

Einige Ideen zur Mitgliederwerbung / -gewinnung

Definiert eure Zielgruppe(n)

Wen braucht ihr in eurem Verein? Wer ist eure Zielgruppe? Wollt ihr eher junge Sportler oder Erwachsene/Ältere ansprechen? Wie ist die Bevölkerungsstruktur in eurem Umfeld? Passt eure Kommunikation an die Zielgruppe an.

Veranstaltet einen Mit-Mach-Tag oder einen Tag der offenen Tür und zeigt Präsenz

Wartet nicht darauf, dass Interessierte zu euch kommen, sondern geht auf die Menschen zu und weckt Interesse. Dies kann in der Fußgängerzone, an einem verkaufsoffenen Sonntag oder bei anderen Gelegenheiten geschehen. Zeigt eure vielfältigen Angebote und die Vorteile des Vereinssports.

Soziale Netzwerke: Facebook, Twitter, Instagram, ...

Ganz ohne Kosten könnt ihr in sozialen Medien über Fotos, Nachrichten, Veranstaltungsankündigungen und ähnliche Postings über euren Verein und dessen Mitglieder andere Menschen erreichen und Interesse für euren Verein wecken.

Begeistert die Medien vor Ort oder erstellt ein Video bzw. einen Image-Film

Sorgt für gute Pressemitteilungen mit einem tollen Foto dazu und bietet dieses den Zeitungen an. Ein kurzer Film, in dem ihr euren Verein, eure Angebote und Übungsleiter vorstellt, eignet sich gut für die eigene Homepage oder eure soziale Medien.

Bietet eine Arbeitsgemeinschaft (AG) in der Schule an

So werden Kinder und Jugendliche auf euren Verein aufmerksam und können sich einen ersten Eindruck über den Ablauf einer Trainingsstunde machen.

Mitglieder werben Mitglieder und nutzt die Mundpropaganda

Schafft z.B. Anreize bzw. ein Belohnungssystem für Mitglieder, die neue Mitglieder werben. Neue Mitglieder geben an, wer sie zum Verein gebracht hat und dieses Mitglied erhält eine kleine Belohnung. Größere Belohnungen bei Meilensteinen wie z.B. 10/20 geworbenen Mitgliedern können als Motivation dienen. So kann Mitgliederwerbung zu einem Selbstläufer werden, wenn ihr es attraktiv gestaltet.

Macht Schnupperangebote und / oder baut spezielle Familienangebote auf

Sich unverbindlich ein eigenes Bild machen zu können, ist wichtig für die Entscheidungsfindung. Gebt Interessierten also möglichst viele Möglichkeiten dazu.

Nutzt vorhandene Anlaufstellen

Stellt z.B. sicher, dass die Kontaktdaten eures Vereins bei den Anlaufstellen für Neubürger und Hinzugezogene vorhanden sind.

Nutzt Kooperationen mit Organisationen, Firmen oder Gruppen mit denen ihr Synergie-Effekte habt

Ihr könnt Kooperationen mit ortsansässigen Institutionen eingehen, die ihr beispielsweise auf eurer Homepage erwähnt und die eure Flyer bei sich auslegen. Gegebenenfalls kann sogar über gemeinsame Aktionen oder gegenseitige Rabatte für Mitglieder beider Organisationen gesprochen werden. Fragen kostet nichts!

Mitgliedergewinnung als strategische Aufgabe (Mitgliederbeauftragter) etablieren

Ernennt einen Mitgliederbeauftragten, der auf die Mitgliederentwicklung und insbesondere auf die Umsetzung von damit verbundenen Maßnahmen achtet.

Etabliert Maßnahmen, um die Mitgliederentwicklung in den Fokus zu setzen

Führt z.B. Befragungen von ausgeschiedenen Mitgliedern nach den Gründen und Verbesserungsvorschlägen durch. Auch eine anonyme Feedbackmöglichkeit kann helfen, Informationen über Verbesserungsmöglichkeiten zu erhalten.

Und wenn das alles funktioniert hat – wie geht ihr mit dem neuen Mitglied um?

Führt z.B. eine Informations- bzw. Begrüßungsveranstaltung für neue Mitglieder durch. Dadurch lernen sie den Verein, die Mitarbeiter, die Trainer und die Angebote kennen, fühlen sich umgehend aufgenommen und wohl.