

## MØDEREFERAT

TITEL

**Visionsdag i Dansk Squash**

DATO

09.11.2019

STED

Silkeborg Squash Klub

SIDE 1/8

DELTAGERE

Maiken, DSqF  
Allan, DSqF  
Kenneth, DSqF  
Tobias Pørtner, Skovbakken  
Tina, Herlev  
Kasper Kloster, KSK  
Karsten F, Horsens  
John, Silkeborg  
Torben, Thy  
Thomas, Helsingør  
Thomas, Lystrup  
Ragnvald, OSC  
Flemming, Birkerød  
Thomas Søgaard, OSC

REFERENT

Thomas Søgaard (spor 1) Flemming Petersen  
(spor 2), 13.11.2019

Program for visionsdagen:

- Intro og
- Del 1
- Frokost
- Del 2
- Kaffe
- Fremlæggelse
- Fællesspisning

Med udgangspunkt i de strategiske spor i Dansk Squash kunne deltagerne frit vælge imellem spor 1 og spor 2. Formålet med den første del af dagen var at få undersøgt, hvilke udfordringerne klubberne, i det daglige, står med i forhold ift. det valgte spor og hvordan klubberne ser at forbundet kan/bør/skal hjælpe dem med at løse udfordringerne i det daglige.

Det blev besluttet kun at arbejde med spor 1 og 2 på dette seminar.

- 1. Flere skal spille mere og bedre squash*
- 2. Markedsføring og tilbud til uorganiserede squashspillere*
- 3. Flere internationale turneringer til Danmark for styrkelse af eliten*
- 4. Bedre ledelse og stærkere kompetencer i forbundsbestyrelse og udvalg*

## Spor 1

SIDE 2/8

### **1. Flere skal spille mere og bedre squash:**

Det blev besluttet i gruppen at lave en

#### **Klub A:**

Holder til i nye lokaler, allerede 40 medlemmer og 40 pay'n'play spillere. Ny klub med nye udfordringer og er med på seminardagen for at lytte, lære og finde inspiration ved andre klubber.

#### **Klub B:**

Har en rigtig flot junior afdeling med 40 juniorer – mange nye juniorer og det er ca. 50:50 med junior/senior medlemmer i klubben. Klubben er ATK klub og har haft et rigtig god klubudviklingsforløb med DSqF. Klubben er god til at få deres egne juniorer til at stå for andre junior træninger. Der er skolefritids tilbud som kører som en særskilt ordning. Klubben har stor fokus på junior afdelingen og har mange sociale arrangementer, Fastelavn, sommerfest for blot at nævne nogle. Klubben er også åbne overfor andre former for JGP som kan være med til at få flere til at spille squash, kunne være 1 eller 2 dags JGP til at indsluse nye spillere som synes 3 dage er for meget.

#### **Klub C:**

Har oplevet at der i deres juniorafdeling 'pludselig' dukkede +20 juniorer op. Der var dog ikke noget "koncept" til at tage imod de mange juniorer og ikke et fundament at starte ud med og inden for ½ år var de mange nye juniorer væk igen. Dette skyldes nok at klubben ikke var parat til de mange nye juniorer og der ikke var et set-up. Klubben er nu startet op på "en frisk" og bygger fundamentet stille op fra bunden og er ved finde sig selv og skabe et set-up for byens unge så der igen kan komme rigtig godt gang i juniorafdelingen igen.

Klubben oplever er det er skrøbeligt med for få trænere og det generelt er for få hænder der løfter klubbens mange opgaver.

#### **Klub D:**

Har tidligere haft en stor og flot junior afdeling men oplever desværre frafald blandt juniorerne. Måske er det konceptet/fundamentet der mangler. Klubben oplever at det er svært at tiltrække nye juniorer og når juniorerne så kommer – er det svært at fastholde dem.

### **Klub E:**

SIDE 3/8

Lever under nogle fysiske forhold med 2 baner, som sætter sine begrænsninger. Klubben har dog 125 medlemmer. Klubben mangler noget netværkssparing med andre klubber og har svært ved at få en god markedsføring udadtil med deres mange klub-tilbud. Når de får nye spillere ind i klubben, gør de meget ud af at give dem introduktion til spillet og informere dem om klubben mange tilbud.

Ligesom øvrige klubber er denne klub også begrænset af de samme 4-5 personer der løfter størstedelen af alle opgaverne.

### **Klub F:**

Klubben har 530 medlemmer og stor erfaring med at gå fra 0-30 juniorer og opbygge dameafdeling og det at gå fra 0 til 40 damer. Klubben har svært ved at få og eller finde trænere og mangler generelt uddannelsestilbud og kurser til klubbens aktive træner-team. Derudover har klubben udfordringer med at involvere de mange juniorers forældre og få dem til at deltage og hjælpe til til diverse aktiviteter i klubben. Klubben er meget fokuseret på hvilke "typer" af medlemmer de godt kunne bruge flere af, herunder nye juniorer og studerende der kan fylde banetiderne op i dagstimerne inden kl. 15.

### **Opsummering fra del 1 – spor 1:**

1. Forskellige tilbud til medlemmerne ude i klubberne kræver et koncept og ikke mindst mange ressourcer.
2. Klubånd og kultur ude i de enkelte klubber er en vigtig brik i den frivillige arbejde.
3. Et fundament klubberne bygger ud fra ude i klubberne.

### **Del 2 – spor 1 (fælles)**

Det blev diskuteret i gruppen hvordan man så forbundet kunne hjælpe med at imødekomme de mange ønsker og om nogle af ønskerne egentlig blot var lettere hvis klubberne imellem fik delt viden på tværs. (Der er oprettet et forum for dette nu på Facebook for formænd).

- Viden om hvordan klubberne kan skaffe flere frivillige der kan indgå i klubbens tilbud og ikke mindst fastholdelse af ressourcer og frivillige kræfter.
- Tournament software, support og hjælp før, under og efter en turnering.

- Templates til plakater, måske en fælles DSqF design manual og en "bank" med flotte squash billeder alle kan bruge frit.
- Opdateret formandsliste – navn, telefon, mail.
- Undervisningstilbud og kurser til trænere, uddannelse efterspørges generelt blandt klubberne. Og hvordan får klubberne de nye trænere i gang og hjælp/fif til at tiltrække nye trænere.
- Samlingerne for de bedste juniorer – kunne udvides til samling junior og senior samtidig.
- DSqF sommercamps har for lav tilslutning og aflyses – nyt koncept bør overvejes.
- Udviklingsamlinger– hvorfor har vi ikke succes?
- Manglende kommunikation, interne imellem klubberne og fra DSqF og ud til klubberne.
- En A3 poster med nogle basic øvelser kunne udarbejdes og hænges op i klubberne til inspiration, 5-10 øvelser til at komme lidt i gang.
- Indhente en fælles rabat på holbooking.

## Spør 2

### **2. Markedsføring og tilbud til uorganiserede squashspillere**

Udgangspunkt: Ca. 5.700 organiserede squashspillere i Dansk Squash, 38 klubber. Estimat uorganiserede squashspillere i Danmark – ca. 10-12.000 spillere. Så stort potentiale for flere organiserede squashspillere og medlemmer til vores 38 klubber.

Input fra gruppe 2, som skal bearbejdes og samles i nogle hovedspor omkring hvad kan Dansk Squash fokusere kræfterne omkring for, at få uorganiserede spiller ind i Dansk Squash og klubberne (dem der vil..)

- Dansk Squash afholder squashturnering for uorganiseret Pay N Play squashspillere:

21. Nov. 2019 i Grøndal Multicenter og 23. jan. 2020 i Nørrebro Hallen.

Maiken og Kenneth har taget dette initiativ, og vi bør sikre der et passende antal squashspillere/nogle fra bestyrelsen i Dansk Squash – der kan vise flaget/Spille lidt med/få en snak om squash – det som deltagere ønsker. pt. 20 tilmeldte iflg. Maiken.

SIDE 5/8

- Hvordan får vi gjort Pay N Play spillere mere interesseret i squash? Så vi kommer tættere på deres behov og ønsker til deres måde at dyrke sporten?
  - Dialog til de to squashturneringer som er sat op med de spillere der dukker op.
  - Spille lidt med dem og spørge ind til deres ønsker og behov for at dyrke squashsporten.

Hvis det virker med turneringer – prøv det samme i større studiebyer med mange unge:

Odense, Århus, Aalborg, Sønderborg, Midtjylland, Herlev/Storkøbenhavn

- Lave tilbud til Pay N Play spillere omkring at prøve træning 1-3 timer i nogle af vores klubber i nærheden – giver mulighed for hurtigt at blive lidt bedre/lære andre squashspillere/klubben at kende. Annonceres på nettet via Dansk Squash/klubber.
- Videoklip på Dansk Squash fb – Top 10/20 med korte videoinstruktioner omkring gode relevante squash-slag, færdigheder – der giver spilleren hurtig succes og giver nysgerrighed for at lære mere.
- Social imødekommenhed i klubberne – når vores medlemmer møder nye ansigter i klubben eller bliver spurgt til squash-sporten på arbejde/netværk/familien m.m.

Alle squashspillere i DK er reelt en sendemast og reklame for squashsporten, hvis man vil bruge det lidt bevidst.

Inviter ned i din squashklub, for en smagsprøve med dig som de kender og har tillid til.

Fortælle at der er 38 klubber i DK og 5.700 organiserede spillere – så der er et tilbud til alle inden for rimelig afstand af bopæl.

- Dansk Squash bør lave en kommunikations-strategi på SoME, som involverer de 38 klubber og måske også de 5.700 spillere som alle like/dele et opslag.

som f.eks. ved 14 dage med squash som for fremtiden kører ultimo aug/start sept. Og igen medio jan.

SIDE 6/8

Hvert år (da det er på disse tidspunkter at familier tager stilling til valg af indendørs sportsgrene) – Vi havde i 2019 ca. 15 klubber der gik med i dette initiativ – og fik genereret ca + 50 gæster/medlemmer samlet. Det er en pænt og en god koordineret måde at brande squash sporten.

- Kommunikation-strategi:

Hvilke SoMe skal vi være på – for at ramme de rette grupper af potentielle gæster/medlemmer?

Få Input fra DIF's specialister omkring aldersgrupper/interessegrupper m.m.

- Mere synlighed fra Dansk Squash omkring vores elitespillere – senior/junior

Damer/Herrer. Kommunikere bevidst ud fra vores kommunikations-strategi og inddrage klubber og 5.700 medlemmer – hvor det giver mening.

- Fastholdelse af nye interesseret gæster:

-hvordan gør vi det bedst? – så de bliver hængende og syntes squash/fælleskab er rart.

Få klubberne til at lave en strategi på området – ud fra forslag fra Dansk Squash og forsøg at giver klubberne og eksisterende medlemmer ejerskab på projektet via motivation.

Hvad opnår vi?

Både for juniorer/seniorer

- Dansk Squash kan opfordre til at skabe lokale venskabsklubber i Squash. Damer, bredde, junior, seniorer – så squash-netværk bliver større for den enkelte spiller og give flere muligheder for at spille med flere forskellige modstandere, som du allerede kender lidt.

Måske ØST – VEST holdkampe eller anden fordeling/opdeling.

Pokalturnering.

- Simple gæste/medlemstilbud til de studerende – som vækker interesse og får dem ned i squashklubben – lav pris: Klippekort, intro-tilbud, lavere kontingent, låne udstyr, få lidt træning gratis i introperiode for at give succes og mærke fælleskab i klubben.

Dansk Squash – kan hjælpe med templates for info-brochure som klubber selv kan ligge billeder og tekst i.

SIDE 7/8

Gøre squash Nemt og tilgængeligt at komme i gang med.. (uden for mange regler, pirre nysgerrighed og så senere tilbyde medlemskab, introtilbud, gæster kan låne udstyr (selv om der forsvinder lidt brugte ketchere) m.m.

Klippekort er fleksibelt for nogle i starten og en god indtægtskilde i klubben.

- Ketchercamps (f.eks.) i skoleferier evt. gå sammen med andre ketchers-porte – så børnene kan prøve 2-3 sportsgrene, giver flere deltagere og større interesse/hitrate.

Ved ketchercamps vigtigt med intromateriale til børn og forældre – samt 2/3 pers. Fra klubben der kun skal fokusere på at tale med forældre/børn ved aflevering/afhentning – det er her slaget skal slås!

Når børnene starter – lave strategi, så de ikke stopper igen efter en periode.

- Nye gæster/medlemmer der har knækket introperioden, og syntes at squash er sjovt/de er blevet lidt bedre – hvordan fastholder vi deres interesse? giver de nye spillere passende nye udfordringer, for dem indraget godt i det sociale klubliv, så de har et tilhørsforhold, får dem aktiveret i klubsquash, en lille lokal holdkamp, turnering, bredde-træning m.m.

- Klubber kan tilbyde at lave en Firma-squash Event. Typisk sommerfesten/Kick-off/ opstart nyt projekt i virksomheden, som skal startes med anderledes sjov oplevelse. Kan både vise squash-sporten frem og give godt tilskud til klubkassen. Mange firmaer vil gerne prøve noget nyt. – med deres medarbejdere/gruppe

- Andre DIF-Forbund der har erfaringer med Pay N Play-spillere og få dem indmeldt alene i Dansk Squash til en start, og derfra bygge på med info og tilbud:

Triathlon, Skiforbund, Paddle/tennis Forbund – lad os spørge til deres erfaringer via Dansk Squash/Maiken. Tilbyde at lave fælles ERFA-gruppe med relevante DIF-forbund, så vi kan inspirere hinanden.

- Tilbyde fitness-centre med squashbaner – adgang til en squashtræner database styret fra Dansk Squash.

- Coach-Eye – App der tilbyder at analysere/hjælpe med at forbedre squash-færdigheder. Casper Kloster kender til dette.

- OSC-laver belønning/engagerer nyere juniorer i klubben til at ville træner/fyrtårn i klubben/tager ejerskab på klubbens ve og vel – kan bruges til fastholdelse/fælleskab/ejerskab m.m.

SIDE 8/8

- Dansk Squash kan undersøge muligheder for at have øvelses-kartotek a'la kiwisquash tilgængeligt (husk at tale med Squash Forbund New Zealand, som har lavet Kiwi Squash)
- Nemt/tilgængeligt træningshæfte tilbudt via Dansk Squash.
- Dansk Squash kan tilbyde standard presse-materiale, som klubber kan udsende lokalt, brande DM, Super-weekends, større turneringer, som klubber kan dele lokalt.

Undersøge om Squash Elite resultater kan tilbydes Ritzau eller andre medier/ Team Copenhagen Post (Casper Kloster kender til dette)

- Månedskontingenter i klubber bør overvejes a'la abonnementsordninger på net-løsninger.  
Passer bedre til unge og yngre mennesker, som ikke ønsker at binde sig for et års-kontingent og derfor ikke kommer i gang. Passer bedre til tiden. – mere fleksibelt, mindre økonomisk belastning, hvis man blot vil prøve lidt forskelligt.
- Junior Squash Camps om sommeren og i ferier. Vi skal have flere klubber med her!

Opsamling input gruppe 2.

Vi skal udvælge de laveste frugter først, samt uddelegere til nogle arbejdsgrupper der kan få 1-2 opgaver hver at kigge nærmere på.

Desuden lad os tjekke med DIF – hvad der allerede ligger løsninger/muligheder på.