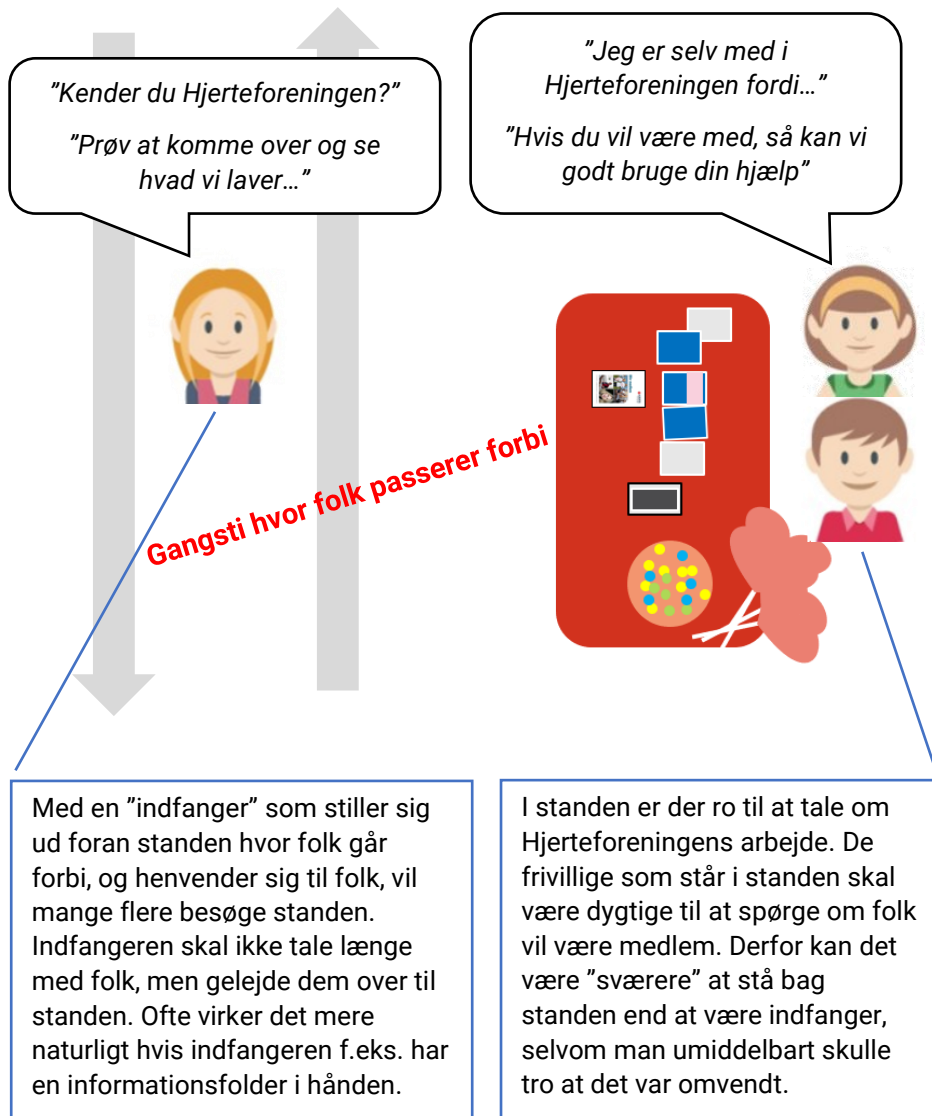


Medlemshvervning fra en stand

Mange af de aktiviteter, hvor vi møder mulige medlemmer, involverer en stand eller informationsbod som del af et arrangement. Det er en oplagt mulighed for at finde nye medlemmer, og man kan gøre det lettere for sig selv, hvis man fra start aftaler forskellige roller:



Input til medlemshvervning

"Frivillige kan gøre en forskel for medlemshvervningen i Hjerteforeningen, og den bedste måde at tiltrække nye medlemmer er at opsøge folk ved events og aktivt hjælpe med indmeldelsen."

Det er udkommet af samtaler med frivillige rundt i landet og en rundspørge, der blev lavet til formandsmøderne ved årets start, med besvarelserne herunder:

"Tror du, at din lokalforening/klub kan tiltrække flere medlemmer end I allerede gør, hvis I får hjælp af administrationen?"

65% Ja
5% Nej
30% Ved ikke

"Hvordan tror du, at din lokalforening/klub kan tiltrække flest nye medlemmer?"

17% Ved at tale med venner og bekendte.
56% Ved at tale med folk til events og hjælpe dem med at blive meldt ind.
22% Ved at uddele informationsmateriale som folk selv kan reagere på.
5% Andet.

Den nye hvervefolder skal gøre det simpelt for frivillige i lokalforeninger og klubber at indmelde medlemmer. I dette papir har vi samlet gode råd til medlemshvervningen. Kommentarer på indholdet og flere råd og ideer modtages meget gerne. Skriv til Anders Clausen på andersc@hjerteforeningen.dk.

Når du spørger andre om de vil være medlem, så tænk på...

Fra sælger til ambassadør

Ingen ønsker at blive opfattet som en sælger, der forsøger at prakke andre noget på, uden at man selv har det mindste engagement i det. Som frivillig er du er det modsatte af en sælger: Du kan fortælle om Hjerteforeningen ud fra dine egne indtryk og oplevelser som medlem og frivillig, og du har måske mærket hjertesagen på egen krop. Derfor er du og andre frivillige de bedste ambassadører, en forening kan ønske sig.

Skal man være hjertepatient?

Er man hjertepatient eller pårørende er der mange gode grunde til at blive medlem af Hjerteforeningen. Men selvom en person ikke er direkte berørt af hjertesagen, kan du sagtens tilbyde medlemskab alligevel: Mange vil tage positivt mod muligheden for at gøre en konkret og håndgribelig forskel for hjertepatienter og deres pårørende. Det gælder især, fordi du kan fortælle, hvor stor forskel det kan gøre.

Du sørger for tilmeldingen

Udfyld hvervefolderen sammen med det nye medlem, og tag den selv med til en postkasse. På den måde er indmeldelsen sikker, og du hjælper det nye medlem.

Kommer de ikke selv, hvis de vil?

Nogle melder sig ind af sig selv. Men mange vil egentlig gerne støtte hjertesagen, uden at de har fået gjort noget ved det. Derfor vil dit tilbud om indmelding nu-og-her ofte komme som en hjælp. Det gælder uanset om personen er berørt af hjertesagen, eller "bare" har lyst til at bakke op om en god sag.

Bryd din grænse

For nogen er det let at henvende sig til andre for at spørge om de vil være medlem, mens det for andre er en overvindelse. Det gælder uanset om det drejer sig om gode bekendte eller vildtfremmede. Som med andre ting er det bedste råd ofte bare at springe ud i det, så man oplever at det ikke var så slemt.

Kan man være bekendt at spørge?

Ja, selvfølgelig kan du det. Ofte vil folk forvente det, og undre sig hvis de *ikke* bliver inviteret til at være en del af Hjerteforeningens arbejde. Det gælder især til events, foredrag, eller andre steder hvor Hjerteforeningen er til stede, og møder mange som ikke allerede er tilknyttet hjertesagen.

Hvad skal man sige? Tre gode sætninger

"Kender du Hjerteforeningen?"



Et simpelt spørgsmål som er en fin indledning til en samtale, uanset om personen, du taler med, allerede kender til hjertesagen eller ej.

"Jeg er selv med i Hjerteforeningen fordi..."



Fortæl om dine egne oplevelser, og hvad Hjerteforeningen betyder for dig. Det virker meget stærkt, når du fortæller ud fra egne oplevelser. Husk dog ikke at fortælle for meget, da det kan virke overvældende.

"Hvis du vil være med, så kan vi godt bruge din hjælp"



Ofte er det sværeste rent faktisk at få spurgt. Men det er helt afgørende, hvis du vil have et nyt medlem. Hvis du spørger på den måde som er beskrevet her, kommer du ikke til at virke påtrængende, og får samtidig fortalt at personen ikke bare selv kan få noget ud af at blive medlem, men også er med til at hjælpe andre.