



De groeikansen van HKC Haarlem -eindrapportage-

Haarlem, 15 mei 2018

Groeiambitie

Waar liggen de kansen?



Er is veel gebeurd sinds september 2017

1. Overleg 25 september
 - Toelichting groeiambities door Hans van der Hoek
 - Presentatie Ingrid Sijstermans
2. Subsidie breedtesport tbv jeugdwerving
3. Onderzoek door Wouter en Ron
4. Wervingscommissie aan de slag

Deel 1/3

Belangrijkste resultaten onderzoek



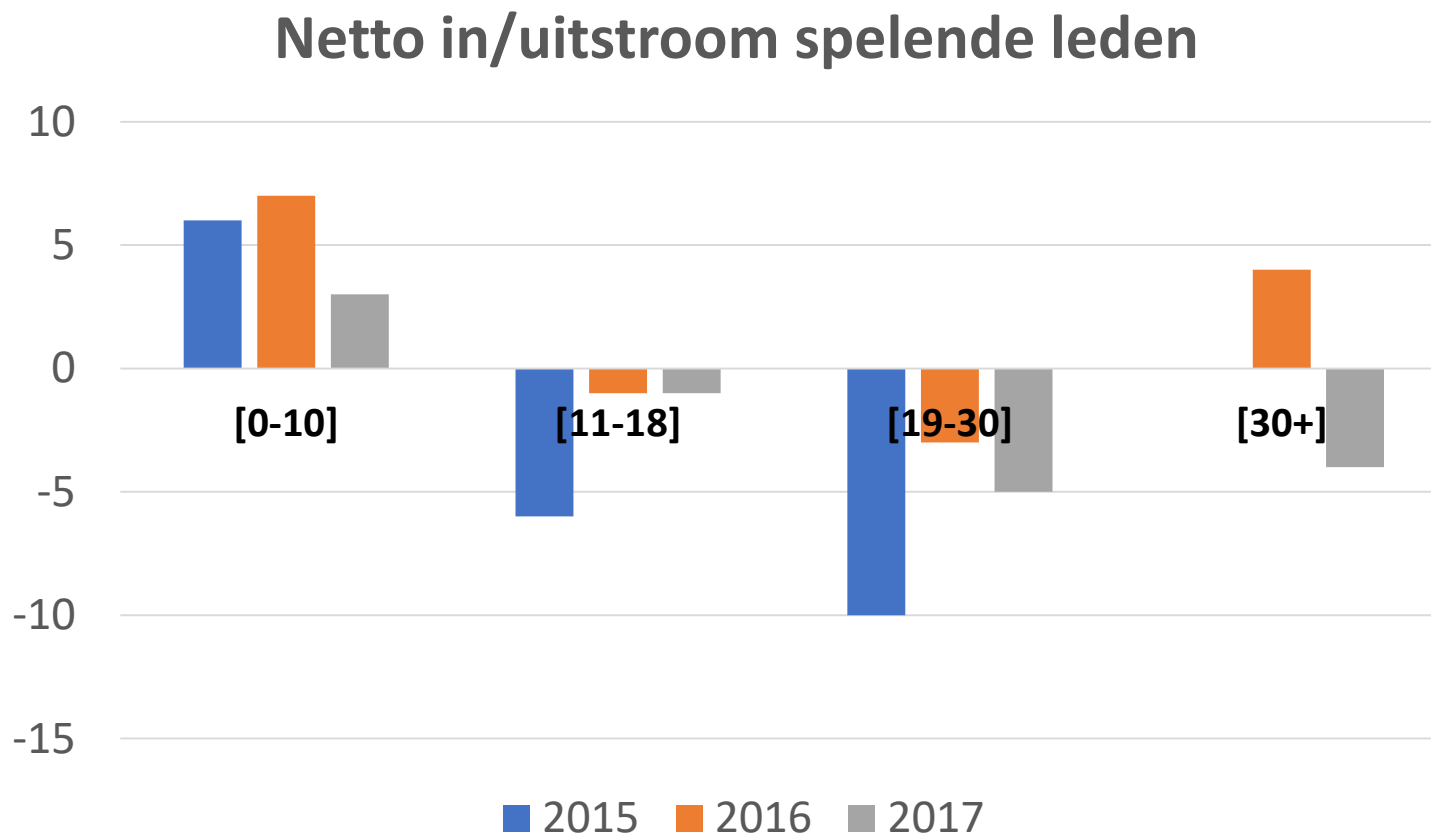
Samenstelling ledenbestand

Wijk	Leden	Pupillen & aspiranten
Haarlemmerhoutkwartier	4	1
Zijlwegkwartier	8	2
Houtvaartkwartier	14	5
Duinwijk	6	2
Transvaalwijk	17	8
Indischewijk	27	7
Ter Kleefkwartier	87	30
Te Zaanenkwartier	24	8
Vogelenwijk	2	1
Delftwijk	2	1
Vondelkwartier	9	2
Overig	61	4
Totaal	261	71

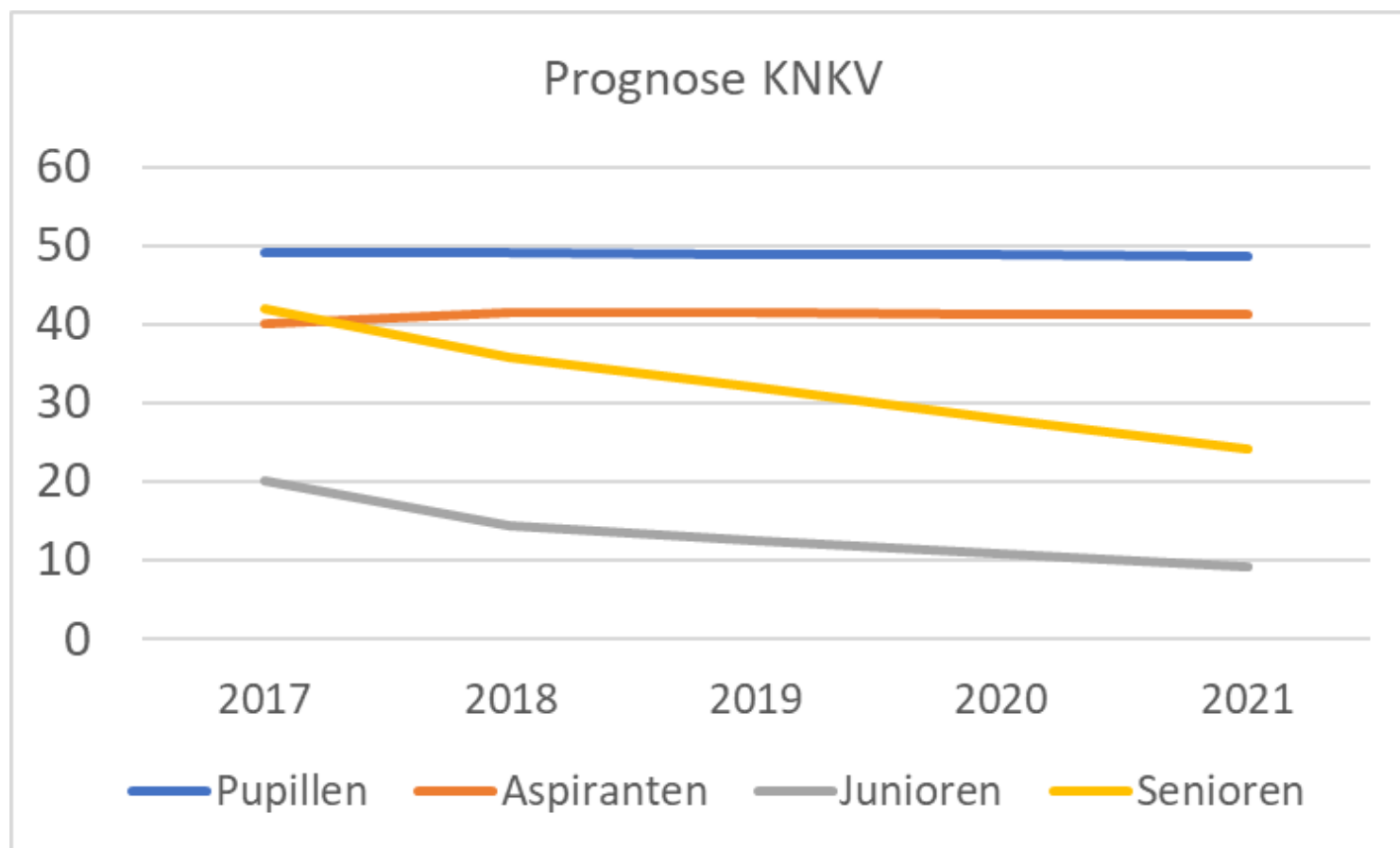
Groei prognose

Wijk	Inwoners 5 t/m 14	pupillen & aspiranten	per 1000 5 t/m 14 jarigen	Wijk groei 2022	Jeugdleden Groei
Haarlemmerhoutkwartier	1,500	1	0.7	3.8%	0.0
Zijlwegkwartier	907	2	2.2	4.7%	0.1
Houtvaartkwartier	1,091	5	4.6	2.7%	0.1
Duinwijk	735	2	2.7	-3.5%	-0.1
Transvaalwijk	788	8	10.2	8.8%	0.7
Indischewijk	1,178	7	5.9	5.7%	0.4
Ter Kleefkwartier	2,089	30	14.4	3.2%	1.0
Te Zaanenkwartier	1,219	8	6.6	0.5%	0.0
Vogelenwijk	724	1	1.4	-5.0%	0.0
Delftwijk	387	1	2.6	-5.7%	-0.1
Vondelkwartier	767	1	1.3	1.3%	0.0
Totaal	11,385	66	5.8	2.3%	2.2

Stroming analyse



Stroming analyse



KNKV SAMR BSR model

Rode wereld: vitaliteit

Energieke, relatief jonge mensen
Leven met passie en 'gaan ervoor'
Zijn eigenzinnig en soms tegendraads,
willen vooral vrijheid

Gele wereld: harmonie

Gericht op gezelligheid in sociale omgeving
'Bewust genieten'
Actief levend, aandacht moet worden verdeeld

Dynamische mensen, gericht op controle
Materialistisch en manifestatief ingesteld
Intelligent en met een wat zakelijke houding

Blauwe wereld: controle

Sociaal gerichte mensen
Op zoek naar zekerheid en veiligheid in
omgeving
Handelen routineus, conservatief en traditioneel

Groene wereld: zekerheid

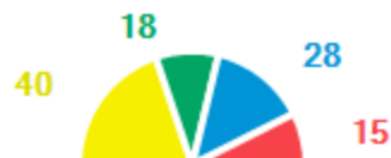
KNKV SAMR BSR model



Vereniging
(n = 259)



Omgeving
(n = 21351)



Korfbalbond



Nederland

- harmonie
- zekerheid
- controle
- vitaliteit

Vereniging oververtegenwoordigd in 'harmonie'
Vereniging ondervetegenwoordigd in 'zekerheid'

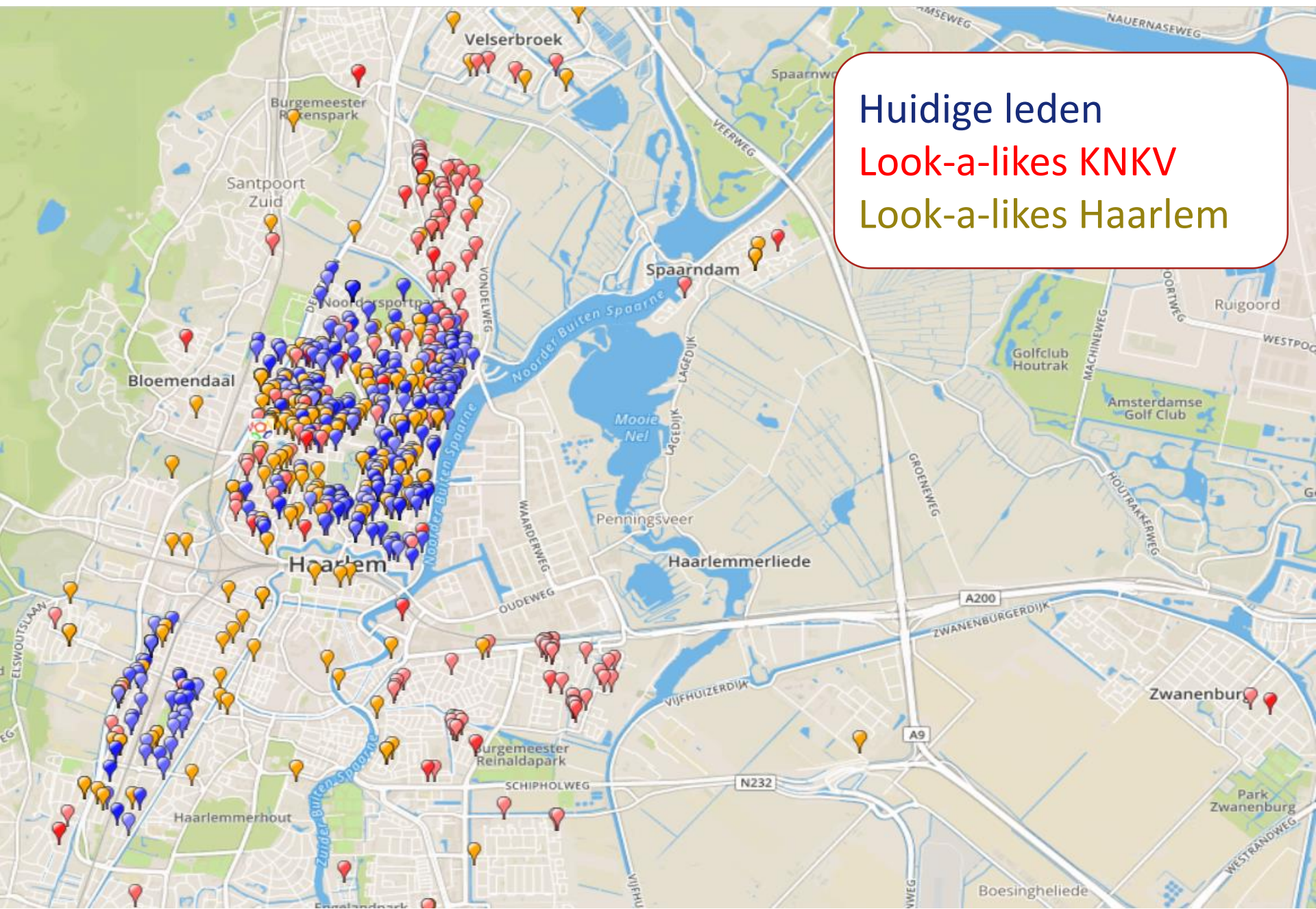
KNKV SAMR BSR model

- We zijn vitaler t.o.v. de korfbalbond
- Wijken niet sterk af van onze omgeving
- Ten op zicht van Nederland zijn we meer “vitaal” en hebben minder leden die op zekerheid gefocust zijn
- Relatief grote groep leden met hogere opleiding
- Ten opzichte van Nederland en Korfbal bond gemiddeld goede inkomenspositie

KNKV SAMR BSR model

- Voor de werving is goed om te weten dat we afwijken van het gemiddelde. Voor ieder groep heb je een aparte ideale communicatie We kunnen nu meer rekening houden met wie we zijn.
- SAMR toolkit toepassen
- Weten waar het kader gemiddeld afwijkt van het leden bestand
- Ieder kaderlid kan kijken wat zijn SAMR score is en hier als hij dat wil rekening mee houden

KNKV SAMR BSR model



Huidige leden
Look-a-likes KNKV
Look-a-likes Haarlem

Algemene werving

Welke versterking is mogelijk in

- website/clubkrant/nieuwsbrief/facebook, free publicity
- Wervende houding kaderleden en individuele leden
- Welkomstprocedure en aanmelding

Welke algemene wervingacties zijn interessant:

- Gericht folderen in wijken en buurten
- Social media
- Acties bij (hoge) scholen

Doelgroepen matrix 1/5

	kangoeroes	pupillen	aspiranten	juniores	seniores	G-korfbal	recreanten	KombiFit
welk gedeelte komt van buiten de vereniging								
wervingskanalen	Crèche, school, BSO, mond tot mond fflyers Ouders zijn (niet) spelend lid of oud ldi	School, mond tot mond Schoolkorfbal sportpas	School, mond tot mond Schoolkorfbal sportpas	Mond tot mond	Mond tot mond Verhuizen en zoeken naar nieuwe club	Speciaal onderwijs, Instellingen, mond tot mond	Buurthuizen, oudere organisaties, benaderen oud-leden, mond tot mond	Buurthuizen, oudere organisaties, samenwerking fysio praktijken, mond tot mond
beste manier om te werven	Kangoeroedag Clinics Peuterspeelzal. In contact komen met ouders! Lessen op school, BSO etc. Laat jezelf zien in de wijk. Adverteren op sites voor kinderactiviteiten zoals kidsproof. Folders bij kinderwinkels. Veel energie blijven steken in wervingacties en zoveel overtuigen.	Lessen op school, vriendjes/vriendinnetjes trainingen/activiteiten, laat jezelf zien in de wijk. Adverteren op sites voor kinderactiviteiten zoals kidsproof. Folders bij kinderwinkels. Veel energie blijven steken in wervingacties en zoveel overtuigen.	Buitenschoolse opvang. Lessen op school, vriendjes/vriendinnetjes trainingen/activiteiten, laat jezelf zien in de wijk. De meeste kinderen hebben op deze leeftijd al een keus gemaakt. Daarom pleidooi om op pupillen te rechten.	Clinics op middelbare scholen- De meeste kinderen hebben op deze leeftijd al een keus gemaakt. Daarom pleidooi om op pupillen te rechten. Ouders met korfballende kinderen die naar Haarlem verhuizen. Bij In-Holland en	- De meeste kinderen hebben op deze leeftijd al een keus gemaakt. Daarom pleidooi om op pupillen te rechten. Actief scouten bij verenigingen . Aanprijzen bij Amsterdamse studenten. Zeker met de huidige jonge selectie	Clinics Speciaal Onderwijs. In contact met ouders/instellingen komen. Zorginstellingen zoals Hartekampgroep	Flyeren, jezelf laten zien in de wijk. Adverteren op juiste sites. Facebookadvertenties. Niet spelende leden Oud leden benaderen Focus op 3de helftg. Je hoeft niet perse een oud-korfballer te zijn om mee te doen	Bezoeken buurthuizen, etc. Laat zien in je omgeving wat je doet Promotie op de wijk. Er zijn al veel personatrainner dus er is goede voedingsbodem. Presenteren als een beter alternatief voor het bootcampen.

Doelgroepen matrix 2/5

	kangoeroes	pupillen	aspiranten	juniores	seniores	G-korfbal	recreanten	KombiFit
	Dus een paar-keer gratis, flyer-eren, adver-tenties op de juiste site. Kijk in kenniskring van huidige ouders van kangoeroes Stimuleren dat kinderen vriendjes of vriendinnetjes meenmen. Samen is leuker/ Vriendje of vriendinnetjes van de kinder opvag	mogelijk pro-beren ook ook de ouders te enthousiasme-ren. Ook flyer-eren bij buurtactivitei-ten zoals wijk-speeldagen en Koningsdag	Vriendje en vriendinnetjes daag voor as-piraten. Ou-ders met korf-ballende kind-eren die naar Haarlem ver-huizen We bieden op dit moment korfbal op een hoog niveau Ook flyer-eren bij buurtactivitei-ten zoals wijk-speeldagen en Koningsdag	CIOS promo-ten dat in de Spaarnestad ook gekorfbal kan worden Voor stude-rend: HKC Haarlem ligt dicht bij het station en niet ver van InHol-land en CIOS. Daarnaast he-ben we een plan om de ju-niores de ko-mende jaar te door ontwikke-len.	Jonge en com-petieve selec-tie. Zit veel potentie en ambitie om door te groeien naar een hoger ni-veau			
andere aanpak man/vrouw?	Bij deze cate-gorie is dit nog niet zo van be-lang maar het inzetten van jongens bij de werving is goed. Let wel: leuke jonge meiden heb-ben vaak een natuurlijkere	In principe niet maar jonge kin-deren willen zich graag identificeren met hun "held". Dus jongere kin-deren voelen zich sneller aangetrokken	Afhankelijk van de cultu-rele achter-grond moet benadrukt worden dat het een ge-wone sport is . Jongens wor-der eerder aangetrokken tot voetbal.					

Doelgroepen matrix 3/5

	kangoeroes	pupillen	aspiranten	juniores	seniores	G-korfbal	recreanten	KombiFit
	aanleg om jonge kinderen ergens bij te betrekken. In ieder geval geen verlegen types hiervoor inzetten.	tot jongere mensen, bijv. de toppers uit de selectie of A1	. Jongens worden eerder aangetrokken tot voetbal Ik denk geen andere aanpak, maar heren binnen halen lijkt mij wel lastiger omdat voetbal daar heel populair is. Werken aan het imago van korfbal door meer clinics op school te geven en ze de sfeer laten proeven van een kleine vereniging (dit in tegenstelling tot de vaak grote voetbalverenigingen waar kinderen					
gouden tips	<p>Wat zijn volgens jou de beste manieren om deze doelgroepen te werven?</p> <p>Geven van clinics op scholen en in de wijk (dus ook bijvoorbeeld op Koningsdag op veld staan of als er iets te doen is in de wijk/kinder buitenspeeldag etc). Clinics op school niet alleen maar vlak voor schoolkorfbaltoernooi, maar hele jaar door. Kinderen uitnodigen (desnoods flyer in de wijk) om proeflessen mee te doen. Vriendjes en vriendinnetjes / aanlooptdagen.</p> <p>Persoonlijke aandacht geven aan kinderen (niet met honderden op 1 veld), maar ook - heel belangrijk - aan ouders. Laten proeven aan sfeer binnen de vereniging. Minder rigoureuus vasthouden aan drie keer trainen gelijk lid worden. Één contactpersoon die ook aanwezig is op de trainingdagen, praat met ouders, trainers begeleid etc.</p> <p>Familiedag niet alleen aan einde seizoen, maar ook in zaal.</p>							

Doelgroepen matrix 4/5

	kangoeroes	pupillen	aspiranten	juniores	seniores	G-korfbal	recreanten	KombiFit
	<p>“Buiten korfbal activiteiten”: voor ouderen, voetballers woensdagavond etc, mensen uit de wijk, klaverjassen etc. En dan deze mensen ook uitnodigen/betrekken bij korfbalactiviteiten.</p> <p>Naamsbekendheid zoeken door meer het nieuws te zoeken, de vereniging meer profileren. sponsoren meer betrekken bij de vereniging, clinics geven bij sponsoren, sponsoren uitnodigen bij wedstrijden en activiteiten, en door dingen samen te doen proberen op die manier meer mensen te bereiken.</p> <p>Voor de jeugd zijn vriendjes/vriendinnetjes, en de sfeer binnen het team belangrijk. Is er connectie met andere teamgenootjes? Daarom zijn activiteiten zoals bij elkaar spelen, na de wedstrijd blijven hangen, de JAC die maandelijks bijeenkomsten organiseert, pinksterkamp, teamuitjes etc zo belangrijk.</p> <p>Daarnaast is voor een aantal ook de prestatie belangrijk. Ben jij veel beter dan je team en wordt je gevraagd bij een andere vereniging die hoger speelt. Maar ook wanneer jij graag wilt presteren, speelt al jaren eerste klasse, en dan kom je in een team die breedtesport speelt, met minder gedreven kinderen. Als daar niet afdoende vanuit de vereniging op ingesprongen wordt, begeleiding is etc kunnen kinderen daardoor afhaken.</p> <p>Realiseer je dat de eerste kennismaking van cruciaal belang is. Dus op een juiste manier ontvangen, clubhuis is altijd schoon en opgeruimd, biedt wat te drinken aan, creëer een gastvrije omgeving waar mensen zich welkom voelen. Tip: stel hiervoor vaste personen aan.</p> <p>Ook als personen lid zijn blijf ze aandacht geven. Hoe vaak wordt er niet aan een kind gevraagd kom je ook korfballen? Dat geeft een kind het gevoel dat ie heel belangrijk is. Vervolgens ben je lid en niemand kijkt meer naar je om. (Beetje zwart/wit gesteld).</p> <p>Zorg ervoor dat er infomateriaal is bij de schoolkorfballessen, buurthuizen, BSO etc.</p> <p>Ga de wijk in, laat je zien!</p> <p>Betrek de buurt bij je activiteiten.</p> <p>Zoek verenigingen op waarvan leden ivm werk of studie naar Amsterdams regio verhuizen. Verhuizen. Probeer via hen studente en senioren kunt benaderen.</p> <p>Ga serieus scouten is nog nooit gebeurd.</p>							
wat zijn belangrijkste redenen uistroom	Verhuizen. Kinderen willen liever andere sport net als vriendje en vriendinnetje van school. Eerst zwemdiploma halen		Niet meer stoer. Liever minder vaak hoeven te sporten (3 x per week is best wel veel. Te druk met school/studoe/	Verhuizen, kinderen, klaar met korfbal na veel jaren. Nieuwe prioriteiten. Verlies		Geblesserd. Geen zin meer om te sporten	Weer wat anders willen proberen	

Doelgroepen matrix 5/5

	kangoeroes	pupillen	aspiranten	juniores	seniores	G-korfbal	recreanten	KombiFit
				Verlies van aansluiting met teamgenoten. Na senioren gaan is eng	van aansluiting met teamgenoten.			
hoe kan uitstroom voorkomen worden?	<p>Betrek je leden, blijf met ze in gesprek. Zorg dat de activiteiten die je organiseert van a tot z kloppen. Beter 4 activiteiten per jaar tip top in orde dan 10 activiteiten die langs alle kanten rammelen. Zorg voor goede trainers!!!!</p>							
			Geef kinderen vanaf de aspirantenleeftijd verantwoordelijkheid, wat willen zij, dus ga met hun in gesprek en geef hen de ruimte om hun dingen te organiseren (kijk mee over hun Geef jonge leden (A- schouder).	Betrek junioren bij senioren. Zowel korfbalend als bij andere verenigingsactiviteiten. Laat zien dat overstappen niet eng is en dat het zonde is om te stoppen als je 1 jaar niet in een team komt met je oude vrienden en vriendinnen	Zorg ervoor dat er cohesie binnen iedere groep en binnen de senioren als geheel. Zorg er voor dat iedereen aansluiting heeft.			Stem het KombiFit programma af op de behoefte van de deelnemers.

Deel 2/3

Werving strategie jeugd



Werving jeugd 1/2

- Uit cijfers van het KNKV blijkt dat we het in vergelijking met verenigingen met gelijke omvang goed doen.
- In totaal heeft HKC Haarlem 66 pupillen en aspiranten, waarvan 56 in Haarlem Noord.
- Uit het SAMR onderzoek komt naar voren in welke wijken, buurten en postcodegebieden de grootste kansen liggen.
- In Haarlem Noord zijn dat voor Terkleefkwartier en de Indische Wijk.
- Gezien ons netwerk liggen de kansen voor bij De Cirkel, De Ark en De Wilgenhoek.

Wijk in Haarlem Noord exclusief Spaarn- dam	Aantrekke- lijkheid wijk in Noord vol- gens SAMR analyse	kinderen 5 t/m 14 als benadering basisschool- jeugd		groei	To- taal leden	pupillen aspiran- ten*	scholen in Noord waar we werven op basis van verdeling tussen korfbal- clubs	geschat aantal leer- lingen
		2017	2022					
Transvaalwijk	3	788	857	8,8%	17	8		
Indischewijk	2	1.178	1245	5,7%	27	7	Vrije School de Cirkel	1000
Ter Kleefkwartier	1	2.089	2156	3,2%	87	30	De Ark, De Wilgenhoek ,Ter Cleeff	800
Te Zaanenkwartier	4	1.219	1225	0,5%	24	8	De Zonnewijzer	500
Vogelenwijk	7	724	688	-5,0%	2	1		
Delftwijk	5	387	365	-5,7%	2	1		
Vondelkwartier	6	767	777	1,3%	2	1		

Werving jeugd 2/2

Overzicht basischolen van HKC en leden aantallen (nieuw)

	Stadsdeel	Wijk	Buurt	leerlingen2018	HKC'er 1 januari	leerlingen 2021	HKC'ers 2022									
							1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
Vrije Scho	Noord	Indische V	Weltevred	445	20	463	5	9	14	19	23	28	32	37	42	46
De Ark	Noord	Terkleefk	Kleverpar	174	21	185	2	4	6	7	9	11	13	15	17	19
De Cirkel	Noord	Indische V	Soendabu	379	4	400	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40
De Wilger	Noord	Terkleefk	Bomenbu	212	11	216	2	4	6	9	11	13	15	17	19	22
De Zonne	Noord	Te Zaankv	Sinnevelt	488	44	489	5	10	15	20	24	29	34	39	44	49
Ter Cleeff	Noord	Ter Kleefk	Kleverpar	693	3	714	7	14	21	29	36	43	50	57	64	71
St. Bavo k	Zuidwest	Zijlwegkw	Leidsebu	69	0	69										
De Peppe	Zuidwest	Zijlwegkw	Leidsebu	357	0	366										
Totaal wervingsgebied				2.817	0	2.902										
Totaal succesvolle scholen				2.391	0	2.467	25	49	74	99	123	148	173	197	222	247

- Alle scholen laten groei zien
- De procenten geven aan hoeveel leden we zouden krijgen als we x% zouden realiseren
- Groen zijn de scholen die volgens de jeugdcommissie kansrijk zijn
- Op basis van aantallen zijn Peppe en Molenwiek interessant. Er wonen 6 HKC'ers in de buurt. Ook interessant omdat er plannen zijn om in Zuid-west te werven.
- In welke maten kunnen HKC'ers die in het basisonderwijs werken ingeschakeld worden?

Deel 3/3

Conclusies



Conclusies

- Er liggen concrete kansen voor de werving
- In west Haarlem en in de buurten waar onze 'look-alikes' wonen kunnen we gericht ledenwervingsacties zetten.
- We kunnen de kans op succes vergroten door:
 - Het SAMR profiel van onze kaderleden kaart te brengen
 - Vooraf expliciet stil bij iedere doelgroep stil te staan bij de conclusies uit de wervingsmatrix
- Bij leden een wervingsgerichte houding stimuleren
- Uit alle suggesties een beperkt aantal acties te kiezen en deze perfect uit te voeren