



Arbetsmaterial Biljard 65+

Projektstöd: Analys av tidigare insatser i kombination med rekryteringsinsatser

Ett arbetsmaterial för föreningar som arbetat med rekryteringsinsatser 65+ tidigare och vill analysera hur det har fungerat innan nya insatser görs.

Vi rekommenderar att ni tar kontakt med föreningens RF SISU konsulent om att ni gör det här arbetet och att ni önskar rapportera det som lärgruppstimmar. Ta kontakt med Jesper, jesper.wikberg@biljardforbundet.se, om ni inte vet vem som är föreningens RF SISU konsulent.

En lärgrupp är en del i föreningens utvecklingsarbete i samverkan med RF SISU och Svenska Biljardförbundet. Att arbeta i lärgrupp är bra när man vill få igång ett samtal och öppna upp för utbyte av erfarenheter, olika perspektiv och upplevelser. I lärgruppen finns ingen uttalad expert utan alla bidrar med kunskap och erfarenheter. När ni genomför lärgrupper skapar ni en pott hos RF SISU som sedan kan användas för att täcka kostnader för kommande aktiviteter. Potten kan t ex användas till material, studiebesök, besök från expert, med mera. Kontakta ditt RF SISU distrikt för att få veta mer.

Grundregler för lärgrupper som är bra att känna till:

- En lärgrupp ska registreras hos föreningens RF SISU konsulent innan den startar. Ta kontakt med er konsulent i god tid.
- En lärgrupp ska ha ett tema och en lärgruppsplan. Alltså en plan för vad ni ska ta upp vid de olika tillfällena. (Det här materialet är ett exempel på en plan)
- Lärgruppen ska pågå under minst 3 utbildningstimmar. En utbildningstimme omfattar 45 minuter.
- Det måste vara minst tre deltagare.
- När ni är klara med utbildningen rapporterar ni det till er RF SISU konsulent.

Frågor? Kontakta Jesper, jesper.wikberg@biljardforbundet.se eller 076-021 03 18

Steg 1: Analys

Exempel på frågor att använda er av i er analys:

- Hur har vi arbetat med rekrytering tidigare?
- Vilka insatser och aktiviteter har vi gjort?
- Vad har fungerat bra?
- Vad har fungerat mindre bra?
- Vilken verksamhet/aktivitet har vi erbjudit? Är det någon aktivitet som har varit mer populär?
- Hur har vi marknadsfört oss?
- Vet vi vilka av våra sätt att marknadsföra oss som har fungerat bra?
- Finns det andra sätt att nå ut?

Ni kan med fördel göra det här arbetet tillsammans med era utövare/medlemmar 65+ .
Använd er av deras kunskap för att nå fler.

Samtala gärna med utövare som har hittat till er genom någon av era tidigare aktiviteter:

- Hur hittade de till er?
- Var såg de marknadsföring?
- Vilken/vilka aktiviteter tycker de om?
- Har de tips på hur ni kan nå fler?

Steg 2: Vilka rekryteringsaktiviteter ska vi genomföra?

Utifrån er analys och samtal vilka rekryteringsaktiviteter ska ni genomföra?

Hur ska ni marknadsföra er?

Vilka nya sätt att försöka nå målgruppen ska ni använda?

Steg 3: Genomförande av aktiviteter

Genomför era aktiviteter.

Steg 4: Utvärdering

När ni genomfört era aktiviteter är det dags för utvärdering.

- Hur gick aktiviteterna?
- Vad fungerade bra/mindre bra?
- Hur fungerade marknadsföringen/Hur nådde ni ut?
- Var det några insatser som fungerade särskilt bra eller mindre bra?
- Vilka aktiviteter och sätt att nå ut ska ni fortsätta med?
- Vad är nästa steg?
- Behöver vi göra några justeringar?

Steg 6: Rapportering

Om ni ansökt om Projektstöd - Skicka in er återrapport till SBF via Idrottsmedel i IdrottOnline
Rapportera era lärgruppstimmar till ert RF SISU distrikt