



79 tips om leden voor
(model)tekenclubs te werven
en te behouden

Henriëtte Sibie

79 tips om leden te werven en te behouden

14 jaar kijken en luisteren	4
Inleiding	4
1. Organisatie	5
Tip 1. Onderken het probleem.	5
Tip 2. Maak het een echt bestuurskwestie.	5
Tip 3. Maak het probleem meetbaar.	5
Tip 4. Agendeer “verloop” standaard op bestuursvergaderingen.	5
Tip 5. Laat een kleine groep met oplossingen komen.	6
Tip 6. Zorg voor waardering.	6
Tip 7. Maak leden bewust van wat er speelt.	6
Tip 8. Zorg dat men suggesties kwijt kan.	6
Tip 9. Zorg voor hoogwaardig promotiemateriaal.	6
Tip 10. Zorg altijd voor een simpele website.	7
Tip 11. Zorg voor een brochure.	7
Tip 12. Zorg voor reclamekaarten.	7
Tip 13. Zorg voor een "goodiebag".	7
Tip 14. Regel een Facebookpagina.	7
Tip 15. Benoem de leden die je zoekt.	8
2. De jongere doelgroep	8
Tip 16. Begin zo jong mogelijk.	8
Tip 17. Interesse kweken bij jongeren.	8
Tip 18. Een eerste voorlichting op scholen.	9
Tip 19. Lever materiaal aan de school.	9
Tip 20. Laat zien wat je kunt met een expositie.	9
Tip 21. Expositie in jongerensoos.	9
Tip 22. Presenteer jezelf als tekenclub op kunstacademies en dergelijke.	10
Tip 23. Werven van jongeren.	10
Tip 24. Richt de avond op een onderwerp dat jongeren aanspreekt.	10
Tip 25. De sfeer van de kennismakingsavond moet passend zijn.	10
3. Kandidaten van middelbare leeftijd	11
Tip 26. Interesse kweken bij mensen van middelbare leeftijd.	11
Tip 27. Interesse kweken via advertenties in lokale krant.	11
Tip 28. Benader journalisten.	11
Tip 29. Reclameborden.	11
Tip 30. Kweek bekendheid met exposities.	11
Tip 31. Geef een demonstratie modeltekenen.	12
Tip 32. Organiseer eens andere open dagen.	12
Tip 33. Zorg voor een aansprekend aanbod.	12
Tip 34. Zorg voor een programma voor beginners.	12
Tip 35. Zorg voor een programma voor gevorderden.	13
Tip 36. Benader lokale kranten, lokale radio, lokale televisie.	13
Tip 37. Splits de doelgroep over twee avonden.	13
Tip 38. Kennismakingsavond voor beginners.	13
Tip 39. Kennismakingsavond voor gevorderden.	13
Tip 40. Doelgroep niet-werkenden.	14
Tip 41. Ouderen vormen een groeiende doelgroep.	14
4. Doelgroep ouderen	14
Tip 42. Interesse kweken bij ouderen.	14

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 43. Belangstelling wekken via lokale kranten.	14
Tip 44. Via folder in de bus (ouderen lezen die nog).	15
Tip 45. Expositie in bejaardensoos.	15
Tip 46. Benadruk vooral ook de belangrijke sociale kant.	15
Tip 47. Werven van ouderen.	15
5. De eerste avond van het nieuwe lid	16
Tip 48. De eerste echte tekensessie maakt of breekt het.	16
Tip 49. De persoonlijke ontvangst.	16
Tip 50. Uitzwaaien op eerste avond en eerste indruk oppakken.	16
Tip 51. Natrekken waarom men eventueel niet meer komt.	16
6. Bestaande leden vasthouden	17
Tip 52. Werk sterk preventief.	17
Tip 53. Check regelmatig wat er leeft bij de leden.	17
Tip 54. Maak het vasthouden van leden een agendapunt op een ledenvergadering.	17
Tip 55. Zorg dat de uitdaging er bij de leden in blijft.	17
Tip 56. Wissel steeds van thema.	17
Tip 57. Werk afwisselend met gekleed én ongekleed model.	18
Tip 58. Doe eens gek.	18
Tip 59. Werk eens met een bijzonder thema.	18
Tip 60. Werk eens op een bijzondere locatie.	19
Tip 61. Huur eens een apart model in.	19
Tip 62. Huur eens een andere docent in.	19
Tip 63. Houd afwisseling in modellen, ook qua ervaring en geslacht.	19
Tip 64. Beginners moeten een kans krijgen.	20
Tip 65. Zoek uit wie de meest geliefde modellen zijn en pas het programma daar enigszins op aan.	20
Tip 66. Voorkom modellen die zich overal tussen werken.	20
Tip 67. De problemen van contributie(-verhoging).	20
Tip 68. Zorg ook voor creatieve systemen voor betaling.	20
Tip 69. Voorkom beslist onverwachte contributieverhogingen.	21
Tip 70. Zorg bij voorkeur voor alternatieve inkomsten.	21
Tip 71. Zorg voor goede verantwoording van kosten.	21
Tip 72. Maak het lidmaatschap persoonlijk.	21
Tip 73. Omgaan met veranderingen.	21
Tip 74. Wees je als bestuur van de problemen van veranderingen bewust.	22
Tip 75. Streef indien mogelijk naar een geleidelijke overgang.	22
Tip 76. Betrek de leden waar maar mogelijk bij de overgang.	22
7. Ter afsluiting	22
Tip 77. Zoek uit waarom mensen vertrekken.	22
Tip 78. Houd indien mogelijk toch contact.	22
Tip 79. Inventariseer en combineer redenen na vertrek.	23
Tot slot van dit boek	23

Foto Marijke Bannink, Noordwijk

79 tips om leden te werven en te behouden

Leden werven en behouden voor clubs

14 jaar kijken en luisteren

In 14 jaar als kunstmodel heb ik heel veel gehoord en gezien over het reilen en zeilen van verschillende modeltekenclubs. Sommige zaken waren persoonlijk en dat blijven ze natuurlijk, maar er waren ook zaken die opmerkelijk algemeen waren en die bij elke tekenclub terug kwamen.

Het aantal tekenclubs dat die veertien jaar doorstaan heeft is verbazend klein. Veel tekenclubs zijn gegaan, anderen zijn weer gekomen. Maar per saldo is het aantal fors afgenomen. Jammer, want deze clubs voorzagen en voorzien wel degelijk in een behoefte.

Je vraagt je dan af of er patronen in zitten. En je luistert veel. En er waren nogal eens mensen die hun hart wel eens wilden luchten. Vaak is er dan sprake van informele dingen die je wel aan het model durft te vertellen, maar niet aan de anderen waar je gewoon lekker verder mee wilt blijven tekenen en schilderen. En dat is natuurlijk niet meer dan logisch.

Een andere bron waren tekenaars die je plotseling op een onverwachte plaats tegenkwam. Nadat ze soms vele jaren bij een bepaalde club gezeten hadden, waren ze uiteindelijk toch vertrokken. En als er dan sprake is van een stukje wederzijdse herkenning dan hoor je ook het nodige. Waaronder vaak de werkelijke redenen van hun vertrek.

In dit boekje is dat alles eens verzameld en netjes op een rijtje gezet. Met als enige doel het grootste probleem van de meeste tekenclubs, het opvangen van het verloop en de vergrijzing, mee te helpen oplossen.

Inleiding

Veel verenigingen en clubs zitten met een zeker verloop. Bij tekenclubs is dat nog erger, om over de nog kleinere groep die zich bezig houdt met modeltekenen helemaal maar te zwijgen. Dit boekje bevat een collectie tips, die kunnen helpen om nieuwe leden te krijgen en zittende leden vast te houden. Niet alles zal voor elke club van belang of haalbaar zijn, maar dat is niet erg. Het is geen handleiding. Het zijn suggesties.

Uiteindelijk is het opdoen van inspiratie het belangrijkste. Het boek bevat niet de absolute wijsheid op dit gebied. Maar als het voldoende stof tot

79 tips om leden te werven en te behouden

nadenken oplevert dan voldoet het al aan het doel waar het voor geschreven is. Laten we dus maar eens beginnen.

Waar we mee moeten beginnen, is erkennen dat er een vorm van een probleem aanwezig is. Dat is een zaak van het bestuur van de club of de vereniging. Dus daar gaat de eerste tip dan ook over. En er volgen er nog een flink aantal. 79 om precies te zijn.

1. Organisatie

Tip 1. Onderken het probleem.

Begin met het probleem echt aandacht te geven door het te benoemen. Bespreek het openlijk, verloop is geen schande. Elke club of vereniging heeft er op zijn tijd last van. En verloop lost zich niet vanzelf op maar heeft de neiging zichzelf te versterken. Steek dus geen kop in het zand.

Tip 2. Maak het een echt bestuurskwestie.

Wil het probleem van het opvangen van het verloop van leden echt voldoende de aandacht krijgen, maak er dan een bestuurskwestie van. Maak één bestuurslid verantwoordelijk voor “verloop”, desnoods door er een extra lid voor aan het bestuur toe te voegen.

Tip 3. Maak het probleem meetbaar.

Zorg dat er een goed inzicht is in het verschijnsel “verloop”. Een simpele administratie met een Excel-spreadsheet voldoet daar al prima voor. Maar het kan wel aangeven of er echt een probleem is, of het probleem groeit of juist krimpt en wat het effect zal zijn als je de cijfers doorrekent naar de toekomst.

Tip 4. Agendeer “verloop” standaard op bestuursvergaderingen.

Door het probleem op elke bestuursvergadering minimaal even aan te stippen zorg je ervoor dat het de aandacht blijft houden die het nodig heeft. Bedenk dat verloop een voorname, zo niet voornaamste, oorzaak van het verdwijnen van tekenclubs is.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 5. Laat een kleine groep met oplossingen komen.

Zet een klein groepje mensen op het probleem en laat hen met oplossingen komen. Het bestuurslid uit tip 2 zal in elk geval deel van het groepje uitmaken, maar ook twee mensen uit de dagelijkse praktijk. Bijvoorbeeld een tweetal tekenaars. Het moet een zeer toegankelijk, informeel groepje worden, maar dat wel serieus genomen moet gaan worden.

Tip 6. Zorg voor waardering.

Het is voor iedereen van belang, om te zien dat je werk serieus genomen wordt. Dus behandel als bestuur de plannen die uit deze groep komen en laat zien dat je er als bestuur iets mee wilt gaan doen. Hoe concreter hoe beter.

Tip 7. Maak leden bewust van wat er speelt.

Het is van belang dat iedereen weet wat er speelt. Als het bestuur eenmaal het belang onderkent heeft en maatregelen gaat nemen, zorg dan dat iedereen over maatregelen mee kan denken. Dus betrek de leden vanaf het eerst begin bij het zoeken naar oplossingen.

Tip 8. Zorg dat men suggesties kwijt kan.

Maak duidelijk dat leden gemakkelijk suggesties kwijt kunnen. Om een goede stroom aan suggesties op gang te krijgen en te houden is het van groot belang dat er dan ook echt iets mee gebeurt. Koppel het minimaal terug naar degene die het ingeleverd heeft. Niets demotiveert zo erg als iets doen voor de club dat daarna in het niets verdwijnt. Denk ook aan een soort ideeënbus, dat kan ook anoniem en dat kan weer een ander soort suggesties opleveren.

Tip 9. Zorg voor hoogwaardig promotiemateriaal.

Belangrijk als je nieuwe leden wilt gaan trekken is, dat die nieuwe leden informatie kunnen vinden of aanvragen. Hoogwaardig promotiemateriaal dat stijl en kwaliteit uitstraalt is van het grootste belang. En je onderscheidt jezelf er mee van je concurrenten. Voorbeelden zijn een eenvoudige maar goed toegankelijke website, een brochure, een reclamekaart, een “goodiebag” en een Facebookpagina.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 10. Zorg altijd voor een simpele website.

Websites worden vaak zwaar overschat. Maar het valt omgekeerd wel op, als je er geen hebt. Want iemand die informatie zoekt gebruikt het internet meestal wel als de eerste bron om te zoeken. Via een hulpmiddel als “blogger” (ook wel blogspot genaamd), kan ook een leek in enkele dagen gratis een kwalitatief acceptabele site opzetten.

Tip 11. Zorg voor een brochure.

Ook een net vormgegeven brochure van enkele bladzijden kan zorgen, dat je er als club uitspringt ten opzichte van je concurrenten. In die brochure komen behalve gerichte informatie ook wat foto's van sessies, gemaakte werkstukken en dergelijke voor. Die brochure moet echt lekker leven en positiviteit uitstralen.

Deze brochure gaan we gericht verstrekken aan geïnteresseerden op bijvoorbeeld een open dag. Zorg er ook altijd voor dat deze brochure op te halen is vanaf de website, bijvoorbeeld in een “pdf” vorm.

Tip 12. Zorg voor reclamekaarten.

We hebben het dan over reclamekaarten om uit te delen. Een aandacht trekkende foto aan de ene kant en info voor als je lid wilt worden aan de andere kant. Via online drukwerkleveranciers zijn ze goedkoop te maken. Geef ze weg en leg ze neer op elke plek waar we de club gaan promoten. Zoals we nog gaan zien zijn die plekken volop te vinden.

Tip 13. Zorg voor een "goodiebag".

Een goodiebag is een zak of A4 envelop met daarin wat bruikbare reclaimedragers als pennen, potloden, notitieboekje, een paar snoepjes etc. De website van een winkel in reclamemateriaal levert ideeën genoeg op. (opzoeken met Google). Heeft de club één of meer sponsors? Laat hen dan ook iets leveren. Dan snijdt het mes aan twee kanten. Natuurlijk zorgen we ervoor dat onze brochure en reclamekaart ook in de goodiebag te vinden zijn. Vooral jongere doelgroepen zijn gek op dit soort reclame. Gebruik de goodiebag dus om uit te delen aan geïnteresseerden of als welkom bij een kennismaking of 1e les.

Tip 14 . Regel een Facebookpagina.

Maak een Facebookpagina waar mensen berichtjes op uit kunnen wisselen. Zorg dat er aantrekkelijk foto's van bijeenkomsten en

79 tips om leden te werven en te behouden

gemaakte werkstukken op komen. Het is een prima plek voor het doen van mededelingen. Nadeel is dat het aantal mensen dat over Facebook beschikt snel minder wordt, dus ga er nooit van uit dat een mededeling die op Facebook staat ook iedereen automatisch wel bereiken zal.

Tip 15. Benoem de leden die je zoekt.

Vaak zoekt een club “gewoon nieuwe leden”, zonder eerst te kijken wat voor leden dat dan wel zouden moeten zijn. Jongeren, mensen van middelbare leeftijd en ouderen vormen bijvoorbeeld een drietal doelgroepen, die hun eigen eisen gaan stellen op allerlei gebied. Ook bij de werving zijn er grote verschillen te benoemen.

In dit boekje onderscheiden we de volgende groepen: Jongeren en studenten, mensen van middelbare leeftijd, werkend en niet-werkend en ouderen. De meeste clubs lijken zich nu vooral op de laatste groep te richten, maar daar doet men zichzelf zwaar mee tekort. Elke doelgroep komt even in dit boek aan de orde.

Uiteraard kan een club zich richten op welke doelgroep(en) men maar wil. Niets moet, alles kan, wat dat betreft.

Een volledige scheiding die op zich waarschijnlijk meer leden op zou leveren, zal de mogelijkheden van vooral kleinere clubs al snel te boven gaan, omdat elke groep dan eigenlijk een lesavond moet hebben, met voldoende leden om die avond zinvol te maken.

2. De jongere doelgroep

Tip 16. Begin zo jong mogelijk.

Soms kun je niet jong genoeg beginnen. Sommige tekenaars hebben connecties op scholen en beginnen op de lagere school al interesse te wekken voor tekenen. Vaak met onderwerpen die in de interessesfeer van de leeftijd liggen. Maar het is voordeel is wel dat ze weten wat het is wat een latere doorgroei in een serieuze richting een stuk gemakkelijker zal maken.

Tip 17. Interesse kweken bij jongeren.

Voordat we iets aan werving kunnen doen zal er eerst belangstelling gekweekt moeten zijn. Soms zal dat op scholen al gebeuren en

79 tips om leden te werven en te behouden

bijvoorbeeld bij creatieve opleidingen is die interesse meestal al op school gewekt. Dan wordt het vooral een kwestie van inhoud geven aan een vervolg. En we kunnen als club die school ook een handje helpen bij het wekken van interesse voor dat vervolg.

Tip 18. Een eerste voorlichting op scholen.

Dit begint met een gesprekje met de tekenleraren. Zou de tekenclub eens een tekenles over kunnen nemen? Modeltekenlessen op middelbare scholen komen heel regelmatig voor (met gekleed model) maar de meeste tekenleraren branden er zelf hun vingers niet aan en besteden het uit. Bijvoorbeeld aan een lokale kunstenaar. Hier ligt een geweldige kans voor een modeltekenclub, om zichzelf eens op een informele en vanzelfsprekende manier bij de leerlingen van de school te presenteren.

Tip 19. Lever materiaal aan de school.

Heeft de school een website of een schoolkrant? Vaak zal dat wel het geval zijn. Zorg voor een reclame of een advertorial. Meestal zit men te springen om bruikbare teksten en foto's en is men best bereid om een beetje vlot geschreven stukje te plaatsen. Ook zijn er vaak folderbakken en prikborden waar we een opvallende reclamekaart achter kunnen laten.

Tip 20. Laat zien wat je kunt met een expositie.

Laat als modeltekenclub eens zien wat er gedaan wordt op de tekensessies. Kijk goed hoe ver je gaan kunt qua gekleed model etc. Werk desnoods met modellen in bikini of lingerie. Besteed er een paar gerichte sessies aan, om materiaal voor een dergelijke expositie te maken. De leden zullen echt wel meewerken, want het is voor het goede doel. En het is weer eens iets anders om jezelf te presenteren. Maak vooral geen al te saai werk. Voor scholieren op een middelbare school is het allemaal niet snel te wild.

Tip 21. Expositie in jongerensoos.

Is er in de buurt een ruimte waar veel jongeren komen? Een soort jongerensoos? Neem dan de expositie van Tip 20 onder de arm en vraag of die ook daar mag komen te hangen. Alle kans dat het mag. Dat het wild en niet alledaags moet zijn, speelt hier waarschijnlijk nog wat meer een rol dan op school.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 22. Presenteer jezelf als tekenclub op kunstacademies en dergelijke.

Op kunstacademies, opleidingen voor animatie en dergelijke vinden we jongeren die al interesse hebben. Ideaal, nietwaar? Maar hun probleem is het vinden van een tekenclub die hen op wil vangen en waar niet hun grootouders ook lid van zijn. Zorg dus voor een gerichte aanpak, bij voorkeur door deze jongeren er zelf bij te betrekken, zodat ze wensen en verzoeken in kunnen brengen. Alle kans dat het je een klas gemotiveerde leerlingen oplevert. Want na de opleiding valt op dit punt iedereen in een gat. Ook de goed willenden die best verder zouden willen.

Tip 23. Werven van jongeren.

In de vorige tips hebben we als het goed is een aantal jongeren weten te introduceren. De volgende belangrijke stap is dan om ze over de streep te trekken. Dat kan bijvoorbeeld via een speciale kennismakingsavond, want deze doelgroep kan meestal niet overdag.

Tip 24. Richt de avond op een onderwerp dat jongeren aanspreekt.

Kijk eens rond wat jongeren aanspreekt en hoe je daar goed met een thema voor de avond op in kunt spelen. Hoe beter dat thema aansluit bij de beleving van de jongeren, hoe actueler het is, hoe groter de kans op succes. Vraag eventueel vooraf wat men als thema leuk zou vinden. En pas de avond in zoveel mogelijk aspecten, daarop aan. Deze avond kan gewoon plaatsvinden in de ruimte van de tekenclub.

Tip 25. De sfeer van de kennismakingsavond moet passend zijn.

Passend betekent hier in elk geval “niet saai”. Want voor saaie dingen staat een jongere doelgroep zeker niet op. Zorg ook voor een uitdagend thema. En wel in de sfeer van dat je er moeite voor moet doen. Een vlot en expressief model dat goed uit de voeten kan met korte, snelle standen is belangrijk.

Het moeten zeker geen lange poses worden met weinig afwisseling. Wees niet bang voor een stevig stukje achtergrondmuziek, dat bij deze jonge doelgroep past. De hele avond moet een stuk dynamiek uitstralen. Jongeren zijn er gevoelig voor, hoe ze overkomen met wat ze doen. Het moet daarom “cool” zijn om er aan mee te kunnen of willen doen.

79 tips om leden te werven en te behouden

3. Kandidaten van middelbare leeftijd

Tip 26. Interesse kweken bij mensen van middelbare leeftijd.

We hebben het nu over de groep van pakweg 25 tot 55. De groep die werkt, vaak kinderen heeft en meestal een redelijk druk bestaan heeft. Een aparte subgroep zit thuis en verzorgt de kinderen. Ook dat kan een interessante groep zijn. Alleen zit deze doelgroep niet op een vaste plek waar we ze gemakkelijk vinden kunnen, zoals bij de jongeren die we aantreffen op scholen en opleidingen.

Tip 27. Interesse kweken via advertenties in lokale krant.

Deze groepen van middelbare leeftijd zijn vaak meer in nieuws en lokale gebeurtenissen geïnteresseerd. Dus we kunnen via advertenties in lokale kranten, liefst ondersteund met een advertorial, nog wel iets bereiken. Zorg wel voor een aansprekende kop, die zich vooral op deze middelbare groep richt. Beperk je in de advertentie tot een webadres of een adres waar een brochure op te halen is. Voor echte werving is het nog te vroeg dus dat moeten we hier ook niet gaan proberen.

Tip 28. Benader journalisten.

Maak eens een praatje met een journalist van de lokale krant. Nodig die eens uit voor een kennismakingsavond. Of gewoon om eens een keertje mee te komen tekenen. Dat zal misschien nog niet direct een wervend verhaal in de krant opleveren, maar het is heel belangrijk dat dit soort personen weet wie u bent.

Tip 29. Reclameborden.

“Ja, maar die zijn duur” wordt er nu geroepen. En dat is ook zo. Probeer daarom mee te liften op een reclamecampagne van een bedrijf. Laat dat bedrijf zien dat zijn reclames sympathieker worden door bijvoorbeeld een tekenclub een kans te geven. Bedrijven komen ook graag positief over. Verkoop het als een vorm van sponsoring.

Tip 30. Kweek bekendheid met exposities.

Exposities kun je op vele plaatsen regelen, bijvoorbeeld bij bedrijven, restaurants en andere horeca en vaak in de ruime van de club zelf. Nodig zoveel mogelijk mensen uit en stuur kranten, plaatselijke weblogs, Facebookgroepen en andere plekken waar online bezoekers komen, een

79 tips om leden te werven en te behouden

berichtje. Doe vooral iets actiefs bij een opening bijvoorbeeld een inloopsessie om te tekenen.

Tip 31. Geef een demonstratie modeltekenen.

Bijvoorbeeld op een open ruimte in een winkelcentrum, tuincentrum bij een meubelbedrijf, autoshowroom en dergelijke. Elke plek waar veel mensen komen is in principe al goed. Werken in de openlucht trekt extra aandacht, maar een overdekte ruimte is vaak wel lekker met het Nederlandse weer.

Tip 32. Organiseer eens andere open dagen.

Open dag komen veel voor, maar vaak met een demonstratie van docenten of van de meer getalenteerde leden. Die zorgen voor mooie resultaten, waarbij de mogelijke nieuwkomer eens even kijkt en denkt: "dat leer ik nooit" en weer doorloopt. Dat schiet niet op.

Belangrijk is daarom dat men zelf mee mag doen. Houd zo iemand met belangstelling even vast. Zelf eventjes ervaren werkt veel beter dan kijken wat een ander doet en blijft veel beter hangen.

En zorg voor een voor iedereen haalbaar onderwerp. En geen spelende musici bijvoorbeeld, zoals enige tijd geleden ergens als lokker voorgehouden werden. Leuk voor een vergevorderde tekenaar, maar als beginner kun je er helemaal niets mee. Het ontmoedigt alleen maar.

Tip 33. Zorg voor een aansprekend aanbod.

Bied verschillende mogelijkheden in het lesprogramma aan, bijvoorbeeld voor beginners en voor gevorderden. Beide groepen hebben heel verschillende eisen en verwachtingen en gaan daardoor heel slecht samen. Wat voor iedereen weer demotiverend werkt.

Tip 34. Zorg voor een programma voor beginners.

Een programma voor beginners moet veel instructie en theorie bevatten. Dat is in het begin ook noodzakelijk om een basis te leggen. Er hoort een rustig model met gerichte standen bij waar men rustig op kan studeren.

Een goede en vooral eerlijke bespreking van het werk is belangrijk. Met z'n allen gaan studeren op een minder geslaagde modeltekening om te kijken of er toch nog iets in te vinden is, waar je iets positiefs over kan

79 tips om leden te werven en te behouden

zeggen, werkt niet echt motiverend voor de maker. Leg liever in een paar meer positieve zinnen uit wat er niet goed aan de tekening is. Dat kan een stuk leerzamer zijn.

Tip 35. Zorg voor een programma voor gevorderden.

Bij een programma voor gevorderden is er eigenlijk alleen wat behoefte aan wat begeleiding. Er hoort een model bij dat uitdagingen aangaat qua poseren en de grenzen opzoekt van wat je als model en tekenaar nog kunt. Er kan een globale bespreking zijn ter afsluiting van de sessie. Men komt meestal niet zozeer om nog iets te leren, maar meer als een soort sociaal gebeuren en ter ontspanning na een drukke week. Gezelligheid/ sociaal speelt daarom vaak een belangrijke rol.

Tip 36. Benader locale kranten, locale radio, locale televisie.

En benader deze media met alles wat maar nieuwswaarde heeft. Iets heeft pas nieuwswaarde als het afwijkt van het gebruikelijke. En dat heeft veel nieuws niet echt. Maar let er op. Als er iets is dat wel anders-dan-anders is, dan direct ermee naar buiten.

Tip 37. Splits de doelgroep over twee avonden.

Begin met werven via twee kennismakingsavonden, eentje voor beginners en eentje voor gevorderden. Zorg voor gerichte ontvangst van de doelgroep, zoals hierna verder is uitgewerkt. Regel deze kennismakingen bij voorkeur in het weekend, want een groot deel van deze doelgroep heeft in de week geen tijd.

Tip 38. Kennismakingsavond voor beginners.

Een goede ontvangst is zeker de eerste keer van groot belang. Zorg voor de beginners voor een liefst ervaren, maar zeker rustig en begripvol model. Beginners komen vooral om iets nieuws te leren en te ervaren of modeltekenen iets voor ze is. De sociale kant komt op de tweede plaats.

Tip 39. Kennismakingsavond voor gevorderden.

Gevorderden moet je eigenlijk zoveel mogelijk de eigen gang laten gaan. Betutteling ligt op de loer. Zorg vooral voor een ontspannen sfeer. Men komt voor ontspanning na een drukke week. Zorg voor een ervaren, goed model voor de gevorderden, dat geen moeite heeft met lastige en complexe standen en dat lekker zelfstandig kan werken.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 40. Doelgroep niet-werkenden.

In deze leeftijdsgroep is er nog een afwijkende groep, namelijk de groep die niet werkt, maar wel vaak kinderen op school heeft. Hier moet rekening mee gehouden worden om deze personen binnen te krijgen en te houden. Deze groep kan wél in de week, maar dan moet men op tijd klaar zijn om kinderen van school te halen of op te kunnen vangen.

Tip 41. Ouderen vormen een groeiende doelgroep.

Nederland vergrijst. Volgens sommigen dé oorzaak van de problemen die in dit boek centraal staan, maar dat is nog maar de vraag. Want vergrijzing zorgt natuurlijk voor uitstroom van leden. Maar door de groei van het aantal ouderen zou er ook een sterkere groei aan leden bij de instroom moeten ontstaan. Met andere woorden, tekenclubs moeten van de vergrijzing kunnen profiteren.

4. Doelgroep ouderen

Tip 42. Interesse kweken bij ouderen.

Een probleem is het bereiken van ouderen. Soms zijn ze lid van een of andere seniorenorganisatie. Dat maakt het gemakkelijker, want dan kunnen we die organisatie gebruiken. Maar minstens evenveel ouderen zijn nergens bij aangesloten en gaan lekker hun eigen gang. Die zijn dus lastiger te bereiken. Deels kan dat via de manieren die we al aangestipt hebben bij de middelbare leeftijd. Maar er zijn nog wel wat aanvullende mogelijkheden voor deze doelgroep zoals we hierna zullen zien.

Tip 43. Belangstelling wekken via lokale kranten.

Locale kranten zitten vaak om bruikbare copy te springen. Wat niet wil zeggen dat deze kranten ook alles zo maar klakkeloos plaatsen. Maar dat hoeft ook niet. We kunnen ook best achteraf een leuk stuk aanleveren. We grijpen dan terug op de activiteiten die we al eerder aangekondigd hebben. En laten dan zien voor welke resultaten deze gezorgd hebben. Investeer altijd in goede relaties met de pers. Het loont absoluut.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 44. Via folder in de bus (ouderen lezen die nog).

Huis aan huis folders zijn duur. Maar wellicht is een vorm van sponsoring mogelijk. We hebben dat eerder hebben gezien bij de reclameborden. Ouderen staan er wel om bekend nog de voornaamste doelgroep van papieren reclame te zijn. Dus waarom daar geen gebruik van maken?

Tip 45. Expositie in bejaardensoos.

Is er een soort bejaardensoos of bijvoorbeeld een bepaalde sportvereniging waar veel ouderen komen? Dan is dat een geweldige plek voor een expositie. Of een tekendemonstratie. Dat kan ook. Als je als club hier maar opvalt. Want hier zijn mogelijke kandidaten te halen. Ze doen al iets. En actieve mensen zijn al snel geneigd er nog maar iets bij te doen.

Tip 46. Benadruk vooral ook de belangrijke sociale kant.

Voor velen speelt er ook een sociale kant. Men vindt het leuk weer eens iemand op deze manier te spreken. Clubs van leden met een gemeenschappelijke interesse zijn vaak relatief gemakkelijk om contacten te leggen. Het is niet iets om te benadrukken, maar het zo terloops eens noemen kan zeker geen kwaad.

Tip 47. Werven van ouderen.

Ook hier doen we de werving via een kennismakingsochtend of –middag. De groep ouderen komt waarschijnlijk bij voorkeur overdag. Men gaat vaak 's avonds niet graag de deur meer uit. En men heeft de mogelijkheden om overdag te komen.

Ook hier zorgen dat de kennismaking de doelgroep aanspreekt. Zorg voor de juiste sfeer. Houd het rustig en kalm met een eveneens rustig achtergrondmuziekje. Neem er een gekleed model bij dat rustig de tijd neemt. Laat het model rustige, eenvoudige poses innemen en zorg voor een kalme wisseling van de standen. We werken met een gekleed model met strakke kleding, waardoor de vormen zichtbaar blijven.

U krijgt één kans voor een eerste indruk. Dus benut die optimaal.

79 tips om leden te werven en te behouden

5. De eerste avond van het nieuwe lid

Tip 48. De eerste echte tekensessie maakt of breekt het.

De eerste indruk is altijd van groot belang, dus ook hier. We moeten dus echt werk maken van het ontvangen van alle nieuwe leden, uit welke groep dan ook. Zorg dat ze een goede uitnodiging ontvangen, die van alle mogelijk belangrijke informatie is voorzien. De meeste vragen die u kunt bedenken moeten er mee beantwoord kunnen worden.

Tip 49. De persoonlijke ontvangst.

Natuurlijk worden de mensen persoonlijk ontvangen en op hun gemak gesteld. Voor sommige nieuwelingen is het best een flinke stap. Het is aan te raden om de eerste avond voor deze nieuwelingen niet direct met een ongekleed model te beginnen. We nemen liever een model dat zich qua standen en kleding aan weet te passen. En wel zowel aan de doelgroep als aan het toch ook wel feestelijke karakter van een eerste keer. Want zo moet het voor een nieuw lid voelen. Feestelijk en ontspannen.

Tip 50. Uitzwaaien op eerste avond en eerste indruk oppakken.

Het is heel belangrijk om er achter te komen hoe men de eerste avond ervaren heeft. Wat is er meegevallen? Wat is er tegengevallen? Interessant om te weten, zeker voor een volgende keer dat er nieuwe mensen komen. Dus zorg dat iemand de nieuwelingen na afloop nog even opvangt. En stel wat van bovengenoemde vragen. Ook voor de mensen zelf is het prettig dat ze kennelijk belangrijk gevonden worden. Het is niet prettig als je zelf je plaats in nog onbekende groep maar moet zien te vinden. Noteer alle antwoorden en houdt het vast. Het is nuttige kennis voor een volgende keer.

Tip 51. Natrekken waarom men eventueel niet meer komt.

Komt iemand na de eerste avond toch niet meer terug? Laat dan iemand even een telefoontje plegen en natrekken wat de reden was. Soms zijn dat maar heel kleine dingen waar gemakkelijk iets aan te doen is.

79 tips om leden te werven en te behouden

6. Bestaande leden vasthouden

Tip 52. Werk sterk preventief.

Voor een lid dat niet vertrekt hoeft u niet met veel moeite een nieuw lid te zoeken of te werven. Dus voorkomen dat een lid vertrekt werkt waarschijnlijk nog wel het meest effectief van alle tips in dit boekje.

Tip 53. Check regelmatig wat er leeft bij de leden.

We kunnen alleen preventief werken als we weten wat er speelt. Dus dat moeten we regelmatig inventariseren. Laat bijvoorbeeld een bestuurslid eens binnenlopen in de pauze voor een informeel gesprekje, waarbij vooral door dat bestuurslid veel geluisterd wordt. Leg de bevindingen als bestuurslid vast om na verloop van tijd te kunnen zien of er patronen in zitten.

Tip 54. Maak het vasthouden van leden een agendapunt op een ledenvergadering.

Laat goed weten dat het vasthouden van bestaande leden een uitdaging vormt voor het bestuur. En dat dit bestuur zich daar goed van bewust is. Maak er daarom altijd een vast agendapunt op een ledenvergadering van. Laat zien wat er gebeurt, zoals het aantal nieuwe leden, het aantal vertrokken leden, leeftijdsindelingen en noem maar op.

Tip 55. Zorg dat de uitdaging er bij de leden in blijft.

Als leden zich eenmaal gaan vervelen dan ben je verkocht als vereniging. Dan zullen ze vroeg of laat vertrekken. En verveling en gebrek aan afwisseling zijn in de wandelgangen toch wel mijn meest gehoorde klachten, samen met afkeer van slechte modellen.

Tip 56. Wissel steeds van thema.

Er zijn heel veel thema's mogelijk als je het over modeltekenen hebt die door de meeste modellen ook wel in te vullen zijn. Een boek met een groot aantal ideeën en suggesties voor thema's is op de site <https://kunstmodel.blogspot.nl> op te halen.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 57. Werk afwisselend met gekleed én ongekleed model.

Het is meestal niet zo'n onderwerp maar veel leden willen ook hier graag afwisseling in. Dus wissel heel veel af, geef de leden inspraak of nog beter, laat alle leden afwisselend eens het thema bepalen. Ook kun je het model een keer een avond het initiatief geven om zelf de standen, kleding en accessoires te bepalen. Ook dat gebeurt namelijk regelmatig. Of doe eens een avond uitsluitend portret.

Tip 58. Doe eens gek.

Afwisseling is de beste manier om verveling te voorkomen. Want verveling kan er voor zorgen dat de leden naar andere mogelijkheden rond gaan kijken. Belangrijk is om voor veel afwisseling te zorgen.

Denk bijvoorbeeld eens aan:

- Veel verschillende thema's;
- Tekenen op bijzondere locaties;
- Inhuren van een apart model;
- Inhuren van een gespecialiseerde docent om een bepaald onderwerp eens grondig uit te diepen;
- En noemt u verder maar op.

Een uurtje brainstormen moet nog veel meer op kunnen leveren. Maar laten we dit lijstje eens wat grondiger gaan bekijken.

Tip 59. Werk eens met een bijzonder thema.

Er zijn honderden thema's rond modeltekenen denkbaar. Sommige thema's vragen wat voorbereiding van de locatie, andere nauwelijks.

Er zijn clubs die met gordijnen, etalagematerialen etc. de meest opmerkelijke decors weten te bouwen. Meestal betreft het hierbij afgedankt decoratiemateriaal dat anders de vuilnisbak in gaat. Dus de winkelier is al blij als iemand het op wil halen. Af en toe eens opletten welke winkel zijn etalages gaat veranderen kan al veel opleveren. Heeft u toch nog gebrek aan inspiratie? Op <https://jetje-kunstmodel.blogspot.nl> is hier een boekje over op te halen.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 60. Werk eens op een bijzondere locatie.

Waarom moet modeltekenen altijd in hetzelfde lokaal plaatsvinden? Er zijn veel locaties te vinden. Modeltekenen is een rustige bezigheid en het zal daarom al vaak mogen van de eigenaar van de locatie.

Een bijzondere ruimte voegt al snel iets aparts toe. Iets wat het eigen klaslokaal niet heeft. Een dergelijke locatie kan zowel binnen als buiten zijn. Want met mooi weer geeft buiten tekenen een hele eigen dimensie aan uw werk. Maak vooral veel foto's om te publiceren op de promotieartikelen, zoals we die in tip nummer 9 al behandeld hebben.

Tip 61. Huur eens een apart model in.

Er zijn een aantal modellen die een bepaalde specialisatie ontwikkeld hebben qua kleding en dergelijke. Vooral historische kleding is geliefd. Maar er is natuurlijk van alles denkbaar. Een ambachtsman of -vrouw in kenmerkende kleding? Een houthakker? Een brandweerman? Een musicus met een instrument? Een sporter met zijn sportattributen? Eens iemand uit een andere cultuur of met andere huidskleur? Iemand met snelle of dynamische standen ([zie hier](#)). Of iemand van een ballet- of dansschool? Maak ook hier weer foto's voor promotiedoeleinden. Mits de modellen dat willen natuurlijk maar dat spreekt voor zich.

Tip 62. Huur eens een andere docent in.

Veel docenten hebben wel één of andere teken- of schildertechniek waarin men gespecialiseerd is. Maak daar gebruik van. En huur zo'n docent eens in voor een paar sessies. Het kan weer eens een heel andere kant van het modeltekenen belichten. Ook het gebruik van nieuwe materialen of technieken kan voor een eye-opener zorgen.

Tip 63. Houd afwisseling in modellen, ook qua ervaring en geslacht.

Modellen zijn niet altijd even gemakkelijk te vinden, dus wees zuinig op de betere modellen. Huur een model uitsluitend in op het professionele gehalte. Een dergelijk model heeft een website en kan werk dat naar haar of hem gemaakt is laten zien. Dat is een model dat komt, omdat hij of zij het werk leuk vindt en een artistieke bijdrage wil leveren. En niet eentje die dringend geld nodig heeft en daarom wel even wil komen om wat bij te verdienen. Misschien is het verantwoord vanuit een menselijk gezichtspunt. Maar als het te vaak gebeurt, gaat het de club toch wel leden kosten. Want niet iedereen zit daar op te wachten.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 64. Beginners moeten een kans krijgen.

Ieder model moet een kans krijgen. Ook beginners. Sluit desnoods een deal met iemand die [workshops](#) verzorgt en vraag of die een nieuw model een ochtend onder de hoede kan nemen. Je kunt er een loyaal model aan overhouden. Wees voorzichtig met zomaar een nieuw model zonder ervaring aan te nemen. Dan kan wel een keertje, maar zeker niet al te vaak. Een beginnend model kan zowel voor tekenaars als de docent/begeleider veel tijd kosten en voor onverwachte effecten zorgen.

Tip 65. Zoek uit wie de meest geliefde modellen zijn en pas het programma daar enigszins op aan.

Veel clubs hebben een uitgesproken voorkeur voor een bepaald model. Het is dan niet onlogisch dat model misschien een paar keer meer per jaar uit te nodigen dan de modellen waar dat niet het geval is. Het kan daarom ook geen kwaad eens te inventariseren waar de voorkeuren liggen. De planning kan daar enigszins op aangepast worden, maar overdrijf het niet. Want dan kunnen we te maken krijgen met het volgende punt:

Tip 66. Voorkom modellen die zich overal tussen werken.

Er zijn modellen die berucht zijn door de agressieve manier waarop er op opdrachten gejaagd wordt. Bij een toegefelijke modellenregelaar kan dat tot gevolg hebben dat zo'n model onevenredig vaak komt poseren. En als ik dan ergens kwam dan kreeg ik te horen "Gelukkig, eens een ervaren model in plaats van x.". De leden waren zeker niet blij met deze opdringerige modellen. Zie eerdere tips over afwisseling

Tip 67. De problemen van contributie(-verhoging).

Een contributieverhoging, ook een kleine, kan mensen aan het denken zetten of het niet eens tijd wordt voor iets anders. Dit soort gedachten worden namelijk al door kleine veranderingen in gang gezet. We hebben het in andere tips al gezien. Contributieverhoging is een beruchte, zeker als de reden niet duidelijk is. Nog erger is als deze verhoging te voorkomen was geweest. Bijvoorbeeld als het voortkomt uit weglopende leden.

Tip 68. Zorg ook voor creatieve systemen voor betaling.

Wees creatief bij betalingssystemen. Niet alleen één abonnement voor het gehele jaar bijvoorbeeld, al kun je dat wel prima promoten met een

79 tips om leden te werven en te behouden

lagere prijs. Maar strippenkaarten voor bijvoorbeeld 10 x over een paar jaar te besteden kunnen ook werken. Of iemand die gewoon één keer wil komen tekenen en daar ter plaatse voor afrekent met de docent / modellenregelaar.

Tip 69. Voorkom beslist onverwachte contributieverhogingen.

Voorkom dat men plotseling geconfronteerd wordt met een verhoging. Probeer die geleidelijk aan in te voeren met zo klein mogelijke stapjes. Iedereen herkent dat. Want elk bedrijf en elke overheid past prijzen aan aan de inflatie. Communiceer nauwgezet met de leden wat er speelt. Mensen hebben eerder begrip voor verhogingen als ze de redenen weten.

Tip 70. Zorg bij voorkeur voor alternatieve inkomsten.

Heeft u voor uw club al eens over een sponsor gedacht? Bijvoorbeeld een handel in tekenmateriaal? Of een galerie? Zijn er grote organisaties of bedrijven in de omgeving met een cultureel fonds? Dat zijn er vaak meer dan u denkt. En het kan nog wel eens voor een meevaller zorgen.

Tip 71. Zorg voor goede verantwoording van kosten.

De verantwoording van de kosten mag niets te raden of te gissen bevatten. Alles moet volslagen helder zijn. Hoe meer transparantie, hoe meer begrip voor de situatie van de club, hoe beter bijvoorbeeld contributieverhogingen verwerkt zullen gaan worden.

Tip 72. Maak het lidmaatschap persoonlijk.

Het moderne leven is vaak erg onpersoonlijk. Het zal door leden zeker op prijs worden gesteld als daar iets aan gedaan wordt. En dat hoeft helemaal niet zo ingewikkeld te zijn. Noteer verjaardagen van de leden en stuur als bestuur een kaartje. Stuur een berichtje met nieuwjaar. Regel eens een informele borrel buiten de lessen om.

Tip 73. Omgaan met veranderingen.

Veranderingen zijn bijna altijd de voorbode van problemen. Maar je kunt ze niet altijd voorkomen. Leden moeten wennen aan een nieuwe situatie en nieuwe omstandigheden die bijna altijd als “slechter dan vroeger” worden ervaren. En zeker als er vaag werd nagedacht om iets anders te gaan doen of naar een andere club te gaan, is dit vaak de druppel.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 74. Wees je als bestuur van de problemen van veranderingen bewust.

Probeer als bestuur veranderingen zo goed mogelijk te begeleiden. Inventariseer vanaf het begin wat men als achteruit gaan ervaart en doe er direct iets aan. Ga nooit uit van “Ze wennen er wel aan”, want velen gaan er niet aan wennen. Ze gaan voor die tijd gewoon weg.

Tip 75, Streef indien mogelijk naar een geleidelijke overgang.

Het zal niet altijd mogelijk zijn, maar hoe geleidelijker een overgang kan gaan, hoe beter het is. Probeer als bestuur zeker in het begin zoveel mogelijk zaken hetzelfde te houden. Dus niet een nieuwe docent op een nieuwe locatie op een andere dag. Voorkom dat men zich onprettig gaat voelen onder een veranderde situatie en rond gaat kijken.

Tip 76. Betrek de leden waar maar mogelijk bij de overgang.

Probeer als bestuur de leden vanaf het eerste moment waar het maar mogelijk is bij een verandering te betrekken. Geef maximaal mogelijke inspraak en doe daar ook iets mee.

7. Ter afsluiting

Tip 77. Zoek uit waarom mensen vertrekken.

Ga altijd het gesprek aan met mensen die vertrekken. Leg hun reden van vertrek zo objectief mogelijk vast, zonder je eigen mening weer te geven, want dat gebeurt al snel. Ga tijdens een dergelijk gesprek nooit actief mensen "proberen terug te halen". Laat het bij degene die vertrokken is eerst maar eens bezinken. Best kans dat men op den duur vanzelf terugkomt, alleen al omdat er eens naar ze geluisterd is.

Tip 78. Houd indien mogelijk toch contact.

Ga als club nooit uit van een “weg is weg” benadering. Houd wel contact. Stuur nog wel een paar jaar uitnodigingen voor een slotexpositie en dergelijke. Het is vaak gemakkelijker om oude leden terug te krijgen, dan nieuwe te werven. Ook kan de reden van vertrek zowel bij het lid, als bij de club inmiddels niet meer van toepassing zijn.

79 tips om leden te werven en te behouden

Tip 79. Inventariseer en combineer redenen na vertrek.

Leg als interviewer alles vast wat het vertrekkende lid goed vond aan de club op basis van wat er bij de vorige tip geleerd is uit het gesprek. En wat men voor verbetering vatbaar vond. Probeer er patronen in te vinden. Kijk wat regelmatig terug komt. Zorg voor een overdraagbaar dossier dat ook toegankelijk is voor een bestuur.

De inventarisatie van de redenen kan bijvoorbeeld gedaan worden door het bestuurslid dat we bij tip 2 al zijn tegengekomen.

Tot slot van dit boek

Veel van wat hier staat zal u wellicht al bekend voorkomen. Niet alles zal bij uw club van toepassing zijn. Maar het kan u wel aan het denken zetten. En misschien wat nieuwe ideeën of gezichtspunten opleveren.

En dan is het doel van dit boek al bereikt.

Ik wens u er veel succes mee en een tekenclub die een heel lang leven beschoren is.

Henriëtte Sibie
Lisse, 2021

<https://jetje-kunstmodel.blogspot.com/>
<https://fotomodel-henriette.blogspot.com/>

79 tips om leden te werven en te behouden

© Henriëtte Sibie, Lisse 2019

Dit boek mag onbeperkt verspreid en gekopieerd worden zolang er geen wijzigingen in worden aangebracht.

De schrijfster en uitgever nemen geen enkele verantwoording voor het opvolgen van tips uit deze uitgave. Elke actie die er op genomen wordt is volledig voor de verantwoordelijkheid van degene die de actie neemt.