

VOLLEY WEEK ARRANGØRMANUAL

BEVÆG
DIG FOR
LIVET





ARRANGØRMANUAL

Denne manual giver et overblik over, hvad I som klub kan gøre for at optimere jeres Volley Week-arrangement.

Manualen er delt op i 4 afsnit om henholdsvis før, under og efter jeres arrangement samt en tjekliste for et samlet overblik.



INDHOLD

Før	4
Under	8
Efter	10
Tjekliste	11
Kontakt	12

FØR

Det anbefales, at I finder minimum to ansvarlige i klubben, som står for planlægningen og for at dele opgaverne imellem sig. Jo flere, der byder ind og tager ansvar des bedre.

- Hvem gør hvad? Læg en plan for forberedelserne af arrangementet, og sæt deadlines
- Inddrag og informér trænere, frivillige, spillere og andre personer. Alle bør kende deres rolle i planlægningen og afviklingen.
- Samarbejd med naboklubberne om lokal markedsføring. Det giver bedre mulighed for at løfte omkostningstunge tiltag

Volley Week som et socialt arrangement i klubben

Ved at gøre Volley Week til et socialt arrangement viser i volleyballsportens og klubbens sociale side. Er klubbens medlemmer en del af Volley Week, bliver I desuden mindre afhængige af et stort opbud af nye mennesker udefra for at gøre arrangementet til en succes.

Det er oplagt at kombinere jeres Volley Week med et andet arrangement som for eksempel sæsonopstartsfest, optæning i grill, overvære førsteholdets kamp eller kampe på tværs mellem klubbens hold, da frivillige, trænere og bestyrelsesmedlemmer således vil være til stede.

Skab opmærksomhed omkring Volley Week i jeres klub og udnyt potentialet

- Få medlemmerne til at invitere venner og familie med. Lav eventuelt en konkurrence om hvilket medlem, der medbringer flest udefra eller får flest til at melde sig ind i klubben
- Afhold et kids- eller teenvolleyskolestævne i måneden op til, så en masse skoleelever får lyst til at tage ned i klubben til et sjovt arrangement. Gør det klart, at de gerne må invitere deres familie og venner med. Volleyball Danmark skal blot 10 dage før et skolestævne afvikles have besked herom for at kunne have materialet klar til jer. Læs mere på skolevolley.dk.
- Benyt Volley Week til at gøre noget for klubbens sponsorer og samarbejdspartnere – og forsøg eventuelt at tiltrække nye.
- Invitér lokalpolitikere og andre personer, som er af interesse for klubben

Markedsføring

Volleyball Danmark og DGI Volleyball markedsfører i fællesskab Volley Week via landsdækkende medier. Kampagnen er med til skabe kendskab i befolkningen. Den mest effektive markedsføring er dog klubbens egen! Her følger en gennemgang af nogle af de forskellige muligheder, klubben har for at promovere sit eget Volley Week-arrangement. Dette skal ikke ses som en facitliste. Tiltag, hvor der tænkes 'ud af boksen', er typisk dem, der giver de bedste resultater. Så brug fantasien, og find gerne alternative måder at skabe opmærksomhed på.

Netværk

Få medlemmerne til at støtte op om arrangementet ved selv at deltage og invitere deres familie og venner. I kan give medlemmerne et incitament til at medbringe deltagere via en hvervekampagne, hvor de f.eks. belønnes med et par knæbeskyttere eller en biografbillet for hver deltager de medbringer eller nyt medlem de får til at melde sig ind på dagen. Der kan være en større præmie til det medlem, der skaffer flest nye medlemmer på dagen.

Har klubben sponsorer eller samarbejdspartnere husk da at markedsføre Volley Week over for disse. Det kan også være en god idé at invitere lokalpolitikere.

Plakater og postkort

Ved deltagelse i Volley Week kan klubben – kvit og frit – bestille én pakke med plakater og postkort fra Volleyball Danmark og DGI Volleyball, hvorpå detaljer omkring arrangementet er trykt på. Plakaterne kan hænges op på diverse aktivitetstavler i lokalområdet. Det kan f.eks. være i supermarkeder og på uddannelses- og fritidsinstitutioner. Postkort er gode at lægge i f.eks. venteværelser hos læger eller i fitnesscentre. Det kræver blot en tur rundt i byen, hvor man forinden har gjort sig nogle tanker om, hvor man bedst muligt kan fange folks opmærksomhed.

Lokalpresse

Helt grundlæggende kan man gøre lokalpressen opmærksom på arrangementet ved at udsende en pressemeddelelse. Som med mange andre initiativer kan man med fordel slå sig sammen med naboklubberne og samlet gøre opmærksom på klubbernes arrangementer. Volleyball Danmark og DGI Volleyball har udarbejdet to presseskabeloner, som kan inspirere til nyhedsindlæg for hhv. optakt og opfølgning. Gør det nemt for lokalavisen ved selv at skrive en artikel. Hvis man samtidig kan skaffe billedmaterialet, er det nemt for dem at trykke. Det skal selvfølgelig være relevant for avisens læsere, så hvis I kan finde en interessant vinkel og har én i klubben, der skriver godt, er det forsøget værd.

Sådan kan det gøres ...

To uger før begivenheden: Find mailadresser på alle lokalmedier. Send en kort mail/PM, der ridser situationen op: Arrangement, dato, tid, sted, ect. og bliv inspireret af skabelonen fra Volleyball Danmark og DGI Volleyball.

- Forsøg at få en journalist og/eller fotograf til at kigge forbi
- Lok med forplejning
- Få eventuelt arrangeret, at I selv tager billeder til arrangementet





Internet

- Påfør Volley Week i onlinekalenderen på klubbens hjemmeside i god tid, og når der er tre uger til arrangementet, bør det tydeligt annonceres med en nyhed og webbannere på klubbens hjemmeside. I ugerne op til kan det fulde program afsløres.
- Hvis jeres klub tilhører en idrætsforening, er det oplagt at få arrangementet fremhævet dér.
- Kommunen har også sin egen hjemmeside, hvor der bringes nyheder om lokale aktiviteter.
- Stort set alle lokalområder har desuden hjemmesider, der er interesserede i indhold om lokale aktiviteter.
- Som med andre lokalmedier kan det være en fordel at have et færdigskrevet indlæg klar til at blive lagt på hjemmesiden – helst med billeder

Sociale medier

- Hvis klubben har en Facebook-side, er det oplagt at sætte en eller flere optaktsnyheder på siden og oprette en begivenhed. I kan opfordre medlemmerne til at dele det, I lægger på de sociale medier. Husk at inviter flest mulige til begivenheden, og tilføj gerne nogle billeder og optaktsnyheder her, så det når ud til flere. Husk at tilføje klubnavnet i begivenhedens titel. Derudover kan man for et relativt lille beløb få vist (boostet) et reklameopslag på Facebook, som er henvendt specifikt til folk, der bor i området.
- Det samme gælder med annoncer på Google og Instagram

Events, konkurrencer og tilbud

En opvarmningsevent kan være rigtig god til at skabe opmærksomhed om klubbens Volley Week-arrangement. Det kan lægges på byens torv, i forbindelse med en byfest eller et andet arrangement i lokalområdet, men det kræver nødvendigvis ikke en speciel begivenhed. Et lille havevolleynet eller et opspændt bånd, et beachflag og nogle bolde på byens torv kan i sig selv være rigeligt til at fange manges opmærksomhed.

Dette kan også være effektivt på selve dagen for afholdelse:

Start dagen med en minivolleybane et sted i byen, hvorfra man kan invitere folk ned i klubben senere. En konkurrence eller gratis forplejning, is, pølser eller kaffe og kage kan også tiltrække opmærksomhed til arrangementet. Kun fantasien sætter grænser for disse virkemidler. Eventuelle præmier kan afstemmes med, hvad klubben har råd til / kan skaffe. Hvis I har en aftale med den lokale sportsforretning, kan de måske reklamere med tilbud i forbindelse med klubbens arrangement. I kan også annoncere med attraktive medlemstilbud til nye medlemmer i forbindelse med Volley Week. Det kan eventuelt være, at deltagere i arrangementet kan spare indmeldingsgebyret eller få rabat på kontingentet. Det kan for flere være et stærkt incitament til at deltage i jeres Volley Week-arrangement.



5 hurtige tips til at få flest mulige gæster

- Hold et optaktsarrangement i lokalområdet
- Opfordre jeres medlemmer til at medbringe gæster
- Vær synlige med jeres arrangement på jeres hjemmeside
- Vær synlige med jeres arrangement på Facebook
- Hav et indmeldingstilbud klart

UNDER

Aktiviteter på dagen

Det er helt op til jer selv, hvad I som klub laver af aktiviteter til Volley Week – så længe de, der møder op, får en god og gratis volleyoplevelse. Man kan sagtens planlægge alternative aktiviteter ud over volleyball. Tænk gerne alle sanser ind i oplevelsen, så

der f.eks. spilles hyggelig stemningsmusik, laves små konkurrencer, lotteri, anvendes serve- og smashmåler mv. Bemærk, hvis I anvender musik, som ikke er radio, så bør der betales kodaafgift, hvilket typisk koster mellem 800-1000 kr. for et event. Se mere på www.koda.dk.

Eksempel på program – weekend / hverdag

Kl. 10 / Kl. 16

Opvarmningsevent et centralt sted i byen. Opstil en minivolleybane, uddel flyers/postkort og inviter forbipasserende hen i klubben om eftermiddagen. Kan folk ikke deltage i klubben senere på dagen, så er det stadig en god mulighed for at fortælle om klubbens øvrige begyndertilbud.

Kl. 12 / Kl. 18

Hallen gøres klar. Klubbens medlemmer kan hjælpe til og efterfølge de starte en 2 mod 2 eller 3 mod 3 turnering på halv bane. Samtidig kan der eventuelt blive tændt op i grillen.

Kl. 13 / Kl. 19

Volley Week-deltagerne ankommer. Kort præsentation af klubben og muligheder for nye medlemmer. Introduktion til de forskellige slag samt serve. Herefter spilbaserede øvelser og pointspil – evt. med bløde, lette bolde.

Det er en god idé, hvis flere trænere eller frivillige fra klubben løbende kan være klar til at tage imod nytilkomne deltagere. En eller flere kan have rollen som vært, der byder velkommen, noterer kontaktoplysninger, guider folk de rigtige steder hen, og siger pænt farvel, når folk går igen.

Kl. 16 / Kl. 21

Afslutning. Sig farvel og tak med en pølse eller et stykke kage, og sørg for at alle deltagere er informeret om, hvilke tilbud klubben har til dem, inden de forlader arrangementet.

Under og/eller efter de sjove volleyaktiviteter er det en god idé at tilbyde lidt mad og drikke. Hvis vejr og vind tillader det, kan der være tændt op i grillen; og hvis jeres klub har en kantine, så sørg for at denne er åben. Tilbyd også gerne en form for souvenir, så folk husker dagen. Det kan f.eks. være et kidsvolleyarmbånd til børnene, et infohæfte om klubben eller en god velkomstrabat.

Volleyaktiviteter

Efter en kort introduktion til fingerslag, baggerslag og serve, bør de potentielle nye medlemmer forholdsvis hurtigt komme i gang med enten spilbaserede øvelser eller kampe. Det er vigtigt, at deltagerne kommer til at spille med passende bolde og på bane størrelser, der matcher deres størrelse og niveau, så sandsynligheden for, at de får en god oplevelse med volley, er så stor som mulig. Overvej derfor om I skal have en kidsvolleybane klar ved siden af en almindelig volleyballbane og om de lette og bløde kidsvolleybolde kan bruges til såvel børn som voksne, der får ondt på armene ved baggerslag. Hav eventuelt også nogle langærmede tynde trøjer klar til dem, som får ondt i armene.

Kommer et barn sammen med sine forældre, vil familien formentlig foretrække at blive aktiveret sammen og spille sammen. Kommer en voksen uden et barn, foretrækker denne oftest opdeling på banerne efter alder og erfaring. Voksne, der ikke har prøvet volley før, sætter stor pris på, hvis de kan få nogle små fif og guide til slagene og spillet, inden de bliver sat i gang med at spille på banerne. Det kan f.eks. gøres ved en stor fællesintroduktion, inden man enten sætter sjove fællesspil op/eller lader folk spille frit på banerne.

Derudover er det vigtigt, at deltagerne er aktive, og at man undgår for megen instruktion og ventetid. Selvom de fremmødte givetvis er nybegyndere, skal de hurtigst muligt i gang med pointspil. Sørg for at have aktiviteter henvendt til henholdsvis børn og voksne med pointspil og spiløvelser. Der kan måske med fordel spilles 3 mod 3 frem for 6 mod 6, da den enkelte vil opleve flere boldberøringer og større inddragelse i spillet. 6 mod 6 er naturligvis også en mulighed. Spilles der på denne måde, er det en god idé, hvis nogle af jeres medlemmer spiller med på banerne, da de vil kunne hjælpe til med at holde bolden kørende samt spille bolden rundt til dem, der ikke har fået så mange boldberøringer.



Præsenter jeres klub

Det er vigtigt, at deltagerne også bliver introduceret for klubben generelt. Præsenter klubbens faciliteter og nogle af nøglepersonerne i klubben – især de personer, som deltagerne kommer til at have kontakt med, hvis de melder sig ind i klubben. Alle skal kunne melde sig ind i klubben på dagen og vide præcis, hvilke tilbud klubben har til dem som medlemmer. Det er en rigtig god idé at dedikere en person til at svare på spørgsmål om indmeldelse og aktiviteter i klubben. Helt konkret er det smart med klar information om klubben og dens muligheder i form af medlemstilbud, priser, træningstider og tilmeldingsprocedure. Særlig vigtigt er det også, at deltagerne kan få at vide, at de kan komme igen i klubben allerede til den næstkommende træning. Endelig er det en god idé, hvis I benytter et ark eller en computer, hvorpå deltagerne skriver deres kontaktoplysninger (navn, alder, mail, telefon), så I efterfølgende kan kontakte dem eller hvorpå deltagerne kan melde sig ind i klubben.

Tag videoer og billeder

Mens arrangementet kører er det en god idé at tage billeder og videoer. Billederne og videoerne kan efterfølgende bruges på Facebook eller som pressemateriale til lokalmedierne. Små videointerviews med deltagerne og jeres egne medlemmer kan også være med til at fortælle en god historie om jeres arrangement. Derudover kan man på Facebook også gøre brug af 'live-funktionen', hvor man kan filme direkte fra sit arrangement, som folk enten kan se direkte eller efterfølgende.

Materiale til deltagerne

Giv deltagerne noget materiale med hjem, som relaterer sig til deres deltagelse i Volley Week. Det kunne eventuelt være et tilbud, et nyt arrangement, information om at alle interesserede er velkomne eller beskrivelse af mulighederne i klubben.

EFTER

Kontakt deltagerne

Dagen efter jeres arrangement bør deltagerne kontaktes. Enten via mail eller SMS. Sørg for at gøre kontakten personlig. Hvis I har noteret alder, kan hver person kontaktes med information om, hvor og hvornår den enkelte deltager næste gang kan komme i klubben. Har træneren for det relevante hold været med til jeres Volley Week-arrangement, kan det nævnes i beskeden, at træneren også vil være til stede til den kommende træning. På denne måde er der et kendt ansigt, når deltageren kommer til træning. Overvej om et tilbud i form af rabat på indmeldingsgebyr eller kontingent kan virke overtalende.

Følg op på eventen på Facebook og styrk klubfællesskabet

Brug klubbens Facebook-side til at give deltagere og klubbens medlemmer gode minder om, hvordan det var at deltage. Umiddelbart efter arrangement kan et billede med en tekst om tak for deltagelsen og evt. hjælp fra samarbejdspartnere uploades. I de følgende dage kan oplevelsen af deltagelsen i eventet forlænges ved at lægge billeder, videoer og nyheder op fra jeres Volley Week-arrangement. Det kan hjælpe med at skubbe de sidste, der

tvivler på, om de vil melde sig ind i klubben, i den rigtige retning. Derudover medvirker det til at give klubbens medlemmer, trænere og frivillige en følelse af, at de som klub løftede en opgave sammen.

Lokalmedier

Brug skabelonen fra Volleyball Danmark og DGI Volleyball til at kontakte lokalmedierne for dækning af jeres arrangement. Giv gerne lokalmedierne noget færdigskrevet tekst og et par billeder fra dagen.

Evaluer jeres arrangement

Sørg for at få evalueret jeres Volley-Week arrangement. Få skrevet alt ned. Hvad har virket? Hvad skal vi gøre bedre? Har I fået en god idé, hører vi meget gerne om den. Send en mail til sebastian.mikelsons@bevaegdigforlivet.dk

Tak de frivillige

Husk at få sagt tak til alle frivillige, der har gjort en indsats. Det giver de frivillige et kæmpe skulderklap, lyst til at hjælpe til på et senere tidspunkt og det koster ikke noget.

TJEKLISTE

"FØR" – PLANLÆGNING

- Hvem skal inkluderes i planlægningen?
- Hvem har en rolle på selve dagen?
- Hvilket socialt arrangement kan vi kombinere med Volley Week?
(sæsonopstartsfest, optæning i grill, overvære førsteholdnes kampe mv.)
- Hvilke aktiviteter skal foregå på dagen?
(Træning, konkurrencer, turneringer, mad og drikke, smashmåler, musik mv.)
- Hvem skal inviteres?
(klubbens medlemmer, sponsorer, kendisser, lokalpolitikere mv.)
- Skal der planlægges et kidsvolleyskolestævne, et optaktsarrangement på tovet med et minivolleynet eller opspændt bånd eller andre tiltag op til arrangementet?
- Få medlemmer til at medbringe venner, familie, naboer mv.
- Hvor mange baner skal sættes op og skal det være store eller små baner?

"FØR" – MARKEDSFØRING

- Find ansvarlige for markedsføring. Eventuelt et markedsføringsudvalg.
- Hvilke tiltag vil vi benytte?
- Hvornår skal de forskellige tiltag eksekveres og hvordan passer de sammen?
(Netværk, plakater, flyers, postkort, lokalpresse, annoncer, hjemmeside, Facebook, mv.)
- Skal der være et pre-event med reklame for klubben og Volley Week-arrangementet?
- Bestil gratis plakater og postkort hos Volleyball Danmark og DGI Volleyball
- Opret begivenhed på Facebook og få spillere, trænere og frivillige til at dele og invitere folk til begivenheden på Facebook.
- Skriv optaktsnyheder på klubbens Facebook-side og opfordr spillere, trænere og frivillige til at dele disse.
- Kontakt lokalpressen. Brug skabelonen fra Volleyball Danmark og DGI Volleyball.
- Påfør Volley Week på klubbens hjemmeside
- Lav en eller flere nyheder på hjemmesiden om Volley Week.
- Kan særlige tilbud såsom rabatter på indmeldingsgebyr eller kontingentet laves?

UNDER

- Introduktion til klubben og muligheder for nye spillere
- Introduktion til slagene og serveren
- Spil med passende bolde og på passende baner
- Spilbaserede øvelser og kampe
- Lad egne spillere og trænere spille med
- Lav små konkurrencer
- Afspil hyggelig stemningsmusik
- Byd på lidt at spise og drikke
- Noter kontaktoplysninger
- Hav en computer fremme med mulighed for at melde sig ind i klubben
- Tag billeder og videoer
- Giv deltagerne noget materiale med hjem

EFTER

- Kontakt deltagerne. Gør det gerne til en personlig besked.
- Forlæng oplevelsen med deltagelse via billeder, videoer og nyheder på Facebook
- Brug skabelonen til at kontakte de lokale medier
- Evaluer jeres arrangement
- Tak de frivillige

Vi håber, at I føler jer inspirerede til at gøre jeres for, at jeres Volley Week-arrangement bliver til en succes med mange tilfredse deltagere.

Volleyball Danmark og DGI Volleyball står til rådighed i forhold til råd og vejledning under hele processen med at planlægge, afholde og evaluere jeres Volley Week-arrangement.

Hvis I som klub har spørgsmål eller input til Volley Week, som Volleyball Danmark, DGI Volleyball og andre klubber kan drage nytte af, hører vi meget gerne fra jer.

Husk også at tilmelde jer vores Facebook-gruppe for arrangører "Volley Week 2018 – arrangørgruppe", hvor vi kommer med flere gode råd, og der kan spares på tværs af klubberne.

I er altid velkomne til at kontakte os.

Sebastian Mikelsons

Projektleder

Telefon: 26 82 69 69

E-mail: sebastian.mikelsons@bevaegdigforlivet.dk

Se mere på Bevaegdigforlivet.dk/volleyball

Bevæg dig for livet – Volleyball og Beachvolley

DGI Volleyball og Volleyball Danmark har et fælles mål om at få flere danskere til at spille volleyball og beachvolley. Derfor er vi gået sammen om en række initiativer i den fælles vision Bevæg dig for livet – Volleyball og Beachvolley, som skal give såvel nye som nuværende volleyball- og beachvolleyspillere gode oplevelser med spillet.

