

ATTIRER DE NOUVEAUX LICENCIÉS POUR SON ASSOCIATION SPORTIVE



La plupart des clubs cherchent à augmenter leur nombre de licenciés. Cela leur donne du poids auprès de la Mairie et des demandes de subventions. Les cotisations récoltées aident à financer le fonctionnement de l'association. L'entraîneur sera plus motivé s'il peut compter sur l'émulation du groupe. Le nombre facilite l'organisation par catégories ou niveaux. Le monde attire le monde, alors profitez de ces conseils pour prendre du recul sur votre club et adopter des stratégies où tout le monde y gagne.

AU SOMMAIRE :

- Le bouche à oreille
- Visibilité en ligne
- Importance des créneaux horaires, des niveaux et du lieu
- Voir des bons entraîneurs sportifs
- Communiquer hors ligne

Le bouche à oreille

La création d'une association sportive se fait souvent sur la proposition et la motivation de quelques amis. Les créateurs vont proposer tout d'abord à leur entourage de participer, puis ces derniers vont eux-mêmes faire venir d'autres personnes. L'effet boule de neige peut être utile dans un premier temps. Il arrivera certainement vite à saturation si le public visé est adulte uniquement.

Par contre, si les enfants sont les bienvenus, le bouche à oreille fera longtemps son effet et le renouvellement s'assurera tout seul. Si votre club a bonne presse, bien sûr !



Visibilité en ligne

Lorsqu'une personne entend parler d'un club susceptible de l'intéresser, s'il voit un flyer ou une affiche, il cherchera à en savoir plus. Aujourd'hui, le moyen le plus utilisé est Internet. Votre association doit donc être facile à trouver sur la toile. Voici comment faire.



Google My Business

Vous connaissez tous ; il s'agit de l'encart en tête de la page de résultats, avec un plan, un numéro de téléphone, d'éventuels avis. Renseignez tous les champs demandés, dont les horaires pour vous contacter. N'hésitez pas à demander à chacun de vos adhérents de mettre un avis sur Google en détaillant leur expérience au sein du club. Ils pourront aussi y ajouter quelques photos.



Un site internet

Pas besoin de faire compliqué si vous n'avez pas les moyens de payer un site web professionnel. Un site avec Wix, par exemple, est très simple à mettre en place. WordPress est un peu plus complexe, mais plus facile à faire évoluer si les futurs besoins de votre club s'en font ressentir. Vous pourrez commencer avec un site présentant les différentes activités, ajoutez quelques photos et créez une page de contact. Vous pourrez demander à vos adhérents des récits de compétition à publier sur votre site ; ils devraient être ravis de parler de leur expérience. Cela vous permet de faire vivre le site, en déléguant le travail !



Page Facebook

Bien plus simple à gérer qu'un site internet, une page Facebook est un minimum à avoir. Même si vous ne souhaitez pas faire du community management dans l'immédiat. Complétez toutes les données permettant à vos visiteurs d'en apprendre un peu plus sur votre club et de donner envie de vous contacter. Confiez la vie de la page à une personne de confiance. Vous pourrez relayer les événements sportifs, les résultats, faire entrer les visiteurs dans les coulisses de l'entraînement. On peut vraiment montrer l'ambiance du club avec une page Facebook et encourager la prise de contact.



Les autres réseaux sociaux

Aujourd'hui, les jeunes fonctionnent avec Instagram, Snapchat et Twitter. Si vous visez cette population, il sera toujours apprécié d'ouvrir un compte. Regardez également par quels biais votre Fédération communique. Vous pourrez alors partager facilement leurs informations pour alimenter votre propre page.

Importance des créneaux horaires, des niveaux et du lieu

Les horaires



Comme un magasin, plus les horaires sont larges, plus on a de chance d'intéresser du monde. On ne peut pas toujours choisir ses créneaux, mais une concertation des associations périscolaires favorise l'ouverture du choix des activités par les familles. Si le lieu de pratique est proche de l'école du quartier, vous pouvez proposer un premier cours en sortie de classe pour les plus grands, autonomes dans leurs déplacements. Les veilles d'école, les parents aiment que leurs enfants de moins de 10 ans soient rentrés à 19 h. Les collégiens peuvent rester jusqu'à 20 h. Si cela est propice à votre discipline, vous pouvez imaginer un créneau tampon de 15 à 30 mn, entre deux cours, avec des arrivées et départs échelonnés. Les plus jeunes auront un temps de pratique libre pendant que le niveau supérieur fait son échauffement, avec ou sans le niveau précédent. Cela aidera d'une part à favoriser l'autonomie et la cohésion de groupe et, d'autre part, facilitera l'organisation et la gestion des parents dont les enfants ont diverses activités.

Les niveaux



Proposer un large éventail de niveaux vous assure un remplissage des effectifs et un suivi dans le temps. Vous toucherez un plus large public. Les cours enfant sont généralement liés à l'âge ; mais votre offre adulte doit permettre tant aux débutants qu'aux experts d'y trouver leur compte. N'hésitez pas à inviter vos anciennes recrues à participer, de temps à autre, aux cours débutant pour apporter un appui solide et motivant. Certaines personnes aiment beaucoup transmettre leur savoir et venir en aide aux plus petits. Une façon pour eux de se projeter comme coach et de se sentir valorisé !

Le lieu



Le lieu a son importance également. Un espace bien entretenu, avec des installations de qualité aide les pratiquants à se sentir valorisés dans leur pratique. Les équipements sportifs doivent toujours être en état de fonctionnement et leur turn-over doit être inscrit dans le budget prévisionnel. S'entraîner avec du matériel de mauvaise qualité ou défectueux est décourageant, ce qui entraînera une baisse des fréquentations d'une année sur l'autre.

Avoir des bons entraîneurs sportifs

L'importance du coach est cruciale en sport. Il doit être passionné et passionnant, motivé et motivant, expert et pédagogue. Beaucoup de sportifs, enfants comme adultes, peuvent arrêter une activité qu'ils aiment, à cause de la seule incompatibilité avec l'entraîneur. Un bon coach participe entièrement à la réputation de votre club.

Pour les cours débutant, la pédagogie et la patience priment sur le reste. Pour les niveaux supérieurs, c'est avant tout la capacité à faire gagner l'équipe qui fera la différence. Il pourra être exigeant et sévère, s'il est capable de motiver ses troupes, les pousser à l'effort et à la technicité, il sera un coach parfait pour l'élite du club. Si la bonne humeur règne, c'est encore mieux !



Communiquer hors ligne

Lorsqu'une personne entend parler d'un club susceptible de l'intéresser, s'il voit un flyer ou une affiche, il cherchera à en savoir plus. Aujourd'hui, le moyen le plus utilisé est Internet. Votre association doit donc être facile à trouver sur la toile. Voici comment faire.



- **Le forum des associations** : bien souvent, les communes organisent une journée permettant aux habitants de rencontrer les clubs et autres activités. Si ce n'est pas le cas, proposez le concept au service jeunesse de votre mairie.
- **Journée du sport associatif en juin** : pour permettre de prendre les premières inscriptions, c'est parfait. Les clubs installent des jeux permettant aux enfants et aux adultes de tester l'activité. Vous aurez le temps d'échanger et de convaincre. Demandez aux adhérents engagés de venir participer à cette journée, pour des démonstrations, pour discuter, prendre le nom des personnes intéressées à contacter, montrer la page Facebook et les aider à s'abonner, distribuer des flyers. Le contact réel est toujours un plus.
- **Les essais gratuits** : il est de mise de proposer un cours d'essai avant l'inscription définitive. Vous pouvez le proposer en début d'année, comme la plupart des clubs ou faire la différence en proposant un créneau en fin d'année. Si cela leur plaît, ils mettront la priorité sur votre association. Par contre, il faudra communiquer largement pour que tout le monde soit au courant et s'inscrive.
- **Organiser des événements ouverts à tous** : démonstration, soirée à thème avec des jeux ou un tournoi débutant, présence sur un événement organisé par un autre organisme, etc. Toutes les idées sont à prendre pour donner envie de venir vous rencontrer.

NOTRE CONSEIL

N'hésitez pas à demander des suggestions lors de votre Assemblée Générale. L'union fait la force et chaque adhérent doit se sentir impliqué dans la vie du club. N'oubliez pas l'apéritif en fin de réunion pour motiver leur présence et favoriser la convivialité !