



Att värva medlemmar – tips och råd!

Det viktigaste när ni värvar är att göra det på ett sätt som ni i föreningen tycker är kul. Syns det att ni har roligt kommer andra också att bli intresserade av vad ni gör!



1. Planering!

När ni som förening har tagit beslut om att värva nya medlemmar behöver ni tillsätta en arbetsgrupp för att resonera och besvara följande frågor:

- Vad gör ni i er förening?
- Var och när träffas ni?
- Hur informerar ni om att ni finns som förening? (Hemsida, sociala medier, tidningen?)
- Vill ni bli fler? Och till vilka roller i föreningen?
- Vad får de nya medlemmarna ut av att engagera sig i föreningen?
- Vad får ni ut av att bli fler?

När ni fått svar på de här frågorna har ni kommit en bra bit på väg i processen. Det är alltid lättare att engagera människor när ni går ut och är tydliga med vad ni gör i föreningen. Ta fram ett litet kalendarium där ni skriver in era aktiviteter och möten, så att alla vet vad som händer och när. När det är tydligt kommer det bli enklare att hitta fler nya medlemmar!

2. Hur och När?

Nu är det dags att planera och tänka på hur ni ska värva – alltså på vilket sätt. Några frågor som ni kan fundera kring innan ni bestämmer det är:

- Hur vill ni värva nya medlemmar?
- Vad tycker ni är kul?
- Vad vill ni värva till?
- Var finns de personerna?

HUR? – Det finns egentligen obegränsade möjligheter på hur ni kan värva, men några förslag är till exempel: att besöka vårdcentraler, dela ut värvningsvykort på stan eller varför inte ställa upp ett par rollups och stå på en plats där många befinner sig, så som vid ett köpcentrum eller handelsområde.

Ett annat tips är att vara med på olika saker som händer där ni bor, till exempel mässor, marknader eller ihop med en annan förening som ordnar något på orten. Sprid information om att ni finns och vad ni gör på sociala medier – att sprida och skriva på facebook kan vara ett bra sätt. Passa även på att prata med era vänner – ibland finns nya medlemmar närmare än ni tror!

NÄR? – När ni kommit till det här steget är det dags att bestämma när ni ska värva. En god idé är att värva i början av hösten eller våren, det är då vi får flest medlemsanmälningar till oss och intresset är stort för att gå med i en förening. Kontakta vårdcentraler, apotek eller bibliotek och passa på och se om det finns någon mässa/utställning ni kan vara med på!

Glöm inte heller bort att ni kan ta kontakt med medlemmar som redan finns där ni bor, men som inte är aktiva. De kanske vill vara med och bli mer engagerade i föreningen.

3. Tid och plats!

Nu är det dags att bestämma tid och plats för medlemsvärvningen. Förbundet har många fina profilprodukter och informationsmaterial som beställs via vår webbshop: <http://webbshop.hjart-lung.se/>. Vi har en särskild rubrik som heter Medlemsvärvning som innefattar allt material som är bra att ha med en sådan här dag.

Dela gärna upp olika ansvarsområden mellan er och bestäm vilka som ska göra vad. Så som: vem beställer material, vem bokar plats för den bestämda tiden, vem ordnar föreningsmedlemmar som kan stå och värva innan medlemsvärvardagen ska äga rum. Ofta räcker det med att 2–3 personer är med på själva värvningen, så man kan med fördel dela upp fler personer på flera tidspass.

4. Medlemsvärvningsdagen!

Nu är det äntligen dags för själva värvningsdagen! Prata gärna ihop er i gruppen innan så ni vet vad ni ska säga och hur ni ska svara på frågor. Använda er av de svar ni kom fram till under punkt 1, det brukar vara de frågorna ni kommer att få.

Ta med er det material som ni har beställt för utdelning och bjud gärna på en frukt eller fika – det brukar vara uppskattat! Dela rikligt ut värvningsvykortet så kan de som ni värvar gå hem och fylla i sin uppgifter och få hem ett kuvert som heter ”Bli medlem” med mer information om Riksförbundet HjärtLung. Detta kuvert skickas ut centralt från Riksförbundet.

5. Välkomna de nya medlemmarna!

När själva värvningen är klar är det bra att fånga upp alla som lämnat intresse att bli medlemmar till ett infomöte eller någon annan aktivitet (till exempel en prova på kväll). Bjud in genom ett telefonsamtal eller mail!

På själva träffen kan ni bjuda på fika, berätta vilka ni är och varför ni själva blev medlemmar i HjärtLung, vad föreningen har för aktiviteter och sammankomster under året. Bjud gärna in en föreläsare från sjukvården till träffen, det är oftast ett bra ”dragplåster”.

Alla intresseanmälda medlemmar får ett centralt utskickat välkomstkuvert från Riksförbundet HjärtLung med information om medlemskapet.

Nu är ni förhoppningsvis fler än tidigare i er förening! Tappa inte tålamodet om det inte riktigt har gått så bra som ni hade tänkt er. Värvning tar tid och det är viktigt att tänka på att en ny medlem är mer än ingen ny medlem!

Medlemsmodellen – värva, aktivera och behålla medlemmar

Medlemsmodellen är en metod och ett verktyg för föreningar att kunna använda sig av när man arbetar med medlemsvärvning. Vi inom HjärtLung har i olika omgångar arbetat med detta verktyg med våra funktionärer och nedan redovisas resultatet. Vi hoppas att detta kan ge lite tips och inspiration i värvningsarbetet.

Värva medlem – samtalets fem faser, ett konkret verktyg

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 HjärtLung 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!

Hitta, aktivera och behålla medlemmar

Svenskars engagemang är större än någonsin och man vill bli medlem i en förening. Men idag finns det så många föreningar att välja bland så det gäller att synas och berätta vad vi står för, att vi är en patientorganisation för personer med hjärt- och lungsjukdomar.

Föreningen hittar medlemmar främst via sjukhus, mässor och genom att synas i lokalannonser. När man träffar potentiella nya medlemmar kan man ta hjälp av argumentationstipsen i rutan och berätta varför man ska bli medlem i föreningen HjärtLung.

Berätta att det är roligt att vara aktiv hos oss

Grunden i all värvning är att ställa frågan: "Vill du bli medlem?". Ett tips är att börja med varför du själv är med och varför du har engagerat dig. Tänk att du talar dig varm för en bra idé på samma sätt som du rekommenderar en resa eller bil som du själv är nöjd med.

Här är några citat som våra funktionärer använder: "Man får ett stort kontaktnät", "Man får tillgång till friskvård", "Man kan gå en kurs och lära sig nya saker", "Det är socialt och roligt", "Inspirerande för man både ger och får tillbaka", "Du kan vara med och påverka!".

Ta emot nya medlemmen

Vad kan föreningen göra efter det att man har lyckats värva en massa nya medlemmar? Den nya medlemmens första intryck präglar under en lång tid upplevelsen av organisationen, därför är det bra att snabbt fånga upp och välkomna dem.

Tips från funktionärer i HjärtLung hur man kan göra: "Ring upp den nya medlemmen och säg hej!", "Skicka ett trevligt välkomstbrev", "Erbjud att komma och prova på en aktivitet innan man bestämmer sig för medlemskap", "Samla in nya medlemmar till en informell kaffe och pratstund".



NOT: Medlemsmodellen som beskrivs här är ett utdrag från en utbildningsdag för länsföreningar i Riksförbundet HjärtLung som leddes av Camilla Ländin från Medlemsutveckling. De metoder som användes finns beskrivna i boken "Medlemsmodellen" av Niklas Hill och Angeli Sjöström.

Att arbeta med argument

När man försöker värva kan man lätt få argument om varför man inte kan bli medlem. Detta kan ibland kännas svårt att bemöta.

Nedan har vi listat sådant som våra funktionärer i HjärtLung fått i samband med värvning och hur de har lyckats bemöta de argument de fått:

► **Det finns bara gamla medlemmar/bara gamlingar som är med/jag är för gammal**
"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 de nya medlemmarna – tips och råd!

För oss i Riksförbundet HjärtLung är det en självklarhet att alla nya medlemmar ska känna sig välkomna i föreningen. Medlemmens första intryck präglar under en lång tid upplevelsen av organisationen. Våra värderingar kunskap, gemenskap och handlingskraft är vägledande och är viktiga för oss att nå ut till alla medlemmar.

Personlig kontakt främjar attraktiviteten för föreningen. Därför är det bra om ni som förening ringer upp den nya medlemmen och hälsar honom/henne välkommen. Då har också den nya medlemmen möjlighet att ställa frågor om föreningen och ni kan få en fin dialog. Att en gång per år ringa upp alla medlemmar, både nya och gamla, kan motarbeta att medlemsantalet sjunker i en förening. Att någon avslutar sitt medlemskap kan bero på att den har "glömts bort" eller inte känner sig sedd av sin förening och som en följd av detta betalar medlemmen inte sin medlemsavgift. Ett bra sätt att behålla sina medlemmar är att ta hand om dem och få dem att känna att de verkligen behövs!

Att bygga upp en relation med sina medlemmar under lång tid kan ge en stabilitet och vara bra för föreningens fortlevnad. Det är kanske bland era medlemmar som nästa ordförande, kassör, eftervårdsombud, motionsledare eller researrangör finns.

Introduktionsprogram

Ett tips är att införa ett introduktionsprogram där varje ny medlem får ett bra mottagande och ges möjlighet att engagera sig i föreningens verksamhet. Men för att nå detta behövs det lite mer än att bara posta ett välkomstbrev, man behöver ringa eller bjuda in till att vara med vid olika engagemang. Med rätt omhändertagande ökar chansen att vi kan få de nya medlemmarna att engagera sig och ta aktiv del av föreningens verksamhet. Många av de nya medlemmarna är nyfikna och intresserade av att ta på sig olika uppdrag om de får frågan på rätt sätt och vid rätt tillfälle.

Fadderverksamhet

Ett sätt att ta hand om de nya medlemmarna är att införa ett fadderskap där ett antal redan aktiva medlemmar tar på sig att vara kontaktpersoner/faddrar för de nya medlemmarna. Faddern ser till att den nya medlemmen hälsas välkommen och bjuder med den nya medlemmen till olika möten, träffar och arrangemang. På så sätt kommer medlemmen på ett smidigt sätt in i föreningsgemenskapen.

Ta hand om varje ny medlem

Föreningen kan utse några personer som ansvarar för omhändertagandet av de nya medlemmarna. När en ny medlem anmäler sig till föreningen kan följande ske:

- Ta personlig kontakt med den nya medlemmen och hälsa välkommen till föreningen.
- Alla medlemmar har någonting att tillföra! Ta reda på vad just den här nya medlemmen kan tillföra föreningen.
- Ta reda på vilka förväntningar och önskemål den nya medlemmen har.
- Informera om föreningens verksamhet och aktiviteter.
- Erbjud den nya medlemmen möjlighet att på prov engagera sig i något begränsat uppdrag som kan vara intressant i relation till den nya medlemmens bakgrund och intressen.
- Se till att medlemsavgiften blir betald. Om föreningen ringer och berättar "vi saknar dig som medlem" så blir det personligt och man går gärna med igen.

