

Grote Clubactie 2012: Argus

Argus heeft in 2012 de Grote Clubactie, na al jarenlang te hebben meegedaan, grootschalig aangepakt. Grootste stuwer achter dit project is Peter Hanning. Hij legt uit waarom ze het vorig jaar zo groot hebben aangepakt: "Gedurende de jaren werd de Grote Clubactie meer een verplichte actie als onderdeel van het sluitend maken van de begroting. Ik had via Jan Verhaert inspiratie opgedaan, wat ik verwerkte in een [column](#), de ideeën van deze enthousiaste man zijn de basis geweest."

Wanneer je van de Grote Clubactie een succes wilt maken kun je dit niet zomaar in een middagje opzetten, hier gaat wat denkwerk aan vooraf. Zo legt Peter uit: "Wij zijn met vier/vijf personen al voor de zomervakantie bij elkaar gaan zitten en hebben een plan van aanpak gemaakt. Hoeveel loten verkopen we als we het echt goed aanpakken? Hoe betrekken we de leden? Wat gaan we wanneer presenteren? Hoe sturen we onze jeugdleden op pad? Wie loopt waar? Wie doet wat in de organisatie? Ga zo maar door. Wat we ons ook realiseerden is dat er altijd iemand moet zijn die 'er achteraan blijft lopen'. We hebben ook onze seniorenleden benaderd en via heb verkoop via internet gestimuleerd."

De belangrijkste groep lotenverkopers zijn de jeugdleden. Om deze groep enthousiast te maken, en houden, moet je goed nadenken over hoe deze jeugd in te zetten. Wat stel je bijvoorbeeld als tegenprestatie voor de beste lotenverkoper(s) of hoe zorg je dat ze goed voorbereid op pad gaan. Peter: "Voor de beste verkopers hebben we een aantal prijsjes beschikbaar gesteld. Dit is echter niet de kracht van onze opzet. We hebben namelijk verschillende doelen opgezet wat we met de opbrengst gingen doen. Deze doelen (bezoek aan NK in Zwolle, een dagje naar een pretpark en een extra trainingsdag) hebben we ook goed gecommuniceerd, niet alleen intern maar ook extern. We hebben dit zelfs op het kaartje gezet dat de jeugdleden meekregen, samen met het logo van de club. De kinderen wisten dus waarvoor ze op pad gingen. Maar hier bleef het niet bij! We hebben de kinderen verteld wat er allemaal kan gebeuren als ze eenmaal op die deurbel hebben gedrukt, hierdoor werden teleurstelling voorkomen. We hebben de kinderen ook instructies meegegeven, zoals dat ze zich kort moeten voorstellen en ze tafeltennissen bij Argus. Dit hebben we gedaan is een korte 'verkoopcursus' met een rollenspel tijdens de training. Dit allemaal heeft zeker bijgedragen aan de veel grotere opbrengst ten opzichte van voorgaande jaren!"

Peter gaf al een dat ze doelen hebben opgesteld, maar hoe stel je deze op? Niet voor alle verenigingen is het even haalbaar (bijvoorbeeld minder leden of grotere afstand) om een dag naar het NK in Zwolle te gaan. Peter legt uit hoe ze bij Argus die doelen hebben opgesteld: "De doelen hebben we met het groepje organisatie bepaald. Uiteraard in overleg met het bestuur. Kijk daarbij wat de jeugd leuk vind. Een dagje pretpark is vaak een goede beloning, tenzij je dit als club al jaarlijks doet."

De belangrijkste tip van Peter aan andere verenigingen is: "Goed voorbeeld doet goed volgen! Voor dit soort acties hoef je niet telkens opnieuw het wiel uit te vinden als er elke succesvolle plannen beschikbaar zijn."

All you need is support

Peter Hanning, 14-9-2011

Mijn deurbel ging. Geen keiharde kort en krachtige zoemer, maar een veel te lange tune met een irritant deuntje. Ik stoorde mij er nog meer aan dan anders, omdat ik op het punt stond om te gaan sporten. Er stonden twee kinderen voor de deur met intekenlijsten van de Grote Clubactie. Ow ja, via een tweet was ik op de hoogte dat de deze nog altijd goed lopende actie weer van start was gegaan. Het ventje was volgens mij een jaar geleden ook al aan de deur geweest. Toen had ik al loten bij mijn eigen club gekocht. Het blonde ventje had een paars blauw voetbalshirtje aan. Barcelona. Ik vroeg hem waarom hij niet een shirt van Groningen droeg. Die zit in de was, zei hij met een ondeugende blik in zijn ogen. Ik wist eigenlijk niet of ik hem moest geloven of dat hij me in de maling nam. Tijd om verder te vragen kreeg ik niet, want hij zou en moest mij een set loten verkopen. Meneer, hebt u hart voor de sport?

Ik had een andere vraag verwacht. Ik knikte. Dan willen wij u graag uitnodigen voor de speciale sportdag van onze vereniging. U bent van harte welkom in de sportzaal van mijn club op vrijdag 25 november. Dan pas? Ja, dat is de dag na de trekking van de Grote Clubactie en die willen wij met u vieren. Met mij? Maar ik ben helemaal geen lid van jullie vereniging! En wie zegt dat ik wat heb gewonnen? Het gesprek werd eigenlijk alleen maar leuker en leuker. Meneer, als u vijf loten koopt dan bent u het komende jaar automatisch lid van onze supportersclub. Alle leden van de supportersclub krijgen een speldje en dat is uw toegangsbewijs voor onze supporterssportdag. Het glimmende speldje werd met trots gepresenteerd. Dat wilt u vast niet missen! Ik vergat dat ik haast had om te gaan sporten. Een glimlach verscheen op mijn gezicht. Het meisje had ondertussen een kleurige flyer van de club uit haar rugzak gehaald en drukte het jochie deze wat ongeduldig in de hand. IJzer smeden als het heet is, moet ze gedacht hebben.

Doe mij maar een setje, zei ik. Meneer, dan geven wij u de vijf. En van beide kids kreeg ik een ferme handdruk (zo waren ze in ieder geval bedoeld) om de koop te bevestigen. Hartelijk dank dat u onze vereniging gaat steunen. En wij feliciteren u dat u automatisch lid bent geworden van onze supportersclub. Nadat ik mijn gegevens in blokletters op de intekenlijst had genoteerd heb ik ze een compliment gegeven voor de wijze waarop ze deze actie invulling geven. Dit doen jullie heel erg leuk! Van wie hebben jullie dit geleerd? Van meneer De Koning, dat is de vader van mijn teamgenootje. We hebben dit tijdens een training geoefend. We moesten een toneelstukje spelen. En meneer De Koning deed dan steeds zogenaamd de deur open. Hij verkleedde zich steeds als iemand anders. Leuk hoor, was gezellig en grappig. We moesten ook nog op de kidswebpagina kijken voor goeie tips. En weet u eh ... (hij spiekte zichtbaar volgens het protocol van die meneer De Koning op de intekenlijst) ... meneer Han....ning, als we met elkaar 500 loten verkopen, dan gaan wij met de bus naar een pretpark! Nou, dat gaat jullie best lukken. Succes en tot 25 november. Die club gaat echt nooit verloren!

Bron: <http://www.tvargus.nl/start.htm>