

LEDENWERVING





Jaartheme 2015-2016

KSA

**WERKELIJK
OPMERKELIJK**

LEDENWERVING



INHOUD

Ledenwerving (p.5)

1. Vooronderzoek (p.6)

2. Actie ondernemen (p.13)

3. Ideeën voor ledenwervingsactiviteiten (p.26)

4. Evalueren (p.29)

COLOFON

Redactie: Ruth Busschaert

Lay-out: Pepijn Haghebaert

*Foto's: KSA Mater, KSA Rooyghem, KSA Zele,
KSA Zutendaal, Dag van de Jeugdbeweging*

Illustraties jaarthema: Stef Vandommele

Dit is een uitgave van
KSA Nationaal
Vooruitgangsstraat 225
1030 Brussel

juli 2015



LEDENWERVING

Elke groep doet aan ledenwerving, maar misschien niet allemaal even bewust. Soms is het een noodzaak want er dreigt een ledentekort, soms is het een 'traditie', soms is het gewoon een deel van de werking. Hoe dan ook, het is van belang dat elke groep eens nagaat hoe het ledenbestand eruit ziet via een 'vooronderzoek'. Zo kan je toekomstige problemen preventief aanpakken of kan je doelgericht tot actie over gaan.

Dat is wat het tweede deeltje van deze bundel beoogt: actie! Maak zeker een actieplan op maat van je groep, met de tips in deze bundel geven we je alvast een duwtje in de rug.



1 VOORONDERZOEK

Voor de wervingsactie is het de moeite waard om even stil te staan bij enkele onderwerpen die van belang zijn als je wil overgaan tot ledenwerving.

1 Ledenstatistiek

1.1 Ledencijfers

Gooien met cijfers maakt soms indruk. Gooien met cijfers over ledenaantallen geeft soms een verkeerd beeld. Nood aan een woordje uitleg dus!

Als je een licht werpt op de evolutie van de ledencijfers, kan je daaruit een (mogelijk) ledentekort detecteren. Een hulpmiddel is de GTP-index. GTP staat voor Gezond ToekomstPerspectief en wordt berekend op basis van leden- en leidingsaantallen van de groep. Wordt er over de jaren heen een dalende index berekend, dan dringt een analyse van de ledenstatistieken zich op.

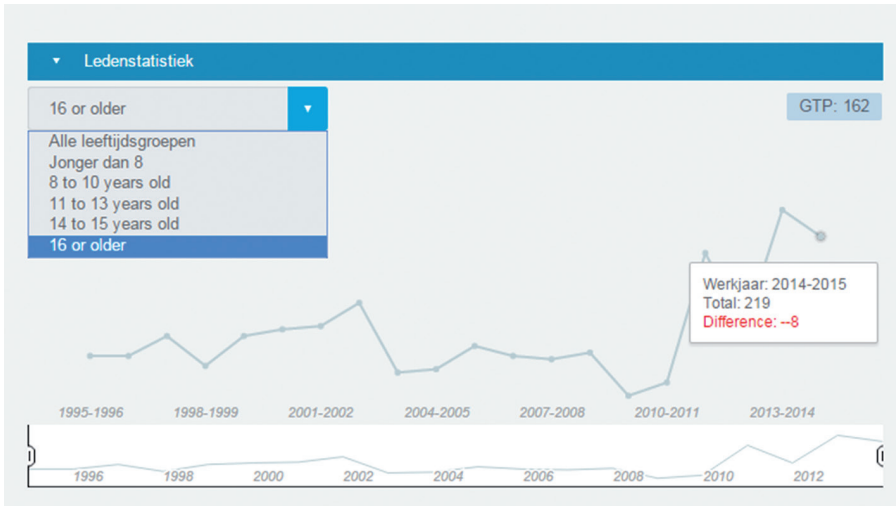
Een gezonde groep heeft een piramidevormige structuur met aan de basis het aantal jongste leden en bovenaan het aantal leid(st)ers. Andere vormen zullen je waarschuwen over een tekort dat zich over enkele jaren kan manifesteren. Vroeg genoeg ingrijpen en gericht leden werven, vormt hierop een antwoord. Ook dat is uiteraard relatief. Elke groep is uniek en heeft de eigen wetmatigheden. Vandaar dat er geen goede of slechte cijfers bestaan. Wel moet je uitkijken voor tendensen, want die geven een teken dat er iets aan het veranderen is. Als je dat vroeg genoeg inziet, is er geen reden tot paniek.

Bij het bekijken van de GTP-index geldt dat als de waarde

- hoger ligt dan 100, de toekomst van de groep veilig zit, alleen een ramp kan onheil brengen;
- tussen 80 en 100 bedraagt, jouw groep tegen een stootje kan;
- tussen 60 en 80 ligt, de toekomst vele richtingen uit kan, er is geen onmiddellijke dreiging;
- tussen 40 en 60 zit, je toch alles eens goed moet bekijken;
- lager dan 40 ligt, er wel wat werk aan de winkel is, wees voorzichtig.

In Digit kunnen per groep de ledenstatistieken van de voorbije jaren bekeken worden. De Digitverantwoordelijke kan er de GTP-index aflezen, de totale ledenaantallen en de aantallen per leeftijdsgroep.

Maak een grafiek van het aantal leden per leeftijdsgroep. Zijn bepaalde leeftijdsgroepen ondervertegenwoordigd?



1.2 Spreiding van leden

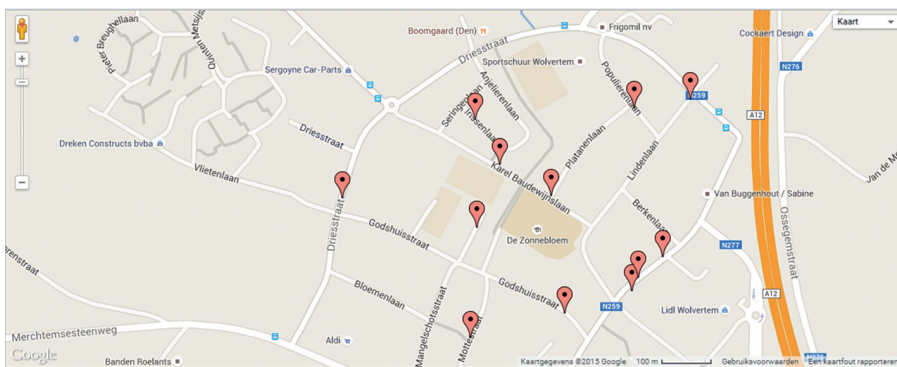
Waar komen je leden vandaan? Wie bereik je?

Uit onderzoek blijkt dat nabijheid van een KSA-groep een belangrijke factor is bij het kiezen voor KSA. 87,7% van de leden moet minder dan 5 km afleggen tot aan het lokaal. Bij een derde van de leden ligt er een lokaal van een andere jeugdbeweging dichterbij dan het KSA-lokaal.

Ga zelf eens na waar jullie leden wonen. Je kan makkelijk een overzichtskaartje aanmaken via nl.batchgeo.com. Laad een lijst met de adresgegevens van je leden op en de site maakt automatisch een kaartje aan waarop je kan aflezen uit welke buurten de leden komen. Zijn er buurten waaruit je geen kinderen bereikt?

Je mag je sterk profileren in de buurt! Creëer je eigenheid en pak ermee uit, zo lok je de leden die dichtbij wonen en/of die een specifiek profiel kiezen.

Ook scholen kan je makkelijk in kaart brengen. Maak een overzicht van de scholen in je buurt en duid aan hoeveel leerlingen je uit elke school bereikt. Zijn er scholen waarvan je geen kinderen bereikt?



Wil je er verder op in gaan om een goed zicht te hebben op wie je bereikt en wie niet, dan moet je iets dieper graven.

Zo kan je een profiel opstellen van je leden met

- de richting die ze volgen op school
- het beroep van hun ouders
- de wijk waarin ze wonen (Wonen ze groot of klein?)
- hun afkomst en religie
- eventuele ontwikkelingsachterstand, handicap, leerstoornis ...

Na deze oefeningen heb je wel een duidelijk beeld welk type leden je wel bereikt. Daarna moet je de vraag stellen welke doelgroep(en) je nog extra wil bereiken.

2 Netwerk en imago

2.1 Netwerk

Een netwerk kan je best vergelijken met een spinnenweb dat je groep heeft opgebouwd. Via de verschillende vertakkingen in dat web kom je in contact met mensen, organisaties of instanties die iets voor je groep kunnen betekenen.

Bij ledenwerving sta je er dus niet alleen voor. Gebruik makend van het netwerk rond je groep kan je veel personen bereiken. Mond-tot-mondreclame is de meest efficiënte methode. Tevreden leden en ouders zijn de beste wervers. Maar zij zijn maar een klein deeltje van je netwerk.

Maak met de leidingsgroep een schema van het netwerk van je groep. Plaats je eigen groep centraal. Link daarrond welke personen of organisaties deel uitmaken van het netwerk. Denk zeker ook wat ruimer, denk bv. aan het OCMW, de dans- of muziekschool, andere jeugdwerkorganisaties, de parochie ...



Eens je een goed zicht hebt op het netwerk kan je makkelijk bepalen welke kanalen je kan inzetten voor wervingsacties.

2.2 Ouders

Ouders zijn een belangrijke partner in het netwerk van je groep. Zoals gezegd zijn zij de beste reclamemakers voor je groep. Sowieso willen ouders goed weten wat er in de groep gebeurt en welke activiteiten op het programma staan (om het wasprogramma erop af te stemmen). Ouders van nieuwe of toekomstige leden verwachten wat extra info. Deze info kan je hen bezorgen via de website, een infobrief of een flyer en kan je toelichten tijdens een huisbezoek.

Wat weten ouders graag?

- Wie is de leiding van hun kind? Wie is groepsleiding?
- Welke samenstelling heeft de groep? Meisjes, jongens of gemengd? Opdeling in leeftijdsgroepen?
- Welke activiteiten vinden er plaats? Welke weekends en kampen?
- Waar en wanneer vinden de activiteiten plaats? Zijn er activiteiten op verplaatsing?
- Hoeveel bedraagt het lidgeld? Welke kosten komen er nog bij? Hoe moet je inschrijven?
- Welke uniformstukken zijn verplicht? Hoe kan dit aangekocht worden?

Vertrouwen, daar gaat het voor ouders om. De leiding kennen is daarbij erg belangrijk. Dat is zo bij de jongere kinderen, maar onderschat de impact niet bij de +12-jarigen. Laat je dus tijdig en meer dan eens per jaar zien. Spreek mensen aan voor en na de activiteit maar bezorg een uitnodiging ook eens persoonlijk bij het lid thuis. De leden zelf genieten daar met volle teugen van en de ouders genieten stiekem mee. Leuk toch KSA! Maak voldoende tijd voor een babbel. Betrek ouders ook rechtstreeks bij de werking. Zorg voor een persoonlijke uitnodiging voor de ouderavond. Bij een startactiviteit of het bezoek van de Sint kan je de ouders een drankje aanbieden. Misschien is een bezoekdag op kamp een idee of zijn de ouders eens welkom op een baravond in het lokaal? Wees creatief en zorg dat ook ouders betrokken zijn bij jouw KSA.

2.3 Identiteit

Voor buitenstaanders zijn we vaak een zotte speelse, soms verklede bende die doel-loos parken, straten, treinen en pleinen inpalmt. Toch zit er wel een reden achter wat we doen. Wil je hiermee uitpakken, dan moet je die reden wel zelf goed kennen. Maak eens tijd om met de leidingsgroep een analyse te maken van jouw KSA-groep. Wie zijn jullie? Welke activiteiten organiseren jullie? Waarom organiseren jullie die? Waar staan jullie voor? Wat is de sfeer binnen de groep? Wat bindt jullie? Wees jullie bewust van jullie eigenheid.

2.4 Imago

Elke groep straalt een bepaald imago uit naar de buitenwereld (of toch op zijn minst de naaste omgeving). Vaak is het imago, dat beeld, het enige wat de omgeving gebruikt bij het vellen van een oordeel over de groep. Het is dus belangrijk dat het imago positief is.

Werken aan imago doe je niet met een eenmalige actie. Dat is een continu proces. Zorg dat je KSA-groep zichtbaar is in de omgeving! Een KSA-lokaal ligt niet altijd even zichtbaar in het dorp of de stad. Zorg er toch voor dat het opvalt. Hou het netjes en verzorgd. Voorzie een naambord en eventueel pijlen naar het lokaal. Kom bovendien op tijd naar buiten. Laat je op een positieve manier zien! Organiseer eens een sportmiddag bij de sporthal of speel op het marktplein. Doe eens mee aan een activiteit van de jeugdraad of een andere jeugdbeweging. Ook de manier waarop de ploeg zich opstelt naar de buurt en de ruimere omgeving is belangrijk. Steeds met gierende banden vertrekken aan het lokaal, blikjes in de struiken, agressie in het plaatselijke café ... Het doet geen deugd aan het KSA-imago én dus ook niet aan de leden.

3 Drempels

3.1 Informatieve drempels

Het is voor kinderen en jongeren uit moeilijk te bereiken doelgroepen niet evident om aan de juiste informatie te komen over jeugdbewegingen.

Ga zelf maar eens na waar je leden werft. Voor veel groepen blijft dit beperkt tot het bezoek van één school of folders verdelen in één buurt. Zelden of nooit zal je leden gaan werven in een school voor buitengewoon onderwijs. Ook een kansarme wijk blijft vaak verschoten van informatie.

Zelfs als ze je groep van naam kennen, blijf je echter voor velen een grote onbekende. De meeste mensen kennen het concept 'jeugdbeweging' wel, maar wat jullie nu echt doen die zaterdag of zondag, daar hebben velen het raden naar. Een goede communicatie is dus erg belangrijk.

3.2 Financiële drempels

Al probeer je met je groep bewust de prijs laag te houden, toch kan ook die lage prijs een drempel vormen. Vooral als je meerdere kinderen uit hetzelfde gezin in je groep hebt. Immers, eens je beslist lid te worden van de jeugdbeweging en het lidgeld is betaald, komen pas de echte kosten: uniform, weekends, groepsactiviteiten, financiële acties, daguitstappen en het kamp met bijhorende slaapzakken en slaapmatjes ...

Niet iedereen kan die extra kosten vlotjes betalen. Heel wat groepen zoeken daarvoor een oplossing. Zij komen zelf tussen, gaan op zoek naar subsidies, organiseren een materiaalendienst met tweedehands spullen of werken een spaarsysteem uit. Je moet dan uiteraard wel eerst op de hoogte zijn van die financiële problemen. En daar wringt soms het schoentje. Niet elke ouder wil dat kenbaar maken. Een goede band en een open houding zijn absoluut noodzakelijk. Hou ook in je achterhoofd dat mensen uit sommige andere culturen niet vertrouwd zijn met het gegeven van geld uitgeven aan vrijetijdsbesteding.

3.3 Fysieke drempels

Fysieke drempels hebben alles met mobiliteit te maken. Zowel de mobiliteit die nodig is om je vrij rond te bewegen in je lokaal, als de mobiliteit die vereist is om aan het lokaal te geraken. Dat laatste kan een grotere struikelblok zijn dan je wel denkt. Je kan je wel inbeelden: Jan woont in een instelling en geraakt niet alleen op de wekelijkse activiteit. De instelling heeft tijdens het weekend een minimum aan personeelsbezetting en er is dus niemand die Jan even snel naar KSA kan brengen. Ander voorbeeld: Marie zit in een rolstoel en geraakt daardoor niet zelfstandig aan het lokaal. De moeder van Marie werkt elke zaterdag en haar vader heeft nog 2 andere kinderen die zijn aandacht vragen. Daarnaast heb je ook de letterlijke fysieke drempels: opstapjes die een hinderpaal vormen voor rolstoelgebruikers, deuren en toiletten die niet breed genoeg zijn, een omgeving vol verrassende putten en andere obstakels voor slechtzienden ... Probeer ook hier zeker aandacht aan te schenken. In de ruimere zin geldt eveneens verkeersveiligheid. Kunnen de leden op een veilige manier het terrein betreden en verlaten? Misschien valt er met de gemeente wat te regelen om de omgeving wat veiliger te maken.

3.4 Culturele drempels

Een vierde soort drempels zijn culturele drempels. Voornamelijk het behouden van leden van allochtone afkomst kan daardoor bemoeilijkt worden. Tijdens je opvoeding krijg je heel wat waarden en normen mee van je ouders, van je leerkrachten ... Maar ook je ouders hebben op hun beurt hun gewoontes, waarden en normen van hun ouders meegekregen. Je zal merken dat de waarden en normen die de meeste

leden hanteren gelijkaardig zijn, aangezien ze cultureel bepaald zijn. Stel echter dat je opgroeit in een ietwat verschillende cultuur, zoals vaak het geval is bij allochtone leden, ga je ook uit van andere waarden en normen. Net dat verschil in waarden kan botsingen veroorzaken.

Enkele voorbeeldjes om het wat concreter te maken: Wij zien een uniform als een kledingstuk waardoor je herkenbaar bent én we zijn er eigenlijk wel trots op. Voor anderen wordt een uniform echter snel geassocieerd met iets militaristisch en dus alles behalve voor vrije tijd en plezier. Een ander voorbeeld is tijdsbeleving. In de Westerse cultuur is afspreken om 14u, ook afspreken om 14u, en niet om 14.15u. Maar niet in alle landen lopen ze de klok zo achterna als wij.

4 Ledenbehoud

Deze bundel richt zich op ledenwerving, maar het belangrijkste moet wel vermeld worden: ledenbehoud. Wie ervoor kan zorgen dat leden blijven, zal sowieso nieuwe leden aantrekken. Zonder ledenbehoud is het zoals dweilen met een open kraan.

Ledenbehoud hangt van vele factoren af, maar hou zeker rekening met de volgende:

- Organiseer leuke, afwisselende activiteiten. Heb je hierbij hulp nodig, blader gerust eens in het Spelkookboek.
- Neem een goede begeleidingshouding aan. Volg daarvoor vorming, informeer je via publicatie rond bepaalde thema's waar je mee worstelt, doe aan zelfreflectie of bespreek het met je medeleiding.
- Werk leeftijdsgericht. In KSA delen wij de leden op in leeftijdsgroepen die elk hun eigenheid hebben. Zo kan je de activiteiten aanpassen aan de leeftijd van de leden. Luister naar je leden. Weet met wat ze bezig zijn en speel in op hun leefwereld. Meer info over leeftijdsgericht werken vind je in de leeftijdzakboekjes en op de leeftijdsbalk van het project In-Leef-Tijd.
- Zorg voor een leuke sfeer en voldoende inspraak. Hou een vinger aan de pols, zodat je weet als er problemen ontstaan bij of tussen de leden, maar ook hoe de thuissituatie is of hoe ze het op school doen. Hou rekening met capaciteiten en interesses. Hoe ouder de leden, hoe meer je met hun mening rekening moet houden, zodat ze zich echt op hun gemak voelen. Luister naar suggesties of laat de leden zelf eens kiezen. Spring op de activiteiten ook goed doordacht om met straffen. Beloon bovendien ook eens, een knipoog of schouderklopje van de leid(st)er doet echt deugd.
- Communiceer helder en doelgericht. Zorg voor communicatie op maat van de leden, de ouders, sympathisanten ... Gebruik daarvoor de geschikte kanalen (zoals website, ledenboekje, Facebook, infobrieven, flyers ...).

2 ACTIE ONDERNEMEN

1 De basis

Voor je een ledenwervingsactiviteit organiseert (en sowieso bij het begin van een nieuw werkjaar) moet je je vaak eerst een aantal vragen stellen. Pas als je een goed antwoord kan formuleren op deze vragen kan je heel concreet te werk gaan en maak je meer kans op een geslaagde ledenwervingsactiviteit.

- **Wat is je doelgroep?**

Wil je de nadruk leggen op het werven van 6-8-jarigen? Of heb je in je groep meer nood aan +12-jarigen? Of wil je een diverser publiek bereiken? Het spreekt voor zich dat niet alle leden dezelfde aanpak vragen. Wees niet bang om je huidige leden ook te betrekken bij de actie. Zij hebben wellicht een veel beter idee van wat voor hen hip en cool is dan wij ...

- **Hoeveel budget wil je vrijmaken voor de actie?**

Om een succesvolle ledenwervingsactie op poten te zetten is het vaak belangrijk om met meer dan een gewoon afgeprint foldertje te kunnen uitpakken. Het budget vooraf bepalen is belangrijk. Je kan heel veel leuke gagets laten maken, maar vaak zijn ze ook heel duur. Als het budget klein is kiezen jullie bijvoorbeeld eerder voor blauwe ballonnen. Heb je iets meer budget? Dan kan je misschien eens informeren naar het bedrukken van die ballonnen met jullie logo?

- **Wat wil je bereiken met je actie?**

Wil je heel specifiek voor kinderen van een bepaalde leeftijd werken? Wil je een actie die het goede imago van je KSA in de verf zet? Wil je meer leden van specifieke doelgroepen? Wil je algemeen meer naambekendheid in het dorp? Wil je meer leden op je zomerkamp? Ben je op zoek naar nieuwe leiding? Elk van deze doelstellingen vraagt een heel andere aanpak.

- **Hoeveel tijd en energie wil je in de actie stoppen?**

Beperkt de actie zich tot één middag? Of hebben jullie een actieplan voor het hele jaar in het hoofd? Zorg er in elk geval voor dat de actie die je op poten zet er voor de volle honderd procent staat. Een indrukwekkende actie die op het grote moment als een pudding in elkaar zakt, doet soms meer kwaad dan goed. Bepaal daarom vooraf goed waar je tijd wil insteken en wat je van alle leid(st)ers verwacht. Daartoe moeten alle leid(st)ers ook bereid zijn en moet de draagkracht van je groep voldoende groot zijn. Kan je leidingsgroep het aan om deze extra inspanning te leveren?

- **Denk je ook aan de tijd na de eerste kennismaking?**

Leden werven is zeer belangrijk, maar het is misschien nog belangrijker om na die eerste kennismaking de ouders en zeker ook het kind zelf goed op de hoogte te houden. Maak een praatje met de ouders na de activiteit en nodig hen zeker ook uit voor de volgende activiteiten. Noteer telkens de naam en de contactgegevens van een nieuw lid. Op een start- of wervingsactiviteit kan je een inschrijvingskraampje voorzien, op gewone activiteiten moet je er zeker aan denken om de gegevens te noteren. Als een nieuw lid na een paar weken afhaakt, is een huisbezoek of telefoontje zeker geen slecht idee. Misschien kan je ze alsnog over de streep trekken om terug te komen.

2 Waar en wanneer?

Leden werven kan je in principe altijd en overal. Een babbeltje slaan met een ouder aan de kassa in de supermarkt kan meer effect hebben dan een groots opgezette actie. Toch zijn er een aantal hotspots waar veel kinderen samen te vinden zijn en die je dus maar beter opneemt in je actieplan!

2.1 Scholen

Ga langs in de plaatselijke lagere (en misschien ook wel middelbare) school. Bel de directeur of directrice op om te vragen of je in de klassen mag rondtoeren. Vraag hen bovendien of je in de speeltijd wat spelletjes mag spelen met de kinderen. Veel vriendjes die al in KSA zitten zullen klasgenootjes met jullie hulp mee kunnen overtuigen.

De mogelijkheden:

- **Schoolpoortactie**

Aan de schoolpoort bereik je meestal heel veel kinderen uit de school in één keer en vaak is het dé oplossing als je in de klassen zelf geen promo mag maken. Afhankelijk van de ruimte zijn er heel veel mogelijkheden. Zorg dat de kinderen betrokken worden, maar vergeet ook de ouders niet. Als leidingsploeg kan je je eventueel opdelen in een animatieteam en een infoteam. Dat laatste moet ervoor zorgen dat alle ouders de nodige flyers krijgen en zonder vragen naar huis kunnen vertrekken. Je kan bijvoorbeeld zorgen voor een 'rad van fortuin' met kleine KSA-prijsjes, verklede personages (die we daarna ook terug zien op de ledenwervingsactiviteit?), heliumballonnen, koffiekoeken (zeker als je 's morgens werft), kraslotjes met een unieke code waarmee ze op de ledenwervingsactiviteit een

prijs kunnen afhalen ... Ruim alles mooi op, want afval achterlaten geeft meteen een slechte indruk.

- **Speelplaatsactie**

Als je de toestemming krijgt om te spelen op de speelplaats, bereik je niet in de eerste plaats de ouders, maar de kinderen. Laat hen voelen hoe tof KSA kan zijn met een aantal leuke, nieuwe en uitdagende spelletjes. Geef hen als beloning, omdat ze meegespeeld hebben, een leuk gadget mee naar huis en zorg ook voor een knappe folder met alle info over komende activiteiten en jullie werking, zodat ze iets hebben om aan hun ouders te tonen. Je kiest best spelletjes waar je geen of heel weinig materiaal voor nodig hebt, omdat de tijd zeer kort is.

Woosh

Iedereen staat in een cirkel. De bedoeling is dat een aantal gebaren en woorden op een snel tempo worden doorgegeven zonder fouten te maken. De kinderen kunnen kiezen welk gebaar ze op welk moment doorgeven.

WOOSH = Met de hand golfbeweging naar buur – de cirkel gaat gewoon verder.

HOOOW = Twee handen tegelijkertijd omhoog steken – de cirkel keert terug.

ZAP = Met de handen tegen elkaar wordt iemand uit de kring aangewezen. Daar gaat de cirkel verder.

GROOVELICIOUS = Traag en sensueel zeggen, heupwiegend naar beneden, iedereen doet gewoon onmiddellijk mee. Dezelfde persoon zet het weer in gang met woosh of zap.

FREAK OUT! = Wordt geroepen, iedereen gilt en loopt door elkaar, gaat een andere plaats innemen, dezelfde persoon gaat daarna verder met woosh of zap.

Biltikkertje

Iedereen loopt door elkaar en probeert zoveel mogelijk medespelers op de billen aan te tikken. Wie getikt, is moet gaan zitten. Wie op de grond zit mag ook de mensen die rond hem lopen nog aantikken (zonder zich te verplaatsen of door zich al schuifelend te verplaatsen).

Duotikkertje

Gewoon tikkertje, maar als iemand wordt aangetikt moet die persoon de hand nemen van de tikker en mogen ze samen verder tikken. Als er een rij van vier is gevormd, splitst de tikker zich op in groepjes van 2 keer 2.

De aap en de kokosnoot

Alle spelers gaan in een kring zitten. Eén speler wordt even weggestuurd, dat is de beer. Wijs een andere speler aan, dat is de aap. In het midden van de kring ligt een kokosnoot (kan ook een ander voorwerp zijn bv. bal, trui ...). Die kokosnoot is van de aap die in de kring zit. Dan wordt de beer geroepen. De beer probeert om de kokosnoot weg te halen. Hij weet niet wie de aap is. Als de beer de kokosnoot heeft aangeraakt, mag de aap opstaan om de beer te tikken. Als het de beer lukt om op de plaats van de aap te gaan zitten voordat hij getikt wordt door de aap dan heeft hij gewonnen.

Big Buddy

Lukt het best met een niet al te grote groep. Iedereen staat in een cirkel. Oplopend krijgt iedereen een getal. Vóór 1 komt nog "Big Buddy", die is de hoogste in rang. Voor de duidelijkheid in de cirkel een beetje ruimte laten tussen Big Buddy en de laagste in rang.

Start: met zijn allen: "BIG BUDDY BIG BUDDY BIG BUDDY, OH YES!"

Big Buddy: "Big Buddy, nummer 3"

Nummer 3: "Nummer 3, nummer 8"

Nummer 8: "Nummer 8, nummer 5"

Dat wordt allemaal zeer ritmisch gezegd. Als iemand te laat reageert of een "fout"

maakt, bijvoorbeeld zegt: "Nummer 6, 8", in plaats van "Nummer 6, nummer 8", roept

iedereen: "OH SHIT, BIG BUDDY BIG BUDDY BIG BUDDY OH YES"! Ondertussen gaat de foutmaker naar de laagste plaats en krijgt ook dat nummer. De hoogste nummers (laagsten in rang) schuiven bijgevolg allemaal één getal op, tot op de plek waar de foutmaker oorspronkelijk stond. Onmiddellijk gaat Big Buddy verder. Doel voor iedereen is hoogste in rang worden, namelijk Big Buddy. Big Buddy kan ook fouten maken natuurlijk. Je mag in plaats van een bepaald "nummer X", ook "Big Buddy" zeggen, die neemt ook gewoon deel aan het spel.

Stoelentikkertje

De groep wordt in twee opgesplitst en de twee groepen vormen een lange rij achter elkaar. Voor elke rij staat er op een bepaalde afstand een stoel. De eerste van elke rij loopt naar de stoel die voor de andere rij staat en probeert deze om te gooien. Daarna loopt hij naar zijn eigen stoel. Is de stoel omver gegooid, dan moet hij hem recht zetten en terug naar de rij lopen, dan is de volgende aan de beurt. Staat de eigen stoel nog recht dan moet hij er op gaan zitten. De rij die als eerste op zijn eigen stoel kan gaan zitten wint.

Duifje duifje

Ga in een grote kring staan. In het midden staat één speler: het duifje. De hele groep zingt samen: Duifje, duifje aan het venster, duifje, duifje aan het raam. Duifje, duifje aan het venster: kom maar even bij me staan. Tijdens het liedje fladdert het duifje de hele tijd rond en gaat tegen het einde voor iemand gaan staan. Daarna gaat het liedje verder terwijl er bewegingen worden gemaakt door het duifje en diegene waar hij voor staat.

Links twee, tweemaal zwaaien met linkerhand
rechts twee, tweemaal zwaaien met rechterhand
zwaaien zwaaien met de beide handen

(3x)

Buigen buiging maken

En draaien één keer draaien rond je eigen as

Daarna wordt de persoon die voor het duifje stond ook duifje en vliegen ze met twee rond. Enzovoort.

Tik tak boem

Alle spelers staan in een grote kring. Eén iemand gaat in het midden van de kring zitten en speelt de wekker. Hij of zij zegt: tiktaktiktak ... Ondertussen wordt er in de kring een bal doorgegeven. Als de wekker BOEM zegt, moet diegene met de bal in zijn handen gaan liggen. Als de wekker afloopt en 'trrrriing' zegt, moet de bal in de andere richting worden doorgegeven. Je mag de bal enkel doorgeven en niet gooien. Als er naast je al iemand neerligt dan moet je over die perso(n)en springen.

De cirkel is altijd rond

Een viertal spelers vormen een cirkel. De anderen lopen op het sein van de spelleider het speelveld over. De spelers die de cirkel vormen, trachten zonder de cirkel te verbreken, andere spelers te vangen. Als dat gebeurt, worden zij ook een stuk van de cirkel.

Ninja

Het spel start in een kleine kring waar iedereen een toren bouwt met de handen. Je telt samen af. Bij drie roept iedereen samen NINJA en springt iedereen achteruit in een ninja-pose. Een willekeurige speler begint. Als het jouw beurt niet is, moet je de pose aanhouden zonder te bewegen. Het doel van het spel is dat je de handen van een van je burens kan tikken. Als je ziet dat er iemand jouw handen probeert te tikken, mag je die wegtrekken en je neemt daarbij een andere ninja-pose aan en blijft stil staan. Daarna is het jouw beurt om een van je burens de handen te tikken. Als je getikt bent, val je af en ga je buiten de cirkel staan. Het spel gaat door tot er slechts één iemand overblijft!

Klassiekers

En dan zijn er uiteraard nog de klassiekers: vleeshoop, kat en muis, zakdoek leggen, 123 piano, dikke Bertha, (omgekeerd) verstoppertje, schipper mag ik overvaren ... Misschien kennen de kinderen zelf ook nog super leuke spelletjes?

Leg ieder spelletje voor aanvang uit, want kinderen die nog nooit in een jeugdactiviteit hebben gezeten kennen deze spelletjes vaak nog niet. Verplicht niet alle kinderen om mee te spelen, maar moedig hen wel aan om mee te doen. Ga altijd op een positieve manier om met kinderen die al in de andere jeugdactiviteiten zitten of grote monden die helemaal geen zin hebben in KSA ...

- **Klasactie**

Last but not least: de klasactie! Dan krijg je van de school de mogelijkheid om in de klassen zelf promo te maken voor KSA. Ook hier is het motto 'opvallen op een positieve manier!' Een klas waar je zomaar wat over KSA komt vertellen zal niet dolenthousiast zijn. Als je met een filmpje de klas kan overtuigen, scoor je sowieso al meer punten.

Verkleed als een dier de kinderen aan het lachen brengen, een kleine quiz, een sketch ... het zijn allemaal mogelijkheden. Denk ook hier weer aan de ouders en geef zeker een flyer mee met de kinderen naar huis.

Heb je goede contacten met scholen, dan kan je misschien een volledig lesuur in het teken van de jeugdbeweging vullen. Samen met de andere jeugdbewegingen heeft KSA, in het kader van Dag van de Jeugdbeweging, een lespakket over jeugdbeweging ontwikkeld. Zowel voor de lagere als voor de secundaire school is er een lespakket uitgewerkt. Je vindt ze beide op www.dagvandejeugdbeweging.be/ondersteun-als-school.

- **Nog enkele tips**

Wat niet op een doorgewone dag kan, kan misschien wel allemaal op Dag van de Jeugdbeweging? Sommige scholen organiseren misschien al activiteiten, maar als jullie als KSA uitblinken op die dag en ook de kinderen aanspreekt die geen uniform dragen vind je ongetwijfeld een aantal geïnteresseerden.



Naast de speelplaats, schoolpoort en de klassen zelf zijn er nog heel wat kanalen waar je KSA kan laten doorsijpelen in de school. Plots allemaal blauwe en oranje of rode servetjes in de refter en jullie vlag aan de muur? Allemaal KSA'ers achter de bar op het schoolfeest? De school is op zoek naar een Sint en Pieten en in ruil steken er foldertjes voor KSA in de snoepzakjes? Eens op bezoek bij het oudercomité of in de leraarskamer? Het zijn allemaal mensen die jullie kunnen helpen om kinderen te overtuigen voor jullie te kiezen.

Bij middelbare scholen is werven voor je eigen groep niet altijd evident. Vaak zitten er leerlingen van veel verschillende gemeentes. Maar waarom niet met een paar groepen uit de streek de handen in elkaar slaan om indruk te maken? Organiseer een groot spel over de middag, een minifestival ... Zo pikken jullie allemaal jullie graantje mee.

Zin om nog verder te gaan? Ga op het einde van het schooljaar al eens werven in de derde kleuterklas. Vaak ben je zo de andere jeugdbewegingen voor. Kleuterklasjes zijn ook flexibeler omdat er geen vaste lessen staan gepland. Vergeet bij de kleuters zeker niet voldoende info mee te geven voor de ouders.

2.2 De buurt

- Al eens ontwaakt in een dorp vol oranje of rode en blauwe ballonnen die uit de brievenbussen komen piepen? Opvallend en effectief! Bind aan elke ballon een kaartje met alle info over jullie ledenwervingsactiviteit en gooi het in elke brievenbus in jullie omgeving. Geen ballonnen? Maak deurhangers met alle info over jullie activiteit en hang ze op aan alle deuren die je tegenkomt.

KSA Rooyghem plaatste originele krijttekeningen op de stoep en zelfs op de brug ter aankondiging van hun startdag.



- Organiseer een tekenwedstrijd. Deel in alle winkels kleurplaten uit die ze terug kunnen meebrengen naar jullie ledenwervingsactiviteit. 's Avonds na de activiteit kan de winnaar van een leuke prijs dan worden gekozen. Op de andere kant van de tekening kan je nog heel wat info over KSA kwijt.
- Plaats een advertentie in de gemeentelijke infokrant of in het reclameblad dat in de gemeente van huis tot huis wordt uitgedeeld. Zorg dat de meeste info al direct in het artikel opvalt (wie, wat, waar, wanneer ...), maar zet er zeker ook jullie website, een e-mailadres en een telefoonnummer bij voor meer informatie.
- Zorg ervoor dat je hele gemeente er de weken voor je ledenwervingsactie helemaal blauw kleurt. Bij je provinciaal secretariaat kan je vlaggen ontlene die je misschien aan de vlaggenmasten bij het gemeentehuis mag ophangen. Ook de promoaffiches zijn zeer herkenbaar en voor een prijke te krijgen op het secretariaat.
- Maak fietswimpels (gewoon printen, lamineren en een touwtje eraan) met alle info over jullie ledenwervingsactiviteit. Deel deze uit aan alle leden en hang ze aan alle fietsen op de fietsparking in jullie dorp. Terwijl er gefietst wordt, maakt iedereen reclame voor KSA!
- Denk ook eens na over plekjes waar je anders niet zo vaak komt: wachtzalen van dokter, tandartsen, banken ... (mensen moeten er soms heel lang wachten), de kerk (eerste communicantjes en vormelingen zijn potentiële leden), de bib, het gemeentehuis ... of zelfs bij jeugdwerkverenigingen die activiteiten organiseren op andere momenten? Ook tijdens wijkfeesten, kerstboomverbranding, kermis, carnaval ... komt er heel wat volk op straat: flyers uitdelen is de boodschap!
- Het buurtfeest, de Buitenspeeldag, activiteiten van de jeugdraad, Dag van de Jeugdbeweging, autoloze zondag of een zwerfvuilactie: help mee, zet een kraampje, deel iets uit of organiseer een spel voor de kinderen.
- Organiseer of doe mee aan een speelstraat. Een speelstraat is een (deel van een) straat die gedurende bepaalde dagen en uren tijdens een schoolvakantie afgesloten wordt. Bestuurders die toch in de straat moeten zijn (bewoners of prioritaire voertuigen) moeten dit stapvoets doen en voorrang verlenen aan de kinderen die er spelen.
Niet in elke straat kan je een speelstraat organiseren. De voorwaarden zijn:
 - In de straat geldt een maximum snelheid van 50 km/uur.
 - De straat heeft een overheersend woonkarakter.
 - De straat is geen belangrijke straat voor doorgaand verkeer en er rijdt geen openbaar vervoer. Door het invoeren van een speelstraat mag bovendien de

bereikbaarheid van omliggende straten niet in het gedrang komen en mogen er geen onveilige verkeerssituaties gecreëerd worden. Informeer verder bij de jeugd Dienst hoe speelstraten in jullie gemeente geregeld moeten worden. In sommige gemeenten mag het enkel in de zomervakantie, in anderen kan het in krokus- en/of paasvakantie ook.

2.3 Nieuwe en sociale media

Tegenwoordig zijn ze niet meer weg te denken: sociale media. Op je eigen Facebookpagina kan je bijvoorbeeld foto's en filmpjes posten om te tonen hoe leuk KSA is. Vraag al je leden en leiding om al hun vrienden uit te nodigen voor het evenement 'vriendjesdag' dat je hebt aangemaakt, laat ze hun vrienden taggen op de uitnodiging ... Ook via Twitter en Instagram zijn er tal van mogelijkheden.

Daag je leden uit om een filmpje te maken over KSA. Het coolste filmpje wordt uitgekozen (bijvoorbeeld door een 'vind ik leuk' wedstrijd – wie het meeste likes verzamelt, wint een coole prijs) en wordt gebruikt om promo te maken in de scholen ... KSA heeft een algemeen promofilmpje. Worden ergens alle jeugdbewegingen voorgesteld, geef je een voorstelling in de klas of is er een info-avond voor ouders? Het filmpje komt zeker van pas!

Zorg voor een goed verzorgde en duidelijke website. Zorg ervoor dat belangrijke informatie (wie, wat, waar, wanneer) zeer eenvoudig te vinden is.

2.4 Tijdens een activiteit zelf

Het beste voorbeeld van hoe het er op een activiteit aan toe gaat, is natuurlijk een activiteit zelf! Er zijn enthousiaste vriendjes en vriendinnetjes en dat is goed om nieuwe leden te overtuigen. Toch is het niet altijd gemakkelijk om plots met een veel grotere groep kinderen rekening te moeten houden die bovendien nog nieuw zijn ook. Gelukkig zijn er een aantal concepten voor een activiteit waarin zo'n ledenwervingsactie perfect past.

- **Vriendjesdag**

Op een vriendjesdag nodigen alle leden hun vriendjes, broers of zussen, buurjongens of –meisjes, hun neefjes of nichtjes ... uit om een KSA-activiteit te beleven. Tijdens het werkjaar 2015-2016 onder het jaarthema Werkelijk Opmerkelijk zetten we sterk in op ledenwerving. Op 27 en 28 februari vinden Nationale Vriendjesdagen plaats. Vanuit de koepel geven we ondersteuning aan alle groepen die dan een vriendjesdag organiseren. Zo krijg je een uitgebreid draaiboek, promo-

materiaal, tips en tricks. Meer info hierover ontvang je in het najaar.

- **Open speldagen**

Organiseer een activiteit waarop alle kinderen, maar ook burens, ouders, familie ... welkom zijn. Dat kan een familiedag zijn waarop een zoektocht of Vlaamse kermis georganiseerd is met aansluitend een KSA-bar. Maar het kan even goed een grote één tegen allen zijn of een laddercompetitie waar alle leden en leiding hun beste beentje voorzetten om er een geweldige dag van te maken. Nog een leuk idee? Fata morgana of een 'recorddag' waarop je alle deelnemers in groepjes kan verdelen en ze zoveel mogelijk 'records' laat behalen door uitdagingen aan te gaan. Wie het grootser ziet kan ook het kamp openstellen voor andere kinderen. Vergeet hen dan wel niet te verzekeren met de kampinschrijving van KSA.

3 En leiding werven?

Naast leden hebben we in KSA uiteraard ook leiding nodig. Jullie zorgen er tenslotte voor dat alle leden een leuke tijd kunnen beleven en dat ze gemotiveerd blijven om terug te komen. Als plots een hele generatie leiding dreigt af te haken, kan dat problemen geven voor de toekomst van jullie groep.

Voor het werven van leiding zijn er een aantal mogelijkheden:

- Neem een kijkje in Digit op de oude ledenlijsten. Misschien is iemand wel afgehaakt als Sjo'er, Simmer of Jonghernieuwer, maar heeft hij of zij nu wel zin om leiding te worden? Misschien ziet iemand van de oud-leiding of Hernieuwers het wel zitten om nog eens een jaartje in te springen?
- Hou het probleem niet verborgen voor ouders en jullie netwerk. Misschien kennen zij wel iemand die interesse heeft? Breng de boodschap naar hen toe zeker positief: de werking draait nog altijd zeer goed, maar we zijn gewoon op zoek naar nieuwe helpende handen om het nog beter te maken.
- Vraag eens na in je eigen vriendenkring. Soms zijn er mensen die er nog nooit hebben bij stilgestaan dat ze in KSA zouden kunnen komen. Spreek bovendien mensen aan uit je omgeving: in school, bij de bakker, het jeugdhuis, de jeugdraad ...
- Laat van jullie horen: op jullie website, Facebook, Twitter, in de gratis lokale pers ... Je kan je oproep niet genoeg verspreiden!

4 Promomateriaal

Voor je ledenwervingsactie kan je eigen wervingsmateriaal ontwikkelen, maar je kan ook beroep doen op het promomateriaal dat KSA je aanbiedt.

Via de webshop op www.ksa.be kan je volgende materialen bestellen:

- **Affiche**
Op onze algemene promo-affiche prijkt ons krachtig KSA-logo. Deze kan je overal ophangen om de naambekendheid te vergroten.
- **Promofolder**
De voorkant van de algemene promotiefolder is al bedrukt, maar de achterkant is voor jou! Bedruk hem zoals je wil. De folder past in de meeste types van kopieer-toestellen.
Zorg toch dat de essentiële informatie erop staat:
WIE ben je (je groepsnaam)?
WAT organiseer je?
WAAR vinden je activiteiten plaats?
WANNEER vinden je activiteiten plaats?
HOE kunnen geïnteresseerden je bereiken?
- **Vlag**
De vlag met het KSA-logo kan je laten personaliseren met de naam van je KSA-groep. Dat siert elke vlaggenmast of gesjorde toren.
- **Sticker**
Moedig je leden aan om de stickers op zichtbare plaatsen te hangen (boekentas, fiets ...) en werk jezelf als beweging zo in de kijker.
- **Ballon**
Het is niet allemaal lucht wat we verkopen, maar met deze ballonnen komen we al aardig in de buurt. Met de ballonnen kunnen jullie je buurt inkleden of een knallend kennismakingsspel spelen.
- **Button**
De coole buttons zijn ideaal om op je hemd, aan je toilettas, op je pennenzak ... te hangen!
- **Tattoo**
Voor wie KSA overal wil meedragen, is de tattoo uiterst geschikt.
- **Wuppie**
Zo'n gekke pluizenbol veroverd snel kinderharten. Perfect inzetbaar bij ledenwerving!



5 Nog enkele tips

- Denk zeker ook aan een verzekering voor je ledenwervingsactiviteit. Die is volledig gratis en kan je vijf keer op een jaar aanvragen. In Digit geef je gewoon het type 'Ledenwervingsactiviteit' op.
- Wees niet bang om de media in te schakelen voor je grootse activiteit. De regionale kranten zijn meestal bereid om langs te komen. Ook het Nieuwsblad heeft uitgebreide regionale pagina's. Uiteraard zal je het nationale nieuws niet halen, maar een leuke groepsfoto in de krant zorgt ervoor dat je zeker al weer meer zal gezien worden. Soms is zelfs een regionale TV-zender geïnteresseerd.
- Durf je actie te testen bij je doelgroep. Wil je iets doen voor 6-8-jarigen? Vraag dan aan de Kabouters, Leeuwkes of Sloebiers wat ze leuk vinden. Wil je iets doen voor +12? Toon hen dan op voorhand de uitnodigingen of nog beter: laat ze zelf iets in elkaar steken?

3 IDEEËN VOOR LEDEN- WERVINGSACTIVITEITEN

De eigen ideeën van een groep zijn vaak de beste, maar als er toch geen inspiratie is, kan je beroep doen op enkele ideeën hieronder.

1 Ideeën voor -12-jarigen

De tovenaarsleerling

Doorheen de week ga je langs in verschillende klassen. Verkleed je als tovenaarsleerling. Natuurlijk is de tovenaarsleerling het grote magische boek van de tovenaarsleerling. Ze doen een oproep (deel brieven/flyers/aanplakbiljetten/... met alle informatie uit) aan alle kinderen om dit weekend te helpen zoeken naar het boek. Uiteraard is er een grote beloning voor de eerlijke vinders!

Tijdens de activiteit gaat elke leeftijdsgroep op zoek naar het boek. Gelukkig wist de tovenaarsleerling nog vaag waar hij geweest was met het boek (cryptische omschrijvingen en raadsels). Als alle groepen hun vondsten bij elkaar leggen, vinden ze het boek terug en kan de tovenaarsleerling snel wat goud, snoep of chocomelk te voorschijn toveren!

Heldendaad

Verkleed je in actie- of superhelden (Mega Mindy en Mega Toby, Power Rangers, The Incredibles ...) en verras de kinderen met een act op school. Gebruik de helden ook om contact te leggen met de ouders, maak het interactief.

De helden zijn op zoek naar kinderen die iets bijzonders kunnen, zodat ze tijdens de activiteit de superhelden iets kunnen bijleren. Het lukt hen namelijk niet om de invasie van de slechteriken op te vangen, dus hebben ze hulp nodig van kinderen met allerlei talenten.

Vergeet niet de ouders aan te spreken. Je vermomming is meteen een leuke insteek en de kwaliteiten van hun kinderen zelfs nog meer: "Dat zingen heeft ze zeker van u, mevrouw?" Vermeld dat onder dat stoere kostuum een KSA-uniform zit en stop hen de nodige info toe waarop staat hoe de kinderen tijdens de volgende activiteit hun kunsten kunnen komen leren aan de superhelden.

Olympische Spelen

Olympische Spelen zijn altijd een dankbaar thema om zowel oude als nieuwe leden te betrekken. Laat iedereen een land naar keuze vertegenwoordigen (inclusief zelf gemaakte vlag en outfit) en laat ze tegen elkaar uitkomen in enkele originele (bv. kussengevecht op stoelen, kaartenhuizen bouwen ...) en klassieke disciplines (bv. kogelstoten, 100m sprint ...).

Kleine ideetjes

- Reserveer een plaatsje op de markt en deel aan alle kinderen heliumbalonnen uit met onderaan een kaartje als uitnodiging voor de startdag.
- Zet eens een springkasteel op je terrein! Altijd een leuke extra attractie die veel volk trekt. Uiteraard kun je meer dan alleen maar toezicht houden en zorg je voor leuke randactiviteiten.
- Een echt jeugdbewegingspretpark!
- Een groot doolhof van aan elkaar geplakte kartonnen dozen
- Een spookkasteel met oude doeken, zeilen, sfeerverlichting en akelige geluidjes
- Een groot schildersatelier
- Een afspraakje met de waarzegster in een geheimzinnige tent
- Een springparadijs met hopen kussens, matrassen, ballonnen ...

2 Ideeën voor +12-jarigen

Sporttornooi

Maak van je wervingsactiviteit een alternatief voetbaltornooi. Laat je leden in hun school ambassadeur spelen voor je groep. Zij schrijven een ploegje in en nemen enkele vrienden mee. Op de dag zelf wordt er gevoetbald, maar tussendoor worden er ook enkele avontuurlijke KSA-opdrachten uitgevoerd. Promoot je tornooi aan de schoolpoorten!

Fietswerf

Verzamel een hoop oude en minder oude, kapotte en iets minder kapotte fietsen (bv. via een openbare verkoop van de politie). Steek de handen uit de mouwen en combineer de nog bruikbare onderdelen van de fietsen om er enkele opvallende gekke fietsen van te maken (met ovale wielen, met gelijkgaande trappers, met een achterwaarts stuur ...). Met wat Engelse sleutels, schroevendraaiers, bussen verf, spuitbussen, ijzerdraad ... Ga ermee pronken in de stad of aan de schoolpoort. Doe daarna een proefrit door het centrum met een gekke en opvallende bende!

De 12 Werken

Wie kent er de 12 Werken nog? Verdeel je spel over twee weken. In de eerste week geef je 12 uitdagingen aan je leden. Eén ervan is het meenemen van nieuwe leden naar de volgende activiteit. Daar werk je met iedereen samen aan de resterende uitdagingen. Maak als leiding ook reclame voor het spel. Je kan een opdracht gebruiken om in de plaatselijke media te komen en zo extra bekendheid te verwerven.

Kleine ideetjes

- Een kabelbaan voor de kick (hou het wel veilig!)
- Een (wild)watertocht met zelfgemaakte vloten
- Een inleefweek in de lokalen waarbij vrienden uitgenodigd mogen worden
- Een festival als inkleding. Ze schrijven zich in bij bekende rocksterren en krijgen festivalbandjes. Ter plaatse kunnen ze zelf optreden of beslissen wie ze willen zien. Laat ze zelf op een originele manier hun gegevens achterlaten (bv. met grafiti).

3 Ideeën voor +16'ers

Doe met je leidingsgroep huisbezoeken bij +16'ers die je 'via via' kent. Verkleed je als presentatoren van het programma 'Vermist'. Prijs hen aan als dé persoon die je nog ontbrak voor je groep en daag hen uit om volgende activiteit mee te komen.

Maak jezelf zichtbaar op het plaatselijke festival of buurtfeest. Sjur een constructie waar niemand naast kan kijken. Klamp vervolgens iedereen aan die langs loopt en overdonder hen met je beste openingszin! Laat ze eventueel zelf naar je standje komen met een ludiek wedstrijdje paalklimmen, armworstelen of sudoku's oplossen.

Organiseer de startdag als een echte verkiezing met stemhokjes. Iedereen mag om beurt op enkele lijsten gaan stemmen. Een lijst met favoriete activiteiten, kampbestemmingen ... Op een kleine receptie wordt de uitslag officieel bekendgemaakt. Nu moet er enkel nog een regering gevormd worden. Wie engageert zich waarvoor en met wie?

Nodig vrienden en kennissen van leiding mee uit voor een uitdagende activiteit (bv. paintball, touwenparcours ...) en laat hen aan een voordelig tarief deelnemen. Blijf hen achteraf uitnodigen in de groep tot ze leid(st)er worden!

4 EVALUEREN

Wat geldt voor alle belangrijke acties of initiatieven, geldt ook voor ledenwervingsacties: evalueer! Bekijk de vooropgestelde doelen en vergelijk ze met het resultaat. Is het wat er verwacht werd? Wat ging er goed? Wat kan je zeker herhalen? Waar liep het fout? Lagen de doelstellingen te hoog? Was het concept niet geschikt voor de doelgroep? Was de timing verkeerd?

Was het niet zo succesvol, blijf dan niet bij de pakken zitten, maar leer uit je fouten om beter te doen!

Was de actie wel succesvol, zorg dan dat je de nieuwe leden goed onthaalt en behoudt!



Bronnen

- KSJ-KSA-VKSJ Landelijk Verbond vzw – Jaarthemabundel Bedrempeld
- KSJ-KSA-VKSJ Landelijk Verbond vzw – Ondersteuningsbundel De Stenen
- KSJ-KSA-VKSJ Landelijk Verbond vzw – Ondersteuningsbundel Wie netwerk, werkt beter
- KSJ Limburg – Vormingsessie Imago en Profilering
- KSA Noordzeegouw – Bundel Ledenwerving, een boost voor je bond
- Chirojeugd Vlaanderen vzw – Brochure Gezocht: Leden m/v
- FOS Open Scouting Ledenwerving vzw – Bundel Ledenwerving
- Scouts en Gidsen Vlaanderen vzw – Brochure Werven en behouden van leden en leiding



KSA Nationaal vzw

Vooruitgangstraat 225, 1030 Brussel

02 201 15 10 | info@ksa.be | www.ksa.be



Jaartheme 2015 - 2016

 KSA

WERKELIJK
OPMERKELIJK

