



Hoe nieuwe leden te werven met een “Walk in” middag.

Auteur: Thijs Op het Roodt

Copyright: Bridge Office



Inhoud

Walk in middag.....	3
Voor u als vereniging.....	4
Wij hebben voldoende interesse. Wat nu?.....	5
De voorbereiding.....	6
Wanneer begint het begeleid bridgen?	6
Wie zijn de begeleiders?	6
Wanneer worden deze ingezet?	6
Hoelang laat u ze begeleid spelen?	6
Wie doet de cursus bieden?.....	6
Wanneer is de cursus bieden?	6
Wanneer voegt u de cursisten in uw laagste groep in?	6
Waar hebben wij het over.....	7
Week 1:.....	7
Week 2:.....	7
Week 3:.....	7
Week 4:.....	7
Week 5:.....	7
Week 6:.....	7
Week 7:.....	8
Week 8:.....	8
Behandel tabel	9



Walk in middag

Een van de manieren om nieuwe leden te werven is een “**Walk in**” middag organiseren.

Maak een klein wervend stukje voor u regionale krant met wat u gaat doen.

Nodig daarin iedereen uit die kaarten leuk vindt.

Appelleer ook naar de Ridders, klaverjassers en welk spel dat bij u in de regio gespeeld wordt.

Maar ook de mensen die een rustig avondje door willen brengen met een hobby.

Dat bridgen leuk is, dat weten wij.

Maar dat vinden al andere verenigingen in uw gemeente van hun vereniging ook.

Daar onderscheidt bridge zich niet van de andere verenigingen.

Maar een **Walk in** middag, dat is nieuw.

Ik kan mij een volgend stukje voor uw regionale krant voorstellen.

Walk in middag Bridgeclub Schoppen Aas

Bridgeclub Schoppen Aas organiseert op zondag 8 mei een walk in middag.

De walk in middag wordt gehouden in Café Het Paardenstaartje in Weiland.

U kunt binnenlopen tussen 14:00 uur en 17:00 uur.

Want wij vinden het eens aan de tijd om iedereen uit onze gemeente en omgeving kennis laten maken met Bridge.

Loop op deze middag gewoon binnen.

Maak eens kennis met de mensen die dit al langer doen.

Zelf actief meedoen. Speel voor de eerste keer in uw leven bridge.

Het is helemaal vrijblijvend kennis maken met bridge.

Wat wij wel verwachten is een hoge opkomst, dus wees er tijdig bij.

Nu kunt u zelf ook wel bedenken wat u wel en wat u niet moet schrijven.

Het doel is en blijft nieuwe leden te werven.

Geen verplichtingen voor de mensen die komen.

Wel verplichtingen voor u als vereniging.



Voor u als vereniging

Zorg voor een leuke omgeving.

Geef de mensen het gevoel dat ze welkom zijn.

Vertel de mensen wat de bedoeling is van deze middag.

Belangrijk hierbij is, dat u ze nergens toe verplicht, maar alleen kennis wil laten maken met het kaartspel bridge.

Laat ze aan een speeltafel gaan zitten met ervaren bridgers.

Instrueer de bridgers goed. Geen bridgetermen en geen discussies.

De mensen gewoon laten spelen. Zij moet er plezier in krijgen en zij moeten het leuk vinden.

De bridgers leggen alleen maar uit het aas de hoogste kaart is en de 2 de laagste.

Dat er met de klok wordt bijgespeeld en wie er telkens mag voorspelen.

Verder hebt u niets nodig.

Laat de bezoekers gewoon zoveel mogelijk slagen maken met de dummy.

Gebruik hierbij zo min mogelijk bridgetermen.

Laat de mensen ervaren dat er bepaalde speeltechnieken zijn.

Maar geef hun nooit het gevoel, dat zij niet zo slim zijn, als de bridgers aan tafel.

Hou het gezellig aan tafel.

Als vereniging kunt u hun een kopje koffie(of iets anders) aanbieden.

Het zijn ten slotte potentiële leden.

Geef de mensen het gevoel dat ze bij een gezellige club zijn beland, met mensen die naar hun luisteren en waar je het over alle daagse dingen kunt hebben.

U hebt nu een idee hoe ik dit bedoel.

De invulling ligt bij u zelf.



Wij hebben voldoende interesse. Wat nu?

Nu hebt u een dergelijke middag gehad en er hebben zich 8 mensen aangemeld om te komen spelen.

Mijn eigen ervaring was, dat de mensen die 6-8 weken begeleiding hadden gehad, met wisselende begeleiders en tot nu toe was het ergste, het bieden en dat ze zelfs van de meest elementaire dingen over het afspelen helemaal niets wisten.

Daar sta je dan als cursusleider met de gedachte deze mensen alleen nog het bieden bij te brengen. Je mag er bijna een hele cursus aan wijden, om deze mensen klaar te krijgen voor de bridgeclub. Toch wel een domper en voor de mensen zelf, een verlies van 6-8 weken.

Daarom dit draaiboek.

In dit draaiboek gaat het er vooral om, om de mensen die zich de moeite hebben getroost om het bridgespel te willen leren, ook wat te leren krijgen.

Het hapert bij vele verenigingen aan mensen die deze begeleiding willen doen. Zelf spelen is ten slotte leuker dan toekijken.

Maar wanneer de leden zich deze tijd niet gunnen, gaat hun cluppie ten onder, door het dalend aantal leden. Het is dus aan de besturen, om hun leden dat duidelijk te maken.

Wanneer u kunt beschikken over 2 mensen die dit graag doen, prijs u gelukkig en houdt ze in ere. In de meeste gevallen is dat niet zo.

Vaak worden de stilzitters gebruikt om deze mensen te begeleiden. Een goede oplossing. Want stilzitten is ook maar stilzitten.

Maar nu ontbreekt de coördinatie.

Ook ontbreekt het bij de stilzitters aan wat er al is geleerd en wat niet.

Hier wil ik met dit boekje op inhaken.

U een draaiboek bieden hoe u dit probleempje kun oplossen.

Want het is en blijft een stukje organisatie en communicatie.

En daar gaat het dit draaiboek over.



De voorbereiding

Wanneer begint het begeleid bridgen?

Laat de mensen weten, die op uw walk in middag komen, wanneer u uw speelavond of middag heeft. Dat ze daar welkom zijn en onder begeleiding kunnen komen spelen. Maar regel van te voren uw begeleiders. Doet u dit niet, dan heeft u dadelijk 8 kandidaten zonder begeleiding.

Wie zijn de begeleiders?

Vraag aan uw leden wie deze mensen wil begeleiden en dat u ze instructies geeft. Dat het draaiboek altijd op de club aanwezig is en dat er duidelijkheid voor iedere begeleider is, waar het die middag/avond het over gaat en wat de mensen al gehad hebben.

Wanneer worden deze ingezet?

Maak een rooster, wanneer er bepaalde mensen moeten begeleiden. Hebt u niet voldoende begeleiders, zorg er dan voor dat de stilzitters dit moeten doen.

Hoelang laat u ze begeleidt spelen?

Bepaal vooraf, hoelang u deze mensen begeleid. Het mag niet te lang en niet te kort zijn, tussen de 6-8 keer lijkt mij voldoende.

Wie doet de cursus bieden?

Zorg ervoor dat u een cursusleider heeft, die de mensen na het begeleiden het bieden gaat leren. Bepalend of mensen mee willen doen, is ook het tijdstip wanneer de cursus wordt gegeven.

Wanneer is de cursus bieden?

Bepaal de dag, het tijdstip en de duur. Dit is voor de deelnemers van essentieel belang. En het hoeft niet op uw speelavond of middag te zijn. Maar wees er wel duidelijk over. U kunt ook tijdens de cursus de mensen laten komen spelen op uw speelavond/middag zonder begeleiding. Zij kennen immers alle facetten van het spelen.

Wanneer voegt u de cursisten in uw laagste groep in?

Zorg ervoor dat de cursus bieden een eind heeft. Laat de mensen van te voren weten, dat ze op een bepaalde datum worden toegevoegd aan de bestaande groepen.



Waar hebben wij het over.

Laten wij de mensen niet overrompelen met allerlei speeltechnieken en bridgetermen.

Begin rustig en met kleine stapjes.

Wanneer u kiest voor een begeleiding van 6 weken, dan zult u iets moeten gaan schuiven met de speeltechnieken en bridgetermen.

Ook bent u natuurlijk vrij in de volgorde.

Week 1:

Een voor een geven.

Kaarten tellen.

Wat zijn de punten in een bridgespel en laat deze tellen.

Vertel hun dat de uitkomst de eerste kaart is die wordt gespeeld.

Vertel hun, dat ze gesloten uit moeten komen en wachten tot hun partner het goed vindt.

Week 2:

Vertel hun wat een kleintje is en wat een middenkaart is.

Vertel hun, dat wij afspreken dat de uitkomst van een kleintje minimaal een plaatje beloofd.

Vertel hun, dat wij afspreken dat de uitkomst van een middenkaart, ik heb niets in die kleur, beloofd.

Vertel hun, dat ze in troefcontract nooit onder een aas uit mogen komen en SA wel.

Week 3:

Vertel hun, dat wij afspreken dat bij de uitkomst met een plaatje, wij het onderliggende plaatje ook hebben. Met uitzondering van de top van niks. En wat de top van niks is.

Week 4:

Vertel hun wat snijden is.

Maak de spelers duidelijk dat ze met snijden alleen een slag kunnen winnen en nooit een extra slag verliezen.

Week 5:

Vertel hun over het aan en af signaleren.

Met een kleintje vertel je aan je partner, dat jij die kleur niet goed vindt.

Met een midden kaart vertel je aan je partner, dat jij die kleur wel goed vindt.

Week 6:

Vertel hun dat ze bij een SA contract hun vaste slagen moeten tellen.

Vertel hun dat ze in troefcontract de slagen die ze zeker afgeven moeten tellen.



Week 7:

Hoe uitkomen tegen een SA contract.

Uitkomen met je langste kleur, of van een geslote serie.

Hoe uitkomen tegen een troefcontract.

Bijvoorbeeld nooit onder een aas uitkomen.

Week 8:

Wat te doen bij niet bekennen.

Vertel hun dat een kleintje de kleur eronder is en een midden kaart de kleur erboven.

De 8 weken die ik een invulling heb gegeven, die kunt u natuurlijk aanpassen aan uw eigen wensen.

U bent natuurlijk vrij, om hier wat anders in te vullen.



Behandel tabel

Week	Behandelen
1	Puntentelling en gesloten uitkomen. Kaarten tellen en een voor een geven.
2	Wat is een kleine kaart en midden kaart. Uitkomen met een kleine kaart of midden kaart.
3	Het uitkomen met een plaatje.
4	Wat is snijden?
5	Het aan en af signaal.
6	Hoe slagen tellen in SA en in een troefcontract.
7	Hoe uitkomen tegen SA en hoe uitkomen tegen een troefcontract.
8	Wat te doen bij niet bekennen.

Maak een tabel zoals deze en zorg dat deze aanwezig is wanneer er begeleidt moet worden. Iedere speler die de begeleiding doet, kan aan de hand van de tabel zien, wat er besproken is en wat er besproken wordt deze week.

U kunt natuurlijk uw eigen tabel samenstellen.

Ik heb alleen geprobeerd u een handreiking te doen, hoe nieuwe leden georganiseerd in uw vereniging kunt laten instromen.

Omdat alle begeleiders precies weten wat ze moeten doen, zal alleen maar ten goede komen van de mensen die bridge aan het leren zijn.

De persoon die de cursus bieden gaat doen, hoeft zich dan ook alleen maar daarop te concentreren. Wat natuurlijk het spelen niet helemaal uitsluit.

U hebt dan in 3 maanden tijd weer nieuwe leden bij uw vereniging.

Deze zijn helemaal klaar.

Ze zijn bekend met de mensen in de club en hebben ook niet meer het idee om voor de leeuwen geworpen te worden.

Als alles goed georganiseerd is, dan spreekt zich dat ook rond en u zal zeer zeker weer nieuwe adspiranten krijgen wanneer u een nieuwe walk in middag organiseert.

Ik wens uw vereniging een succesvol ledenwervingprogramma toe.

Thijs Op het Roodt