

## Gode råd til rekruttering af nye håndboldspillere - Studiebyprojektet

Først og fremmest skal I skabe træninger, der er åbne over for nye spillere. Det kan enten være adskilte træninger fra de sædvanlige. Det er bedst at lave åbne og gratis træninger i den sædvanlige træningstid, men de nuværende medlemmer. Definere en periode med åbne træninger. Eksempelvis 5 gange eller en måned så nye spillere kan få lov til at snuse til klubben og holdet.

### **Hvor skal I fortælle om jeres tilbud – Digitalt eller fysisk:**

1. **Brug klubbens Facebookside** til at vise jeres klub frem og fortælle små hyggelige og sjove historier fra jeres seniorhold
  - a. Vis jeres træninger på billeder og video. Brug evt. jeres nuværende medlemmer som gode eksempler: "Her er Jakob. Han læser til lærer og elsker at spille håndbold i sin fritid. Vores håndboldklub tilbyder et socialt miljø med god håndboldtræning, hvor vi tager hensyn til at du har en travl hverdag som studerende."
  - b. Gør nogle af jeres seniorspillere til administratorer af jeres Facebookside eller Instagram, så de let kan lægge gode historier op fra træning, kamp og sociale begivenheder.
2. **Brug facebookbegivenheder** der viser de åbne træninger for nye medlemmer. Husk:
  - a. Et godt billede
  - b. En god overskrift, som både indeholder håndbold og noget hyggeligt fx "Frikast og frikadeller – åben håndboldtræning for studerende" eller "Løb, løp og lasagne"
  - c. Invitér jeres nuværende medlemmer, så de kan prikke til deres bekendte og deres medstuderende – det giver det længere rækkevidde på facebook.
  - d. Stol på at facebookbegivenheder kan skabe synlighed for jeres forening, men måske kommer alle tilmeldte ikke.
3. **Mød op på studiesteder og kollegier** og vis jeres klub frem enten med plakater og flyers eller lave et mini-event med et mål og nogle bløde bolde for at skabe opmærksomhed
4. **Sig til alle på holdet at de skal have 2 venner** med til træning i den næste måned. Hvis man som ny ved, at der også er andre nye, så er det mindre "farligt" at møde op.
5. **Brug studie- og kollegie-facebookgrupper.** Jeres nuværende medlemmer er måske allerede studerende og har derfor adgang til facebookgrupper enten på studiet eller kollegiet. Bed dem om at dele jeres åbne træninger og sociale begivenheder, så får i mere synlighed.
6. **Lokalavisen både digitalt og på tryk** – [her](#) kan du finde billeder og pressemeddelelse, som du kan tilpasse.

### **Hvad skal I fortælle om jeres tilbud:**

1. Brug billeder med grin, smil og håndbold. Nye medlemmer bliver lokket af billeder som de kan identificere sig med. Altså: "lign personer på billedet sådan én som mig". I kan downloade billeder fra [DHF's hjemmeside](#) eller selv tag nogle gode billeder i hallen af jeres egne spillere.

2. Tænk på det er studerende som I gerne vil vække interesse hos. Her kan budskaber som "Studievenligt kontingent", "Stor fleksibilitet i forhold til træning og kamp", "Godt socialt miljø og god håndboldtræning" tillokkende. Se også bud på facebookopslag [her](#).
3. Hvor og hvornår – En facebook begivenhed giver jer muligheden for let at fortælle om tid og sted, så det er let for potentielle deltagere at møde op. Hvis mange viser interesse og melder sig til begivenheden, så giver det også større synlighed.
4. Nedbryd fordommene:
  - a. Du kan sagtens have tid til både studie, arbejdet og håndbold, når du spiller håndbold i vores forening.
  - b. Vi er en social klub med vægt på sjov og effektiv træning.
  - c. I vores forening har du mulighed for at bruge dine kompetencer på studiet som spiller, leder, træner eller dommer.
  - d. Vi er gode til at tage imod nye spillere på vores hold.

**Når nye kommer første gang, er det vigtigt:**

1. Give dem en træningsbuddy, som sørger for de bliver introduceret til træningen og de "sociale rutiner" rundt om træningen og i klubben.
2. Få dem meldt ind i holdets facebookgruppen med det samme. Så er de lettere at holde snor i.
3. Sørg for at følge op på dem inden næste træning fx "Det var så fedt du var med sidste gang, så vi håber også at se dig i morgen".

Til sidst skal du huske at dine medlemmer er dit bedste visitkort. Hvis de har en god oplevelse i tilbuddet, er det lettere at få nye til.