



DISCUSSIEER & GEEF MEE VORM AAN HET NIEUW BELEIDSPLAN 'DAMESBASKETBAL'

OVERLEGPLATFORM DAMESBASKETBAL

11 NOVEMBER 2014 | BRUSSEL





Coach2Competence
ACTIVATE YOUR POTENTIAL

Ledeninstroom en -behoud

Strategische aanpak

1. Ken je doelgroep
2. Positionering
3. Niet zonder strategie

1. Ken je doelgroep

- Behoeften
- Profiel
- Beleving



DOELGROEP: BEHOEFTE



≠



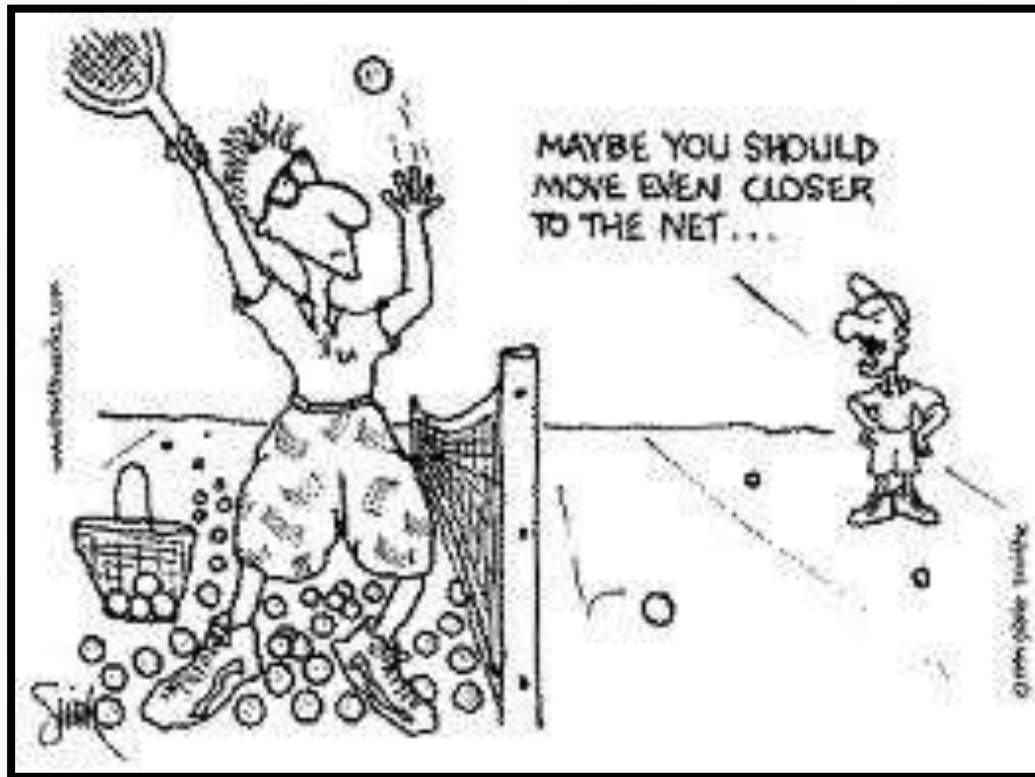
≠



Eigen referentiekader $\neq$ potentiële doelgroep

Generatieverschillen

CASE START TO TENNIS



CASE START TO TENNIS



Wat vonden de starters ervan?



“Is het niet te duur?”

*‘We moesten op voorhand
niets aankopen, zeer
democratisch!’*

“Ben ik niet te oud?”

*‘Op 49-jarige leeftijd gestart
met tennissen, dit is een zeer
leuke verandering in mijn
leven!’*

“Zal ik het wel kunnen?”

*‘Het lukt ons een balletje
te slaan en zelfs een
wedstrijd te spelen en dat
na maar 10 lessen.
Super!’*

DOELGROEP: PROFIEL

- ≠ Alle dames > Specificeer focusgroep

Voorbeelden:

- Leeftijd -10j
 - Mama's van jeugdspelers basketbal
-
- Hoe 'beweegt' je doelgroep in je sport?

Naar wie ga je je richten?

DOELGROEP: BELEVING

Wat is kwaliteit?

Vaak zeer sporttechnisch georiënteerd

Hoe beleeft de speler/speelster de sport?

Zo goed mogelijk basketballen of zo lang mogelijk?

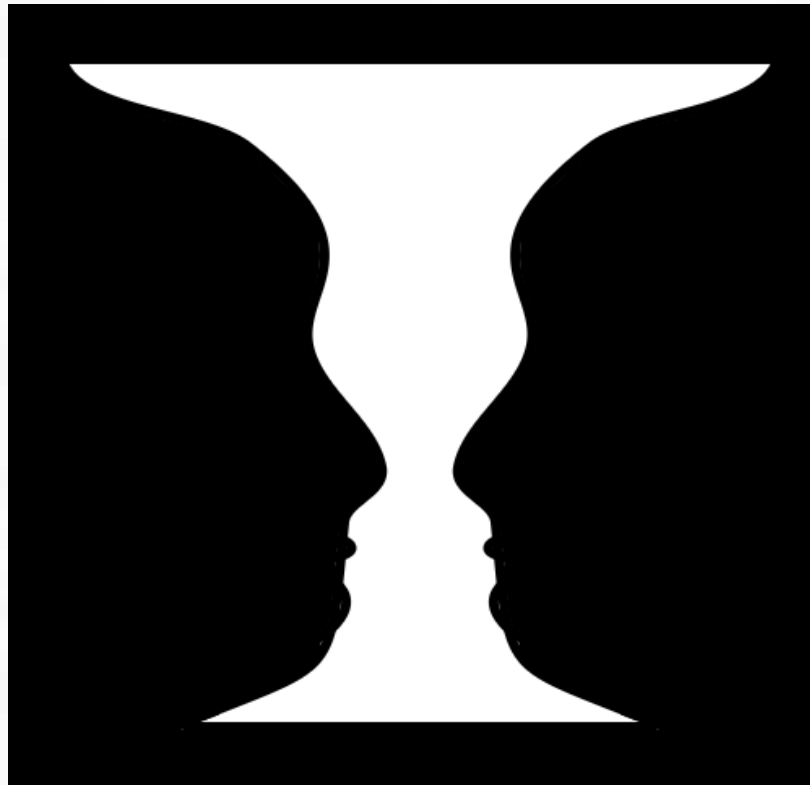
Wat is je opleidingsvisie & -programma?

2. Positionering



- Perceptie
- Structurele veranderingen

POSITIONERING



POSITIONERING

Wat is de waarde van basketbaltraining?

1 training =



POSITIONERING: PERCEPTIE

“

Basketbal is een mannensport

”



Hoe ga je mensen sensibiliseren dat basketbal een sport is voor vrouwen?

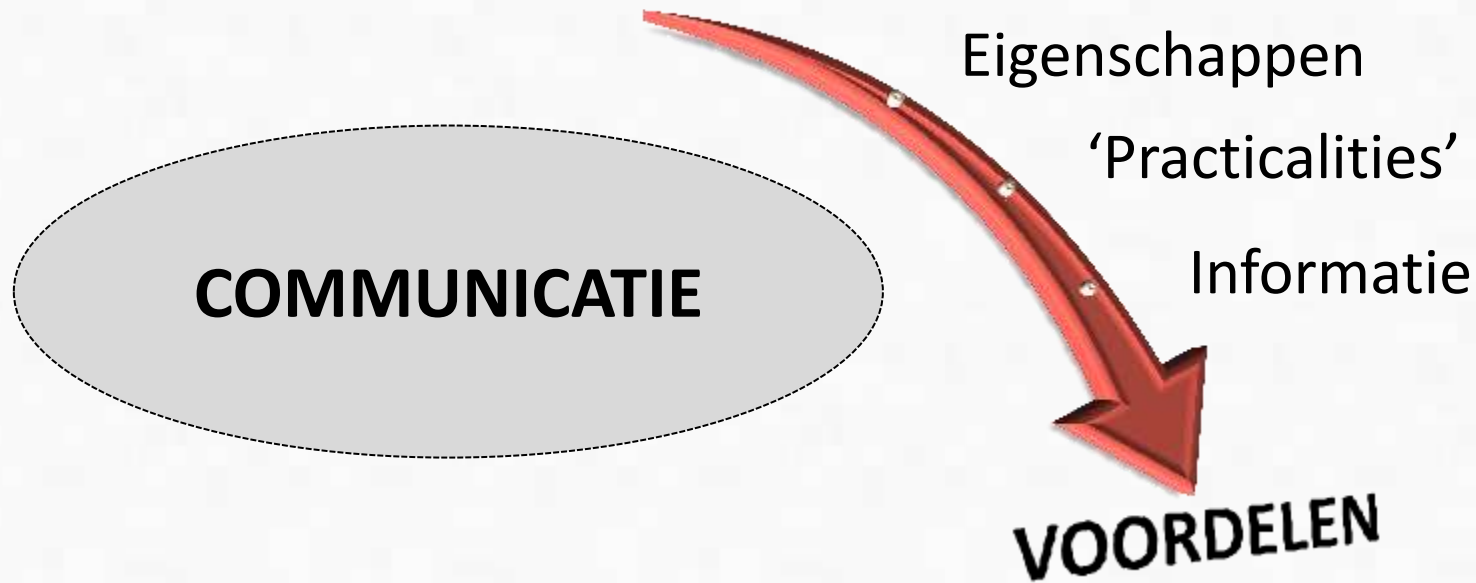


?



POSITIONERING

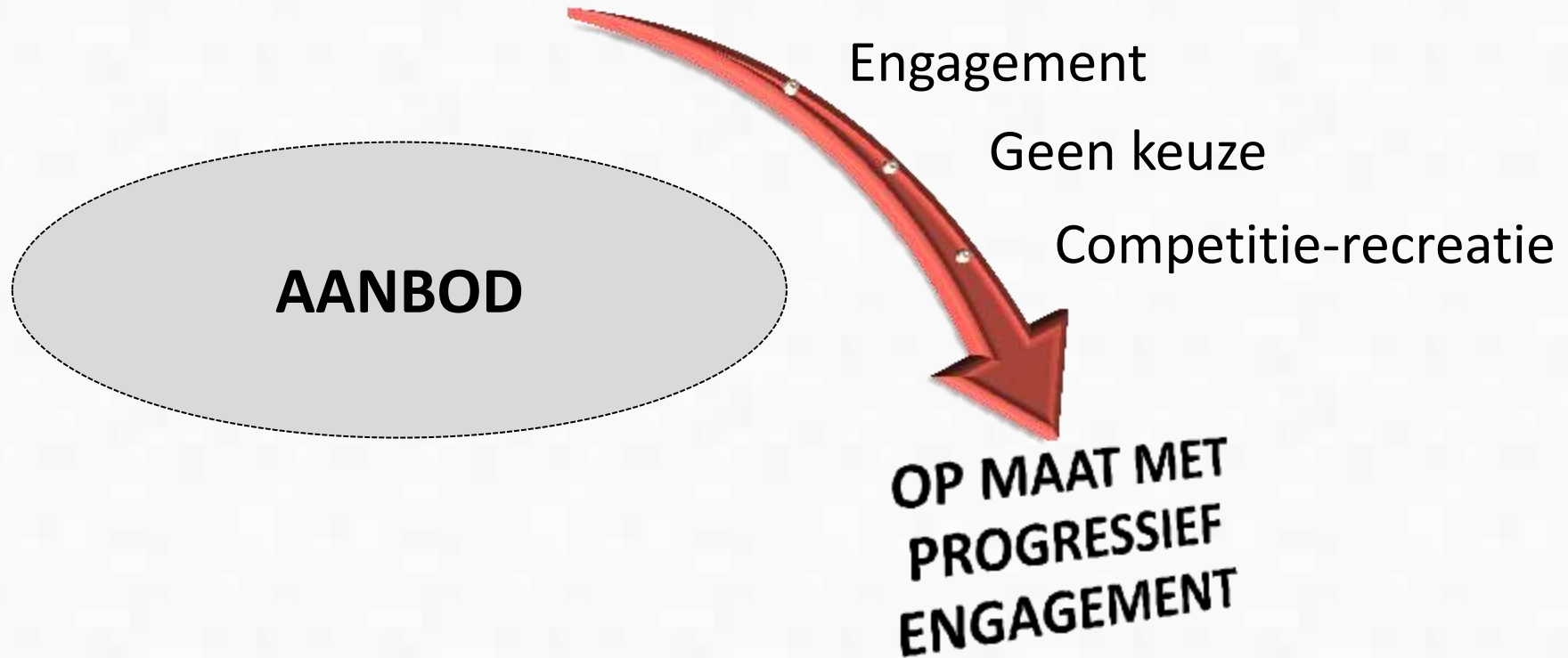
Structurele veranderingen



Wat bied jij dat ik wil/nodig heb?

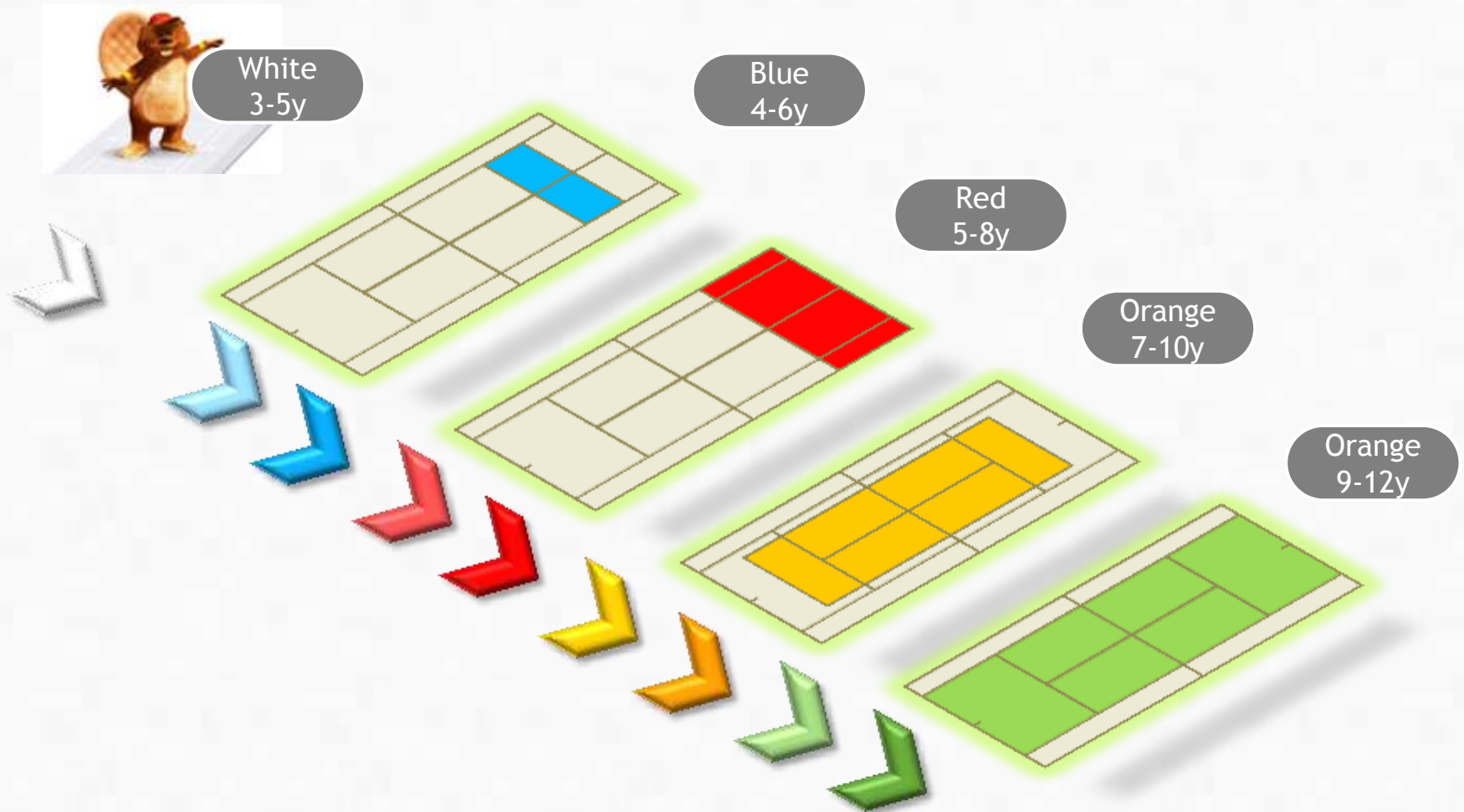
POSITIONERING

Structurele veranderingen



Hoe ga je de sportbeoefening ANDERS organiseren?

CASE KIDSTENNIS



CASE KIDSTENNIS



3. NIET ZONDER STRATEGIE

- Member gets member
- Laat het zien!
- Keuzes plannen
- Focus



STRATEGIE: 'MEMBER GETS MEMBER'

- 70% via vrienden en/of familie
- Hoe maak je van eigen leden ambassadeurs?



www.coach2competence.com

STRATEGIE: LAAT HET ZIEN!



ACTIVATE YOUR POTENTIAL

Coach2Competence

“

“The essence of strategy is choosing what not to do.”

- Michael Porter -

”

STRATEGIE: KEUZES PLANNEN

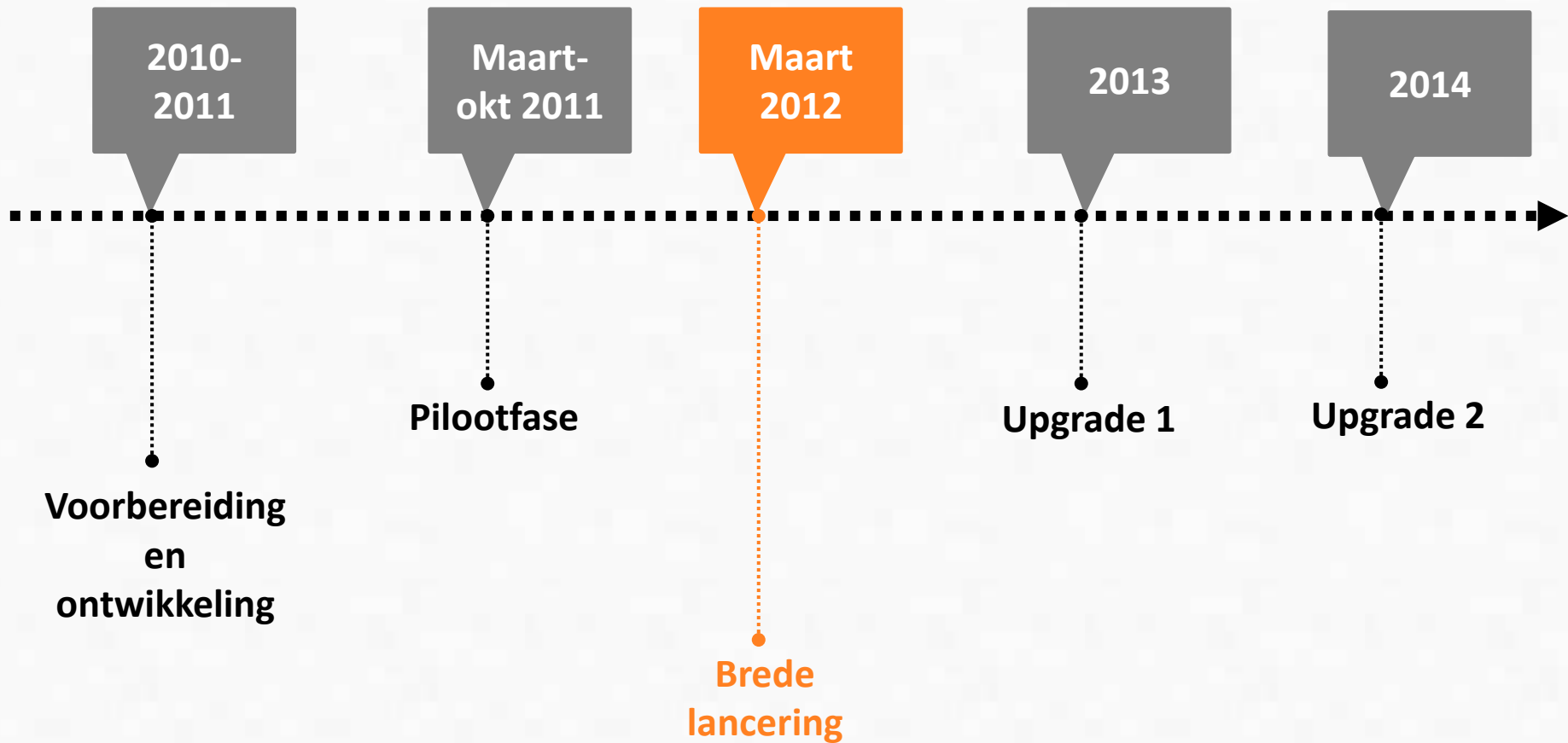
- Keuzes maken (prioriteiten) + strategisch plannen:
Speelsters ↑ ? Officials ↑ ? Trainsters ↑ ?

Voorbeeld:

KidsTennis > potentiële groep: ouders > Start to Tennis

- Voorwaarden creëren:
 - Ruimte
 - Tijd
 - Middelen

VB. TIMELINE STARTERSPROGRAMMA



STRATEGIE: FOCUS

**CLUBOVERSCHRIJDEND
ZELFDE FOCUS**

**ENERGIE RICHTEN
> IMPACT**



“

“You’ve got to think about big things while you’re doing small things, so that all the small things go in the right direction.”

- Alvin Toffler -

”

.....

Thanks for listening!

.....

.....

Declercq Line

Competence Coach & Owner
Coach2Competence



line@coach2competence.com
T +32 478 56 25 87

www.coach2competence.com

.....

“Activate your potential”

