



HOE HOUD JE JOUW VERENIGING FINANCIËEL GEZOND?

Succesfactoren voor
een vereniging



clubcollect
www.clubcollect.com





INHOUDSOPGAVE

Inleiding	4
Behoud van leden	7
• Leer leden kennen	
Betrokkenheid	9
• Besteed aandacht aan het emotionele component van het lidmaatschap	
Digitale innovatie	15
• Digitale technologie is onmisbaar	
Inkomsten genereren	18
• Donaties, het is geven en nemen	

INLEIDING

Als bestuurslid draag je verantwoordelijkheid voor een stichting of vereniging. Waar moet je op letten bij het besturen van een stichting of vereniging en hoe regel je de financiën? Het is belangrijk dat de administratie op orde is en dat de vereniging voldoende kennis heeft om te kunnen groeien.

Het vinden van vrijwilligers voor een vereniging is een uitdagende klus. De vrijwilliger van nu is niet dezelfde als die van vroeger. Veel mensen geven nu de voorkeur aan kortdurend en projectmatig werk en voelen zich niet gebonden aan één organisatie. Met steeds minder subsidies, minder sponsoring, minder vrijwilligers (terwijl de taken wel complexer worden en de verantwoordelijkheden voor het bestuur groter) is het niet meer zoals vroeger. Tijden veranderen.

Het onderdeel “digitalisering” is zeer belangrijk geworden. Leden verwachten steeds vaker bediend te worden zoals

de services van Apple, Netflix en Spotify. Kortom.. de (financiële) druk op de vereniging en haar bestuur neemt toe.

Kennis geeft verenigingen en bonden de kracht om te groeien. Zij moeten echter wel beschikken over die kennis. Dankzij data kunnen ze niet alleen beter in contact komen met huidige leden, maar bereiken ze ook de toekomstige leden.

Dit e-book beschrijft de grootste uitdagingen van verenigingen en bonden. Hoe blijven ze hun relevantie en meerwaarde aantonen? In de tijd van digitale platforms en sociale media is digitale innovatie cruciaal om aantrekkelijk te blijven voor bestaande en nieuwe leden. In de vier hoofdstukken behandelen we: het behoud en de betrokkenheid van leden. De duurzaamheid van een club/vereniging en uiteindelijk het onderwerp zelf-financiering om zo de vereniging op alle vlakken financieel gezond te houden.



BEHOUD VAN LEDEN

Leer leden kennen





Een constant ledenbestand zorgt voor organisatorische rust, financiële stabiliteit en aantrekkingskracht van nieuwe leden. Het lidmaatschap is geen sprint, maar een marathon waarin de leden continu aandacht nodig hebben.

“

**FINANCIËLE GEZONDHEID
IS DE HARTSLAG VAN DE
VERENIGING**

”

Een betere financiële gezondheid genereert meer activiteit en betrokkenheid en brengt de vereniging tot leven.

clubcollect

BEHOUD VAN LEDEN

Leer leden kennen

Betrek de leden bij de vereniging, niet op basis van wat de vereniging nodig heeft, maar wat het lid zelf zou willen doen. Ga in gesprek; wat leeft er onder de leden, vraag hen naar hun mening over bepaalde vraagstukken en bij het nemen van bepaalde beslissingen. Vraag naar hun ideeën en wensen. Creëer draagvlak voordat beslissingen definitief genomen worden. Werk bottom up in plaats van top down. Zo laat je de leden merken dat zij serieus genomen worden.

Wanneer een betaling niet laagdrempelig verloopt kan dit als een barrière worden gezien vanuit het lid. Uiteindelijk kiest men snel voor de makkelijkste weg, dit geldt ook voor de leden. Leden hierdoor verliezen is zonde. Biedt daarom eenvoudige en zo veel mogelijk relevante manieren aan om het lidmaatschap te betalen of te verlengen. Hierin is de mobiele telefoon steeds meer het referentieapparaat.

Zorg als bestuur van de vereniging dat je direct kunt beschikken over alle relevante informatie voor een soepele communicatie. Door dit alles goed in de

gaten te houden, ontstaat een hechte relatie met de leden en leer je ze steeds beter kennen. Het gaat niet alleen om communicatie maar ook om de service en dienstverlening die op basis van data persoonlijker gemaakt kunnen worden. Verenigingen kunnen na een digitale transformatie hun dienstverlening optimaliseren, persoonlijker maken en beter afstemmen op hun leden.





BETROKKENHEID

Besteed aandacht aan het emotionele component van het lidmaatschap



BETROKKENHEID

Besteed aandacht aan het emotionele component van het lidmaatschap

Hoe verschillend verenigingen ook mogen zijn, leden zullen zich pas betrokken voelen als het lidmaatschap niet alleen verstandelijk, maar ook gevoelsmatig voldoening geeft. Dit is de ingang naar het versterken van de betrokkenheid met de vereniging. Een vereniging die er niet in slaagt meer te zijn dan de club die op jaarbasis contributie int, informatie rond stuurt en plichtmatig een ALV uitschrijft, is afstandelijk, niet aantrekkelijk en verwaarloost de meer emotionele kanten van het lidmaatschap van de vereniging. Pleit er dus voor om meer aandacht te besteden aan het emotionele aspect van het lidmaatschap. Weten wie je leden zijn en inspelen op wat leden werkelijk bezighoudt zijn bouwstenen voor het versterken van betrokkenheid.

Daarnaast biedt het ook kansen voor een vereniging wanneer leden meer

betrokkenheid eisen. Je kunt namelijk hierdoor ook extra producten verkopen zoals merchandise. Leden voelen zich meer betrokken als aan evenementen kunnen deelnemen en hun passie kunnen delen. Dit vergroot de waarde van het lidmaatschap waardoor ze sneller geneigd zijn meteen te betalen wanneer er een nieuwe ronde lidgelden uitgezonden wordt. Tegelijkertijd bestaat de kans dat ze over deze betrokkenheid communiceren met hun netwerk. Ze worden hierdoor automatisch een ambassadeur van de organisatie.

Tip: Ga allianties aan met partijen in de markt die bij de lifestyle van de vereniging horen. Zorg voor gepersonaliseerde aanbiedingen. Dit versterkt de merkbeleving en vergroot het aantal contactmomenten met nieuwe en bestaande leden.



TIPS

TIPS

- Maak het lid worden zo eenvoudig mogelijk, dus eenvoudige registratie en inlogprocedures en zorg ervoor dat leden persoonsgegevens zelf kunnen aanpassen.
- Bied zoveel mogelijk betalingsmogelijkheden.
- Geef individuele leden taken binnen de vereniging.

TIPS

voor contactmomenten:

- Creëer contactmomenten om leden bij je vereniging te betrekken.
- Organiseer een paar keer per jaar een borrel, barbeque of evenement.
- Houd een brainstormsessie over de visie van de vereniging.
- Beloon een vrijwilliger aan het eind van het seizoen.
- Nodig een interessante spreker uit voor een lezing.
- Ga in gesprek met de leden om te horen wat er speelt en welke behoeften zij hebben.



DIGITALE INNOVATIE

Digitale technologie is
onmisbaar



DIGITALE INNOVATIE



DIGITALE INNOVATIE

Digitale technologie is onmisbaar

Veel ledenorganisaties bestaan al lang, maar lopen de kans ingehaald te worden door flexibele nieuwe platformen. De druk voor de vereniging neemt hierdoor toe. Een groot percentage van de mensen heeft meerdere social media accounts en kunnen zich hierdoor makkelijk verenigen bij nieuwe (online) clubs en organisaties. Leden verwachten hierdoor steeds vaker bediend te worden zoals de services van Apple, Netflix en Spotify.

Een voorbeeld: Een paar professionals zetten via Facebook of LinkedIn gemakkelijk een belangengroep op. Dit kan in potentie al snel uitgroeien tot een vereniging die sneller en beter leden helpt, zonder dat er contributie wordt betaald. Nieuwe spelers hebben vaak geen last van een grote overhead en

werken op basis van cloud-technologie. Hierdoor zijn ze flexibeler en kunnen ze gemakkelijker nieuwe technologie aan hun systeem toevoegen.

Digitale innovatie is daarom van groot belang. Doen verenigingen dit niet, dan dreigt verminderde relevantie of uiteindelijk vertrek van leden. De digitale transformatie zorgt ervoor dat verenigingen moeten accepteren dat de manier van werken moet veranderen. Om zo maximale aandacht te schenken aan de kwaliteit van de club en haar leden.

- Richt een platform in waar je probleemloos nieuwe technologieën op inhaakt.
- Maak gebruik van cloud-technologie.

VOORDELEN VAN TECHNOLOGIE

Een grote Karate Bond had altijd last van veel laatbetalers. Grotendeels omdat ze, in tegenstelling tot lokale clubs, de leden niet wekelijks zien. Met een simpele verandering naar een online ledenadministratie en facturatie module konden leden zelf gegevens aanpassen. Bovendien kregen ze een vooraankondiging van de aankomende contributie betaling en konden ze zich online inschrijven via de website.

Door wisseling naar deze digitale module geniet deze Karate Bond nu niet alleen voordeel in tijd. Ze krijgen meer betalingen binnen en hebben minder handmatig werk. Op deze manier raken de leden meer betrokken bij het proces en creëert de bond een grotere saamhorigheid.

Leden willen gemak en houden van controle en zekerheid. In alle branches groeit daarom het aantal portalen en apps waar leden zelf hun lidmaatschap kunnen inzien en aanpassen. Daarnaast fungeert het als een communicatieplatform tussen de vereniging en haar leden. Door veel informatie ook toegankelijk te maken voor niet-leden, vergroot het de aantrekkelijkheid.



INKOMSTEN GENEREREN

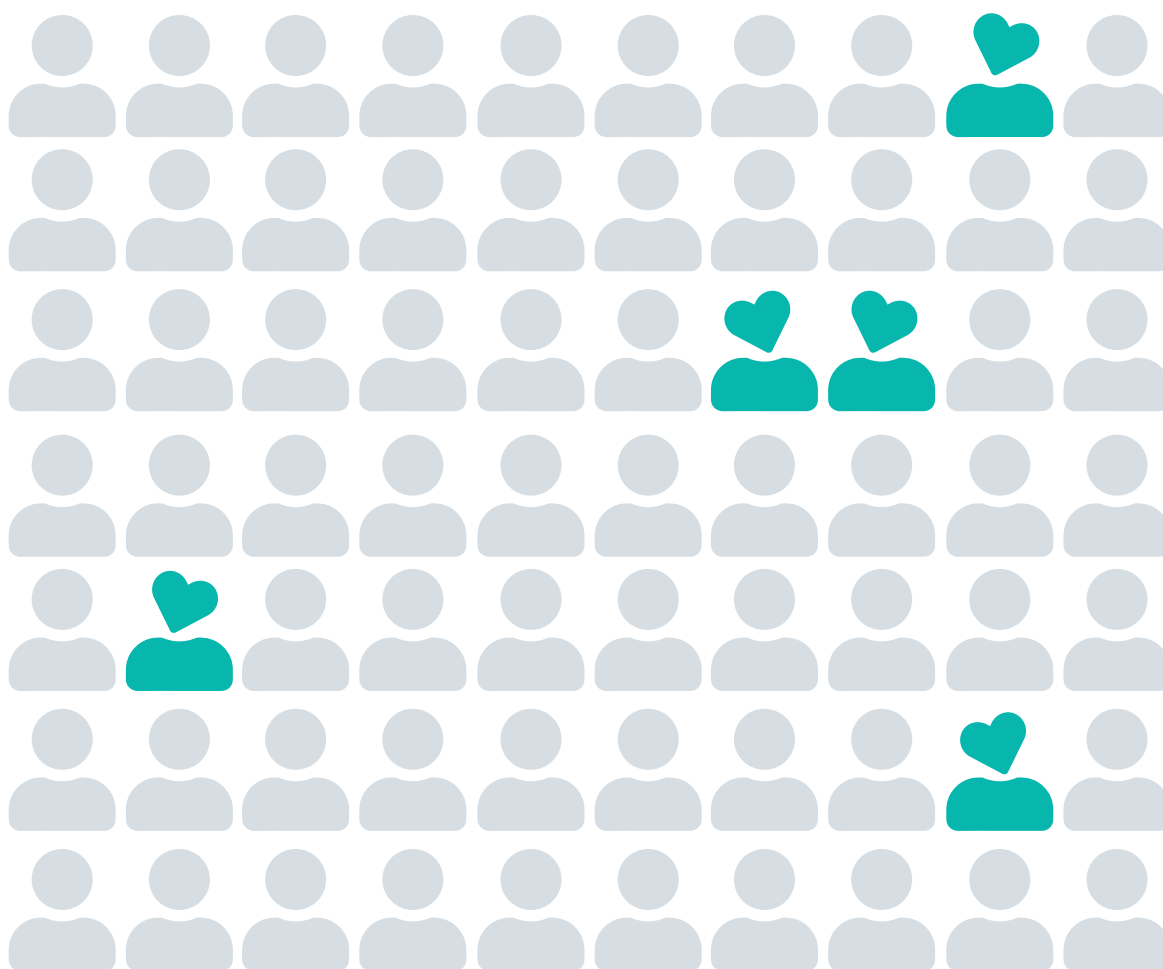
Donaties, het is geven en nemen

INKOMSTEN GENEREREN

Donaties, het is geven en nemen

Leden betalen lidgelden om deel te nemen aan verenigingsactiviteiten. Maar veelal ook voor de sociale contacten en de binding die daaruit voorkomt. Een grote groep leden vindt het daarom dan ook helemaal niet erg om iets extra's terug te doen voor de vereniging.

Je kunt hier op inspelen door activiteiten te organiseren die de vereniging iets extra's oplevert. Dit kunnen additionele inkomsten zijn door bijvoorbeeld sponsorlopen, evenementen of **donatie acties**.



DONATIES

Uiteraard zit er een dunne lijn tussen het vertrouwen winnen van de leden zodat ze langdurig lid blijven en hun lidgelden betalen. En anderzijds een stapje verder te gaan door de leden te vragen om een extra steentje bij te dragen in de vorm van een donatie. Het is de kracht van de vicieuze cirkel die het mogelijk maakt om de energie die gestoken wordt in het betrokken houden van de leden, zich zal uitbetalen in extra inkomsten voor de vereniging.

De praktijk wijst uit dat maar liefst 5% van de leden van een vereniging bereid is om een extra steentje bij te dragen. Hieruit is ook gebleken dat het gemiddelde bedrag dat wordt gedoneerd, maar liefst €31,50 is. Dit is de manier om extra inkomsten te genereren voor bijvoorbeeld het financieren van speciale verenigingsprojecten, de ondersteuning van doelgroepen of uiteraard andere leuke extra's.

Ontdek
hoe deze
succes-
factoren
uw organ-
isatie hel-
pen een
stabiele
financiële
situatie te
creëren

clubcollect

ClubCollect is specialist in het innen van lidgelden/contributies en ledenadministratie voor verenigingen. Wij helpen verenigingen financieel gezonder te worden door middel van het volledig automatiseren van betalingsprocessen, het up to date houden van ledendata en het aanbieden van een laagdrempelige donatie mogelijkheid. Op deze manier wordt het bestuur ontzien van overbodig handmatig werk en zorgt de tijdsbesparing ervoor dat er meer energie gestoken kan worden in het behoud van leden.

ClubCollect biedt de oplossing waardoor het lidmaatschap geen sprint is maar de marathon waarin de leden continu aandacht krijgen.

Neem contact met ons op om meer te weten te komen en/of om te bespreken hoe we ook jouw vereniging financieel gezonder kunnen maken.

Een gezonde vereniging creëer je immers niet alleen, maar met elkaar.



Sint Pieterspoortsteeg 23A - 1012 HM Amsterdam
www.clubcollect.com hello@clubcollect.com
085 760 6666