail met de belangrijkste informatie van jouw club en verwijs in de mail naar je website (voorbeeld: KNLTB welkomstmail).
- Koppel het nieuwe lid desgewenst aan een maatje dat in dezelfde levensfase zit of speelsterkte heeft.

- Zorg voor een persoonlijk contactmoment of, als er veel nieuwe leden zijn, een informatie avond.
- Maak een whatsapp groepje aan voor nieuwe leden. Of zorg dat ze aan kunnen sluiten bij bestaande groepjes van gelijke leeftijd of speelsterkte.
- Streef ernaar om het nieuwe lid binnen twee maanden onder te brengen in een passende groep.

Activeer je leden met een passend aanbod

- Uit ervaring blijkt dat wanneer nieuwe leden mee gaan doen aan activiteiten en het spelen van (club)wedstrijden zij meer binding ervaren en langer lid blijven van de vereniging. Zorg dus voor een [aantrekkelijk startersaanbod](#).
- Voorbeelden van wedstrijdvormen zijn de bekende [Clubladder](#), [Tossen](#) of Husselen of [Club Poulewedstrijden](#). Zorg dat deze op je jaarkalender staan.
- Organiseer een Groentjes toernooi .
- Integreer de nieuwe leden meteen in bestaande clubactiviteiten (dus contact met bestaande leden), dus ook bijvoorbeeld in de clubkampioenschappen.
- Organiseer ook eens een open starterstoernooi. Leuk voor de starters om zich te meten met de starters van andere verenigingen.
- En check met de leraar of er al nieuwe leden 'klaar' zijn om mee te gaan doen met 8&9 Tennis competitie.

Hou contact

- Aandacht werkt. Overal en altijd. Zorg er dus voor dat er minimaal een keer per maand een persoonlijk contactmoment is met je nieuwe leden. Dit kan zijn op de vereniging of via een whatsappje (of gewoon een belletje). Het gaat erom dat het persoonlijk is.
- Daarnaast is het handig altijd extra aandacht aan nieuwe leden te besteden in je nieuwsbrief en te zorgen dat ook nieuwe leden aansluiten bij de clubactiviteiten die er georganiseerd worden.
- Zet hiervoor alle communicatiekanalen van je club in zoals website, ClubApp, nieuwsbrieven, social media maar vooral dus ook persoonlijke communicatie. Iemand aanspreken en stimuleren om ook mee te doen geeft nog altijd de beste resultaten. De leraar kan hier ook een belangrijke rol in vervullen.

Stap 3: Evaluatie

- Evalueer met de nieuwe ledencommissie twee keer per jaar. Bespreek wat er goed gaat en wat nog beter kan.
- Voordat je gaat evalueren, vraag dan ook een aantal nieuwe leden hoe zij de ontvangst en de maanden / het jaar erna hebben ervaren. En bel een aantal opzeggers en vraag waarom zij gestopt zijn. Zij hebben vaak de beste tips ter verbetering.
- Volg met elkaar de instroom en uitstroom cijfers van de vereniging via Club Analytics en kijk of de activiteiten daadwerkelijk zorgen voor meer behoud van leden.

