

## Back To Basic - föredrag om rekrytering

Vi kan alla önska, vi kan alla ha en vilja. Sitter man ner och inte gör annat än att önska och hoppas på att ens vilja ska uppfyllas så kan man vara säker på att den aldrig uppfylls.

**En vilja är ingenting värd om man inte gör något för att uppfylla den!**

Vill du ha färre nybörjare?

Vill du att de som ändå börjar ska känna sig ovälkomna?

Vill du att våra danser ska bli färre och mindre?

Vill du att squaredansen så småningom ska dö ut?

**I så fall är det riktigt lätt - då kan faktiskt din vilja uppfyllas bara genom att du inte gör något alls!**

### **MEN...**

Vill du ha fler nybörjare?

Vill du att alla nya ska känna sig välkomna?

Vill du att våra danser ska bli fler och större?

Vill att squaredansen ska överleva och kanske växa?

**Då måste du göra något för att din vilja ska uppfyllas!**

### **Hur ser det ut?**

Verkligen ser faktiskt inte så bra ut:

- Antalet nybörjare har minskat stadigt i 15 år
- Festivaler och andra danser läggs ner efter många år
- Klubbar läggs ner efter många år
- Stora områden av landet saknar numera squaredans
- Den stora dansnivån är A2, så för en ny dansare är vägen till den stora dansfamiljen lååång
- Det slutar fler än det gradueras

**Fortsätter vi på detta vis så är squaredansen snart historia**

### **Men det finns också de som faktiskt lyckas**

Stranda Squaredancers i Mönsterås, Eight Makers i Norrtälje, Seniorerna i Stockholm och Örebro Squaredancers. Seniorerna jobbar lite annorlunda än andra klubbar. Framförallt anpassar man kurserna efter underlaget genom att hålla kurser på flera håll istället för att ha en bestämd adress. Men den stora skillnaden mellan att lyckas och inte lyckas är att dessa fyra klubbar jobbat målmedvetet och strukturerat. Medlemmarna har också blivit mer intresserade och fått en annan inställning till rekryteringen.

Två ingredienser har varit genomgående när rekryteringen varit lyckad - uppvisningar och medlemmarnas inställning. Sen har klubbarna testat lite olika varianter.

**Stranda SD** använde utöver uppvisningar även presentkort. Man delade ut tio presentkort vardera till klubbens samtliga medlemmar. Dessa fick medlemmarna sedan dela ut till vänner och bekanta bäst de ville. Värdet på presentkortet var en hel termin nybörjarkurs.

**Örebro Squaredancers** drev ett projekt och testade flera olika ingredienser. Målet var 25 nybörjare till halverade kostnader. Resultatet blev 31 nybörjare till knappt 40% av tidigare kostnader. Det som provades var:

- uppvisningar (självklart)
- presentkort - men med ett lite annorlunda upplägg jämfört med Stranda. Här valdes istället att endast dela ut presentkort till de som verkligen var intresserade, och antalet utlämnade presentkort begränsades till 100st. 17 av nybörjarna hade blivit inbjudna med presentkort. Det här alternativet innebar ganska små arbetsinsatser och även små kostnader, men alltså mer än hälften av nybörjarna.
- gårdsfest - reklam delades ut i massor av brevlådor, affischer sattes upp på massor av ställen. Detta krävde många timmars jobb för medlemmarna, och även dagen för själva gårdsfesten innebar mycket jobb. Totalt fick man två nybörjare av gårdsfesten.
- radioreklam - gjordes i Kumla närradio för 1125kr, och sändes ett antal gånger under tio dagar. Det gav en nybörjare.
- bussreklam - den enskilt mest kostsamma investeringen. Reklam i stadens 61 bussar i en hel vecka gav inga nybörjare alls, åtminstone inte direkt. Men precis som med uppvisningar så är det svårt att mäta värdet i den typen av marknadsföring. Vi måste synas, och det här var ett sätt att synas. Kanske gav bussreklamen ingen nybörjare i sig, men kanske hade någon sett den och sedan sett squaredans vid ett annat tillfälle och då valt att börja. Att vi syns ökar allmänhetens medvetande att vi finns.
- tur och tillfälligheter - tack vare dansglädjen i Ånnaboda sommaren 2010 så var det fyra personer som såg squaredansen där och blev mycket intresserade. Det blev alltså fyra nybörjare. Hemsidan lockade utöver det också fem nybörjare.

Intressant att notera i Örebro Squaredancers satsning var att det som kostade minst gav bäst resultat.

**Eightmakers i Norrtälje** gjorde något annorlunda. Men tog på eget initiativ kontakt med större företag och höll uppvisningar med prova-på hos dem. Det har lyckats mycket väl i Norrtälje och fungerar säkert lika bra på andra orter.

**Slutsats - du måste göra något för att din vilja ska uppfyllas!  
Målmedvetet och strukturerat arbete ger gott resultat,  
och det finns tydliga exempel!**

## **Myter**

### **Det är lättare att rekrytera i en större stad...**

På Seminariet var det dock inte så många som tänkte på det viset, så den myten kanske inte existerar? Men för att förtydliga lite siffror... Om det vore sant och man jämför med Stranda Squaredancers som graduerade elva dansare: Örebro är 10 gånger större och borde ha graduerat 110 dansare, Storstockholm är drygt 150 gånger större och borde ha graduerat 1.700 dansare. Totalt det året graduerades ca 200 dansare - I HELA SVERIGE! Ju större ort/stad desto större konkurrens - utbudet stiger mer än antalet invånare.

### **Många tycker att squaredans är töntigt...**

Det är nog sant att en del tycker att squaredans är töntigt, men bara för att det finns de som tycker på det viset så innebär det ju inte att det är en allmän uppfattning. Alla har vi åsikter om olika saker, och säkerligen kan de allra flesta squaredansare nämna åtminstone en sak vardera som de tycker är töntigt. Betyder det då att om en squaredansare tycker att knyppling är töntigt så är det töntigt? En annan tycker att dressyrledning är töntigt - är alltså även det töntigt? Frågan är alltså inte vad vissa icke squaredansare känner - frågan är vad DU känner! Alla som tycker att squaredans är töntigt har något gemensamt - de har ALDRIG provat! Får du kommentaren att det är töntigt, så fråga denna var han/hon dansade.

### **Man förknippar squaredans med linedans...**

Jag är en av de som faktiskt känt det själv. Men hur kommer det sig att linedans lockade så otroligt många nybörjare runt om i landet samtidigt som squaredansen bara sjönk i antal? Hur kommer det sig att två lika stora annonser (en vardera för squaredans och linedans) i Nerikes Allehanda lockade så många nybörjare till linedansen att de fick dela upp deltagarna i två grupper för att få plats i lokalen, när squaredansen samtidigt bara fick fyra personer? Återigen - bara för att det finns personer som säger en sak så är det INTE den allmänna uppfattningen! Den här gången var jag tvungen själv att se till fakta för att inse att jag hade fel känsla...

### **Känn din egen upplevelse!**

Squaredans är en produkt, och vi som rekryterar är säljare. Vad DU känner för squaredansen och hur DU upplever dansen och allt runtomkring är det som räknas. Låt dig inte styras av andra människors förutfattade meningar om saker de inte vet något om - DU vet vad squaredans är och DU vet att det är allt annat än töntigt - eller hur? Det är DIN känsla och DIN upplevelse du ska sälja!

Klubbar som lyckas får ofta höra att de haft tur. Ja, tur är en del av framgångarna, men sanningen är också att **ju mer man jobbar desto mer tur har man!** Tur får man inte av att sitta ner och rulla med tummarna - tur får man för att man **gör något för att uppfylla sin vilja!**

En viktig regel man använder inom många områden, bland annat inom sälj, är 80/20-regeln. Inom sälj brukar det vara ca 20% av säljarna som står för ca 80% av försäljningen. I en squaredansförening är det ofta 20% av medlemmarna som står för 80% av arbetet. Det här är en siffra man måste försöka mjuka upp lite i en förening, då många som gör lite ofta ger ett bättre resultat i längden - fler blir intresserade av föreningens överlevnad, fler får förståelse för vad som verkligen krävs för att driva en förening, men kanske viktigast är att de starkaste eldsjälarna blir inte utslitna så att de lämnar föreningen! Det sistnämnda har hänt många gånger och pågår även nu - när eldsjälarna slutar så dör föreningen!

## Absoluta grundförutsättningarna

Det **måste** finnas kursledare och kurslokal **och...**

### **DET MÅSTE FINNAS ÅTMINSTONE NÅGON SOM KAN, VILL OCH FAKTISKT GÖR NÅGOT!**

För att lyckas med rekryteringsprojektet krävs:

- Ett tydligt mål - max kostnad, antal nya mm
- En tydlig struktur - det är bättre att välja ut de insatser man klarar av att genomföra praktiskt och ekonomiskt, och koncentrera sig på dessa, än att jobba på lite halvdant med många saker.
- Att man informerar HELA föreningen om arbetet - det kommer att ändra inställningen till det bättre hos samtliga medlemmar.
- Att man inte övervärderar sina resurser - tar man på sig för mycket jobb eller för höga kostnader så rasar hela projektet!
- Ett slutdatum då resultatet kan mätas - dock bör en ny grupp ta över, en grupp som tar hand om de nya så att man inte tappar dem när man jobbat hårt för att rekrytera dem.
- En utvärdering efter projektets slut - vad gick bra eller mindre bra? vad kan vi göra igen och vad ska vi undvika? vad ska vi ändra och vad ska vi göra lika igen?

## Uppstart

- Bilda en rekryteringsgrupp på omkring fem personer
- Bestäm datum, tid och plats för ett första möte
- Släpp lös tankar och idéer EN STUND och notera ALLA idéer.
- Dokumentera alla idéer och tankar
- Strukturera - välj ut de idéer som känns mest värdefulla och avgör vad som praktiskt och ekonomiskt är möjligt att genomföra.

**Ett förslag till redigeringsdokument ska finnas på websidan [squaredans.se](http://squaredans.se).**

Vi kommer **aldrig** ifrån det väsentliga...

### **Uppvisningar**

- Det måste INTE vara en live caller. Det går absolut lika bra med inspelat material. Det viktiga är att det låter bra och ser roligt och lockande ut!!! Tänk på att publiken lyssnar mest på sången när man som dansare lyssnar mest på vilka calls som ropas ut. Sången måste alltså vara bra!
- Den som berättar om dansen ska vara tydlig, glad, trevlig, utåtriktad, sympatisk osv! Detta behöver inte heller vara en caller!
- Ska det vara traditionell klädsel eller proper? Viktigast är att det är enhetligt. Både traditionellt och proper i samma square ser mycket illa ut. Om bara en square så kom överens om vilken klädsel som gäller. Att tänka på... Det finns publik som saknar våra traditionella kläder när det är proper som gäller - denna publik är inte den vi vänder oss till när vi dansar för att visa att vi finns! Denna publik vet redan att vi finns och ändå har de inte börjat dansa - eller hur? Frågan är: lockar kläderna de ovetande eller skrämmer de bort de ovetande? Jag har min åsikt men jag väljer att lämna över till var och en att ha sin egen åsikt. Viktigt är dock att vid uppvisningar då klubben får ekonomisk ersättning så är det kunden som är i fokus, och alltså väljer man klädsel efter det.

Det kanske viktigaste rekryteringsverktyget vi har är oss själva - berätta för vänner och bekanta, och bjud in dem till nybörjarkursen! Kanske med ett presentkort för en termin eller ett bestämt antal tillfällen?

## **Den fullfjädrade squaredansaren**

Det här är en lista jag själv tagit fram efter hur jag ser det. För mig personligen är ALLA välkomna oavsett de bara vill dansa en gång i veckan på kurs, om de vill uppfylla några kriterier eller om vill uppfylla alla kriterier. För squaredansens skull så är det förstås bra om så många som möjligt uppfyller så många kriterier som möjligt. Punkt 4-6 kan man diskutera om de verkligen kan numreras på det viset, eller om det är tre kriterier som delar plats 4. Jag har dock valt att numrera på det här viset. För att vara en fullfjädrad squaredansare anser jag att man ska uppfylla dessa sex steg.

1. Komma till prova-på - rekryteringsgruppen jobbar bara fram till denna dag, och en ny grupp ska ta över för att ta hand om och få de nya att känna sig välkomna. Ju bättre de nya kommer in i klubbens gemenskap desto lättare blir det att få dem att uppfylla fler steg.
2. Betalar kursavgift - presentkort räknas ej, så det kan ta en hel termin innan de verkligen betalar med pengar.
3. Blir graderad - en ganska viktig milstolpe och ett mycket viktigt arrangemang för att välkomna de nya.
4. Deltar i klubbansor - nu har de kommit lite mer in i squaredansandet och går inte längre bara kurs
5. Deltar i klubbens arbete - det kan man börja med redan innan man är graderad, och ju tidigare desto bättre. Var bara försiktig så att de nya inte utnyttjas för mycket så att de lämnar föreningen fortare än kvickt!
6. Gästar andra klubbansor - det är här man blir en i den stora squaredansfamiljen! Det är dessa dansare som vi alla måste hjälpas åt att ta hand om på våra danser och festivaler. Om så många som möjligt av oss erfarna dansare väljer att dansa bara ett-två timmar under en helg på en festival så förbättrar det mycket. Välj då inte en tidpunkt när det är en storhet från USA som callar i basichallen och som ändå lockar många dansare till sig, utan välj en timme då det är lite färre dansare. Då gör du både en god insats samtidigt som du faktiskt bygger upp för att få fler vänner i framtiden!