Inkluder - Inspirer → Rekrutter

En håndbok for flere hjerter i klubben

Norges Skiforbund

1. Rekrutteringsansvarlig
2. Lav eller ingen egenandel
3. Lavterskel inngangsaktivitet
4. Billig utstyr eller utstyr til lån
5. Aktivt rekruttere nye medlemmer
6. Lett tilgjengelig informasjon om klubben
7. Engasjerte og dyktige aktivitetsledere og trenere
8. Bygge sosiale møteplasser og voksenmiljø
9. Samarbeid innad i idrettslaget og med naboklubber
10. Samarbeid med eksterne aktører

NYTT FRA SKIKLUBBUTVIKLERNE

Mer om rekrutteringshåndboka på:
skiforbundet.no/rekruttering

HÅNDBOK REKRUTTERING

Innhold

INTRODUKSJON 3

1.REKRUTTERINGSANSVARLIG 4

2. LAV ELLER INGEN EGENANDEL 5

3. LAVTERSKEL INNGANGSAKTIVITET 7

4. BILLIG UTSTYR ELLER UTSTYR TIL LÅN 9

5. AKTIVT REKRUTTERE NYE MEDLEMMER 10

6. LETT TILGJENGELIG INFORMASJON OM KLUBBEN 11

7. ENGASJERTE OG DYKTIGE AKTIVITETSLEDERE OG TRENERE 13

8. BYGGE SOSIALE MØTEPLASSER OG VOKSENMILJØ 15

9. SAMARBEID INNAD I IDRETTSLAGET OG MED NABOKLUBBER 17

10. SAMARBEID MED EKSTERNE AKTØRER 18

INTRODUKSJON

Etter et møte med en klubb fikk vi tilbakemelding om at de savnet en samling av tips til hvordan man best rekrutterer nye medlemmer til klubben. Vi har derfor over tid samlet inn erfaringer som er gjort over hele landet til en håndbok med ti tips. Vi håper denne vil bidra til å lette rekrutteringsarbeidet og gjøre det mer oversiktlig for din klubb.

Håndboka er et praktisk verktøy som skal hjelpe klubben med å arbeide systematisk med rekruttering, inkludering og utvikling av et godt klubbmiljø. Målet er å senke terskelen for deltakelse og sikre gode opplevelser for barn, ungdom og voksne, uansett funksjonsevne. Håndboken er ment som et fleksibelt verktøy, der klubben selv kan velge og tilpasse tiltak ut fra egne behov og hvor det er størst utfordringer i rekrutteringsarbeidet. De klubbene som har paratilbud eller som vil starte paratilbud anbefales å kontakte Skiforbundet eller krets (noen kretser har paraansvarlig i Styret) dersom man trenger veiledning på tilrettelegging for para. Lenke til nettsiden Skiforbundet Para Rekruttering: Rekruttering | Skiforbundet

Den kan også brukes som en «trafikklysmodell» for å vurdere status og progresjon mot målene:

- Rødt: Ikke startet
- Gult: Under arbeid
- Grønt: Fullført

Håndboken kan med fordel brukes i sammenheng med Skiforbundets klubbguide og/eller forankres i klubbens sportslige plan. Kontakt skiklubbutvikler i din krets ved behov for bistand.

Vi oppfordrer alle i styret til å sette seg inn i denne håndboken. Den kan med fordel også gjøres tilgjengelig for foreldre, for eksempel ved å legge den frem i klubbhuset der mange venter under trening. I tillegg kan den presenteres og gjennomgås på foreldremøter for å sikre felles forståelse og god forankring i klubben.

Klubben bør ha en Klubbguide som beskriver klubbens verdier, mål og tilbudet til medlemmene i tillegg til forventningsavklaringer. Her er link til mal for en klubbguide som alle skiklubber kan benytte når de skal lage sin presentasjon av klubben:

Lykke til med rekrutteringsarbeidet i din klubb!
Hilsen fra Skiklubbutviklerne

1.REKRUTTERINGSANSVARLIG

Oppsummert:

- Velg ut en rekrutteringsansvarlig i klubb – god og personlig oppfølging bidrar til økt rekruttering og bevaring av medlemmer!
- Vær aktiv og oppsøkende – ikke vent på at nye tar kontakt
- Bruk vest eller jakke med tydelig «Spør meg»-merking
- Samarbeid tett med trenere og andre frivillige for å fange opp nye barn og familier
- Følg opp nye medlemmer etter innmelding eller første trening
- Vær tydelig på forventninger til bidrag og dugnad for å bygge en god klubbkultur
- Del info om Aktivitetsguide i kommunene som har denne ordningen

En eller flere rekrutteringsansvarlige: Et godt tiltak er at klubben utpeker én eller flere rekrutteringsansvarlige. Hver klubb må selv definere hvilke konkrete oppgaver rollen skal innebære, basert på egne behov og ressurser. En rekrutteringsansvarlig kan blant annet ha ansvar for:

- Å **ta imot nye barn og foreldre**, for eksempel ved å stå ved parkeringsplassen eller inngangsområdet under treninger, arrangementer og «kom og prøv»-dager.
- Vedkommende bør være **aktiv og oppsøkende**, svare på spørsmål og bidra til at de nye føler seg sett og inkludert fra første møte.
- Bruk vest eller annet synlig kjennetegn med for eksempel **«Spør meg»-merking** som gjør det tydelig hvem nye kan henvende seg til.
- Ta gjerne **kontakt** med nye medlemmer **på telefon** der forventninger avklares i en åpen og inkluderende dialog. Da vil nye medlemmer føle seg sett og inkludert samtidig som klubben får mulighet til å formidle forventningen man har til medlemmer rundt dugnadsarbeid. I innmeldingsprosessen bør det være tydelig at alle medlemmer forventes å bidra til fellesskapet, for eksempel gjennom dugnadsarbeid eller andre oppgaver.
- Når det gjelder rekruttering for para er det viktig med god dialog mellom klubb og utøver/foreldre rundt begrensninger, muligheter og funksjonsnedsettelse. Det er fint om klubben er synlig på arrangementer for para slik som ridderuka om mulig. og f.eks har kontakt med aktuelle foreninger for para. Oppsøk informasjon om

nødvendig f.eks i Skiforbundet. Her finnes det ansvarlige som kan svare på spørsmål rundt utstyr, tilrettelegging og inspirasjon/veiledning til aktivitet.

Det anbefales å **fordele rollen på flere personer**, da det kan være krevende å få frivillige til å binde seg til slike oppgaver over tid.

God oppfølging bidrar til økt tilhørighet: En slik praksis bidrar til å bygge en tydelig og forutsigbar klubbkultur, der fellesskap, ansvar og deltakelse uansett funksjonsevne står sentralt. Klubben investerer tid i nye medlemmer i startfasen. Dette er tidkrevende, men erfaring fra andre klubber som har praktisert dette viser til at god oppfølging bidrar til økt tilhørighet og bedre medlemsbevaring over tid.

Flere kommuner har er en digital plattform som kalles »Aktivitetsguide». Denne forteller om norsk idrettskultur og finnes på mange språk: Norsk - Aktivitetsguiden

«Aktivitetsguide»: Flere kommuner (deriblant Oslo) har også personer som er aktivitetsguider. De fungerer som et bindeledd mellom idrettslaget, familien og i noen tilfeller bydelen/kommunen eller skolen. De hjelper barn og unge inn i en aktivitet som passer for barnet. En aktivitetsguide kan komme hjem til familien for å gi informasjon og svare på spørsmål, og legge til rette for at familien får et godt førstemøte med idrettslaget. Aktivitetsguiden kan også følge til og fra trening i starten ved behov. Mange av aktivitetsguidene kan et annet språk enn norsk som gjør at de kan få god kontakt med familier fra andre opprinnelsesland. Aktivitetsguiden

2. LAV ELLER INGEN EGENANDEL

Oppsummert:

- Lav egenandel senker terskelen for deltagelse
- Gi alle mulighet til å delta i aktivitet, uavhengig av økonomisk situasjon. Det finnes støtteordninger både i det offentlige og ved å søke legat eller fond. Se idrettens nasjonale tiltaksplan mot økonomiske barrierer.
- Gi mulighet for lavere avgifter eller mindre pris på heiskort for eksempel for frivillige.

Lav egenandel: Der det lar seg gjennomføre, kan klubben senke terskelen for deltakelse ved å tilby lav eller ingen egenandel i en oppstartsperiode. Dette gjør det enklere for nye familier å prøve ski uten økonomisk risiko, og kan bidra til økt rekruttering og større mangfold i klubben.

Alle, uansett økonomi, skal ha mulighet til å delta i aktivitet: Det ble vedtatt en nasjonal tiltaksplan mot økonomiske barrierer på Idrettstinget i 2025. https://www.idrettsforbundet.no/om-nif/rapporter/idrettens-nasjonale-tiltaksplan-mot--okonomiske-barrierer/

Det offentlige og kommunen har også plikt til å bistå. Kommunen må forholde seg til Fritidserklæringen, og det anmodes om at alle kommuner skal ha en fritidskasse eller fritidsfond for de foreldre som ikke har råd å sende barna sine på aktivitet. (NAV har også en plikt her for de familier de følger opp).

Det finnes støtteordninger i de ulike kommunene der man kan få støtte til deltagelse i aktivitet (Eks: Oslo kommune bidrar økonomisk til fritidsaktiviteter gjennom for eksempel fritidskort. Det kan derfor være relevant å undersøke om lignende støtteordninger finnes i andre kommuner, og hvordan disse eventuelt kan brukes til å redusere kostnader.)

Det er viktig at klubben signaliserer tydelig at det finnes mulighet for økonomisk støtte til de som trenger det. Det bidrar til at klubben føles inkluderende og viser at alle skal ha mulighet til å delta, uavhengig av økonomisk bakgrunn. Det finnes flere måter å finansiere slik støtte på, blant annet gjennom søknader til stiftelser, legater, banker, bedrifter eller andre lokale aktører.

Se eksempelvis Legatregisteret: https://www.legatregisteret.no/sok eller
Bufdir sin søknadsportal: https://www.bufdir.no/tilskudd/bufdirs-soknadsportal/

Reduserte priser for frivillige: Når det gjelder for eksempel heiskort, kan det være aktuelt å se på ordninger der foreldre som bidrar frivillig får redusert pris. Noen kommuner har heiskortstøtte til klubber organisert via skikretsen.

3. LAVTERSKEL INNGANGSAKTIVITET

Oppsummering

For rekruttering av nye klubbmedlemmer bør det tilbys:

- Gratis lavterskel aktivitet tilrettelagt for barn uten skierfaring, for eksempel Telenor karusellrenn, Skisprell, skidager for skole og barnehage, skiskole for nye osv. Deltagere under 13 år er dekket av NIF sin Barneidrettsforsikring.
- Foreldrekurs i teknikk, smøring eller tips til hvordan være hjelpetrener for en barnegruppe. Mange foreldre ønsker å bidra men er kanskje utrygge på hva de har å bidra med.
- Egne lavterskel treningsgrupper for foreldre. For å rekruttere barna må vi først rekruttere og engasjere foreldrene!

Gjennomfør lavterskel arrangement der alle kan delta, uansett alder, funksjonsnivå og erfaring:
For mange barn og voksne uten erfaring med skiidrett kan det være en stor terskel å delta både på treninger og konkurranser. Det er derfor viktig å arrangere åpne arrangementer og skikvelder med fokus på sosial hygge, leik på ski og at du ikke trenger noen erfaring for å delta.

Ta kontakt med Skiklubbutvikleren i din skikrets hvis klubben din trenger hjelp eller inspirasjon til gjennomføring av slike lavterskel aktiviteter. Skiklubbutviklerne har utstyr som kan lånes ut og bidrar gjerne som ressurs i planlegging og gjennomføring av arrangementet.

Eksempler på slike aktiviteter kan være:

- Gratis ski-/nybegynnerkurs over for eksempel tre kvelder, før de trenger å melde seg inn i klubben.
- En kveld eller helg med skileik og sosialt samvær i nærmiljøet som for eksempel Telenorkarusell, Skisprell og åpne aktivitetsdager
- Skidag i samarbeid med skole og barnehage
- Skiskole med tydelig invitasjon til å delta på klubbens regelmessige aktivitet i etterkant

- Kurs for nye foreldre:
    - Nyttig informasjon rundt skiidretten (Bruk av utstyr, «hva er alpint/langrenn» etc.)
    - Egenferdighetskurs for voksne der de får øvd på egne ferdigheter.
    - Skiklubbutvikleren kan eventuelt bidra til instruktørkurs for foreldre (For eks. 4 timers kurs som: barnelangrennstreneren, barnehopptreneren, introkurs barn alpint)
- Utstyr og smørekurs for foreldre.
- Opprette skigruppe for foreldre. Mange foreldre går på ski «i marka» og er kanskje interessert i et større sosialt fellesskap.

Telenorkarusell: Dette er ett lavterskel skirenn, for alle skigrener, hvor det viktigste er at barna får gode opplevelser med ski på beina i en sosial ramme. Alle barn under 12 år kan melde seg på og delta uavhengig om man er medlem i klubb eller ikke. Barna får utdelt startnummer og går en skileik-løype i sitt eget tempo fra start til mål. Alle klubber som melder seg på får utdelt en arrangørpakke og gratis premier til deltagerne.

Å tilby lavere deltageravgift for medlemmer på slike skirenn kan være et insentiv for foreldre å melde barna sine inn i klubben. Det er også lurt å følge opp deltagere som ikke melder seg inn i klubben i etterkant av Telenorkarusellen for å høre om de er interessert i å gå mer på ski.

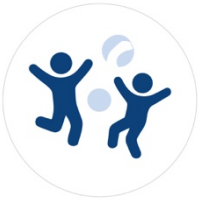
Skisprell: Et Skisprell har mange av de samme elementene som Telenorkarusellen, men fungerer kanskje enda mer som lavterskel å delta på. Et Skisprell arrangeres gjerne i nærområdet der folk bor og krever ikke startnummer, påmelding eller preparerte skiløyper. Man lager en skileik-løype med artige elementer underveis som hopp, bueporter, svinger og kuler ut fra det terrenget man har tilgjengelig. Barna går så mange runder de vil, og det er stort fokus på lek, skiglede og det sosiale rundt arrangementet. En bålpanne og kaffe til de voksne, noe å bite i og litt musikk skaper en god og inkluderende stemning som de fleste ønsker å delta på. I denne settingen får klubben en veldig god anledning til å prate med nye barn og foreldre som ikke kjenner klubbens aktivitet fra før. På slike arrangement får de rekrutteringsansvarlige en viktig rolle.

Skole/bhg skidag: Skoler og barnehager ønsker ofte å gjennomføre skidager med sine barn, men det er ikke alltid de har kompetansen eller ressurser til å gjennomføre dette. Hvis klubbens medlemmer har kapasitet og mulighet til å hjelpe til på skileik-dager i samarbeid med skoler og barnehager gir dette en god mulighet til å rekruttere barn til klubbens aktivitet på kveldstid. Her kan Skiklubbutvikler bistå i aktiviteten.

Skiskole: Mange klubber kan anskaffe nye medlemmer ved å ha skiskole. En viktig forutsetning er at det kommer tydelig frem i invitasjonen hvordan de kan bli medlem etter at skiskolen er ferdig. I tillegg har flere klubber erfart å få flere medlemmer dersom de gir noe rabatt på medlemskap for de som har deltatt på skiskolen. Gode tips er at det

underveis i skiskolen gis info om treningstider og annen aktivitet i klubben som medlemmene i klubben kan delta på.
De klubbene som trener i kommersiell bakke får gjerne ikke lov å ha skiskole, da skiskolen arrangeres av den kommersielle aktøren. Rådet her er da å gå i dialog med aktøren som eier bakken, at disse deler ut info om klubbens tilbud etter endt skiskole.

Forsikring i forbindelse med prøveordninger: Dersom deltagerne på *åpne arrangement* er over 13 år må de bruke privat forsikring dersom uhell skjer. For alle barn under 13 år, medlem og ikke-medlem, gjelder NIF sin Barneidrettsforsikring. For mer informasjon om forsikringer se skilisens.no



4. BILLIG UTSTYR ELLER UTSTYR TIL LÅN

Oppsummert:

- Søk stiftelser, fond og lokale støtteordninger til utstyr
- Samle inn brukt utstyr fra medlemmer som har vokst fra det
- Samarbeid med sportsbutikker om rabatter og bytteordninger
- Gjør informasjon om utlån lett tilgjengelig for nye medlemmer, lag gjerne en egen Facebook side for klubben

Utstyrsbank: I et bærekraftperspektiv bør klubben oppfordre og informere om å kjøpe rimelig utstyr av god kvalitet. Mange familier vegrer seg for å investere i skiutstyr før de vet om barnet trives med aktiviteten. En utstyrsbank i klubben gir mulighet til å prøve ski i trygge rammer uten kostnad. Klubben bør arbeide aktivt med å bygge opp og vedlikeholde en utstyrsbank, blant annet ved å søke midler fra stiftelser, fond og legater. Midlene kan brukes til innkjøp av ski, sko og staver, samt drift av utlånsordningen.

Skiklubbutvikler: Det kan også være nyttig å benytte ressurser i skiforbundet, for eksempel besøk av Skiklubbutvikler som tar med seg utlånsutstyr til for eksempel «åpen trening» eller «åpen dag».

Byttedager: På byttedager kan familier kjøpe rimelig brukt utstyr når barn har vokst ut av sitt eksisterende skiutstyr. Et godt tips er å gi ansvaret til en frivillig som er god på utstyr

som kan bidra med kunnskap og hjelp til de som har behov for dette. Ved å oppfordre til å kjøpe brukt utstyr bidrar man til å holde kostnaden på aktiviteten nede.

Avtaler med lokale sportsbutikker/BUA/Frilageret: Lokale sportsbutikker kan gi rabatt i form av utstyr til klubbens medlemmer. Samarbeid med ordninger som utlånsordningen BUA, Frilageret etc kan også være aktuelt.

Para: Skiforbundet har mulighet for utlån/utprøving av sitski for alpint og piggekjelker for langrenn. Det er viktig for utøver å bruke tid på utprøving av utstyr for å sikre at man har godt tilpasset utstyr som passer utøvers funksjonsnivå. Dette vil bidra til mer aktivitetsglede. Skiforbundet kan også være behjelpelige med veiledning rundt søknad om aktivitetsutstyr hos NAV.

5. AKTIVT REKRUTTERE NYE MEDLEMMER

Oppsummert:

- Direkte og personlig kontakt med målgruppen fungerer godt.
- «Ta med en venn»-dag/uker der tilbudet er gratis for nye som vil prøve.
- Spre informasjon via jungeltelegrafen - personlig invitasjon virker best.
- Bruk et lavterskel språk som «kom og prøv», «lek og ski» og «ingen erfaring nødvendig» for å gjøre tilbudet inkluderende.

Direkte og personlig kontakt med målgruppen: For å lykkes med rekruttering av nye er det avgjørende å kommunisere direkte og personlig med målgruppene klubben ønsker å nå. Erfaring viser at personlig kontakt og konkrete invitasjoner gir langt større effekt enn kun generell markedsføring for eksempel via Facebook og Instagram alene.

«Ta med en venn»: Et særlig effektivt tiltak er «Ta med en venn» dag eller uker. Når eksisterende medlemmer inviterer venner, senkes terskelen for å teste ut aktiviteten. Barn og ungdom føler seg tryggere når de kommer sammen med noen de kjenner, og sjansen for at de fortsetter i klubben øker betraktelig. Klubben bør derfor aktivt legge til rette for gratis treningsøkter, aktivitetsdager eller perioder i sesongen med ekstra fokus på å invitere med venner.

Belønning for verving: Enkle insentiver som klubb-buff, lue eller gratis startkontingent for de som får med seg en ny deltaker kan være effektivt.

Gratis utprøving: Det er viktig å formidle at det er helt greit å komme «bare for å prøve». Det beste er om klubben selv har et lite utstyrslager med utlånsski for de barna som vil prøve.

Spre informasjon via jungeltelegrafen: Foreldre som allerede er trygge og etablerte medlemmer, fungerer ofte som gode ambassadører for sin klubb. Ved å oppfordre disse foreldrene til å spre informasjon i sitt nettverk kan klubben nå mange nye medlemmer via «jungeltelegrafen».

Tydelig kommunikasjon: All kommunikasjon bør være tydelig, inkluderende og målgruppetilpasset. Bruk et språk som signaliserer glede, mestring og fellesskap, som for eksempel «kom og prøv», «lek og ski» og «ingen erfaring nødvendig» for å gjøre tilbudet inkluderende.

6. LETT TILGJENGELIG INFORMASJON OM KLUBBEN

Oppsummert:

- Ha alltid oppdatert informasjon om aktivitetstilbud og kontaktinformasjon på klubbens nettside og på plakater som henges opp.
- Plakater bør henges opp nært der folk bor og ferdes. Lag gjerne en QR-kode som enkelt kan scannes for å komme direkte til siden for innmelding.
- Nettsiden bør ha lett tilgjengelig kontaktinformasjon til en konkret person i klubben slik at nye interesserte kan spørre om det de lurer på.
- Det bør komme tydelig fram hvordan man melder seg inn - gjerne med en tydelig «Meld deg inn» - knapp. Jo færre klikk – jo større sannsynlighet for at innmeldingen gjennomføres.

God og lett tilgjengelig informasjon er avgjørende for at folk enkelt skal kunne ta steget fra nysgjerrighet til deltakelse. Informasjonen om klubben må være enkel å finne, forstå og benytte. Informasjonen kan gis på plakater, brosjyrer, nettsider og andre steder der «mann i gata» har tilgang. Nettsiden klubben bruker må ha tydelig informasjon om klubbens aktivitetstilbud, treningstider, aldersgrupper, sesongstart og kontaktinformasjon på en ansvarlig i klubben som svare på spørsmål. Dette skaper trygghet for nye foreldre og barn som er nysgjerrige på klubbens aktivitet. Klubben bør utnevne en som har ansvar for å oppdatere informasjonen jevnlig slik at det gis korrekt informasjon. Feil informasjon stopper rekruttering effektivt.

Det er også viktig at infosiden gjør det enkelt å melde seg inn i klubben. Bruk gjerne et tydelig budskap som «Vil du begynne på ski? - Bli med i skiklubben?

Para: de klubber som har paratilbud bør ha denne informasjonen på forsiden av nettsiden, samt kontaktinfo på en person i klubben.

Plakater og oppslag nært der folk bor er også et effektivt virkemiddel for å nå ut med informasjon om klubbens tilbud. Plakaten bør være kortfattet, gjerne med noen fargerike bilder, og med oppdatert informasjon. Plakater bør ha en QR-kode som leder direkte til innmeldingssiden. Ved å gjøre informasjon lett tilgjengelig, og redusere barrierer for innmelding.

Den kan henges opp på klubbhus, butikken, lyktestolper, parkeringsplasser, i lysløyper og under åpne arrangement. Det er også mulig å spørre på skoler og barnehager om de kan dele ut en liten lapp med informasjon. Mange skoler tillater ikke slik markedsføring, men dersom tilbudet er gratis, som for eksempel et åpent Skisprell, kan det være lettere å få delt informasjonen.

Plakaten kan gjerne inneholde en QR-kode som enkelt fører nye interesserte til klubbsiden eller direkte til innmeldingssiden på mobil. Jo færre klikk, desto større er sjansen for at innmeldingen faktisk gjennomføres.

7. ENGASJERTE OG DYKTIGE AKTIVITETSLEDERE OG TRENERE

Oppsummert:

- Rekruttering av trenere er en av klubbens viktigste oppgaver
- Rekrutter bredt: erfarne foreldre, unge utøvere og foreldre uten skibakgrunn
- Jevnlig kompetansepåfyll og inspirasjon til trenere er viktig.
- Viktig å ha nok trenere slik at ikke all belastning faller på en person.
- Benytt gjerne også juniorutøvere som trenere – disse er gode forbilder for de yngste.
- Nye trenere bør få en introduksjon med forventningsavklaring og gjennomføring av trenerattest. Felles forståelse av klubbens verdier og prinsipper er viktig.
- Tydelige treneravtaler og kontrakter bidrar til eierskap og trygghet for trenerne.

Rekruttere gode trenere/hjelpere: En av de kanskje viktigste oppgavene man gjør som klubb er rekruttering av trenere. Disse er helt essensielle for at barn og ungdom skal oppleve skiglede i den ukentlige aktiviteten. Det er viktig å rekruttere inn både erfarne foreldre, unge aktive eller nylig aktive utøvere, og foreldre uten erfaring fra skiidretten fra tidligere.

Jevnlig påfyll av kompetanse: Alle disse gruppene har behov for jevnlig påfyll av kompetanse og inspirasjon. Dette kan man gi de gjennom trenerkurs og inspirasjonsøkter både i regi av klubben selv, samt også med bistand fra skikretsen og Norges Skiforbund. Gjennom trygge og kompetente trenere øker man også sannsynligheten for at barna og ungdommene opplever mestring og skiglede uansett ferdighet, forutsetninger og funksjonsnivå. Med økt kompetanse hos trenerne øker man også sjansen for at de planlegger og gjennomfører gode økter for barn og ungdom som er i tråd med progresjonstanker både i barne- og ungdomsidrett generelt og særidrettene spesielt.

Mange nok trenere hindrer utbrenthet: Jo flere trenere man har tilgjengelig i klubben, jo mindre sårbar blir man ved fravær. Dette kan også gjøre at trenerne opplever at

belastningen ved å melde seg som trener er mindre, når det er flere som kan dele på arbeidsoppgavene og planleggingen.

Eksempler fra velfungerende klubber når det gjelder nok trenere. Ett eksempel er å slå sammen årskull erfarne foreldre som hovedtrener og juniorer som hjelpetrenere.

En annen god modell er å ha juniorer som fast hovedtrener og nye foreldre som hjelpetrener. Uttalelser fra klubber som benytter disse modellene viser at yngre barn ofte får gode forbilder i juniorutøverne, noe som kan bidra positivt både sportslig og sosialt.

Felles verdier i klubben: Å bygge en sammensveiset klubb gjør man også gjennom å skape en forståelse hos trenerne for hvilke verdier og prinsipper man har i klubben. Derfor kan det være fint å ha ett eller flere temamøter gjennom året, gjerne sammen med styret, der man diskuterer og planlegger aktivitetstilbudet i klubben. Dette vil også være en god mulighet til å utvikle eller videreutvikle en sportslig plan for klubben der det kommer frem hvordan den vil fremstå både utad og internt. Alle nye trenere bør få en introkveld med klubben hvor man går igjennom forventninger og sørger for at de tar trenerattesten (ca. 20 min Trenerattest barn), samkjører seg og tar evt. spørsmål om kontrakt.

Kontrakt eller treneravtale:

Treneravtaler og kontrakter skaper forutsigbarhet og en sterkere binding til klubben. Ønsker du forslag på veiledning for trenerkontrakt? Kontakt skikretsen eller gå inn på nettsiden deres. Link til veileder og kontakter: Arbeidsavtaler og arbeidsgiver

Ta kontakt med Skiklubbutvikler i din skikrets hvis du ønsker et forslag på kontrakt/avtale. Mal for avtaler for Team fra Skiforbundet ser du her:
Standardavtaler | Skiforbundet

8. BYGGE SOSIALE MØTEPLASSER OG VOKSENMILJØ

Oppsummering:

- Et godt sosialt miljø er i seg selv rekrutterende fordi det er noe folk ønsker å være en del av.
- Lag sosiale tiltak som kveldsmat etter aktivitet, felles klubbturer, fadderordning osv.
- Tydelige ansvarsområder / arbeidsoppgaver skaper trygghet for medlemmene
- Dugnad er en viktig sosial arena der man blir kjent på en annen måte enn ellers
- Legg de sosiale tiltakene inn i klubbens Årshjul
- Sett igang tiltak som tar vare på medlemmene klubben allerede har!

Et godt sosialt miljø er i seg selv rekrutterende: Det kanskje aller viktigste for at noen skal trives i en (ski)klubb er det sosiale miljøet. At miljøet bærer preg av trygghet og fellesskap både for voksne, barn og ungdom gjør at man ønsker å være en del av det. Når medlemmene føler tilhørighet og tilknytning til klubben er det lett å anbefale andre å være med.

Eksempler på slik sosiale tiltak kan være:
- Kveldsmat eller annen servering etter treninger eller karusellrenn.
- Felles reise til konkurranser og renn både i og utenfor konkurransesesong. Man kan velge seg ut noen prioriterte renn som man reiser sammen på som klubb. På slike reiser er det fint å bistå med påmelding, organisere felles transport, ha et felles møtepunkt på stadion, felles smøreopplegg og gjennomgang av løypa.
- Felles klubbturer: Det bygger også godt samhold å dra på f.eks. overnattingsturer som ikke nødvendigvis er knyttet opp mot skiaktiviteten eller prøve ut andre aktiviteter sammen som kanoturer, klatring eller fjellturer.

Eksempler på tiltak for å bygge et godt miljø kan være:
- Fadderordning der erfarne voksne i klubben har ansvar for å følge opp nye som kommer inn. Dette kan gjøre det tryggere å komme inn som ny i klubben både med og uten erfaring fra skiidrett fra tidligere. Her kan erfarne og kyndige medlemmer bistå nye foreldre med opplæring og informasjon, for eksempel i forbindelse med foreldremøter eller samlinger.

- **Tydelige arbeidsoppgaver, forventninger og roller.** Dette innebærer at man i møtet mellom nye og erfarne voksne kommuniserer tydelig hva man kunne tenke seg at de bidro med. Mange ønsker å bidra i klubben, men vet ikke alltid helt hvordan de mest hensiktsmessig kan bruke sine ressurser.

- **Kåringer.** Lag en egen "fest" for klubben der man gir en utmerkelse til både de som vises tydelig, men også de som alltid stiller opp men som ikke gjør så mye ut av seg – for eksempel: den trofaste vaffelsteikeren o.l.

- **Dugnad**: Dugnader er ikke bare viktig arbeid for klubben. Det er også en viktig sosial arena for de voksne som kan bidra til å skape godt samhold i foreldre/frivillig gruppen. Hva er du god på? Vær med å synliggjøre verdien av å være med på dugnad. Barna kan også bidra på dugnaden og samtidig ha det gøy.

- **Styret er med på første trening**: Her kan styre benytte muligheten til å bli kjent med nye (og gamle) medlemmer for å rekruttere frivillige inn i styret.

- **Årshjul:** Alle disse punktene kan være fine å putte inn i et årshjul for klubben. Dette vil skape forutsigbarhet både for gamle og nye voksne, barn og ungdom. Norges Idrettsforbund sin mal: Årshjul.

Tiltak for å beholde utøvere og trenere:
Et godt og helhetlig aktivitetstilbud i klubben må også omfatte og beholde (ta vare på) medlemmene. Her er noen tiltak som kan være aktuelle:

- Begrense antall treninger pr uke – da gjør man det mulig for medlemmene å drive andre idretter eller aktiviteter samtidig.
- Legge gjerne konkurranser på hverdag og kveld istedenfor i helgene.
- Holde nærsamlinger for å redusere reisekostnader.
- Tilby et mentorprogram for trenere. Erfarne trenere følger opp yngre.
- Gi gjerne eldre utøvere oppgaver som å besøke og delta på treninger/samlinger til yngre utøvere. Dette gir god erfaring for de eldre utøverne, og de yngre utøverne setter veldig pris på å bli sett av de eldre!
- Tilby et ansvarsområde til de ungdommene/unge voksne som vil redusere sin satsing eller konkurransevirksomhet i klubben. Mange ungdommer vil gjerne være en del av fellesskapet og bidra med sin kompetanse selv om de ikke satser på konkurranser selv lenger. Oppgaver trenger ikke bare være trenerrelatert, men også arrangement-, aktivitet- og anleggsoppgaver.

9. SAMARBEID INNAD I IDRETTSLAGET OG MED NABOKLUBBER

Oppsummert:

- Godt samarbeid mellom idretter/grener i fleridrettslag og med lokale klubber gir barna mulighet til å delta i flere aktiviteter.
- Avklare trenings- og konkurransesesonger mellom idretter, så godt det lar seg gjøre for å unngå at aktiviteter kolliderer med hverandre.
- Bli enige om treningsmengde (antall økter per uke) i ulike aldersgrupper slik at det gjøres likt for alle idretter i klubben.
- Skape team på tvers av klubber når barn blir ungdom, da en del slutter eller treningsgruppene får færre deltagere.

Et godt samarbeid mellom idretter/grener innad i et fleridrettslag, eller med andre klubber i lokalmiljøet, er viktig for at barna skal få mulighet til å delta på de aktivitetene de ønsker. Innenfor dette ligger blant annet avklaringer av hverandres trenings- og konkurransesesong og antall treninger i uka i ulike aldre. Dette kan være med på å minke sjansen for interne konflikter rundt voksne og barns prioriteringer gjennom året, og gjøre det forutsigbart for trenere og ledere. Slike avklaringer bør også følges opp med jevne mellomrom for å gjøre justeringer.

Etablere felles team: I noen tilfeller kan det også være hensiktsmessig at klubber og/eller grener går sammen om å etablere felles team, med mål om å redusere frafall blant ungdom og skape et mer stabilt og attraktivt treningstilbud. (F.eks. Team GLA i langrenn blant 4 Oslo-Groruddalsklubber som er for 13 år og eldre) Et slikt samarbeid kan gi større sportslige miljøer, bedre treningskvalitet og økt motivasjon hos utøverne. For å sikre forutsigbarhet og unngå uenigheter, er det viktig at rammene for samarbeidet avklares grundig på forhånd. Dette bør omfatte organisering, ansvar, sportslig opplegg, økonomi og praktiske forhold. Samarbeidet bør deretter formaliseres gjennom en skriftlig avtale som tydelig beskriver disse punktene.

10. SAMARBEID MED EKSTERNE AKTØRER

Oppsummert:

- Samarbeid på tvers av aktører vil kunne bidra til økt rekruttering i de enkelte aktivitetene. Eksempel på samarbeidsaktører kan være skoler, barnehager, idrettsråd, friluftsråd, frivillighetssentralen, BUA osv.

Et målrettet arbeid mot samarbeidspartnere og sponsorer kan bidra både til økt rekruttering av barn og voksne, samt styrke klubbens økonomi. Mulighetene vil variere lokalt, men det er viktig å være aktiv i å identifisere og utvikle samarbeid som kan utvide og forbedre tilbudet for alle aldersgrupper.

Aktuelle samarbeidspartnere kan være:

- **Skoler og barnehager:** Samarbeid om skoleskidager, utlån av utstyr, kurs for ansatte, samt aktivitetstilbud gjennom SFO.
- **Kommunen og idrettsråd:** I kommuner med flere idrettslag finnes det et idrettsråd som arbeider for best mulige vilkår for idretten. Idrettsrådet bidrar til samarbeid mellom klubber, kommunen og idrettskretsen, og fordeler lokale aktivitetsmidler (LAM-midler).
- **Idrettskretsen:** Tilbyr kurs, webinarer og kompetanseheving for trenere, ledere og styremedlemmer, og kan bistå med klubbutvikling og anleggsarbeid.
- **Friluftsrådet i kommunen:** Disse har ofte lavterskel aktiviteter ute i friluft, gjerne med ski på beina vinterstid. Et eksempel er «Oslo og Omland friluftsråd» som i 2025 hadde over 4000 deltakere på «Intro til friluftsliv» for innvandrere hvor ski var en av aktivitetene.
- **Frivillige organisasjoner:** Samarbeid med aktører som Den Norske Turistforening (DNT), BUA (ev. Frilageret), Sanitetskvinnene, Frivillighetssentral, felles aktivitetsdager i kommunen og lavterskeltilbud.
- **Næringsliv og sponsorer:** Samarbeid med sportsbutikker og andre lokale aktører om for eksempel smørekurs, utstyrstilbud eller arrangementer.
- **Stiftelser og støtteordninger:** Kan gi økonomisk støtte til prosjekter, aktivitetstilbud og inkluderingstiltak.

- **Kommersielle aktører (særlig innen anlegg og alpint):** Kan være viktige samarbeidspartnere for utvikling og drift av anlegg, samt tilrettelegging av aktivitetstilbud.