

En curlare till...



Rekryteringsplan

Värmland & Örebro läns CF

En curlare till...

Rekryteringsplan – Värmland & Örebro läns Curlingförbund

Under augusti månad 2005 fick jag i uppdrag att göra ett förslag till en rekryteringsplan för Värmland & Örebro läns Curlingförbund räkning. Jag har tidigare arbetat både ideellt och ”professionellt” med curling som tränare och ledare i områdena utbildning och utveckling. Under mina studier på programmet *Management in Sports & Recreation* vid Örebro Universitet hade jag även möjlighet att studera hur framgångsrika organisationer och främst idrottsföreningar arbetar. Detta resulterade i två studier. *Betydande faktorer för framgång i idrottsligt framgångsrika idrottsföreningar i Örebro län* och *Framgångsrika curlinghallsprojekt - Lyckade satsningar på ideell och kommersiell verksamhet* (Bilaga 1).

Det som kan konstateras efter dessa studier är att det inte finns någon enkel lösning på att lyckas som förening. Målet med denna plan är framför allt att öka medlemsrekrytering som de senaste åren haft en nedåtgående trend. Varje ort och förening är unik och det finns inga enkla svar på hur just ni ska vända en nedåtgående trend. Mitt råd är att ni i först och främst i styrelsen går igenom följande punkter, steg och steg, och därefter kontaktar SISU (<http://www.sisuidrottsutbildarna.se/>). SISU är experter på föreningsutveckling och har möjlighet att jobba mer långsiktigt med er klubb. I slutet av detta dokument finns några tips och idéer som kan vara värt att ha med sig på vägen i en förening i utveckling.

Dock får ni inte glömma att det är ni, föreningens **alla** medlemmar, som ska göra jobbet och underlätta resan mot en växande förening men... glöm inte att njuta av resan och framför allt göra utvecklingsarbetet roligt!

Lycka till på resan!

Patric Håkansson
Lead Performance

En curlare till...

1. Hur gör andra?

- a. Planera in ett styrelsemöte där enbart rekryteringsfrågan ska diskuteras och bjud även in andra i föreningen som arbetar aktivt på ett eller annat sätt. Se till att alla har läst igenom *Framgångsrika curlinghallsprojekt - Lyckade satsningar på ideell och kommersiell verksamhet* innan mötet som ett diskussionsunderlag. Det finns säkert en hel del erfarenheter hos de som är samlade.
- b. Brainstorma
 - i. Innan ni gör någonting annat så genomför en helt förutsättningslös Brainstormning där alla deltagare får komma med idéer om hur fler på er ort ska ha möjlighet att få spela curling. Glöm inte bort att ta med varför just du började spela. Utnyttja en stor whiteboard eller blädderblock. Glöm inte bort att ingen idé är galen nog.

2. Mål och mening

- a. Skriv ner kortfattat vart ni är idag – ett nu-läge
 - i. Medlemsantal
 - ii. Medlemsfördelning
 - iii. Antal aktivt arbetande medlemmar
 - iv. Kompetensen i föreningen
- b. Skriv ner kort varför ni finns till som förening – er verksamhetsidé
- c. Diskutera vart ni vill vara om 3-5 år. Det bestämmer ni själva.
- d. Gör en s.k. SWOT-analys på förening och fokusera på orten, föreningen i fråga om medlemsstruktur och kompetens.
 - i. Styrkor
 - ii. Svagheter
 - iii. Möjligheter
 - iv. Hot

Nu har ni i föreningen fått en hyfsad bild av vart ni står idag, vad ni har och vart ni vill. Dags att välja vilken riktning ni ska färdas mot på er resa. Tänk på att vara realistiska i era bedömningar annars tenderar målen bli allt för avlägsna för att ni och medlemmarna ska tro på dem. Se till att de kan förankras hos era medlemmar. Tänk på hur ni ska må på resan. Många medlemmar kan vara nöjda med den befintliga verksamheten och kanske inte över huvud taget är intresserade av att arbeta mer aktivt. Belöna er själva (föreningen) när ni gör bra saker.

3. Strategi

- a. Vilka metoder och resurser har vi för att nå våra mål.
- b. Vilken målgrupp ska vi prioritera? Vad ni vill kanske inte överensstämmer med er kompetens. Givetvis vill alla föreningar ha en större ungdomsverksamhet men ungdomarna måste även ha ledare. Finns kompetensen i klubben eller är det potentiella ledare som ska rekryteras.
- c. Gå igenom er SWOT-analys – där hittar ni era resurser och förmodligen även de metoder ni har idag.

- d. Titta på hur övriga föreningar har jobbat. Korpen har haft stor betydelse för medlemsutvecklingen i många curlingklubbar.

4. Handlingsplan

- a. Nu vet vi vad vi har, vilka metoder och resurser ni har för att nå era mål. Var specifik och konkret i handlingsplanen.
- b. När var, vad och hur är nyckelfrågorna och ska behandlas i alla åtgärder och svaren ger er handlingsplanen.

Tips och idéer

Det är dumt att uppfinna hjulet två gånger! Lär av andra och sno deras idéer.

Korpen / Företagscurling

Korpenverksamheten har fungerat utmärkt i Norrköping, Gävle och Borlänge för att nämna några. Även om korpenverksamheten inte bringar in så många ungdomar är det kanske där ni hittar ledarna så småningom. Många är föräldrar och har kanske tidigare vana att arbeta som ledare i andra idrotter där barnen har varit aktiva. Ta vara på de nya curlare som visat stort intresse och engagemang och bjud in dem att delta i utvecklingsarbetet. Många vill engagera sig mer men upplever det svårt att komma in i en ny föreningskultur.

Uthyrningsverksamhet

De flesta curlingklubbar arbetar med uthyrningsverksamhet idag. Aldrig har så många människor besökt våra curlinghallar runt om i Sverige som nu. Det ter sig då ganska märkligt att vi blir färre och färre curlare eftersom de flesta går därifrån med ett leende på läpparna och tycker det är fantastiskt roligt. Hur kan just din klubb underlätta för besökarna att återkomma och testa på curling? Alla kanske inte vill kasta sig in och bli medlemmar. Finns det andra former. I Kanada har de på många håll börjat med differentierade medlemsavgifter. Gymkulturen är stor idag och där är kravet på tillgänglighet stor men även valmöjligheterna nästintill obegränsade. Hur är tillgängligheten i er anläggning och när vill era målgrupper helst spela om de över huvudtaget ska ha möjlighet att spela. En del kanske hellre spelar "Pay'n Play" ett par gånger för att sedan kliva in och bli fullvärdig medlem? Tänk på hur just din situation ser och fråga sen en kompis, arbetskamrat eller en granne vilka förutsättningar de behöver för att börja spela curling!!!

Ungdomsverksamhet

Idag är Sveriges juniorelit starkare än på mycket länge. Vi har en av världens bästa ungdomsverksamhet uppenbarligen. En av de bakomliggande faktorerna är givetvis ökad massmedialt utrymme men även en utmärkt juniorelitverksamhet där curlinggymnasiet i Härnösand numera är världsberömd i curlingvärlden. Svenska Curlingförbundet har även insett styrkan i dess verksamhet och landets klubbar bidrar numera med en halvtidstjänst till det som blivit ett nationellt utvecklingscentrum för juniorelitverksamhet. Curlinggymnasiet är en jättemorot för unga curlare idag.

Hur ska er förening få en (bättre) ungdomsverksamhet? Givetvis behövs ledare. Likt uthyrningsverksamheten för vuxna underlättare det om rätt instruktör möter rätt grupp. Framförallt för ungdomar. Första intrycket är viktigt och möts de av en person som i

efterhand kan agera förebild ökar förutsättningarna för att ungdomarna ska komma tillbaka väsentligt. Landskrona hade inga ledare utan anställde helt enkelt unga ledare som då även kan agera förebilder för de yngre.

Tillgängligheten är viktig för en allt mer aktiv ungdomsgeneration. Tänk på att unga lär snabbt och nyfikenheten driver dem långt. Kan din förening möjliggöra för era skolungdomar (vid skolcurling) att återvända till och med samma dag och fortsätta prova på curling ökar förutsättningen för att de ska fortsätta avsevärt. Ofta kan det till och med vara bättre att de för att sköta sig själv på banan (så länge de följer uppsatta regler) och de får leka och experimentera fritt. Har de dessutom möjlighet att köpa dricka, kaffe och the kanske de till och med går till curlinghallen och sätter sig och fikar istället för på stan! Ta vara på de trender som finns bland ungdomen just nu! Låt TV:n i klubbbrummet stå på med en curlingmatch rullandes får de även se curling och få möjlighet att skapa sig nya förebilder.

Allmänt om rekrytering

Tillgänglighet har visat sig vara viktigare än kostnad idag. Svensken i allmänhet är beredd att satsa ganska mycket pengar på upplevelser men vill då samtidigt kunna göra det när det passar dem. Kvalitet visar sig också vara en viktig del i upplevelsen och därför rekommenderas att ni satsar på utbildning av ledare och instruktörer samt även ersätter dessa på ett eller annat sätt. Miljön har också stor betydelse så det kan vara värt att se över hur er anläggning ser ut. Första intrycket är viktigt och möts besökarna av en professionell värd i en fräsch miljö ökar förutsättningarna för att de återkommer.

Tänk på att ni som förening ska skapa en produkt och denna produkt är en totalupplevelse av curling. Låt andra få prova och spela, eller rättare sagt, få UPPLEVA CURLING – en olympisk vintersport i hjärtat av er stad.

Glöm inte SISU Idrottsutbildarna och RF:s Idrottslyftet. Läs mer om handslaget på RF:s hemsida (<http://www.rf.se>) eller Svenska Curlingförbundets hemsida, (<http://www.curling.se>).

Via SISU och SCF får ni råd om hur ni kan få bidrag till projekt inom ramen för Idrottslyftet och rekrytering är ett av de områden som bidrag utgår till.

Lycka till och hör gärna av er med frågor, funderingar, idéer, tankar och förslag.

Patric Håkansson

patric.hakansson@leadperformance.se