



MAKSUTTA MUKAAN

(ja muut vinkit jäsenhankintaan)

KOHDERYHMÄ: seuran jäsenhankinnasta vastaavat, seuran toiminnan suunnittelusta ja budjetoinnista vastaavat.

Tästä alkuun:

- Listaa, millaiset keinot seurassasi ovat jäsenhankintaan käytössä. Ovatko ne riittävät?
- Jokaisella seuralla on strategia – asettaako se joitain tavoitteita myös jäsenhankintaan?
- Mieti: kuinka paljon jäseniä tulee olla, jotta voitte mahdollistaa halutun toiminnan nyt? Kuinka paljon uusia jäseniä vuosittain pitää toimintaan tulla, jotta toimintaa voidaan ylläpitää myös viiden vuoden päästä?

Markkinointi:

- Hyödynnä sosiaalinen media, myös maksulliset mainokset
- Hyvin järjestetty toiminta on paras – ja ilmainen – mainos.

Muistilista:

- Olisiko maksuton kokeilu harrasteryhmissä mahdollinen ympäri vuoden, vaikka kuukausi kerrallaan?
- Hyödynnä ”kaverikortit” ja kokeilukerrat siinä missä mahdollisuudet laji- ja seuraesittelyyn JOS ne ovat tavoitteidenne mukaiset.
- Onko jotain, mitä voit jokaiselle kokeilijalle antaa mukaan (”ämpäri”) - se voi olla varuste tai ottelun pääsylippu tai seuratuote.
- Varmista, että toimintaan mukaan ilmoittautuminen on helppoa; seurasi nettisivuilta löytyy aina ajantasainen tieto, ilmoittautumisen yhteydessä keräävät kaiken tarvittavan jäsentiedon ja ilmoittautumisen jälkeen uusi jäsen saa automaattisesti infoa toiminnasta.
- Muista GDPR:n mukaiset vaatimukset ja hyödynnä toiminnanohjausjärjestelmien (MyClub, Jopox, Suomisport jne) mahdollisuuksia ilmoittautumisessa
- Tee jäsenhankinnasta suunnitelma ja seuraa tuloksia pitkällä aikajänteellä.

Miksi ja mitä tavoittelemme?

Jokainen jäsen on seuralle arvokas. Toimintaa tehdään jäsenistölle, mutta jäsenistö on samalla toiminnan mahdollistaja taloudellisesti. Vaikka seuratoiminta ei olekaan asiakkuutta, on seuratoiminnassa aina hyvä miettiä miten helppoa mukaan tuleminen on? Onko seurasi aina avoin uusille jäsenille ja millainen on ensivaikutelma, jonka seurastanne saa?

#asiakaskokemus