

Värvningssguide

- så får ni fler medlemmar till er elevkår



Innehåll

Vad är en medlem?	3
Aktivt medlemskap	3
Elev kontra medlem	3
Vad säger stadgan?	3
Elevkårens mål bör vara att alla elever är medlemmar i elevkåren.....	3
Varför ska ni värva?	3
Elevkåren är dess medlemmar, utan medlemmar finns inte elevkåren.....	3
Fler aktiva	3
Mer demokratiskt	4
Större slagkraft.....	4
Bättre gemenskap	4
Ägandekänsla	4
Vad innebär det att vara medlem?	4
”Varför ska jag bli medlem?”	4
Varför blir eleverna inte medlemmar?	5
Hur medlemsvärvar ni?	6
Långsiktig vs kortsiktig värkning	6
Tips för att värva långsiktigt.....	6

Vad är en medlem?

Aktivt medlemskap

I en elevkår tillämpas aktivt medlemskap. Till skillnad från elevrådet, som är en kollektivanslutning i och med att varje elev automatiskt blir medlem, krävs det att du aktivt går med i en elevkår. På så vis står det varje elev fritt att gå med, och ur elevkåren. Det är alltså skillnad på elever och medlemmar. Men detta innebär också att ni aktivt måste värva medlemmar till er elevkår.

Elev kontra medlem

Ingen annan organisation i samhället bedriver verksamhet eller låter ickemedlemmar ta del av deras medlemsförmåner. Det går inte att gå in på Coop och försöka köpa två avokador för 12 kr, när de har medlemserbjudande. Det är alltså inte något konstigt det här med att skilja på medlemmar och ickemedlemmar.

Vad säger stadgan?

Hur gör ni då detta? I er stadga står det, som vanligt, allt om allt. Under paragrafen ”Medlemskap” står det vilka som kan bli medlemmar i elevkåren samt hur de blir det. Vanligen står det att alla elever på skolan kan gå med i elevkåren. Ofta står även något om att en medlem måste skriva in sig i vår medlemsdatabas eBas.

Elevkårens mål bör vara att alla elever är medlemmar i elevkåren

Syftet med elevkåren brukar även inkludera att skapa gemenskap på skolan. På så vis ska detta inte exkludera folk, utan elevkåren ska ju föra alla elever samman. Elevkårens mål bör vara att alla elever är medlemmar i elevkåren. När en ickemedlem kommer fram till er och vill starta upp en förening ska ni alltid uppmuntra elevens engagemang, men såklart också förklara att eleven bara behöver bli medlem först. Hjälp eleven med detta, så är ytterligare en elev värvad!

Varför ska ni värva?

Elevkåren är dess medlemmar, utan medlemmar finns inte elevkåren

Likt vilken annan ideell organisation är ni medlemstyrda. Medlemmarna är de som äger och kan fatta beslut om organisationen. Det är medlemmarna som kan engagera sig, bli aktiva, rösta på årsmötet och påverka föreningen. Glöm inte bort att ni i styrelsen själva är medlemmar.

Fler aktiva

Om vi förutsätter att förhållandet mellan medlemmar och aktiva medlemmar är detsamma, kommer fler medlemmar även leda till fler aktiva medlemmar. Detta kommer resultera i fler idéer och fler händer, som kan bedriva **mer verksamhet**. Eftersom verksamheten är det som skapar medlemsförmåner kommer detta leda till

ett **ökat medlemsvärde**. Det är även detta, värdet, som gör det värt att vara medlem i elevkåren. Därför kommer ännu **fler söka medlemskap i elevkåren** – en positiv spiral!

Mer demokratiskt

Många medlemmar innebär även en mer demokratisk förening. Om föreningen består av fyra medlemmar kommer det vara väldigt lätt att påverka de beslut som tas. Består istället föreningen av 400 medlemmar krävs mycket mer diskussion, debatt och argument för att påverka och få sin vilja igenom.

Större slagkraft

En större förening, och framförallt en förening med hög procentuell medlemsanslutning kommer även ha större slagkraft. Framförallt mot skolledningen, eftersom ni då på riktigt kan komma och säga att ni representerar skolans elever. Men ni blir även mer attraktiva mot företag eftersom ni blir en större potentiell kund, vilket gör att ni kan skaffa bättre erbjudanden till era medlemmar.

Bättre gemenskap

Att ha hög medlemsanslutning innebär även att gemenskapen på skolan når fler elever. Om fler deltar i er verksamhet träffar fler elever varandra!

Ägandekänsla

Med ägandekänsla innebär känslan av att känna ägande, dvs att medlemmarna förstår att elevkåren är deras att nyttja på det vis de själva behagar. Bryr sig medlemmarna om elevkåren kommer de även värna om den. Ägandekänsla är alltså positivt. Medlemmarna kommer bry sig om era beslut, kårens riktning och dess verksamhet.

Vad innebär det att vara medlem?

”Varför ska jag bli medlem?”

Den vanligaste frågan ni kommer få när ni är ute och värvar är ”varför?”. Eleverna kommer vilja ha argument till varför de ska bli medlemmar. Och om inte ens NI har ett svar på denna fråga kan ni ju glömma att eleverna ska kunna förstå varför.

Medlemsförmåner är svaret på er fråga. Som medlem kommer en få privilegier som de som inte är medlemmar inte får. Exempel på detta kan vara:

- Deltagande på kårens verksamhet
Att de ens får komma på aktiviteten
- Rabatter på den verksamhet som alla på skolan får komma på
Det kanske kostar dubbelt så mycket att gå på insparksfesten om de inte är

medlem?

Eller rabatt på skolkläderna eller i caféet?

- Erbjudanden
Hos olika företag, caféer, butiker och restauranger kring skolan
- Stöd
Vid exempelvis betygstvister eller lärarkonflikter
- Gemenskap
De får vara en del av något större
- En mer givande skoltid
Eleverna får helt enkelt ut mer av de år de spenderar på gymnasiet

Det finns två typer av förmåner: materiella och känslomässiga. De materiella är konkreta förmåner såsom rabatter och tillgång till kårens verksamhet. De känslomässiga förmånerna handlar istället om det som ej är mätbart – gemenskap, glädje, en mer givande skoltid osv.

Varför blir eleverna inte medlemmar?

Det finns tre potentiella alternativ till varför eleverna inte ansluter sig till er elevkår:

1. Eleverna vet inte om att elevkåren och/eller medlemskapet finns

Det första alternativet är att eleverna inte vet om att elevkåren, eller dess medlemskap, finns. Det är svårt att bli medlemmar i något en inte vet existerar. Det är lika svårt att bli medlem om en inte vet om att det går/en behöver vara det.

Lösningen på detta? Marknadsför kåren! Ha ett tydligt varumärke så att folk förstår att verksamheten ni bedriver verkligen bedrivs av er. Syns och prata! Ha tydlig kommunikation och kontinuerlig kommunikation. Verksamheten spelar ingen roll om ni inte kan kommunicera ut den till era medlemmar.

2. Medlemskapet är inte värt det

Det andra alternativet är att medlemskapet inte är värt det. Ni kanske inte erbjuder era medlemmar tillräckligt med förmåner.

Lösningen på detta? Bedriv mer verksamhet!

3. Att bli medlem är inte värt det

Det tredje alternativet är att det inte är värt att bli medlem, eftersom en får ta del av såväl verksamhet som förmåner ändå. Det är hur viktigt som helst att skilja på medlemmar och ickemedlemmar, annars kommer ickemedlemmarna aldrig bli medlemmar, och medlemmarna kommer inte förstå vad det innebär att vara medlem, de kanske rent ut av blir bittra för att någon annan snyltar på deras förmåner?

Lösningen på detta? Varje gång ni planerar en verksamhet eller aktivitet av något slag ska ni ställa er frågan: Hur gör vi detta medlemsförmånligt? Kan det handla om priset, närvarorätten eller kvaliteten? Det måste vara mer värt att vara medlem än att inte vara det, helt enkelt.

Hur medlemsvärvar ni?

Långsiktig vs kortsiktig värkning

Det finns två olika sätt att värva på, kortsiktigt och långsiktigt.

Den kortsiktiga värningen handlar om att "bara få folk att bli medlemmar". Den långsiktiga värningen handlar istället om att få folk att inse värdet i medlemskapet och vitsen med att vara medlem. Ett exempel för att konkretisera skillnaden mellan långsiktig och kortsiktig värkning är kanelbullar. Kortsiktig värkning är att säga "Bli medlem och få en bulle". Då har ni absolut värvat en ny medlem, men medlemmen har inte förstått att detta är en medlemsförmån, eller att det ligger ett värde i medlemskapet. Medlemmen kanske inte ens förstår vad hen är medlem i! Ett långsiktigt perspektiv på detta skulle istället vara att i samband med kanelbullens dag dela ut kanelbullar till alla medlemmar. I anslutning till bordet med alla kanelbullar sitter även några personer som tar emot medlemsansökningar.

Det långsiktiga medlemskapet är såklart att föredra, då det är en stabilare grund att stå på. Dock kan det ta tid att bygga upp tillräckligt höga incitament för att locka till det långsiktiga medlemskapet. Summerande kan en säga att **långsiktig medlemsvärkning är resultatet av det värdet som kåren skapat genom sin verksamhet under hela året**, medan kortsiktig medlemsvärkning **är resultatet av den enskilda medlemskampanjen som kåren gjorde en gång**.

Tips för att värva långsiktigt

- **Skapa en "elevkårskultur"**
Gör det till en självklarhet att vara medlem! Till exempel under välkomstverksamhet med de nya ettorna. Tänk på detta i er kommunikation, förutsätt att folk är medlemmar och benämna de andra som "ickemedlemmar", istället för att säga "till er som är medlemmar" i ex ett Facebookinlägg. Kom ihåg att det inte är förrän ni har över 50% av eleverna som medlemmar som ni kan påstå er företräda skolans elever!
- **Lyft medlemskapet i alla sammanhang**
Lyft även medlemskapet i ALLA sammanhang. Som tidigare nämnt, planera aldrig en verksamhet utan att få in detta perspektiv i det! Och sitt ALLTID med en dator och en skylt där det framgår att ni tar emot medlemskap på när ni gör saker. Även när ni delar ut kanelbullar på kanelbullens dag!
- **Definiera målgrupper**
Sätt er ner i styrelsen med er medlemslista och definiera vilka grupper ni nått. Har ni missat några? Är det någon årskurs, linje eller klass som är

underrepresenterade? Vad kan detta bero på? Har de inte nåtts av informationen, har de aldrig haft möjlighet att komma och signa upp, eller är medlemskapets värde helt enkelt lägre för denna grupp? Kanske måste ni rent av arrangera en verksamhet som riktar sig till denna specifika grupp för att värva dem. Men kom då ihåg att försöka få med dem bättre i den "generella" verksamheten i fortsättningen!

- **Lägg upp en värvningsplan**

Vem är ansvarig för värvningen, medlemslistan och eBas? Hur många medlemmar ska ni värva under året? Hur många medlemmar ska ni därför ha respektive månad?

- **Värvningskampanj**

Ha en värvningskampanj! Exempelvis ett lotteri, där en medlem är med i utlottningen av en sponsrad vinst om de går med en specifik månad eller vecka. Detta är ett hett tips att göra med treorna innan de tar studenten – lott ut gratis studentmössor! Ett annat exempel är att göra en poängjakt och låta en av deltävlingarna vara att få med sig hela gruppen en tävlar med. Ett annat exempel är att sätta upp affischer med "50 anledningar att gå med i kåren". Ett ytterligare tips är Skrapans Elevkårs "Operation VEV". För att få alla medlemmar att hjälpa till med värvningen gav de ut priser till medlemmarna när de värvat 5, 10, 15 och 20 medlemmar.

Gör det enkelt och lättillgängligt. Utse en som är ansvarig för värvningen och eBas. Undvik fysiska medlemsblanketter, utan länka till eBas. Härma andra – det är smart att vara lat. Sätt upp månatliga mål och värva JÄMT.

Lycka till!