



# Loket och Vagnarna

Tips

Rekrytering – Marknadsföring – Sponsring

Undertecknad var under våren och hösten 2006 ute och besökte sammanlagt 28 föreningar runt om i Sverige.

Jag hade med mig representanter från Svenska Bangolförbundet styrelse eller distriktsförbunden på besöken.

På besöken fick jag många olika tips och idéer som jag känner att ni övriga bangolfföreningar i Sverige kan ha nytta av.

Denna folder löser inte alla bangolfens problem med minskande antal medlemmar och ungdomar, men kan vara en liten idébank på vad man kan göra för att blir flera bangolfare.

Är ni intresserade av något speciellt projekt, kontakta föreningen direkt, så får de berätta med egna ord.

Vill samtidigt passa på och tacka alla er föreningar för ert engagemang, positiva bemötande av mig och övriga som var ute på besöken. Det var roligt att vara ute hos er och känna värmen.

Lycka till med ert viktiga arbete för att vi ska bli fler bangolfare i Sverige!

Peter Gyllhag  
Sportkonsulent  
Svenska Bangolförbundet

**Ålbron BGK:** Har sökt Handslagspengar i två omgångar för att bjuda in skolungdom till sin anläggning. Då anläggningen ligger lite utanför tätområde har föreningen de första gångerna haft minibuss och hämtat upp ungdomar som anmält att de vill delta i prova på verksamheten.

**Skoghalls BGK:** Driver sedan ett flertal år en framgångsrik bangolfskola under sommarhalvåret där många ungdomar deltar. De testade en gång att skänka biljetter till sin lokalradiostation för att de skulle komma ut och prova banorna. Istället så gjorde radiostationen en tävling av detta och lyssnarna fick ringa in och vinna frispel till Skoghalls anläggning. Bra gratisreklam! Föreningen har fredagstävling med korvgrillning. Hit kommer många av medlemmarna bara för att träffa klubbkompisarna och äta lite korv. Det är ett sätt att få fler involverade i föreningens arbete.

**Uppsala BGK:** Försökte under 2006 att göra en variant som många i Östsvenska Bangolfbundet gör, nämligen att ta en avgift som ger rätt att spela hela dagen. I Uppsalas fall tog man 50 kronor för vuxna och 25 kronor för ungdom, man får spela hur mycket bangolf man vill. Man får dock inte lämna anläggningen och sedan komma tillbaka och spela för tidigare erlagd avgift.

Föreningen har en person som är ansvarig för att hela tiden rapportera till tidningar och radio i Uppsala-trakten när spelare ska iväg på tävlingar och efter tävlingar. Har gett mycket gott resultat, det skrivs om Uppsala.

**Ersta MGK:** Har låg beläggning mellan 11 – 14 vardagar och tar då ett lägre pris för folk som kommer och spelar på anläggningen då.

**Tofta BGK:** Har en prova på dag varje år där föreningen annonserar i ett lokalblad. Med tillsammans Gotlands IF och presenterar sin verksamhet på en helsida i lokaltidningen. Allmänhet som vill får möjlighet att låna/hyra NIFO 2.

**Örnsköldsviks BGK:** Har varje år Bangolfens Dag i början av säsongen där folk får prova att spela bangolf gratis och vinna priser. Lämnar man sedan in sitt protokoll efter avslutat spel så deltar man in en tävling och kan vinna frispel. De har även prova på spel på en inomhusanläggning varje höstlov och sportlov samt delar ut flygblad till vissa riktade skolor som ligger i närheten av Örnsköldsviks anläggning.

**Borås MGK:** Klubben deltar i en idrottsskola som organiseras av Borås Kommun. Kommunen inbjuder föreningar att delta, sedan gör kommunen ett utskick till lågstadieskolor i Borås där ungdomarna får anmäla sig. Ungdomarna provar sedan på varje idrott fyra gånger. Därefter byter till någon annan idrott.

**Lövgärdet BGK:** Hyresgästföreningen hyr hela anläggningen en gång om året för sina medlemmar. Ett företag hyr hela anläggningen en gång om året. "Revanschvarvet" att få spö av kompisen går ju inte, så serie två kostar halva summan.

**Malmö BGK:** Går ut till små och medelstora företag i närområdet och erbjuder ett "Företagskort" till anställda och deras anhöriga. Malmö erbjuder till en viss summa att företagets anställda får spela gratis på anläggningen. Två vinster med detta system, man får in kontanter i början av säsongen och sprider PR om att man öppnar anläggningen på detta sätt. De anställda som kommer och spelar gratis köper då något i kiosken när man själv inte behöver betala. Kör inplastade kort till företagen som köper dessa paket.

**Perstorps BGK:** Försökte under 2006 att rekrytera vuxna medlemmar med barn för att på så sätt komma tillbaka till att bangolf är en familjesport. Klubben annonserar på Perstorps Kommuns hemsida om öppettider och eventuella andra evenemang som är på gång.

**Kungshalls BGK:** Föreningen lägger ut flygblad med information om anläggningen på Turistbyrån i Nybro. De säljer "Glasriketpasset". Ett kort som ger rabatt på en massa olika saker (bangolf 10%), föreningen får betalt för varje pass man säljer samt att man får vara med i reklambladet för "Glasrikepasset". De har även företagskvällar där företag köper in sig på anläggningen för att spela bangolf och äta en bit mat.

**Nässjö BGK:** Föreningen driver ett Handslagsprojekt tillsammans med Smålands Idrottsförbund där högstadiel elever får prova en massa olika idrotter. Klubben har 18 banvärdar som ansvarar för varsin bana. De har även köpt in "reflexvästar" med text på som medlemmar har på sig när de går på anläggningen för att folk ska veta att man är medlem i Nässjö BGK så att man kan fråga om det är något man undrar över.

Föreningen arbetar mycket aktivt med presskontakter. De skickar in en årsplanering på viktiga datum under säsongen vilket verkligen ger resultat. Ungdomar som blir juniorer slussas in som hjälpledare för ungdomsverksamheten.

**Daga BGK:** Är mycket duktiga på att få in sponsorer som vill ha en skylt på anläggningens staket eller skaffa "Fadderbana". Sponsorererna får spela gratis på anläggningen. Föreningen har en sponsorträff en gång om året där man berättar om föreningen samt har en tävling med priser och äter en bit mat.

De har även fixat en sponsor som betalar per poäng föreningen tar i seriespelet, 2006 fick föreningen 40:- per poäng.

Daga är även mycket duktiga på att spara pengar inför nästa banbygge, man avsätter en viss summa varje år för att kostnaderna för den nya anläggningen inte ska bli alltför stor och tung att bära när det är dags.

Har även tips från andra föreningar som jag inte besökt, men som har intressanta projekt:

**Askims BGK:** Låter skolungdomar spela på anläggningen under hela säsongen till ett mycket lågt pris. De kan då använda ungdomarna på Lokala Aktivitetsstödet och det blir således ingen kostnad för föreningen.

Föreningen pratade med Metro (gratistidningen) och alla Metro-medlemmar fick spela billigare på Askims banor mot uppvisande av medlemskort. Metro skrev detta i tidningen, alltså gratisreklam, tidningen läses av många och då vet ju många att banorna i Askim är öppna.

**BGK Ringen:** Låter sina duktiga ungdomar och juniorer få möjlighet till sommarjobb på golfen genom Handslaget. Kör bangolfskola under några veckor, bra sätt att locka nya ungdomar till sporten genom att ledas av yngre ledare som blir förebilder.

De trycker upp stora affischer inför bangolfskolan som sätts upp på strategiska ställen i närheten av anläggningen.

**Eskilstuna BGK:** Går ut till åtta till tio företag runt om i Eskilstuna och erbjuder företagens anställda att spela bangolf billigare (barnpriset). Motprestationen är att företaget sprider information om detta erbjudande samt att de anställda måste visa någon form av ID handling att de är anställda på något av dessa företag.

**Övriga tips är:** Ta kontakt med din lokaltidning eller bostadsbolag, de flesta har någon form av kort för sina läsare eller boende som ger dem rätt till rabatt. Detta är ett enkelt sätt att marknadsföra sin förening. Tidningen eller bostadsbolaget går ju ut med jämna mellanrum och talar om vilka erbjudanden som gäller. De gör alltså jobbet åt er.

Bjud in skolor till prova på verksamhet, vet att det är svårt att komma in dagtid, men försök erbjuda tid strax efter skolan har slutat. Erbjud någon form av bangolfskola två till fyra gånger. Regnar det första gången så försvinner ju möjligheten till rekrytering. Gör upp ett program för dessa gånger, avsluta med en gemensam samling och fika. Var beredd på att det kan komma många ungdomar. Har ni ledare som klarar av det?

Gå ut till de skolor som ligger närmast anläggningen, där är möjligheten störst att ungdomarna nappar på ert erbjudande och sedan har möjlighet att fortsätta. Tryck någon form av flygblad med kort information och telefonnummer.

### **Tips på anläggningen:**

Många föreningar är duktiga på detta, men vill ändå ge några korta och enkla tips på hur en trivsamt och attraktiv anläggning kan se ut.

- Stor skylt som talar om öppettider och eventuellt telefonnummer.
- Skylt som hälsar folk välkomna till anläggningen.
- Tydlig skylt med spelpriser vid kiosken.
- Lättillgänglig kiosk som verkligen visar var man betalar.
- Vem står i kiosken? Är detta rätt person? Personen är föreningens ansikte utåt.
- Ha gärna klubbtröja eller klubb t-shirt på sig i kiosken och även när man går ute på anläggningen och spelar. Vi måste visa att vi är en förening och att man tävlar i bangolf.
- Är anläggningen attraktiv? Be någon som inte är involverad i verksamheten att komma ner till anläggningen och tala om vad de tycker om anläggningen.
- Skylt till toaletten – rena toaletter.
- Rena banor göra att det blir en trivsamt anläggning. Anläggning håller dessutom längre om den är välvårdad.
- Sätt upp skyltar som visar vägen till anläggningen. Hittar man till din anläggning?
- Ge bra klubbor till allmänheten.
- Det är bra det finns möjlighet att hyra några bättre bollar till rimligt pris eller att föreningen satsar på bra allmänhets boll som inte studsar så mycket.
- Står allmänheten hela tiden kvar från utslaget och slår? Gör banorna lättare för allmänheten?
- Om det är praktiskt möjligt se till att ha en ”öppen” bana 18 så att folk får ta med sig klubba och boll och lämna i kiosken.

Detta är säkert självklara saker för många, men med dessa enkla medel kan vi höja statusen på dina banor och ge våra kunder en ännu trivsammare stund. Det tjänar bangolfen på och du får nöjda kunder som kommer tillbaka.