

## Frågemall - Starta ny verksamhet

Vill ni satsa på en ny slags verksamhet i er klubb. till exempel starta ungdomsgrupper eller testa det där med kappseglingsclinic för vuxna, så hur gör vi? Nästa steg är att bestämma vilken verksamhet ni ska locka med. Då gäller det att ställa sig och svara på ett antal frågor

### Syftet?

I detta läge är det viktigt att enas om syftet till varför ni gör detta. Ska det bli en träningsgrupp med ungdomar som satsar på USM i matchrace eller Jr Cup? En grupp som bara träffas och seglar för att det är ett härligt sätt att umgås och träna på samma gång? En grupp som på sikt ska vara deltagare på era poängkappseglingar? En grupp som senare ska bli ledare själva? Nästa generation funktionärer? Självklart står inte alla dessa exempel i motsats till varandra men det är ändå viktigt att först bestämma ert huvudsakliga syfte med denna verksamhet.

### Vilka båtar/båttyper har vi att tillgå?

För att göra istället i seglingen så litet som möjligt är det bra om vi i största möjliga mån kan använda oss av klubbägda båtar. Så att de nya medlemmar vi försöker locka till oss inte behöver gå och köpa en båt som första steg.

### Vilket format/Vilken inriktning ska verksamheten (träningen/SSF Seglarskola) ha?

Tänk här tillbaka på ert huvudsakliga syfte. Vilket format eller vilken inriktning blir lämpligast i förhållande till syftet. Tips på inriktningar/format: Semestersegling, tävlingsinriktning (sprint, fleet, havskappsegling eller matchrace), motionsinriktning eller "klassisk" certifierad seglarskola/träning.

### Hur ska vi nå målgruppen?

Beroende på vilken inriktning ni valt här ovan når ni rätt målgrupp på olika ställen. Fundera igenom på var er målgrupp brukar finnas. Om ni ska vända er till ungdomar kan tips på ställen att vända sin marknadsföring till vara: gymnasieskolor, högskolor, universitet, studentkårer, gym, fritidsgårdar, Let's Deal, Mecenta, Studentkortet och simhallar. Vidare har studier visat att en av de största anledningarna till att engagera sig eller fortsätta med idrott hänger på det sociala. Så använd de som redan är engagerade i er klubb och be de sprida budskapet i sina kanaler, t.ex. genom event på Facebook. Be de också att ta med sig kompisar till verksamheten.

### Paketera upplägget:

Nu har ni kommit en bra bit på vägen. Ni vet vad ni vill (huvudsakliga syftet), hur verksamheten ska se ut (båtar, format o.s.v.) och vilka ni vill locka (målgruppen). Det är dags att paketera det hela på ett säljande sätt för att locka deltagare. Fundera på om ni kan använda er av ett erbjudande för att få en bra start. T.ex. de första fem tillfällena är gratis, boka innan detta datum och få 20 % rabatt, medlemmar i klubben som tar med en kompis som provar på att segla för rabatt på sin träningsavgift.

### Marknadsföringskanaler:

Det finns flera kanaler att använda och kanske är det bästa att använda så många som möjligt. Tänk på att om ni hänvisar till er hemsida så gå själv in en gång och titta på er första sida och ställ er frågan: vad möts vår potentiella nya medlem av. Kommer den att förstå hur den ska gå vidare för att t.ex. anmäla sig?

Något som vissa klubbar testat är att ställa sig utanför t.ex. ett köpcentrum med en båt och marknadsfört sin certifierade Seglarskola. Kanske kan ni komma på något ställe där er målgrupp rör sig och komma på något jippo ni kan göra där på plats för att locka deltagare.

För ytterligare guidning kontakta klubbstödsgruppen på [emelie@ssf.se](mailto:emelie@ssf.se)