



Tættere på medlemmernes behov

Fokus på udvikling af bedre tilbud til foreningsmedlemmer – med tennisforbundets medlemsanalyse som case.

Vejen den 25. maj 2011.

Den organiserede (voksen)idræt er under pres

- Nye idrætsvaner med fokus på bl.a. fleksibilitet og sundhed
- Nye kommercielle aktører vokser frem og vinder markedsandele



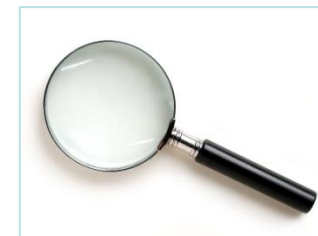
Foreningerne befinder sig i stigende grad på et idrætsmarked med medlemmer, der tænker som kunder



Større behov for at vide mere om medlemmerne

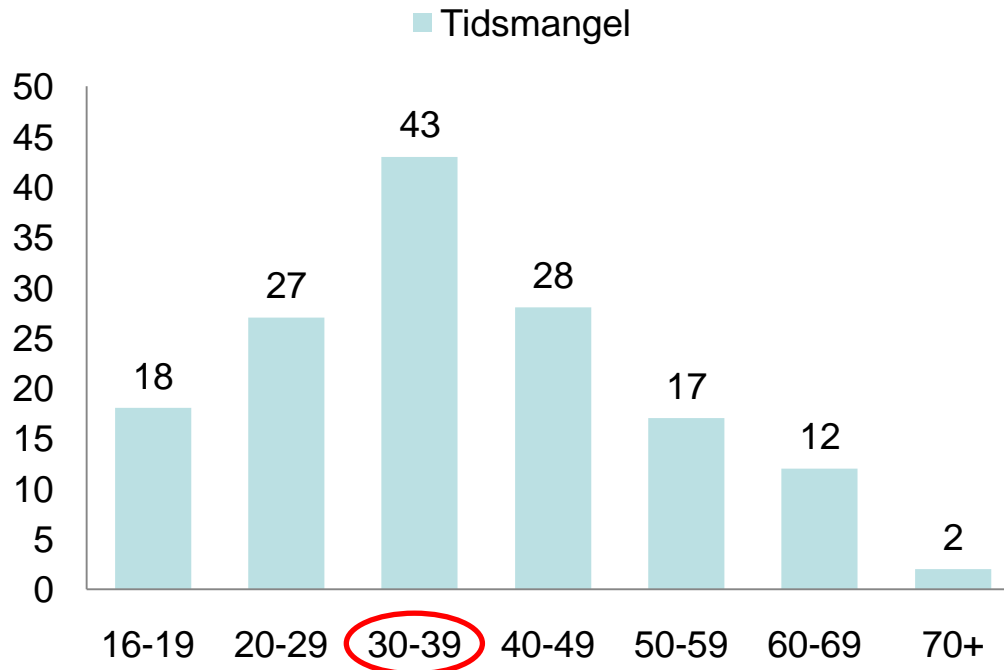
Viden om idrætsudøvere på tre niveauer:

- Generelt: Brede landsundersøgelser af idrætsdeltagelse og barrierer – herunder idrætsspecifikke mønstre
- Helt lokalt: Undersøgelser på klubniveau
- Idrætsgren: Målrettede undersøgelser af behov og barrierer på idrætsniveau

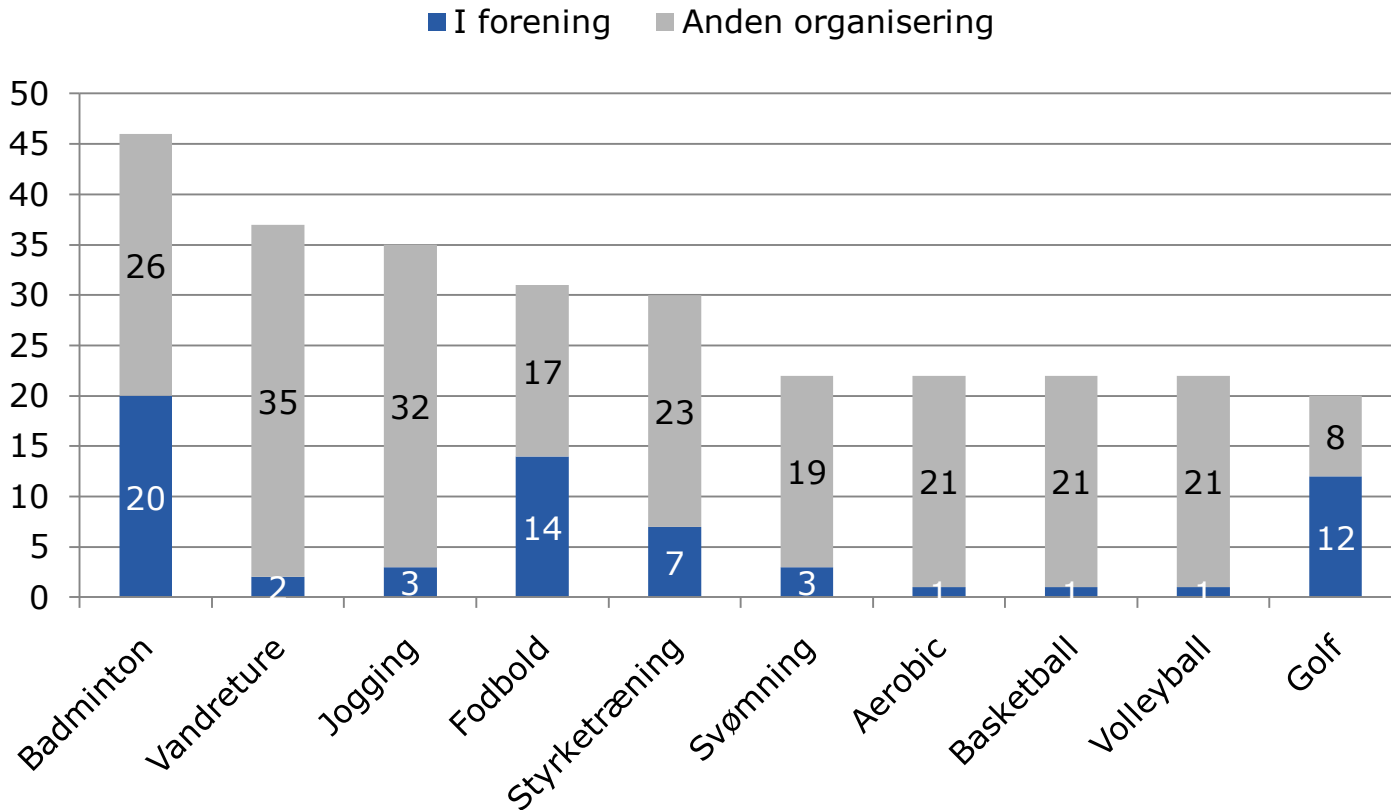




Generelle behov/barrierer varierer med alderen – f.eks. behovet for fleksibilitet



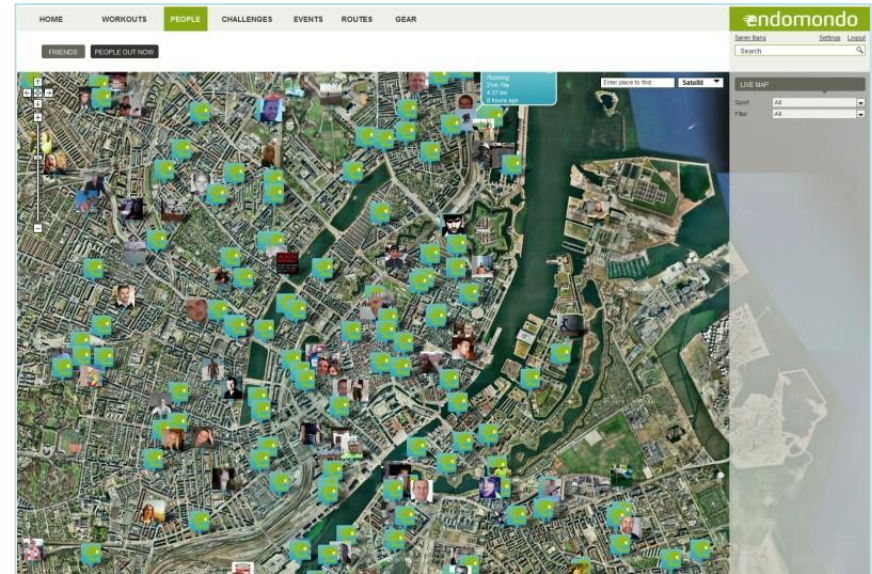
Vi dyrker flere idrætsaktiviteter – her et billede på tennisspilleres andre idrætsgrene:





Det udnytter de kommercielle:

- Fleksible aktiviteter
- Konstant produktudvikling
- Målgruppetænkning
- Effektiv kommunikation



Og de virtuelle arenaer:

- Online og hyperfleksibelt
- Selvorganiserede fællesskaber
- Teknologisk innovation

Mange danskere skifter derfor 'idrætsarena' gennem livet!

Eller idrætsgren...

Tennis er i høj grad presset på 'idrætsmarkedet'

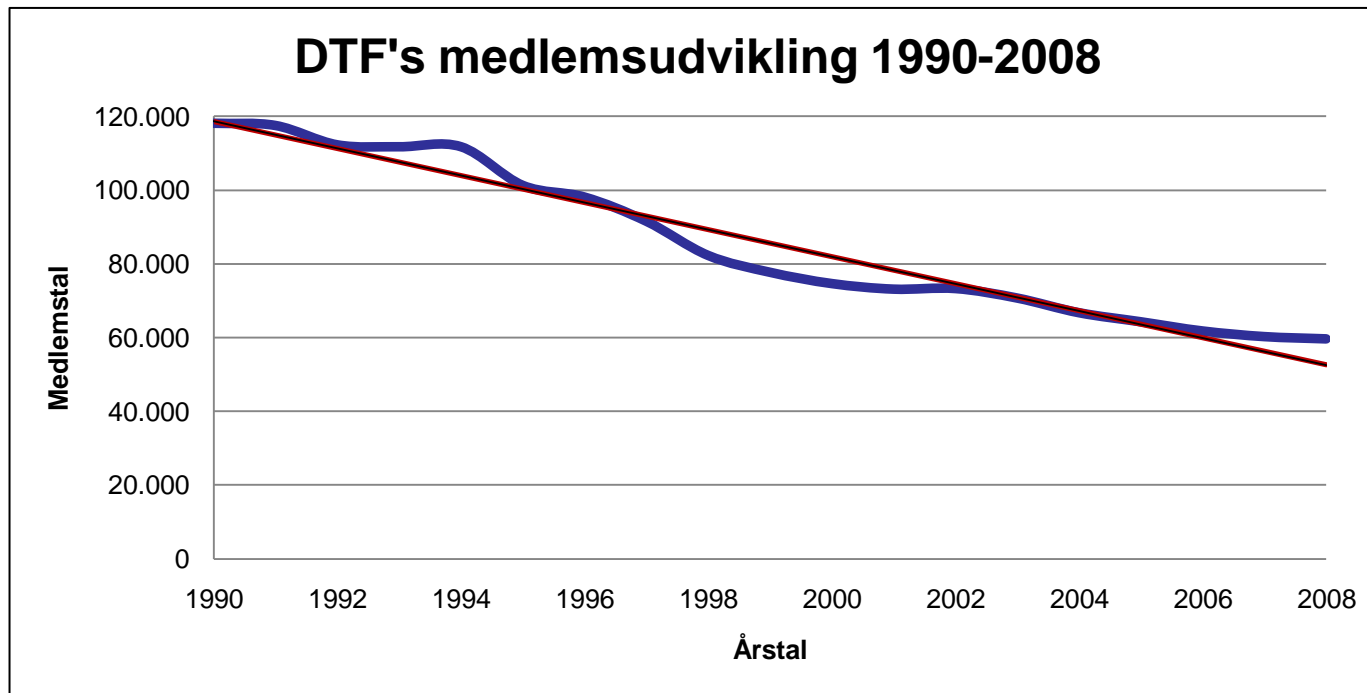




Foto: Stuart Seeger

Dansk Tennis Forbunds medlemsundersøgelse

Et forsøg på at skærpe forbund og klubbers viden om medlemmerne og de frafaldnes behov for at kunne ruste sporten i konkurrencen

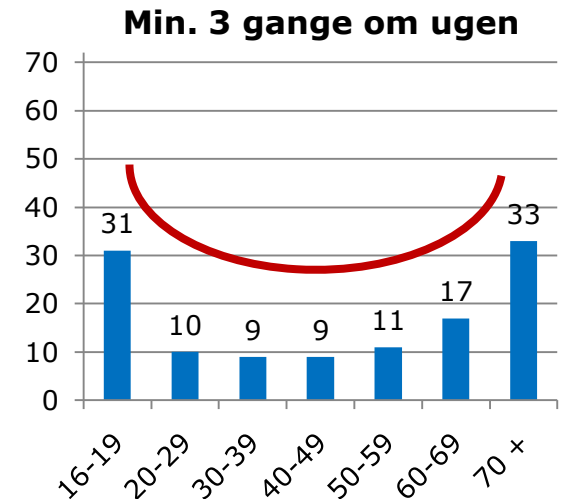
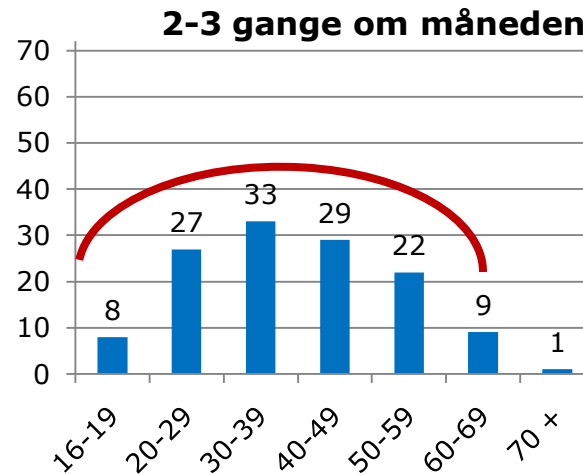
- 2086 aktive medlemmer deltog
- 487 frafaldne medlemmer
- Fra 18 små og store klubber



Generelle idrætsmønstre genfinder vi i tennis: Livsfaser betyder meget:

Alder og livsfaser hænger sammen og har betydning for måden, vi dyrker idræt på.

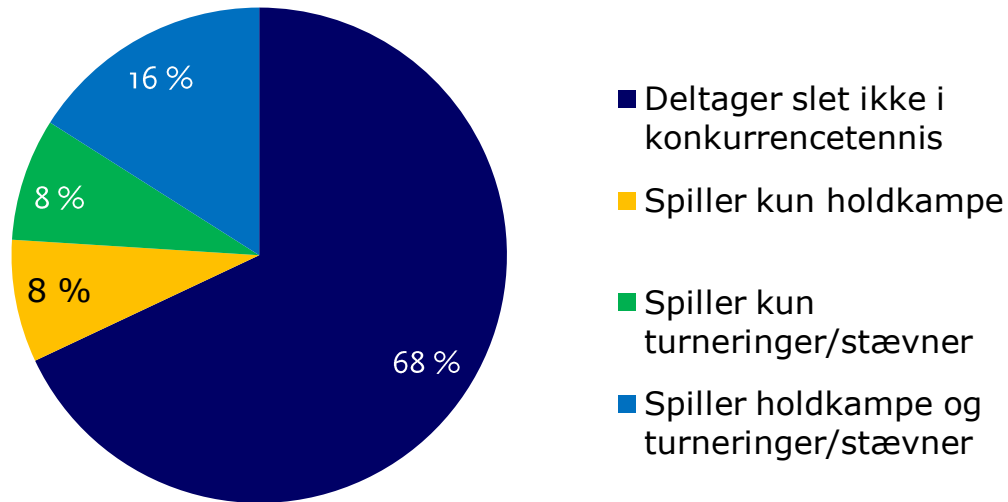
I tennis er de unge og de gamle mest aktive



Hvad er klubbernes tilbud til de tidspressede medlemmer, som efterspørger fleksibilitet?

Også motionsfokus blandt de voksne:

Kun knapt hver tredje tennisspiller deltager i holdkampe, turneringer og/eller stævner. Godt 2/3 er rene motionister.



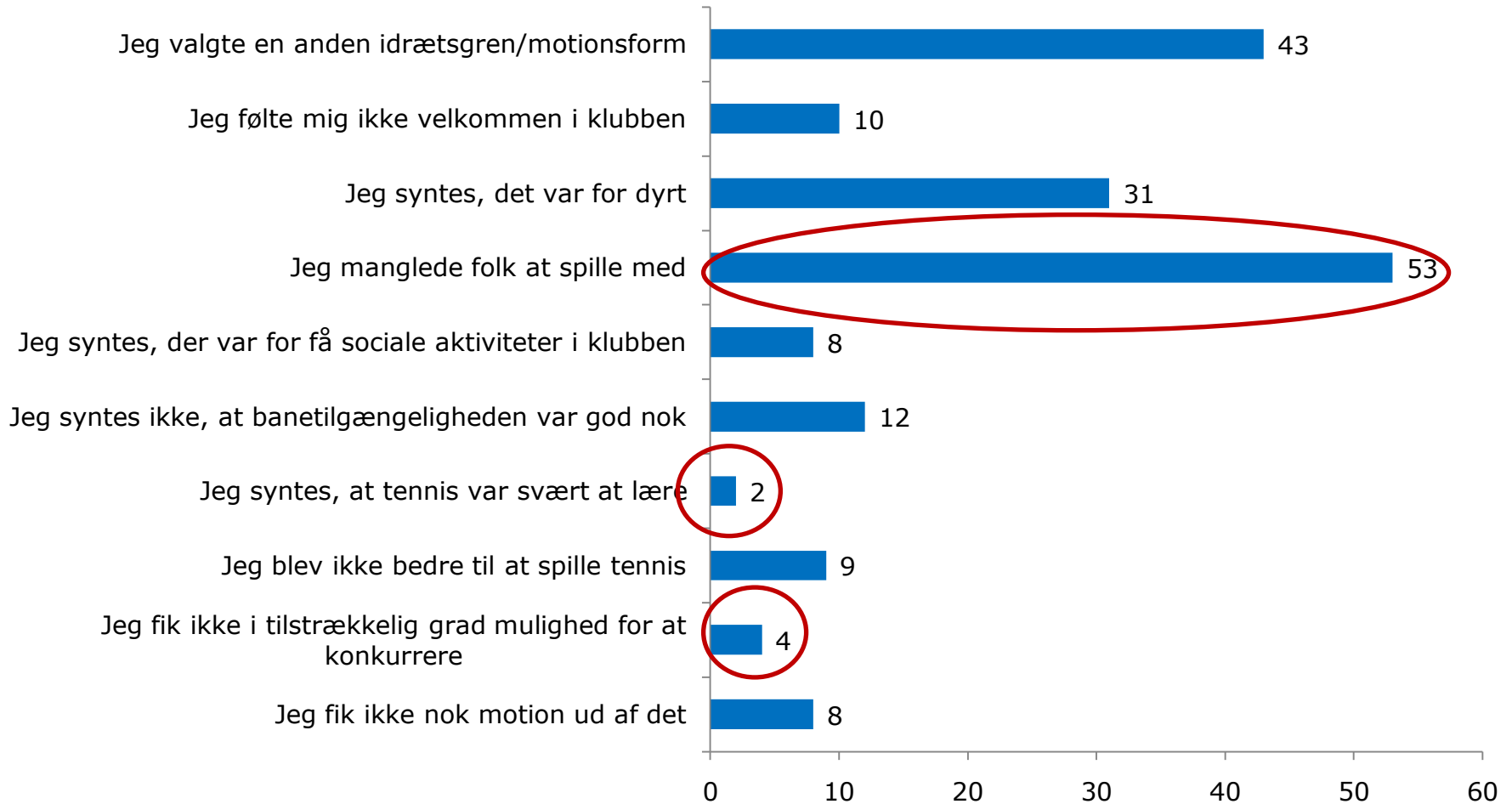
Har mange klubber for meget fokus på sportslig konkurrence?
Lader man en flanke stå åben for de kommercielle?

Og ikke alle kommer hinanden ved i klubbernes 'forpligtende fællesskaber'

- Kun cirka 1/3 af tennisspillerne er aktive i klubbens sociale liv – resten er det slet ikke eller i meget begrænset omfang
- De fleste hverken deltager i klubbens sociale arrangementer eller bliver i klubben, efter de har spillet tennis

Er klubberne gode nok til at udvikle de fællesskaber, som på papiret gør dem unikke i forhold til andre idrætsaktører?

Samtidig tennis-specifikke årsager til frafald – som 'ensomhed':



Lige så vigtigt: Undersøgelsen identificerede fire tennistyper blandt de aktive medlemmer

Tennisspillere/idrætsudøvere har vidt forskellige behov, selv om de dyrker den samme idrætsgren

Disse fire 'tennistyper' findes i alle klubber:

1. Konkurrencetennisspilleren (24 %)
2. Klubtennisspilleren (33 %)
3. Træningsmotionisten (19 %)
4. Købetennisspilleren (24 %)



Dækker cirka 7 ud af 10 spillere i undersøgelsen. Spillerne uden for kategorierne er ofte mindre aktive end gennemsnittet og ligner i profil mest 'købetennisspillerne'.

De fire tennistyper

'Kerne kunder'

1. Konkurrencetennisspilleren

- Deltager i holdkampe, turneringer og/eller stævner
- **Motiveres af det sportslige konkurrenceelement**

2. Klubtennisspilleren

- Deltager aktivt i klublivet – både spillemæssigt og socialt samt evt. i frivilligt arbejde
- **Vægter det sociale sammenhold og livet omkring banerne meget højt**

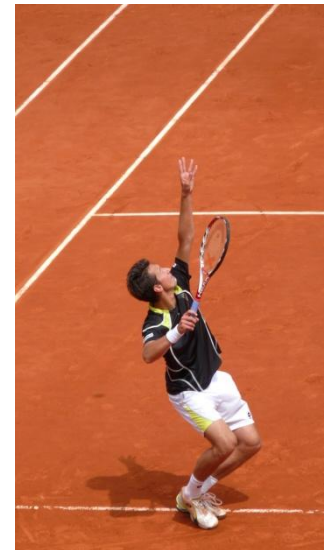


Foto: Yann Caradec

De fire tennistyper

Frafaldsrisiko!

3. Træningsmotionisten

- Modtager træning og **har fokus på at udvikle deres teknik/spil**. Mange midaldrende kvinder
- Konkurrence nej tak: Spiller ikke turneringer

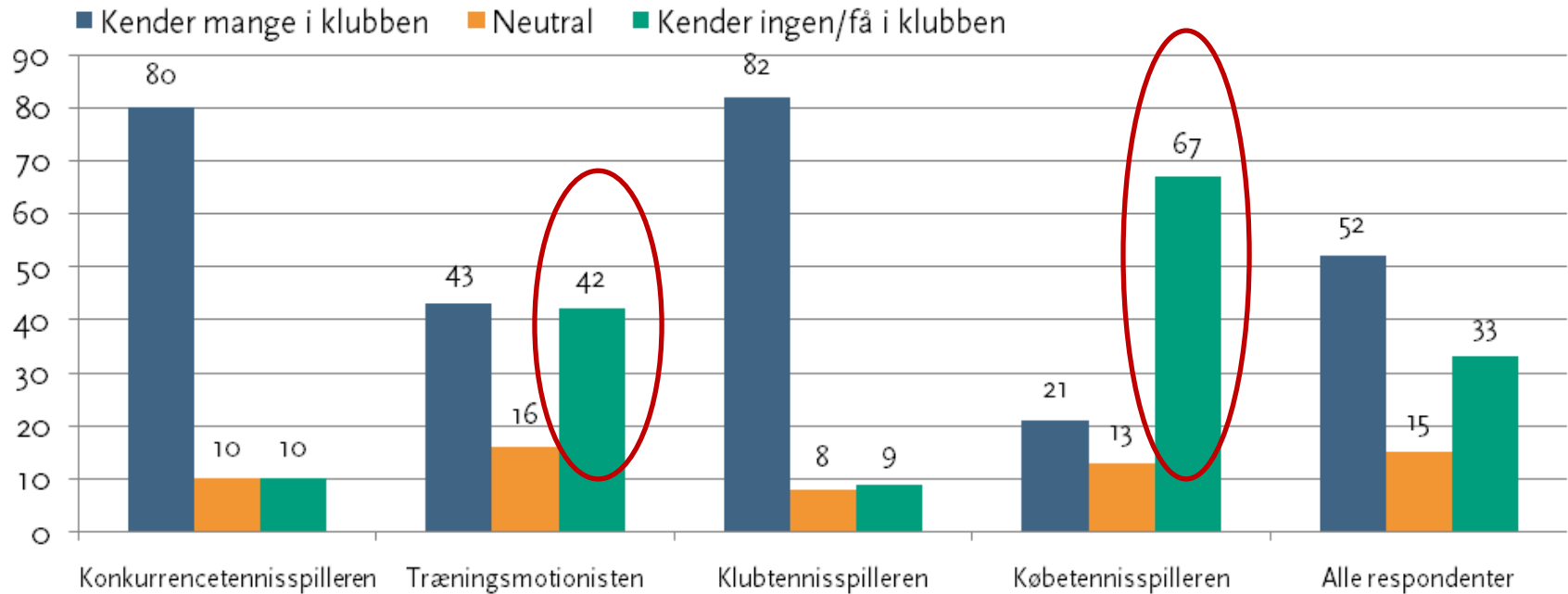
4. Købetennisspilleren

- Spiller typisk med én fast makker og ønsker **at kunne få en bane at spille på, når de har tid og lyst**. Mange yngre mænd.
- Foreningsliv nej tak: Deltager ikke i klubbens sociale liv og tennisarrangementer



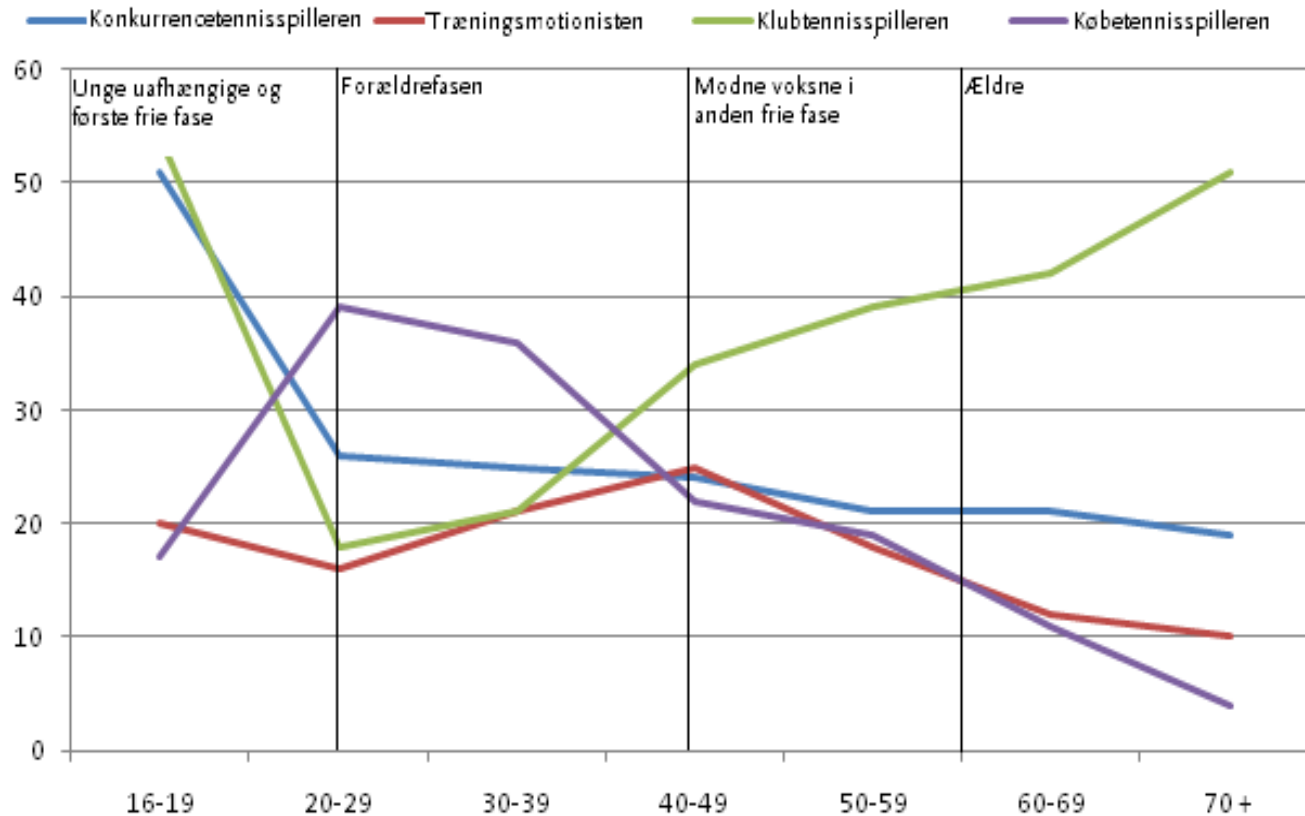
Foto: Fleming Walt

Også mange af disse spillere er 'ensomme'...



Og de matcher livsfaserne!

Der er en klar sammenhæng mellem de fire tennistyper og livsfaserne



Man kan godt skifte type, når hverdagen ændrer sig!



Tenniskonklusioner:

1. Glem Caroline (eliten) som patentløsning, når det gælder fastholdelse af voksne motionister.
2. Undersøgelsen bekræfter i stedet generelle tendenser og peger på særlige udfordringer i tennis:
3. Tænk i aktiviteter og initiativer, der styrker medlemmernes netværk.
4. Sæt mere fokus på medlemsgrupper på randen af klubben og kom deres behov i møde – f.eks. med mere træning og større fleksibilitet.

Tennisforbundets svar på undersøgelsen:



Kampagne for nye senior-medlemmer forår 2010

RTK har i dette forår et særligt tilbud til potentielle nye medlemmer over 18 år. I annoncer i Roskilde Avis i april vil der blive reklameret for tilbuddet, som du kan læse mere om herunder. Vi optager deltagere så længe der er plads. Tilmelding i løbet af april.

Vil du lære at spille tennis i en prøveperiode for at finde ud af, om tennis er noget for dig, så har RTK et godt tilbud til dig her i foråret 2010.

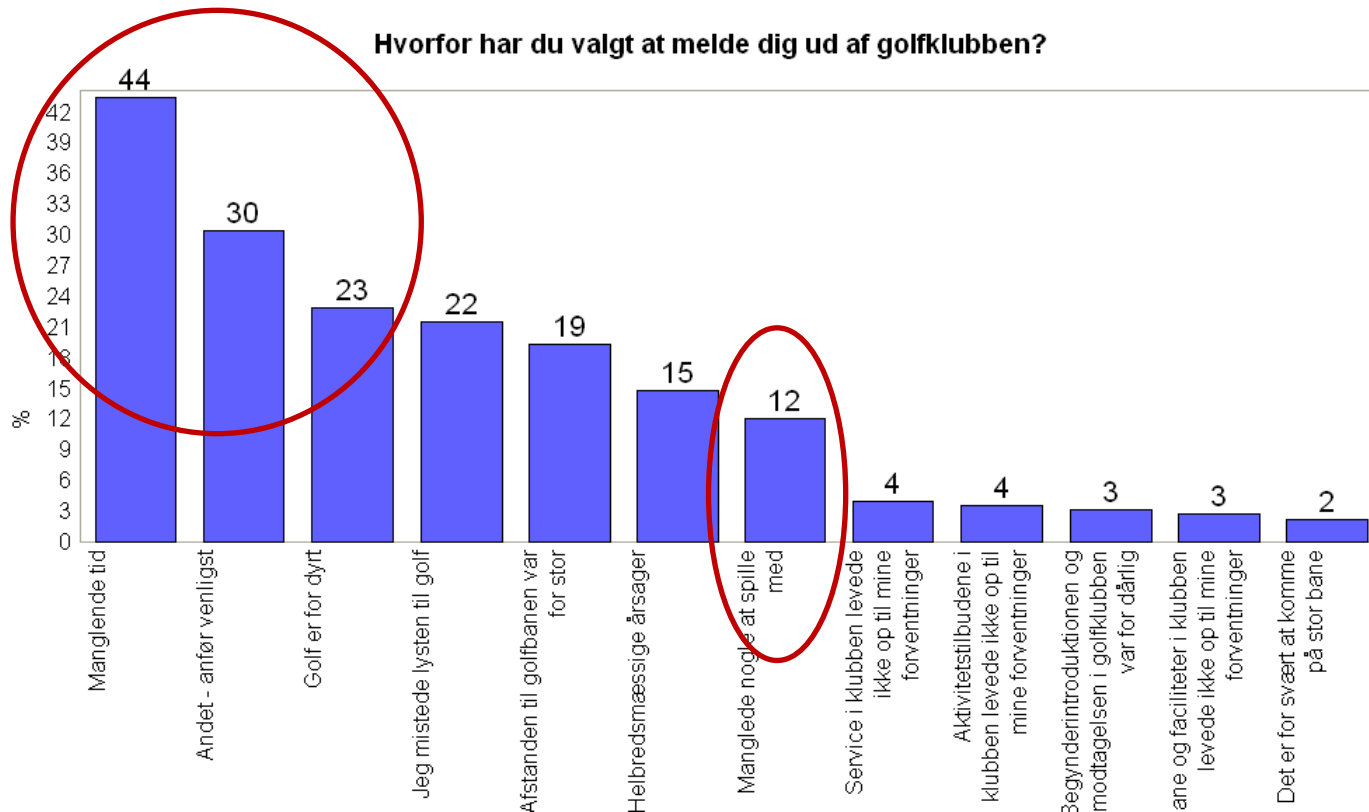
- Du betaler kun for et prøvekontingent frem til 30. maj 2010 på 300 kr.
- Du får gratis træning 4 gange 1 time på søndage i maj (2., 9., 16. og 30. maj)
- Du låner en ketsjer og bolde
- Du har adgang til Roskilde Tennis Klubs anlæg og aktiviteter i prøveperioden, så du har mulighed for at spille med dem, du lærer at kende til træning
- Fra 30. maj vil vi tilbyde dig et medlemskab på almindelige vilkår - men ingen sure miner, hvis du blot siger "tak for denne gang".

DTF/DIF-projekt målrettet 20-55-årige:

1. Introduktionsforløb for voksne i klubberne/tilpasset spil (Play & Stay)
2. Tennissportens dag
3. Lavt kontingent for små klubber

Målsætning: 10.700 flere voksenspillere inden 2014.

Men andre idrætsgrene kan have andre udfordringer – det gælder f.eks. i golf:



Relativt få manglede nogle at spille med.

Men for ringe value for money!

DGU's svar er bl.a. mere fleksible kontingenter tilpasset spillernes aktivitetsniveau

Men DGU peger også på
behovet for små
klubundersøgelser for at
kunne give den optimale
rådgivning



Konklusioner:



Der er klare perspektiver i at kombinere viden om de brede idrætsvaner med nye idrætsspecifikke undersøgelser som i tennis og golf – eventuelt suppleret med klubanalyser. Flere er på vej (bl.a. om motionsløb).



Men forbundssatsningerne skal samtidig stadig vise deres værd i praksis, og vi kan drukne i viden.

Endelig er der grænser for, hvor markedsfokuserede alle foreninger kan og skal være...

- Introduktionsforløb for nybegyndere
- Fitnessinspirerede (tennis)aktiviteter
- Fleksible turneringsstrukturer
- Fleksible kontingenter
- Familietennis
- Brede træningstilbud
- Makkerbørser
- Bedre kommunikation
- Samarbejde med andre klubber/ faciliteter – nye idrætsaktiviteter

Foreningsidrætten oplever skyttegravens dilemma

- Hvem skal først op af hullet?
- "Jeg venter og ser, hvordan det går... Hvis det går godt, så løber jeg med!"
- Hvis alle tænker sådan...



... og har ofte begrænsede ressourcer

- Er der økonomiske ressourcer til de store offensiver i klubberne?
- Er der frivillige nok, som har lyst til at løbe ud på slagmarken?
- Er det altid relevant at løbe efter flere medlemmer? Mange foreninger er små og nicheprægede...
- Men foreningerne kan få større bevidsthed om, hvordan de bedst muligt kan gå ind i kampen om medlemmerne – hvis de ønsker det.

**Tak for
opmærksomheden!**



soeren.bang@idan.dk Tlf. 32 66 10 33 / 29 21 09 73

