

Van leren zwemmen naar blijven zwemmen

Zes **gouden tips** om potentiële leden te werven



knzb

Zes gouden tips om potentiële leden te werven

In Nederland hebben we de luxe dat volgens de laatste cijfers 97 % van de kinderen onder de 8 jaar een zwemdiploma heeft. En dus kan zwemmen. En dus een potentieel lid kan worden van jouw vereniging. Maar hoe verleid je een zwemmertje en zijn ouders om voor de zwemvereniging en de zwemsport te kiezen? Hieronder een zes gouden tips!

Tip #1

Introductie in de zwemsport

Elk kind vindt zwemmen leuk. In meer of mindere mate. Maak gebruik van het zwemaanbod in jouw vereniging om de zwemleskinderen te verleiden te blijven zwemmen. Dit kun je doen door bijvoorbeeld de laatste maand voor het afzwemmen clinics te geven bij de zwemles. Passend bij jouw aanbod.

Maak gebruik van het zwemaanbod in jouw vereniging om de kinderen te verleiden te blijven zwemmen.

Een andere leuke optie is om op feestdagen zoals sinterklaas en de laatste les voor elke vakantie een clinic aan te bieden. De zwemleskinderen krijgen dan training van 'echte trainers' van een wedstrijd sport of het sportaanbod dat jouw vereniging biedt. Zo geef je ze elke keer een blik in de keuken van de andere zwemsporten.

Tip #2

Presentje van de zwemvereniging bij het zwemdiploma

Kinderen die afzwemmen zijn mooie kansen voor nieuwe leden voor jouw vereniging. Bij het afzwemmen kun je een demo geven van een zwemsport of een proefwedstrijdje aanbieden voor de afzwemkinderen. Ook kun je zorgen dat kinderen bij het afzwemmen een flyer krijgen van jouw zwemvereniging om gratis proeflessen te kunnen volgen. Leuk als je dit 'kadootje' verpakt in bijvoorbeeld een bidon met het clublogo erop. Het afzwemmen hoeft niet alleen bij jouw eigen vereniging te zijn. Het kan ook bij commerciële aanbieders of andere zwemlesscholen. Zij vinden dit ook vaak leuk en bieden graag ruimte voor zulke mogelijkheden. Ga met ze in gesprek!



Tip #3

Passend sportaanbod

Voor een vereniging met eigen zwemlessen is er ook de mogelijkheid het Sterrenplan aan te bieden aan kinderen die halverwege het seizoen hun diploma halen. Hiermee breng je ze in verleiding hun abonnement volledig te benutten én je brengt ze in contact met de zwemsport. Het Sterrenplan is ook een mogelijkheid om prille zwemmers van andere zwemscholen een aanvullend aanbod bij jouw vereniging te laten volgen. Informeer ze over de mogelijkheden!

Tip #4

Creëer behoefte

Behoeftes creëren kun je op verschillende manieren doen. Eén van de mogelijkheden is de ouders/verzorgers al snel te laten weten dat een zwemdiploma maar het begin is.

Laat ouders/verzorgers al snel weten dat een zwempiloma maar het begin is.

Het blijven zwemmen is belangrijk voor de zwemvaardigheid en de veiligheid in het water van de kinderen. De zwemtest is een jaarlijkse mogelijkheid de kinderen weer terug te zien in het water. En elk jaar opnieuw kan je ze verleiden de stap te maken naar onze prachtige zwemsport.



Tip #5

Denk na over aanvullend sportaanbod

Vaak horen we dat kinderen na het verplichte zwemdiploma een 'echte' sport mogen kiezen. Ouders zijn het zat in het warme zwembad te zitten. Hebben jullie er al over nagedacht mogelijkheden te bieden voor deze ouders (en de broertjes/zusjes!) die zitten te wachten? Biedt ze een leuk en inspirerend aanbod. Denk aan een borstcrawl cursus voor ouders gelijk met de zwemlessen, ouder & kind zwemmen in een hoekje van het bad van bijvoorbeeld onze SpetterHelden programma, een oefenuurtje voor een bijzondere zwemtechniek voor de oudere kinderen, een inspirerende workshop waarbij je hen verleid wekelijks terug te keren in je clubhuis of zwembad. Denk bijvoorbeeld aan een EHBO cursus speciaal gericht op eerste hulp bij kinderen. Hiermee maak je het verplichte zwemuurtje een sportief, sociaal of nuttig moment voor de ouders en begeleiders. Dit maakt de verleiding te kiezen voor de zwemsport al veel groter!

Tip #6

Complimenteer

Het is vaak een groot succes als je trainers van de zwemsporten laat kijken naar de zwemleskinderen. Een kind dat met grote vaardigheid een bal werpt, is een aanwinst bij de waterpolotak. De zwemmer die bij het recreatieve wedstrijdje wint, kan een talent zijn voor wedstrijd-zwemmen. De sporter die met gemak een salto aanleert, wil je best in je schoonspringteam hebben. De zwemlesser die sierlijk op de juiste maat in de muziek beweegt, kan een mooie aanvulling voor je synchroonzwemteam zijn. En de enthousiaste overall zwemmer wil je echt bij je breedtesport programma hebben.

Complimenteer deze kinderen. Als zij blij zijn van interesse geven voor de zwemsport, spreek dan samen met het kind de ouders aan. Geef aan dat hun kind het erg leuk doet en nodig ze uit na de zwemles bij jullie te komen kijken of een proefles te komen nemen. Alle kinderen groeien door complimenten. Alle ouders vinden het leuk als hun kind 'populair' is.



Al deze tips werken. Sommige snel. Bij andere heb je pas na een paar keer volhouden succes. Met enthousiasme, positiviteit trek je veel zwemleskinderen naar je vereniging. En als je het goed doet, trek je wellicht ook de ouders of verzorgers bij de vereniging. Als masterzwemmer. Of als vrijwilliger.

**Heb je hier vragen over? Onze accountmanagers helpen je graag verder!
Neem gerust contact met ons op. Klik [hier](#) om naar de KNZB accountmanagers te gaan.**

