

Toolkit

Blijven zwemmen na de zwemles



Inhoud

-  [Relevant sportaanbod](#)
-  [De trechter](#)
-  [Vroege kennismaking](#)
-  [Betrekken bij de club](#)
-  [Gratis proeftrainingen](#)
-  [Financiële hulp jeugd](#)
-  [Niet behouden, wat nu?](#)



Inleiding en de doelgroep

In deze toolkit richten we ons op het aantrekken van kinderen die net hun zwemdiploma hebben gehaald. Dit kunnen kinderen zijn die zwemles hebben gevolgd bij de vereniging, een zwemschool, de gemeente of bij de exploitant.

Deze doelgroep kiest hun sport met name op basis van de input van ouders en omdat ze graag willen sporten met hun vriendjes en vriendinnetjes. De grootste drempel om te gaan sporten bij een vereniging is de 'concurrentie' met andere hobby's. Daarnaast komt de grootste groep die niet sport bij een vereniging uit een lagere sociale klasse, waarbij ouders ook vaak niet sporten ([bron](#)).

Kinderen van deze leeftijd willen vooral spelen en zijn gericht op zichzelf. Ze zijn snel afgeleid en hebben veel behoefte aan aandacht en geborgenheid. Een toelichting en andere kenmerken vind je via deze [bron](#).

In zowel het sportaanbod als tijdens het werven is het belangrijk goed rekening te houden met de belevingswereld van de doelgroep. Door te focussen op wat zij belangrijk vinden (spelen, veel afwisseling, korte instructie) sluiten de activiteiten aan op de wensen. Waardoor kinderen eerder geneigd zijn om te kiezen voor de zwemsport bij een vereniging.

In deze toolkit geven we handvatten om dit proces goed vorm te geven. Uiteraard is de inhoud een leidraad die naar eigen inzicht ingevuld kan worden. Houd er rekening mee dat niet elke tip op elke vereniging van toepassing is. Er zit tenslotte een groot verschil tussen verenigingen die wel of juist geen eigen zwemlessen aanbieden.





Relevant sportaanbod

Voor je kinderen gaat werven, dien je te zorgen voor passend en relevant sportaanbod bij de vereniging. Kinderen die net hun zwemdiploma hebben gehaald zitten in een fase waarin zij ontdekken welke zwemsport het beste bij ze past. In het sportaanbod is het goed om hier, binnen hun belevingswereld, aandacht voor te hebben. Zet een specifiek programma op, zoals het Sterrenplan, voor de doelgroep tussen de zwemles en de zwemsport. Hier kunnen ze hun zwemvaardigheden verbeteren, nieuwe sportspecifieke technieken leren en vooral spelenderwijs ontdekken wat ze leuk vinden.

Dit programma draait dus niet om de zwemsporten, maar zorgt voor een kennismaking. Geef bijvoorbeeld aandacht aan het zwemmen met allemaal andere normale én gekke slagen (wedstrijdzwemmen), het op verschillende manieren springen van een startblok (schoonspringen), dansen in én onder water (synchroonzwemmen) en/of het gooien van gekke voorwerpen en ballen in een basket (waterbasketbal). De focus moet liggen op spelen en ontdekken, waarbij ruimte wordt gelaten voor kindkenmerken.

Via spelvormen en oefeningen werken kinderen direct of indirect aan het op peil houden of verbeteren van hun zwemvaardigheid. Vanwege de zwemveiligheid is dat voor deze doelgroep extra belangrijk.

Via het lokale Sportakkoord zijn vaak (flinke) subsidies beschikbaar om dit sportaanbod op te zetten. Overleg met de lokale clubondersteuner wat de mogelijkheden zijn in jouw gemeente.





De juiste trainer

De eerste trainer bij de club is cruciaal. Deze moet geschikt én voorbereid zijn om met de doelgroep aan de slag te gaan.

Zodra een trainer met de jeugd aan de slag gaat, raden we aan deze trainer de E-Introductie te laten volgen, dat kan [hier](#). Zo ontstaat een eerste bewustzijn in de omgang met de doelgroep. Uiteraard hebben we binnen onze Jeugdsportvisie (zie [hier](#)) nog veel meer tips en tricks om de jeugd goed te bedienen.

Een volgende stap is het aanbieden van een trainersopleiding op niveau 2. Deze opleiding wordt verzorgd door de KNZB ondernemers en dankzij subsidie vanuit het Sportakkoord zijn deze opleidingen voor de club soms geheel kosteloos. Vraag bij de lokale clubondersteuner naar de mogelijkheden. Meer informatie over onze opleidingen vind je [hier](#).

Naast het geven van trainingen, kan de rol van de trainer ook op andere manieren belangrijk zijn. Zo kan hij zijn gezicht laten zien bij zwemlessen en wellicht zelfs kinderen 'scouten'. Want hoe leuk is het als je als jong zwemmertje wordt aangesproken door een 'echte trainer' dat je goed kan zwemmen en misschien eens bij de zwemclub moet komen kijken? Ook voor ouders is dat een vleidend bericht.





Rol van de ouders

Binnen deze doelgroep speelt, behalve het enthousiasme van het kind, ook de ouder een cruciale rol. Graag geven we enkele tips hoe je hen ook kan enthousiasmeren om hun kind een zwemsport te laten beoefenen:

- Benadruk in je communicatie dat blijven zwemmen cruciaal is voor het onderhouden van de zwemvaardigheid;
- Laat ze zien hoe leuk zwemsporten is, door de jongste jeugd te laten trainen voor/na de zwemles en/of door demonstraties en/of clinics te organiseren bij het diplomazwemmen;
- Informeer de ouders al vroegtijdig, dus tijdens de zwemlessen, over de mogelijkheden bij de zwemvereniging;
- Laat ouders ervaren hoe lekker en goed zwemmen is: laat ze tijdens de zwemles en/of het vervolgaanbod (al dan niet tegen betaling) ook lekker zwemmen. Dit kun je ook aanbieden aan ouders die zwemmen bij de exploitant/een externe zwemlesaanbieder;
- Betrek ouders, bijv. door ze te laten helpen tijdens de zwemles: als instructeur, plasouder of ...;
- Informeer ouders goed over de financiële mogelijkheden in de gemeente om te blijven zwemmen;
- Laat ouders ervaren hoe warm de vereniging is, bijvoorbeeld door ze een kopje koffie/thee aan te bieden in de kantine.





De trechter

Voor het aantrekken van nieuwe leden gebruiken we het model van een trechter. Bovenin de trechter stoppen we de doelgroep, in dit geval kinderen die net hun zwemdiploma hebben gehaald (voor het gemak te noemen 'kinderen'), en door middel van een stappenplan proberen we aan de onderkant zoveel mogelijk nieuwe leden over te houden voor de vereniging.

Zwemsport tijdens zwemles

Betrekken bij de vereniging

Proeftraining

Korting op lidmaatschap





Vroege kennismaking bij eigen zwemles

De doelgroep bestaat uit kinderen die net hun zwemdiploma hebben gehaald. Eén ding hebben al deze kinderen dus gemeen: ze zijn al in het zwembad geweest. Vaak zeggen ouders dat kinderen na het halen van hun zwemdiploma 'op een echte sport mogen'. We moeten ze laten zien dat zwemmen een echte en leuke sport is. Laat kinderen dus tijdens de zwemles al op een speelse manier in aanraking komen met de zwemsporten.

Het is bijvoorbeeld mogelijk om al van de watergewenning tot het behalen van het C-diploma zwemsporten te verweven in de zwemles. Denk aan het gebruiken van kleine waterpoloballen in de les, bijvoorbeeld als incidentele vervanging van een plankje, maar ook om te gooien en achter de bal aan te zwemmen. Maar ook met z'n allen dansen of de gekste sprongen maken vanaf de kant of zelfs het startblok is een mogelijkheid. Spelvormen die al te maken hebben met de zwemsporten kunnen net zo effectief zijn in het beter leren zwemmen als de normale oefenvormen, maar dienen nu dus twee doelen.

Een andere veel gebruikte optie is de laatste 10 minuten van de les een (begeleid) speelmoment te creëren met allemaal leuke materialen, die aan de zwemsporten gelinkt zijn.

Uiteraard blijft het zwemveilig worden het primaire doel. Het spelenderwijs kennismaken met de zwemsporten is het secundaire doel. Zoals gezegd kunnen deze doelen elkaar versterken.





Samenwerking met externe aanbieder

Niet alle verenigingen bieden zelf zwemlessen aan. Zeker voor verenigingen die dat niet doen, loont het om de samenwerking te zoeken met externe aanbieders van zwemlessen. Dit kan de gemeente of exploitant zijn, maar ook een commerciële aanbieder. Ook de zwemleskinderen die bij hen zwemmen, wil je in contact brengen met de zwemsporten en jouw vereniging. Zoek dus zeker de samenwerking met externe zwemlesorganisatoren. Enkele praktische tips hiervoor zijn:

- Wissel belangrijke data uit: denk aan leuke zwemevenementen en activiteiten van de vereniging en de afzwekalendar van de externe zwemlesaanbieder;
- Geef een gratis clinic aan de zweminstructeurs, zodat zij kennismaken met de sport en vereniging;
- Kijk of instructeurs ook lid zijn van de vereniging en vraag hen om de vereniging te promoten bij zwemleskinderen en/of de verbinder te zijn tussen vereniging en zwemlesaanbieder;
- Zorg voor wederzijdse promotie via bijvoorbeeld de websites van de aanbieder en vereniging;
- Plan jouw zwemactiviteiten direct voor of na de zwemles, zodat kinderen én hun ouders de mogelijkheden zien om te blijven zwemmen na de zwemles;
- Ontwikkel gezamenlijk een flyer die bijvoorbeeld meegegeven kan worden aan kinderen die hun zwemdiploma halen. Hier kan reclame in staan voor zowel de aanbieder (denk aan: een keer gratis vrijzwemmen of korting op een snack) als de verenigingen (bijv. 3 keer gratis proeftrainen).

Uiteraard zijn er ook andere manieren om de samenwerking te zoeken. Zoek naar gezamenlijke belangen. Neem vooral contact op met een externe aanbieder, ze zijn vaak bereid om mee te werken met verenigingen.





Betrek ze bij de vereniging

De kinderen hebben in de zwemles, mogelijk onbewust, al ervaren hoe leuk zwemsporten kunnen zijn. Nu moet bekend worden dat het mogelijk is te blijven zwemmen na de zwemles. Hiervoor is het mogelijk om de reeds zwemvaardige zwemlessers alvast te introduceren bij de vereniging. Dit kan door ze uit te nodigen voor activiteiten binnen de vereniging. Dit kan een zwemwedstrijdje binnen de club zijn, denk aan de clubkampioenschappen of een oefenzwemwedstrijd.

Een andere mogelijkheid is om ze alvast met enkele (gratis) trainingen wegwijs te maken met minipolo en ze vervolgens deel te laten nemen aan minipolotoernooitjes voor beginners. Dit kan natuurlijk ook een toernooitje zijn voor enkel leden van de eigen vereniging, of zelfs een toernooitje voor alleen alle zwemleskinderen van de vereniging of externe aanbieder.

De vereniging heeft voor kinderen natuurlijk nog meer te bieden. Denk aan een paasontbijt, pannenkoekenmiddag, kinderdisco of bingo. Nodig zwemleskinderen en hun ouders uit voor zulke activiteiten, misschien helpen de ouders zelfs als vrijwilliger. Een goede kans om te tonen dat je meer bent dan een zwemlesaanbieder: je bent een club, met leuke activiteiten en gezellige leden.

Ook hier kan een samenwerking gezocht worden met externe zwemlesaanbieders. Laat hun zwemleskinderen op dezelfde wijze deelnemen aan de activiteiten van jouw vereniging. Deze extra's (deelname aan de activiteit van de vereniging) kan de zwemlesaanbieder in hun promotie gebruiken als extra voordeel voor het zwemmen bij hen.





Kom gratis proeftrainen

Na het behalen van het zwemdiploma kun je kinderen verblijden met een strippenkaart om gratis proeftrainingen te volgen bij jouw vereniging. Hierdoor leren ze de sport beter kennen en maken ze alvast wat nieuwe vrienden bij de vereniging. Een voorbeeld strippenkaart kun je hier downloaden.



Deze strippenkaart moet zo laagdrempelig mogelijk zijn om te verzilveren. Zet er dus op wanneer, waar en bij wie het kind zich kan melden voor de gratis training. Wees uiteraard flexibel als het iemand niet schikt om op de aangekondigde datum een proeftraining te volgen.

Spreek met de trainer van deze trainingen af om genoeg aandacht te geven aan deze potentiële leden, want iedereen wil zich gezien voelen, zeker als ze nieuw zijn. En misschien zitten er ook wel hele sociale zwemmers in de groep die ervoor kunnen zorgen dat de nieuwe zwemmers direct in de groep worden opgenomen?

Vergeet ook de ouder niet. Het helpt enorm als de trainer of een commissielid een gesprekje aanknoopt met de nieuwe ouders, die het ongetwijfeld ook spannend vindt waar hun kind terecht komt. Uiteindelijk zal de ouder de grootste invloed hebben op bij welke club hun kind gaat sporten.

Is een kind drie keer het water in gesprongen én enthousiast? Benut het moment om het kind te verwelkomen als lid van de vereniging.





Geef korting op het lidmaatschap

Geld is een belangrijke drempel voor deze doelgroep om te gaan sporten. Een manier om deze drempel te verlagen is om een tijdelijke korting aan te bieden. Doordat de korting een korte periode geldig is, zal het potentiële lid sneller geneigd zijn tijdens deze periode nog snel lid te worden.

Enkele voorbeelden van korting zijn:

- Word lid in de maand augustus en betaal geen inschrijfgeld
- De eerste maand gratis zwemmen, als je in augustus lid wordt
- Word deze maand nog lid en betaal de eerste drie maanden slechts 50%

Uiteraard kun je de periodes en hoogte van de korting helemaal aanpassen naar jouw financiële situatie. Houd er uiteraard rekening mee welke kosten, als de KNZB afdracht, je maakt voor dit nieuwe lid.

Wees je ook bewust van de voordelen van meer nieuwe leden, ook al krijgen zij wat korting. Je hebt bijvoorbeeld meer ambassadeurs om mond-op-mond reclame te maken en het nieuwe lid zal na de kortingsperiode weer de volle contributie betalen.

Weeg de voor- en nadelen tegen elkaar af en bepaal welke korting jij potentiële leden kan geven.

Mocht geld een structureel probleem zijn voor dit potentiële lid, dan zijn er fondsen die kunnen bijdragen in het betalen van de contributie. Dit lichten we in het volgende hoofdstuk toe.





Fondsen voor kinderen

Voor sommige kinderen (en hun ouders) is het een keuze waar ze hun geld aan uit geven. Voor anderen is het geeneens een overweging om lid te worden van een zwemvereniging, omdat ze dat simpelweg niet kunnen betalen. Voor hen kunnen het Jeugdfonds Sport & Cultuur of Stichting Leergeld een uitkomst bieden.

Heb je het gevoel of weet je dat potentiële leden de sport wellicht niet kunnen betalen? Verwijs ze dan door naar [Kieseensport.nl](https://www.kieseensport.nl) (Jeugdfonds Sport & Cultuur) en/of [Stichting Leergeld](https://www.stichtingleergeld.nl). Hier kunnen ze een formulier invullen om Jeugdfonds Sport & Cultuur te vragen de contributie en eventuele sportmiddelen te betalen.

Ook kun je deze gezinnen altijd doorverwijzen naar de leerkracht van hun school of iemand die ze wellicht al helpt met hun financiën. Vaak kan de lokale clubondersteuner ook helpen om de aanvraag te doen.

Houd er rekening mee dat steeds meer ouders van huidige én potentiële leden in financieel zwaar weer kunnen zitten. Wees er van bewust dat ouders bijvoorbeeld soms geen vrijwilligerswerk kunnen doen, omdat ze meerdere banen hebben om rond te komen. Wie weet kun je op meer manieren helpen? Denk aan het plaatsen van een "zwemkast" in het zwembad. Hier kunnen alle leden hun oude zwemkleding en andere zwemaccessoires in plaatsen, zodat anderen dat kunnen meenemen als ze even niks nieuws kunnen betalen.





Best Practices

De afgelopen jaren hebben we gesproken met enkele verenigingen die goed bezig zijn op het onderwerp 'Blijven zwemmen na de zwemles' en hun verhalen opgeschreven, als basis om andere verenigingen te inspireren. Als we deze best practices analyseren zien we dat deze verenigingen bij deze doelgroep plezier en spelvormen centraal stellen, het aanbod veelzijdig is en dat de begeleiding passend is bij de doelgroep. Er wordt daarnaast een link gelegd naar het vervolgaanbod binnen de vereniging, het aanbod wordt planmatig gepromoot en er wordt nauw samengewerkt met de exploitant en/of zwemlesaanbieder.

Wil jij je ook laten inspireren door deze goede praktijkvoorbeelden? Je leest ze hier:

- Swimstars in Deventer legt een link tussen scholen, sportbedrijf en verenigingen: lees [hier](#).
- Bij het schoolzwemmen in Rotterdam wordt samengewerkt met verenigingen: lees [hier](#).
- MNC Dordrecht heeft hun jeugdopleiding ingericht om 'blijven zwemmen' te stimuleren: lees [hier](#).
- DZ&PC combineert hun eigen 'Pinguinprogramma' met het behalen van een C-diploma: lees [hier](#).
- HZC De Robben werkt samen met een grote kinderopvang om leden te werven: lees [hier](#).
- Met hun eigen opleidingstraject behoudt Blue Marlins veel jeugdige leden voor lange tijd: lees [hier](#).
- In Brabant werken veel partijen samen om kinderen te behouden na de zwemles: lees [hier](#).

Heb je voor jouw vereniging ook zo'n best practice? Mail ons via jeugdsport@knzb.nl.





Niet behouden, wat nu?

Uiteraard zal niet elk zwemleskind direct voor een zwemsport kiezen. Wellicht gaan ze eerst op een andere sport of leren ze een instrument spelen. Deze kinderen ben je natuurlijk niet direct voor altijd kwijt. Zorg dus dat je hen de kans biedt om wederom met de zwemsport in aanraking te komen. Denk hierbij aan bijvoorbeeld onderstaande mogelijkheden:

- Organiseer een [Zwem4daagse](#);
- Laat je jonge zwemsporters hun vriend(innet)jes meenemen bij een training of speciale activiteit;
- Zoek contact met de buurtsportcoach en kijk hoe je kan samen de zwemsport kunt promoten;
- Kijk met de lokale clubondersteuner welke (subsidie) mogelijkheden er in het lokale Sportakkoord zijn om jeugd te laten sporten/zwemmen;
- Organiseer een familiedag;
- Bied in de zomer een speciale activiteit als zomerzwemmen aan;
- Onderzoek de mogelijkheid om samen te werken met scholen. Denk aan een natte gymles, schoolminipolotoernooi of sportdag in het water;
- Organiseer in de vakanties leuke clinics;
- Geef spontaan een clinic tijdens het vrijzwemmen bij het zwembad. Hang bijvoorbeeld een waterpolodoeltje in het zwembad en laat kinderen vrijblijvend kennismaken met de sport.

De ervaring leert dat nieuwe initiatieven niet altijd direct effect hebben. Maar bij herhaling krijg je steeds meer deelnemers en dus waarschijnlijk ook steeds meer nieuwe leden. Gun jezelf en de vereniging die tijd!





Volgende stap

Aan de slag met een doelgroep

Zodra je alle stappen uit deze toolkit gevolgd hebt, is de kans groot dat kinderen die net hun zwemdiploma hebben gehaald lid zijn geworden of gebleven bij jouw zwemvereniging. Het is belangrijk om te blijven investeren in ledenwerving, om zo de toestroom van nieuwe leden te blijven garanderen.

Structuur en herkenbaarheid zijn belangrijk. Wellicht zijn de kinderen na een eerste kennismaking nog geen lid geworden of willen ze eerste een andere sport uitproberen, maar zijn ze na een tweede evenement wél overtuigd. Blijf de diverse stappen uit deze toolkit dus herhalen.

Ook voor andere doelgroepen hebben we toolkits ontworpen. Neem dus zeker een kijkje in het overzicht van de beschikbare toolkits op het gebied van ledenwerving.

Heb jij suggesties voor toolkits omtrent ledenwerving?
Laat het ons dan weten: ledenwerving@knzb.nl

