



Meetrainen.nl

Het doel van meetrainen.nl is het aantal **sporters** bij sportverenigingen te laten groeien, door ze mee te laten doen aan **bestaande trainingen**. Dus zonder iets extra's te moeten regelen en **zonder gedoe** voor de club.

Meetrainen

We bieden de club een eenvoudige manier om leden te stimuleren om vaker anderen mee te nemen naar 'hun' training. Deze trainingen blijven dus in principe besloten voor het team / de leden, maar 'vrienden van' met het juiste niveau kunnen op uitnodiging meedoen. De leden weten wie ze introduceren en kunnen hun vrienden op weg helpen.

Eventueel naast meetrainen: open trainingen

Daarnaast kunnen via dezelfde weg 'open', 'vrije' of 'trim' trainingen onder de aandacht gebracht worden van niet-leden. Registratie en betalen gaat via het systeem. De club heeft inzicht in wie wanneer mee doet, wie introduceert en geld komt meteen op de rekening.

Geen gedoe of risico voor de club, wel meer sporters

Omdat de niet-leden meedoen met bestaande trainingen hoeft de vereniging er niets extra's voor te organiseren. Het legt dus geen extra belasting op het bestuur, beschikbaarheid van velden of het vinden van trainers.

De club behoudt volledig controle over bij welke trainingen introducees welkom zijn, hoe vaak iemand (gratis) mag meetrainen en wat de persoon daarna betaalt (per keer).

Meetrainen.nl verzorgt dus een hybride "pay-as-you-go" model, naast het reguliere lidmaatschap.

Omdat meetrainen niet kan bij wedstrijden, geeft het geen risico op verlies van leden.



Stimuleren van leden door beloning

We belonen leden die anderen aan het sporten krijgen per keer met €10,- sporttegoed. Dit sporttegoed kan worden ingezet om zelf aan open trainingen (door de club zelf georganiseerd of bij andere clubs) mee te doen, of (pas live na de zomer) voor aanschaf van sportartikelen.



Voorstel uitrol meetraineren.nl

Met een uitrol bij jouw sportvereniging willen we de toegevoegde waarde van meetraineren voor clubs en leden bewijzen.

We zijn hierbij volledig afhankelijk van een bestuur dat het initiatief wil nemen. Daar staat tegenover dat we met persoonlijke begeleiding tijdens het registratieproces garanderen dat wat dit vraagt qua tijd zeer beperkt is. (*Account aanmaken, ons laten weten welke trainingen in aanmerking komen, mail naar de leden, whatsapp naar de trainers en poster in het clubhuis hangen*).

De voorgestelde uitrol:

1. Deelname aan meetraineren.nl door jullie vereniging
(de club stelt trainingen open en informeert leden over hoe anderen uit te nodigen)
2. Promoten dat leden anderen introduceren bij 'hun eigen' en open trainingen
(door middel van aangeleverde communicatiematerialen)
3. Eventueel additioneel aanbieden van 'open' trainingen, waaraan niet-leden én leden betaald mee kunnen doen zonder introductie. Wellicht al in de zomerstop?
(zie overzicht van mogelijke toepassingen op de volgende pagina)

We gaan meteen van start (... dus zie je als vereniging ook snel effect)

Week 1-2

- Trainingen selecteren waarvoor leden anderen mogen introduceren (deze worden alleen zichtbaar op uitnodiging)
- Eventueel aanvullen met 'open' trainingen die voor iedereen zichtbaar worden
- Voorwaarden bepalen

Week 2-3 en verder

- Kenbaar maken van de nieuwe mogelijkheden en werking sportgoed onder leden (materialen digitaal aangeleverd door Sport-Planner)
- Stimuleren dat leden anderen gaan uitnodigen
- Eventueel tijdens de zomer: 'Inloop' trainingen voor leden én niet-leden om tijdens de zomer fit te blijven - ook promoten onder leden

Na de zomer bredere uitrol

- Ambitie is meetraineren.nl landelijk in te zetten, om zo het sporten door volwassenen bij verenigingen landelijk te laten groeien

Minimale kosten - baat het niet, dan schaadt het niet

Starten met meetraineren is kosteloos voor verenigingen* en levert als het goed is vrij snel extra inkomsten op! Bij gebruik van meetraineren draagt de club een klein percentage van de betalingen af. Dus: Het kost alleen wat als het iets oplevert.

**Hiervoor moeten we aanspraak maken op subsidies, bijvoorbeeld vanuit het sportakkoord van de gemeente, om (een deel van) onze kosten te dekken. Wij doen hiervoor uiteraard het werk, maar vragen de vereniging mee te 'tekenen' bij eventuele subsidie-aanvragen.*



Overzicht mogelijke toepassingen

Meetrainen

De manier om leden te stimuleren om vaker anderen mee te nemen naar 'hun' training. Deze trainingen blijven besloten voor het team / de leden, maar 'vrienden van' met het juiste niveau kunnen op uitnodiging mee doen. De leden nodigen anderen uit door het delen van een link via meetrainen.nl. 'Vrienden van' registreren zichzelf en betalen eventueel voor deelname.

Registratie voor bestaande open trainingen

Als de vereniging al 'open', 'vrije' of 'trim' trainingen aanbiedt, kan het systeem van meetrainen eenvoudig worden ingezet om hiervoor een hybride betaalvorm aan te bieden.

Door deelnemers aan vrije trainingen niet te dringen een (jaar-)lidmaatschap af te sluiten, verlaag je als vereniging de drempel voor mensen om mee te doen.

Ook hiervoor geldt: De club heeft inzicht in wie wanneer mee doet, wie introduceert en geld komt meteen op de rekening.

Sportweek 20-29 september 2024

Traditioneel wordt er van clubs gevraagd om extra trainingen te organiseren in de sportweek. Dat levert extra gedoe van het organiseren van trainingen en vrijwilligers. Met meetrainen.nl is dit minder gedoe.

Daarnaast heeft de inspanning direct effect voor een heel seizoen. Leden die niet direct in actie komen, maar pas later "wakker worden" kunnen nog steeds hun vrienden uitnodigen en beloofd worden. Meetrainen.nl stopt niet na een week het blijft ook na de sportweek gewoon bestaan. Dus als iemand (eerst) vaker wil meetrainen dan kan dat. Zo kunnen mensen het hele seizoen door kennis maken met de club.

Open trainingen tijdens de zomerstop

Voor veel clubs komt de zomerstop eraan, even geen wedstrijden. Een welkome pauze voor het bestuur, de trainers en vrijwilligers.

MAAR... veel leden willen wel fit blijven. Natuurlijk niet die paar weken dat ze op vakantie zijn, maar daaromheen wel. Dat hoeft niet in team verband, het kan ook op een wat lossere manier. En hoe leuk is het dat ze ook hun vrienden (niet-leden) mee kunnen nemen. Wij bieden een manier voor clubs om dit aan te bieden zonder extra gedoe. Het enige dat de club hoeft te doen is een of twee trainers bereid te vinden om elke week een paar trainingen in te plannen en wat bij te verdienen. Registratie en betalen gaat via het systeem. De kosten voor de trainer zijn gedekt.

Eenvoudig organiseren van nieuwe vrije trainingen

Deze toepassing is relevant als de vereniging meer open aanbod wil creëren, bijvoorbeeld op momenten van de week dat de velden nu nog ongebruikt zijn.

Via het netwerk van de leden, of via (sociale) media, kunnen extra 'open', 'vrije' of 'trim' trainingen onder de aandacht gebracht worden van niet-leden. Met een link, QR code, of unieke URL komen geïnteresseerden direct bij het open aanbod van de club. Daar registreren en betalen ze.

Extra aanbod van andere disciplines (als meerwaarde voor eigen leden)

Een serie hardloop-lessen voor leden, in samenwerking met een trainer van de atletiekvereniging; Een open-inloop circuit training tijdens de wedstrijden van de jeugd; Krachttraining onder leiding van een fysiotherapeut.

Op vele manieren kan de vereniging 'extra waarde' voor de leden creëren. Met een kortingscode voor leden, kan eventueel gedifferentieerd worden in prijsniveau voor leden en niet-leden.



Waarom dit initiatief?

en waarom zou je hier als sportvereniging aan meedoen?

Uitdaging voor veel sportverenigingen: Minder volwassen leden

Sport in Nederland verandert en dat levert verschillende uitdagingen op voor verenigingen. Veel clubs zijn financieel grotendeels afhankelijk van jeugdleden, terwijl het aantal (jong) volwassenen bij traditionele verenigingen afneemt. Minder (actief betrokken) volwassenen legt extra druk op een steeds kleinere groep vrijwilligers, bestuurders en trainers.

De belangrijkste oorzaak hiervan is niet dat Nederlanders minder gaan sporten; Het deel dat sport bij commerciële aanbieders neemt toe, evenals de ongebonden sport. Hoe dit komt is de vraag, maar feit is dat 'traditionele' verenigingen minder goed toe in staat zijn dan commerciële aanbieders om volwassenen aan te trekken en te behouden.

Wat kunnen sportverenigingen leren van commerciële sportaanbieders?

Ten eerste bieden commerciële aanbieders veelal flexibeler vormen voor deelnemen aan dan een traditioneel jaarlidmaatschap. Ook ligt de nadruk op trainen en nauwelijks op deelnemen in competitie verband. Ten slotte wordt veel aandacht besteed aan het stimuleren van sporters om anderen te introduceren.

Traditionele clubs zijn voornamelijk georganiseerd rondom trainen en competities. De groei van leden door de groei van teams wordt beperkt door beschikbaarheid van velden en trainers tijdens 'piekmomenten'. Efficiënt(er) gebruik maken van de schaarse middelen (velden, trainers) is vaak mogelijk, maar niet in exact het bestaande model.

In bijna alle gevallen is er gedurende de week ruimte om meer mensen te laten sporten. Bij bestaande trainingen zouden (op uitnodiging van leden) niet-leden mee kunnen doen. 'Recreatie', 'trim' of 'open' trainingen zijn vaak niet vol, of is er mogelijk ruimte voor uitbreiding van dit soort sportvormen. In de daluren worden velden of banen überhaupt vrijwel niet gebruikt. Er is dus zowel potentie voor meetrainingen bij bestaande teams als bij open trainingen. Als daarbij leden actief worden gestimuleerd om anderen mee te nemen, worden in één klap de commerciële alternatieven geëvenaard.

Een 'hybride' lidmaatschap... Nut of noodzaak?

De meeste clubs hebben geen structurele aanpak om volwassenen mee te laten trainen anders dan 'lid worden'. Er is geen incentive voor leden om anderen uit te nodigen. In principe mag het, maar het is vaak onduidelijk hoe iemand aan te melden of hoe vaak iemand gratis mag meedoen. Introducties zijn primair gericht op 'proberen', in aanloop naar volwaardig lidmaatschap.

Een hybride lidmaatschapsvorm biedt sportverenigingen een kans; Meer volwassenen op de club leidt tot meer levendigheid en omzet.

Tegelijkertijd kan het gezien worden als een noodzaak. Veel verenigingen in Nederland maken gebruik van faciliteiten die deels worden gesubsidieerd. Dit model is alleen toekomstbestendig als hun aanbod aansluit bij de wensen van het brede publiek. Als het lidmaatschaps-model veel mensen niet meer past, zullen de clubs mee moeten bewegen.