

Tips & råd:

Värva och välkomna nya medlemmar

Nya medlemmar är viktigt för varje förening och för oss som förbund. Vi blir starkare ju fler medlemmar vi har och kan göra mer för alla med hjärt-, kärl- och lungsjukdom. Nya medlemmar ger energi, nya idéer och möjlighet till ett ökat engagemang. För varje medlem får vi också medlemsavgifter och bidrag, en förutsättning för vår verksamhet.



Värvning – en naturlig del av verksamheten

I Sverige har vi en lång tradition av att engagera oss i föreningar. Engagemanget är fortsatt stort, samtidigt finns det allt fler föreningar att välja bland och allt mer information att ta del av. Därför kan det vara svårt att synas och höras och locka nya medlemmar.

Att värva nya medlemmar är någonting vi behöver arbeta med hela tiden. Det behöver inte vara svårt men kräver tid och planering.

Ett sätt att göra värvningen till en naturlig del av föreningens verksamhet är att bilda en värvningsgrupp med uppgift att locka nya medlemmar. Värvningsgruppen kan sedan ta fram en årsplan som blandar mindre och större värvningsaktiviteter och ser till att värvning och nya medlemmar blir en naturlig del av föreningens vardag.

När och var hittar vi nya medlemmar?

Vi har lättast att värva nya medlemmar i början av hösten eller våren. Det är då vi och andra föreningar får flest medlemsansökningar. Därför är det bra att planera för värvningsaktiviteter när vardagen har kommit igång efter sommaren och en bit in på det nya året.

Vi hittar ofta nya medlemmar bland personer som nyligen fått en diagnos. Då finns ett behov av att träffa andra i samma situation, lära sig mer om diagnosen och hitta anpassade livsstilsaktiviteter. Därför är det bra att sprida information om föreningen på sjukhus, vårdcentraler och apotek. Värvningsaktiviteter kan också ske vid andra platser som lockar folk, som köpcentra, mässor, marknader och bibliotek.

Ofta finns nya medlemmar närmare än vi tror. Ett av de bästa sätten att värva är ”mun-mot-mun-metoden” – att berätta för grannar, vänner och bekanta om vad föreningen står för och erbjuder.

Planera en värvningsdag

- **Börja med att utse någon**/några medlemmar som ansvarar för värvningsdagen. Om det behövs kan ni be flera medlemmar att vara med och hjälpa till under dagen, till exempel med att koka kaffe eller att dela ut värvningsvykort.
- **Bestäm tid och plats** för värvningsdagen. Det kan vara i samband med till exempel Alla Hjärtans Dag eller KOL-dagen eller när det händer någonting viktigt på er ort och det samlas många människor. Självklart kan det också vara en alldeles vanlig dag i centrum eller på apoteket.
- **Nästa steg är att boka plats**/monter om det behövs samt beställa material. På hjart-lung.se finns en webbutik där ni kan beställa broschyrer, värvningsvykort och fina profil-produkter. Titta under fliken Medlemsvärvning. Fundera också över om ni ska bjuda på någonting, frukt eller hembakt fika brukar vara uppskattat.
- **Inför värvningsdagen** är det bra att ni som är med pratar ihop er om vad ni ska säga. Det är viktigt att ni kan presentera vad er förening står för och vad ni gör tillsammans. När träffas ni och hur? Vad brukar ni göra varje år? Vilka aktiviteter erbjuder ni era medlemmar? Ta gärna med ett program eller kalendarium som ni kan lämna ut. Förbered en lista där intresserade kan skriva ned namn och telefonnummer så att ni kan kontakta dem senare.
- **Under själva värvningsdagen** är det viktigt att prata med så många som möjligt. Berätta om föreningen, vad ni gör och varför det är roligt och viktigt att vara med. Dela ut så många värvningsvykort som möjligt och skriv ned så många ni kan på er lista över intresserade.
- **Efter värvningsdagen** behöver ni kontakta alla på intresselistan. Ring och fråga om de vill komma och prova på en aktivitet eller bjud in till en träff, fika eller föreläsning. Det viktigaste är att höra av sig! Alla som skickar in värvningsvykortet får ett kuvert från förbundet med information om Riksförbundet HjärtLung och en medlemsansökan.
- **Till sist** är det bra att utvärdera värvningsdagen. Vad gick bra och vad skulle ni kunna göra bättre till nästa gång? Värvning kan gå trögt ibland, men tänk på att varje ny medlem är en framgång.

Värva medlemmar – fem faser

- 1 FÖRBEREDELSE**
Var förberedd!
Vem ska du träffa?
Vad behöver du tänka på inför mötet?
- 2 KONTAKT**
Hur skapar jag kontakt?
Säg "Hej", presentera dig (ta i hand).
Berätta att vi är en patientförening som man kan bli medlem i.
Göm dig inte bakom ett informationsbord!
- 3 INTERVJUFAS**
Har du en presumtiv medlem framför dig, lyssna!
Vilka behov har hen?
Få hjälp med livsstilsförändring?
Motion?
Laga nyttigare mat?
Gemenskap?
Resor?
- 4 ARGUMENTATION**
Använd era argument (se nästa sida).
Beslut: Våga fråga! Vill du bli medlem?
Bjud in: Vill du följa med på en aktivitet?
- 5 UPPFÖLJNING**
Har du lovat att ringa – gör det!
Har du lovat skicka mer information – glöm inte bort det!

Därför ska du bli medlem hos oss!

För att locka nya medlemmar till föreningen är det viktigt att kunna förklara nyttan och nöjet i att vara med i Riksförbundet HjärtLung. Fundera över dina argument i förväg och skriv gärna ned dem.

1. Varför är du med?

En bra idé när du ska berätta om föreningen är att gå tillbaka till dig själv. Varför gick du med? Vad får du tillbaka? Vad uppskattar du mest med din förening? När du utgår från dig själv blir du trovärdig och ditt engagemang smittar av sig.

Så här säger några medlemmar om att vara med i HjärtLung:

"Jag får tillgång till friskvård"

"Det ger ett stort kontaktnät"

"Man kan gå kurser och lära sig nya saker"

"Du kan vara med och påverka"

"Det är socialt och roligt"

2. Vad händer i lokalföreningen?

När du berättar om vad lokalföreningen gör är det viktigt att få med hela bredden i verksamheten, allt från möten till middagar och utflykter, tillfällen att få nya kunskaper och inte minst livsstilsaktiviteterna. Ta gärna med ett program som du kan lämna över till den du pratar med.

3. Vad gör Riksförbundet HjärtLung?

Riksförbundet HjärtLung är en patientorganisation som arbetar för att alla med hjärt-, kärl- och lungsjukdom ska kunna må så bra som möjligt. Vi är över 35 000 medlemmar och har närmare 170 föreningar runt om i landet.

Som medlem får man:

- En stark röst för alla som lever med hjärt-, kärl- och lungsjukdom.
- Kunskap, motivation och aktiviteter för bättre egenvård och livsstil.
- Gemenskap, glädje, aktiviteter och motion.
- Tidningen Status med medicinska nyheter och reportage.
- Patientvald forskning för en bättre vardag.

Så här kan du bemöta argument

När du pratar med blivande medlemmar händer det att du får argument om varför personen inte kan eller vill bli medlem. Här får du exempel på argument som andra inom Riksförbundet HjärtLung har fått och hur de har svarat.

► Det finns bara gamla medlemmar/bara gamlingar som är med/jag är för gammal/ung

"Men ta med en vän och kom. Ni sänker medelåldern" eller "Inte bara, yngre medlemmar är varmt välkomna. Du kommer att bli bra bemött och få mycket uppskattning för ditt engagemang" eller "Hos oss finns plats för alla, oavsett ålder".

► Jag har inte tid

"Det tar inte långt tid att delta, ge oss en timma och du får gympa som gör att du håller dig friskare – du gör så mycket du själv vill".

► Jag är inte sjuk!

"Vi jobbar med friskvård" eller "Nä, vi känner oss inte heller sjuka men trivs i vår gemenskap, kom med!".

► Jag är med i så många föreningar

"Fint, då kan du bidra med ditt stora kontaktnät och dina föreningskunskaper" eller "Så bra, vi lyssnar gärna på dina idéer och erfarenheter från det" eller "Stöd vår verksamhet ändå och få nyttig kunskap, du behöver inte vara aktiv!".

► Jag har inte råd/det är dyrt att vara medlem!

"Du får mycket för pengarna, aktiviteter, motion, gemenskap, tidning mm" eller "Medlemskapet är inte så dyrt, om du deltar bara i några av våra kraftigt subventionerade aktiviteter så har du snabbt tjänat in ditt medlemskap – dessutom ingår vår medlemstidning Status som är jättebra".

► Jag vill vara fri pensionär/ barnbarnen tar all tid/varit aktiv i hela mitt liv, nu orkar jag inte mer!

"Du behöver inte komma på alla möten. Du kan bara ta del av vår information!" eller "Du har massor med kunskap och erfarenheter. Du skulle bidra med mycket till vår verksamhet" och "Du är viktig för oss!".

► Jag är rädd att jag "åker på" ett uppdrag/jag kan ingenting/klarar inte av föreningsliv!

"Det är okej att bara vara medlem!" eller "För den som vill så har vi jättemånga bra kurser som du kan gå och lära dig massor om föreningsarbete".

Ta hand om varje ny medlem

Att välkomna nya medlemmar till föreningen är en del av en lyckad värvning. Det första intrycket kan prägla den nya medlemmens intryck av föreningen för lång tid. Ett genomtänkt och varmt välkomnande kräver inte mycket arbete och ger ofta mycket tillbaka.

En bra idé kan vara att utse en person eller en grupp som ansvarar för att ta emot nya medlemmar i föreningen. Då kan föreningen ha en plan för hur välkommandet ska gå till och vara säker på att det verkligen blir av.



Hej!

Den första kontakten

Det är viktigt att ta den första kontakten snabbt efter det nya medlemskapet. Det bästa är en personlig kontakt, till exempel ett telefonsamtal eller inbjudan till en fika med några andra medlemmar. Föreningen kan också skicka ut ett välkomstbrev till alla nya medlemmar för att berätta om vad föreningen erbjuder och bjuda in den nya medlemmen till olika aktiviteter.

Fadder

Ett sätt att ta hand om nya medlemmar är att utse faddrar, där någon eller några aktiva medlemmar blir kontaktpersoner för den nya medlemmen. En fadder kan ta med den nya medlemmen till olika aktiviteter och på så sätt snabbt få in medlemmen i föreningens verksamhet. En aktiv medlem är ofta mer nöjd med sitt medlemskap, kan tänka sig att hjälpa till med föreningens verksamhet och stannar längre i föreningen.

Vad är viktigt för den nya medlemmen?

För att båda den nya medlemmen och föreningen ska få ut så mycket som möjligt av medlemskapet är det viktigt att fånga upp vad den nya medlemmen förväntar sig. Genom att ta reda på mer om den nya medlemmens intressen och erfarenheter kan föreningen erbjuda rätt aktiviteter men också få information om hur den nya medlemmen kan bidra till föreningens utveckling.

Fråga gärna:

- Varför har du blivit medlem?
- Vad har du för intressen?
- Vad önskar du dig av föreningen?
- Vad har du för erfarenheter som skulle kunna komma föreningen till nytta?

Introduktionsprogram

Föreningen kan ta fram ett introduktionsprogram för nya medlemmar. Ett introduktionsprogram kan rikta sig till en enskild ny medlem, eller till grupper av nya medlemmar och då kanske genomförs två gånger om året. Programmet kan omfatta ett telefonsamtal, ett välkomstbrev och en fadder, men också kompletteras med erbjudande om att prova på olika aktiviteter till exempel en fika, promenad eller utflykt med en mindre grupp av nya och befintliga medlemmar.

Att bygga upp en relation med nya medlemmar kan under lång tid ge en positiv bild av föreningen och stabilitet i verksamheten.

Lycka till!