

BRIDGEKLUBBENS LILLA HANDBOK



**ALLT NI BEHÖVER VETA OM
REKRYTERING**

FÖRORD

Den här handboken är framtagen för att ni som klubb ska få råd, tips och idéer kring hur ni kan/bör arbeta om ni vill starta ett projekt med nyrekrytering av bridgespelare till er klubb.

Innehållet i handboken är baserat på gamla kända teorier varvat med synpunkter och idéer som framkommit mellan klubb- och distriktsfunktionärer vid den rekryteringsträff som arrangerades den 4-6 maj 2018 i Örebro.

Mycket nöje och lycka till med ert projekt!

Micke Melander
Svenska Bridgeförbundet



INNEHÅLL

1. Allmänt.....	3
2. Projektstart – bestämma mål.....	4
3. De fyra viktiga delarna.....	5
- Rekrytering.....	5
- Utbildning.....	7
- Tävling.....	8
- Från kurs till klubb.....	9
4. Genomförande.....	11
- Planering/Strategi	
- Verkställande	
5. Projektavslut.....	12
- Utvärdering	

OM...

...du har synpunkter på innehållet, kanske vill diskutera idéer eller tycker att vi glömt något i denna handbok är du hjärtligt välkommen att höra av dig till mme@svenskbridge.se.

1. ALLMÄNT

Om våra bridgeklubbar ska överleva i det långa loppet är det av yttersta vikt att rekrytering hela tiden är något som finns på agendan. Gjorda undersökningar visar på att en klubb som frekvent spelar på fem eller färre bord har små förutsättningar att kunna bedriva en vettig verksamhet och att också för att ens existera om några år.

Motmedlet är kort och gott, det måste nyrekryteras och fyllas på i leden med nya spelare och nya funktionärer. Denna aktion leder förhoppningsvis till att fler ansluter än de gamla som försvinner med naturlig avgång. Helst vill man ju ha en liten uppåtgående kurva sett över tid för att ens klubb ska må riktigt bra och istället ha positiva problem att brottas med snarare än nedläggningshot.

TRE FASER

Ett rekryteringsprojekt kan delas in i tre faser. Det första är att sätta upp ett mål, mer om det senare. Det andra är genomförandet och det tredje är avslutet då vi kan notera vad vårt utfall för att se hur vi lyckades med vår uppgift.

MÅL > GENOMFÖRANDE > UTVÄRDERING

TIDEN

Tidsramarna för ett sådant projekt är väldigt långt. Normalt sett kan man säga att det är som minimum ett år och kanske som maximalt tre år. Det hela beror på hur man lägger upp sitt projekt och vad som är målet med det.

FUNKTIONÄRER

Den första fråga man bör ställa sig är, vem ska göra det här? Faktum är att det är en sak för alla klubbens medlemmar. Även om man inte är direkt inblandad i något led av en rekryteringsprocess genom att vara bridgelärare, assistent, göra reklam på gator och torg eller vad det nu kan vara kommer alla tvingas göra insatser. Därför bör man när man är klar över att det ska ske, kalla till medlemsmöte i ämnet rekrytering och utifrån det mötet bilda en grupp som leder arbetet. Men alla medlemmar i klubben ska vara medvetna om vad som pågår och vad man har satt upp för mål och tidsramar.

MEDLEMSMÖTE > MÅL > ARBETSGRUPP

När detta är klart, är det arbetsgruppens uppgift att sätta sig ned med målbilden framför sig och försöka skissa upp klubbens rekryteringsprojekt. Deras arbete kommer ofta att landa i tre olika huvuddokument; verksamhetsplan, personalplanering och ekonomi.



2. PROJEKTSTART

BESTÄMMA MÅL

Börja med att bestämma ert mål för den rekryteringskampanj ni har framför er. Detta ska helst göras tillsammans med hela klubben så att alla är med och drar åt samma håll. Här behöver man egentligen inte så mycket mer än en lägesbild över hur det ser ut på klubben idag och att man för en öppen diskussion om hur man vill att det ska vara.

Målet som ni beslutar er om, ska helst vara mätbart, så att ni efteråt kan mäta och se om rekryteringsprojektet varit lyckat eller ej. Om ni sätter ett mål som inte är mätbart, kommer det att försvåra möjligheterna att analysera resultatet.

Ett bra mätbart mål kan t ex vara att ni ska fixa tolv nya spelare till klubben. Som delmål skulle man kunna säga att av de tre borden ska ett bord ska vara under 30 år, ett under 50 år och att det är ok om ett är över det.

Vad gäller målet, ska man också tänka på att det ska vara genomförbart. Det är viktigt för att ge trovärdighet i det man gör och att man ska känna att man faktiskt kan lyckas.

VILKET ÄR ERT MÅL?



3. DE FYRA

VIKTIGA DELARNA

Vi vet att nio av tio som går på en bridgekurs vill ha en sak med sitt bridgespel, de vill ha det trevligt på alla sätt och vis. Det är vad vi ska ge dem, parallellt med att vi utbildar dem till bridgespelare. Att starta ett rekryteringsprojekt är ofta minst en treårsplan från start till mål. Hela klubben ska vara aktiv från start.

Det går åt väldigt många funktionärer i de olika faser som den nye spelaren ska ta sig igenom. Först ska det rekryteras - en aktivitet alla medlemmar ska ägna sig åt, styrelsen och den innersta kretsen kring själva utbildningen får sedan ägna sig åt allehanda aktiviteter för att genomföra rekryteringen.

Med rekryteringen på plats ska själva utbildningen starta. Här behövs lärare, hjälplärare, mentorer förutom normal klubbsservice i form av fika, brickläggning etc. Mentorerna har en roll som sträcker sig längre än bara själva utbildningen då funktionen är lika viktig när man väl börjar spela.

Efter avslutad kurs startar den verkligt stora uppgiften, att få de nya att gå från kurs till klubb. Här är det återigen så att alla klubbens medlemmar måste vara aktiva. Ibland får de mer rutinerade stå till sidan för att kanske dels spela andra tävlingsformer, färre brickor och lägre tempo för att den nya gruppen ska kunna integreras. En utbildning i vett och etikett för klubbens alla medlemmar är också på sin plats. Likaså bör man satsa på andra trivselfrämjande åtgärder för att team-bygga. Kanske göra en resa tillsammans i ett klubbbyte eller bara ordna klubbfest eller någon annan tillställning.

Våga tänka nytt och kunna erbjuda något annat än det gamla. Alla klubbar har olika förutsättningar och man får utgå från de då man börjar sitt sätt att rekrytera. Allt kommer i grunden att handla om vilja och beslutsamhet. Finns inte den eller drivkraften att genomföra det, kommer projektet inte att lyckas! Se till att försöka få mjuka övergångar mellan de fyra faserna!

Här kommer tips och idéer som är framtagna av andra klubbar som arbetar med rekrytering.

- REKRYTERING

Först av allt två mantran som är värda att komma ihåg när vi talar om rekrytering:

"Den som inte syns eller hörs - finns inte".

"Det fungerar inte, att inte göra något!".

Alla varianter som nu kommer att räknas upp i denna lilla skrift, förutsätter att du har en klar kursinbjudan. Dvs. du vet när, var och hur du ska starta upp en nybörjarverksamhet.

* Bjud med en vän

Låt klubbens medlemmar vara dina säljare, välj en kväll eller en helgdag då ni har öppet hus och era medlemmar får ta med en eller flera vänner för att lära sig spela minibridge.

* Företagsbridge – Event

Gå ut på större företag och anordna personalaktivitet. Låt dem spela en lite Minibridgetävling.

* Mun-till-Mun metoden

Se till att ryktet sprids om att det är kurs på gång och att ni når ut med ert budskap.

* Sociala medier

Facebook, twitter, youtube etc. använd vad som finns för att nå ut.

* Använd ambassadörer (tidigare kursare). Missionärer som brinner för bridgen

Tidigare kursdeltagare är en bra säljare för kommande utbildningar.

* Lokala media för resultat/artiklar

Försök få in bridge i er lokala tidning. Det är fler som läser resultatsidor än vad man kan tro. De vill ju se om de känner någon och följa hur det går för dem. Kanske kan man där smygga in en rad eller två om att det är kursstart på gång.

* Gator, torg, affärer

Sätt er på gator, torg, mässor, marknader eller gallerior eller enskilda affärer. Ta med ett bridgebord eller två och uppvisningsspeka. Passa på att dela ut information och ta hand om samt tala med förbipasserande som blir intresserade.

* **Andra föreningar**

Kontakta andra föreningar som kanske är intresserade av utbyte. Golfklubbar brukar kunna vara en populär kombination.

* **Lovaktiviteter för skolorna**

Kolla med kommunen om det är så att de arrangerar lovaktiviteter tillsammans med ortens föreningar för skollovslediga barn och ungdomar. Kanske kan bridge vara en av dem.

* **Friskvårdsaktivitet**

Försök få företag att arrangera det, här ska man dock komma ihåg att gällande skattelagstiftning inte medger att bridge är att betrakta som friskvårdsaktivitet då man inte anser det vara en tillräckligt fysisk aktivitet.

* **Samverkan mellan klubbar**

Gå samman flera klubbar om en kurs i de fall ni är ett färre antal på två närliggande ställen för att få till en vettig grupp att arbeta med och få ett större upptagningsområde.

* **Nyanlända**

Kontakta kommunen för att se om de har grupper där de försöker aktivera och integrera nyanlända. De är vanligtvis mycket positiva till att få in föreningsstöd.

* **Lokalradion**

Använd lokalradions anslagstavlor för aktivitetstips. Gäller bara att de får all information, då brukar de också sprida den.

* **Vara trevlig**

Som vi tidigare sagt, 9 av 10 som kommer till oss, gör det för att de vill ha en trevlig del av sin dag. Då gäller det att vi också har det bemötandet, oavsett vad vi väljer för vägval i rekryteringsprocessen.

* **Avhoppare/slutat spela**

Gå igenom klubbens medlemslistor. Undersök vilka som slutat spela de senaste 5-10 åren och ta kontakt med dem. Ofta har en spelare sluta pga att partnern avlidit eller något liknande och man "orkar" inte försöka jaga redan på någon ny själv och slutar. Ett litet samtal med inbjudan och erbjudande om ny partner, kan vara det som räcker.

* **Hemmaspelare**

Försök nå ut och attrahera de som antingen spelar bridge eller andra kortspel hemma. Denna grupp är dock otroligt svår att nå och måste tas via personliga kontakter eller via att man syns offentligt.

* **Sprida budskapet om bridge**

Se till att sprida budskapet om bridge så ofta som möjlighet ges. Presentationer av klubben genom foldrar, sociala medier mm. Ta chansen att arrangera ett Bridgens dag arrangemang några veckor innan kursstart på attraktiv plats för din målgrupp.

* **Drop-in**

Öppna upp klubben för drop-in verksamhet där man får komma och prova på.

* **Anmälning och annonsering via nätet**

Annonsera via FB och ta upp anmälningar den vägen. Sprid klubbens hemsida. Använd lokala webbanslagstavlor som ofta är gratis.

* **Centralt kursutbud**

Använd er av centralt publicerade kursutbud för att få hjälp med affischer, foldrar mm som hänger ihop med helheten.

* **Miniarr. och aktiviteter med bridge**

Arrangera mindre arrangemang/aktiviteter typ 5-kamp där bridge kan vara en del för att få dem aktiva.

* **Reklam i samhället och synas på stan**

Alla trix tillåtna – vad budgeten tillåter. Oftast gratis att använda offentliga anslagstavlor. Kolla om orten har någon lokaltidning (ofta reklamfinansierad). De brukar vara själaglada om de får uppslag om saker att skriva om. Även flygblad i brevlådorna kan fungera utmärkt.

* **Ta hand om de nya med kärlek**

Återigen, de nya som kommer vill ha det trevligt. Ta hand om dem med kärlek så kommer kärlek tillbaka.

* **Personlig kontakt**

Bridge är ett socialt spel som skapar sociala och mänskliga kontakter. Nå fram med personlig kontakt.

- UTBILDNING

För att säkra upp kvalitén på hela bridgeklubbens verksamhet, är utbildade funktionärer en viktig grund. Detsamma gäller för att skapa ordning och reda, ge trivsel, skapa förtroende och se till att arbetet flyter smidigt i klubben. Det handlar också om att få respekt eftersom en välskött klubb ger ett seriöst intryck och en gemenskap som man vill tillhöra. Att funktionärerna utstrålar trygghet är viktigt för förtroendet.

För att klara ett rekryteringsprojekt, måste vi utbildas. I princip kan man dela upp det i tre delar. Den första är våra egna funktionärer, som ska utbilda. Den andra är våra medlemmar för vidareutbildning i att spela, och skolning i att ta hand om nya. Det tredje är våra nya spelare dvs. den traditionella nybörjarkursen. Tempot vid utbildningar är oerhört viktigt, så att det inte går för fort.

Det finns många pedagogiska tips och trix att ta till. Läs lärarhandledningarna. Några vanliga tips vid nybörjarundervisning: Sitt vid bordet, inte stå bredvid. Ha utskrivna givsamling så att man kan följa spelet. Tala inte för mycket, gör eleverna delaktiga och konversera med dem snarare. Använd bridgebordet som din whiteboard.

Funktionärsutbildningar bör helst vara innan de lokala säsongerna och kurserna går igång. Tre överlägsna månader är januari, april eller början av september. Undvik december och sommaren.

*** Prova-på-tillfälle (därefter bet. sin kurs)**

Erbjuda prova-på-kurs. Första två lektionerna är gratis, därefter betalar man sin kursavgift.

*** Kvarsittning (repetition)**

Arrangera kvarsittning med jämna mellanrum som ger repetitionstillfällen på det man gjort de senaste lektionerna så att de som missar något, får chansen att komma ikapp.

*** Utnyttja Minibridge**

Använda sig av minibridge för att initialt lära ut speltekniken i bridge så att de beståndsdelarna är på plats när man väl ska börja lära sig att bjuda.

*** Överbrygga kursuppehåll i kalendern**

Se till att det aldrig blir ett naturligt uppehåll mellan kurser, det ska alltid finnas något att återkom-

ma till. Ett bra exempel är jul. Där man snarare bör ha så att kursen slutar i januari än i december. När en kurs tar slut, infoga kommenterade spel, prat-och-tjat eller vad det nu kan tänkas vara.

*** Gå på kurs via internet**

Arrangera kurs via någon av de spelplattformar som finns på nätet. Det kan antingen röra sig om helt komplett utbildning eller att man på det viset ordnar repetition. Speciellt i större glesbygdsområden kan Internet erbjuda något där långa avstånd gör det mer eller mindre omöjligt att gå på en traditionell kurs.

*** Träningsspel**

Arrangera träningsspel där det går långsammare och man får diskutera bud och spel.

*** Spel via webben**

Synrey/Kida/Funbridge/BBO

Lär ut hur man kan spela via kända plattformar för att få mer spelträning.

*** Sociala aktiviteter > Undervisning**

Använd sociala aktiviteter och koppla ihop det med undervisning. Ex. gör en intensivutbildning under en weekend eller en vecka i solens land, där man parallellt med semester också lär sig spela.

*** Hela klubben aktiv och integrerad**

Se till att alla klubbens medlemmar är aktiva och integreras, det behövs stora mängder mentorer och assistenter vid alla utbildningstillfällen. Kom dock ihåg att dessa behöver utbildning så att de lär ut vad som bör läras ut och inte en massa ovidkommande som är över huvudet på deltagarna.

*** Mentorskap**

För många nya som kommer in, är en mentor helt ovärderligt då de kan få någon att bolla frågor med för att utvecklas då det kan vara svårt att göra det själv med sin nybörjarpartner. Speciellt analyser och följdkonsekvenser av ett agerande kan vara mycket svårt att reda ut. Ger också en språngbräda in i klubben där man lättare kan komma in i gemenskapen.

*** Pedagogik / trivsel**

Vi måste tänka på att vår pedagogik ska vara genomtänkt. Tänk på att en del lär bättre genom

att se, andra genom att göra och somliga genom att höra. I en utbildningssituation bör man alltså använda alla tre momenten för att lära ut. Tänk också på att trivseln ska vara i första rummet.

*** Go-fika**

Fikaronden är den viktigaste ronden på kvällen. Inget man ska prioritera bort eller dra ned på. Försök ta reda på vad deltagarna vill ha och leverera det. Vill man ha, är man också ofta beredd på att betala vad det kostar.

*** Börja spela direkt – inte bara läsa tabeller och lära sig regler om än det ena än det andra.**

Se till att deltagarna får spela från start. Bättre att spela och sedan få lära sig och spela om igen så att man hackar upp lektionerna snarare än att man har 30 minuter teori följt av 1½ timme spel.

*** Elevens eget val**

Ta chansen att gå in på en skola och försöka få in bridge som elevens eget val. Unikt tillfälle att få in juniorer till bridgeklubben.

*** Utbildar-utbildning**

Se till att klubbar, distrikt och förbund arrangerar utbildarutbildningar. De behövs för såväl mentorer som lärare och övriga funktionärer.

- TÄVLING

Själva bridgetävlingen är vårt förbunds kärnverksamhet. Det är hit vi strävar och vi vill normalt sett ha så många som möjligt som deltar vid de speltillfällen som finns i tävlingskalendrarna. När nyutbildade bridgespelare släpps ut, är det som när fågelungar ska lära sig att flyga – de har en lång resa där de kommer att hamna i botten av alla resultatlistor under överskådlig tid. Det är ibland ett under att spelare fortsätter att nöta på och inte ger upp, även om många gör det. För att överbrygga detta måste klubben göra insatser under en övergångsperiod.

Allt handlar om våra bridgeklubbars överlevnad och utveckling. Ett stadigt ökande medlemsantal i våra klubbar och välfyllda tävlingar, ger de grundfundament och förutsättningar vi eftersträvar. Generellt sätt vet vi att nya spelare gärna spelar något färre brickor i lugnare tempo. Lagtävling är en bättre beräkningsform då man inte bestraffas

lika hårt för att missa ett övertrick. De önskar vidare gärna möjlighet att kunna få diskutera lite mellan varje bricka kring bud och spel. Framförallt önskar de en trevlig stund vid bridgebordet.

*** Oranga deklarerationer**

Använd de orangea deklarerationerna för att få etablerade par att spela samma system som de gör för att förståelsen ska öka för de mindre rutinerade.

*** Kortare kvällstävlingar**

Spela kortare tävlingar för att inte hålla på så sent. Ex. spelar du 24 brickor och har juniorer på ingång kanske de inte kan vara med ända till slutet. Erbjud då istället två stycken 12 brickors tävlingar. Spela med carry-over från första tävlingen så att spelare kan sluta i rimlig tid om de har annat på agendan.

*** Börja spela tidigare**

Börja spelet tidigare på kvällen om det är möjligt. Att bara tidigarelägga en halvtimme i tid så att man kanske kan börja 18.00 i stället för 18.30 innebär en lindrigare sluttid för de flesta.

*** Lagspel för nya spelare**

Spela olika typer av tävlingar med lagberäkning som inte är lika utslagsgivande.

*** Fördela arbetet i klubben (funktionärer)**

Se till att ta in även nybörjare som blir delaktiga som funktionärer istället för att en, eller en mindre grupp gör allt. Tänk på att väldigt få erbjuder sig frivilligt, det ligger inte i den svenska mentaliteten. Däremot blir man ofta själagläd om någon tillfrågar en. Detta istället för att bara förutsätta att ingen vill göra något.

*** Fler uppgifter för jourspelaren**

Lägg mer uppgifter på jourspelaren om man har en sådan. Ex. hälsa välkommen, tala med nybörjare...

*** HCP**

HCP tävlingar skapar en bättre balans i tävlingar och skapar förutsättningar för att de nya inte ska behöva vara sist vecka ut och vecka in.

*** Längre rondtider**

Lägg på en minut eller två per bricka så att de inte känner sig stressade.

* **Pro/Am lagspel (pratbridge)**

Sätt ihop en rutinerad med en nybörjare och låt dem tävla mot varandra. Förläng rondtiderna så att de vid borden kan reda ut vad som händer, vad som gjordes bra och kunde gjorts bättre.

* **Mixade spelprogram**

Erbjud mer mixade spelprogram med olika tävlingsformer för att ge större valfrihet. En partävling om 24 brickor varje onsdag klockan 18.30 riskerar att bli oattraktivt i det långa loppet.

* **Klubbmatcher**

Utmana en annan klubb och spela en klubbmatch för att stärka banden i klubben. Ger ökad klubbkänsla och jobbar med "vi-begreppet snarare än jag".

* **Visa HCP och Scratch samtidigt**

Detta ska göras för att de etablerade vill se resultaten under resans gång och inte bara efter avslutad tävling. Detta är möjligt redan idag i ruter men kräver mycket goda kunskaper i programmet. I princip startar man en tävling och kopierar den så att man har två tävlingar igång. Därefter har man den ena inställd på HCP och den andra på Scratch det är dessa resultat som sedan roterar för att nå önskat resultat.

* **Speedy variant**

Spela tre brickors ronder, där man per automatik stryker den tredje brickan för MR vid behov. Blir lite som en Speedy Gonzales variant.

* **Gruppindelning - Strata tävlingar**

Spela stratatävlingar. I princip delas startfältet in i X grupper. Beroende på hur många par man har i startfältet delas tävlingen i X grupper. En grupp kan då ha spelare med HCP lägre än 20, en annan HCP 20-35 och en tredje 35+ för att ta ett exempel. Det som då händer är att spelare får möta spelare med ungefär samma spelstyrka.



- **FRÅN KURS TILL KLUBB**

Allt vi gör från första rekryteringstillfället till att nya spelare ska in i klubbspel, har målet att fler ska stanna kvar och börja spela. Hela klubben ska vara med redan från start – informera och planera. Inte heller ska det vara någon överraskning när de nya tillkommer. Som tidigare nämnts måste insatser göras för att inte merparten av de som gått på nybörjarkursen ska förloras för gott.

* **Kursdag samma dag som ordinarie spel**

Att ha olika dagar för tävlingsspel och kurs leder ofta till segregation och ett "vi-och-de tänkande" som inte är önskvärt. Om möjligt, ha kurs parallellt med tävlingsspel så att de träffar varandra i kaffepausar etc. Det är också så att om man väntar sig vid att ha en aktivitet i veckan på en specifik veckodag, kan det vara svårt att få dem att vilja flytta denna.

* **Medlemsvård**

Ta hand om era medlemmar. De vill ha en vänligt bemötande och en trevlig del av deras dag då de kommer till bridgeklubben. Levererar man det, levererar man det de vill ha.

* **Fixa dödperioderna**

En period mellan två kurser eller en längre periods speluppehåll, kan vara helt förödande. Försök eliminera dem.

* **Hyfs/mentorskap**

Att lära gamla hundar sitta är som bekant ingen enkel sak. Att lära rutinerade bridgespelare uppföra sig, är ungefär lika svårt. Ingen vill höra på någon som gnäller och skäller på sin partner och rent allmänt uppför sig illa eller på annat sätt är elak. Den här typen av spelare finns mer eller mindre överallt och i olika omfattning. Stäm i bäcken, ta dem åt sidan och utbildad dem så att de vet vad det är som gäller för uppförandekodex på er klubb. Passar inte galoscherna så är det bättre att ni skickar hem dem, än att en sådan skrämmer iväg 10 nya. Ekvationen är enkel.

Parallellt rekommenderas ni ta fram så att var och en av de nya får en egen mentor. De bör erbjudas någon form av mentor/ledarskapsutbildning så att de vet hur de ska arbeta/hjälpa.

* Klubbkänsla

En stark klubbkänsla så att man värnar och vill vara med och utveckla sin klubb är viktigt. Delaktighet och att göra saker tillsammans, där man inte sitter vid själva bridgebordet, brukar vara bra lösningar. Att bara göra en sak som att renovera klubblokalen där de flesta på något sätt kan vara med och bidra, är ett bra exempel.

* Info/kommunikation till medlemmar

Se till att hela tiden ha en aktiv kommunikationskanal med klubbens medlemmar. Det kan vara via sociala medier, e-post, SMS etc. Månadsbrev om vad som hänt/är på gång är ovärderligt. Glöm inte att alltid samla allt på ett ställe, där är nyhetsflödet på klubbens hemsida en överlägset bra plats.

* Rapportera tävlingar

Se till att klubbens tävlingar rapporteras och att medlemmarna har lösenord för att kunna gå in och se vad som spelats och se resultat.

* Sista lektionen i varje kurs ska alltid vara en tävling

Att alltid avsluta alla kurser med deltagarnas första riktiga tävling. Detta så att man ska ha varit med om det en gång innan man kastas ut i hetluften, med bridgemate, resultatvisning etc.

* SMS påminnelser

Människor byter e-postadresser som andra byter strumpor. Något som väldigt sällan ändras och något de flesta har, är ett mobiltelefonnummer. Köp in någon automatisk tjänst som gör att ni kan skicka SMS påminnelser. Det finns mängder med företag som levererar tjänsten, använd google för att finna någon som passar er.

* Hjärtligt välkommen – vara personlig

Hälsa alltid välkommen så att de får ett personligt bemötande för att ange rätt touch på dagen/kvällen. Se som tidigare nämnts om utveckling av jourspelarens uppgifter.

* Nybörjardag med drop-in

Arrangera nybörjardagar med drop-in för de som kan spela och där de kan komma utan partner. Många avslutar en bridgekurs utan att ha någon sådan och behöver lite hjälp på traven.

* Utvecklas som spelare

Erbjud enstaka kortkurser innan ordinarie spel där man får lära sig mera. 20-25 minuters teori-genomgång om Stenbergs 2NT, RKCB eller något annat är alltid intressant för den som vill förkovra sig men inte vill gå en hel termin i kurs.

* Mat- och vinkväll regelbundet

Arrangera regelbundna klubbester, en jul- resp. sommarfest innan respektive terminavslut är logiska tidpunkter beroende på säsong. Även mat- och vinkvällar som kan avsluta en dag när man är mitt under säsong brukar vara populära inslag. Dels sysselsätter det många så att de blir delaktiga och dels är det vad våra spelare vill ha, trevligt. En bra stämningshöjare som gör att man skrattar och trivs tillsammans.

* Lära känna människor vid sidan om

Alla aktiviteter som är vid sidan om gör att man lär känna varandra och få större samhörighet mellan klubbens medlemmar.

* Åka på resa

Arrangera en klubbresa. Det behöver nödvändigtvis inte vara långt utan kan vara att man bara åker en kväll till en annan klubb. Det kan också vara att man åker på någon kombinerad bridge och nöjesresa. En teaterföreställning, musikal, båtresa till Tyskland, Finland etc eller dra på charter till varmare breddgrader. Allt är möjligt för att få ihop sin grupp.



4. GENOMFÖRANDE

Som vi tidigare sagt, utlys medlemsmöte, sätt upp en arbetsgrupp, ta fram ett mål med vad ni vill göra. Med det klart, är det dags för de två verkligt viktiga faserna:

1. Planering/Strategi

Att planera upp projektet är ungefär som att lägga upp spelföringen i en riktigt trixig tresangare. Det gäller att börja från början och fokusera på vad ni har för mål och hur ni ska nå dit.

Ni har tre stora parametrar att ta hänsyn till rekrytering – utbildning – från kurs till klubb. Om man har ramarna klara för sig, kan man också sätta upp en verksamhetsplan och med den faller bitar som hur mycket resurser och personal som behövs.

Om ni under projektets gång får större problem, beror det vanligtvis på att det hela är för dåligt planerat och att man kort och gott inte tänkt klart eller vet vad man vill. Det gäller ofta att ha en backup planering och är vi i rekryteringsfasen, kan det vara klokt att inte lägga all ägg i en korg.

2. Verkställande

Här handlar det bara om att gå kronologiskt till väga för att verkställa allt som man planerat att företa sig. Grundregeln är, var trevlig, var förberedd och kom i tid. Med det på plats och allt annat, kommer det hela att gå som en dans. Men man kan ju alltid få oväntade eller oförutsedda problem såsom att det hållregnar då man skulle vara på gatans torg eller vad det nu kan vara. Då är det bara att bita ihop och ta nya tag och skriva upp det på oturskontot.



5. PROJEKTAVSLUT

Efter att ha genomfört ett rekryteringsprojekt, är det viktigt att man också gör ett avslut, eller bokslut kanske vi borde kalla det. Vi måste ju sätta oss ner och titta på vad som hänt i vår klubb under projektiden. Vi talar ju om ett par års tid från start till mål för att genomföra ett sådant här projekt i verkligheten.

Utvärdering

Er avslut/utvärdering är otroligt viktigt för framtida projekt. Här bör man lägga ned kraft/energi så att alla får komma till tals. Utvärdera de olika faserna och låt klubbens medlemmar, de nyrekryterade samt arbetsgruppen komma till tals. Detta är utvärderingsmaterial som ni behöver för framtida projekt för att fortsätta med vad som varit bra och

kanske göra om det som fungerade mindre bra, för att nästa gång bli ännu bättre! Det absolut viktigaste då man utvärderar är att man är konstruktiv, dvs man ska säga varför det var bra/eller dåligt.

Lycka till med ert rekryteringsprojekt!

Vill du/ni ha hjälp, assistans eller bara diskutera kring ett projekt, kontakta kansliet 019-277 24 80 eller e-posta kansliet@svenskbriidge.se.

