



Rapport
Kampagne 17. juni-17. oktober 2020
Støt din lokalforening

Indledning

I Odsherreds Sportsfiskerforenings tur- og arrangementsudvalg besluttede vi i juni måned at iværksætte en kampagne eller et projekt for at støtte foreningen. Samtidig ønskede vi at gøre os nogle erfaringer og samle systematisk op på vores indsats, så vi og andre foreninger fremtidigt kan drage nytte af projektet. Vi opstillede konkrete mål, vi sigtede på.

If you can't beat them join them

Vi accepterer, at vi ikke kan slå de store relevante Lystfiskergrupper på Facebook, så vi inddrager og bruger dem i stedet i vores kommunikation. Vi fokuserer på 2-3 hovedbudskaber + OSF som underliggende tema og gennemfører et par konkurrencer som opmærksomheds skabere. Vi fortæller, hvad vi kan som forening og gør os og vores medier relevante.

Den faste arbejdsgruppe har bestået af 5 personer – men 12 medlemmer har bidraget med stort eller småt i kampagneperioden fra den 17. juni til 17. oktober 2020. Vi har afholdt 6 koordinerende åbne møder.

Herudover har Danmarks Sportsfiskerforbund, Fishing Zealand, Facebook gruppe administratorer og 4 lokale grej- og salgssteder bidraget til kampagnen.

Tak til alle for bidragene.

Budget for kampagnen

Præmier: 5.000, -

Promovering: 2.000, -

Problemer vi vil bidrage til at løse

1. Vi har tabt ca. 30% medlemmer
2. Vi har for lidt aktivitet/deltagere til vores ture og arrangementer
3. Vi kommer ikke rigtigt igennem med vores kommunikation om mange af vores aktiviteter
4. Som forening har vi en række kvaliteter – alligevel opleves det, at en række Facebook grupper uden foreningstilknytning langt bedre end vi, kommer ud til en bred skare og "overtager markedet"

Kampagnens bidrag til løsning af problemerne

Vi har i kampagnen næsten genskabt medlemstallet – og med en seriøs, imødekommende indsats er der nu mulighed for, at vi tilbage på niveau allerede ved dette års udgang. Det er ekstremt flot resultat.

Kampagnen har bidraget positivt til aktivitet, ture og arrangementer, og der er målbart flere deltagere og aktiviteter, men problemet er ikke løst.

Som forening er vi udfordret af, at en række medlemmer ikke ser opslag på bloggen eller besøger hjemmesiden. Aktiviteten på bloggen er afgrænset til alene en håndfuld personer. Vi er med kampagnen kommet rigtigt godt og bredt ud på sociale medier til både medlemmer og ikke medlemmer og har samtidigt tilført bloggen masser af aktivitet.

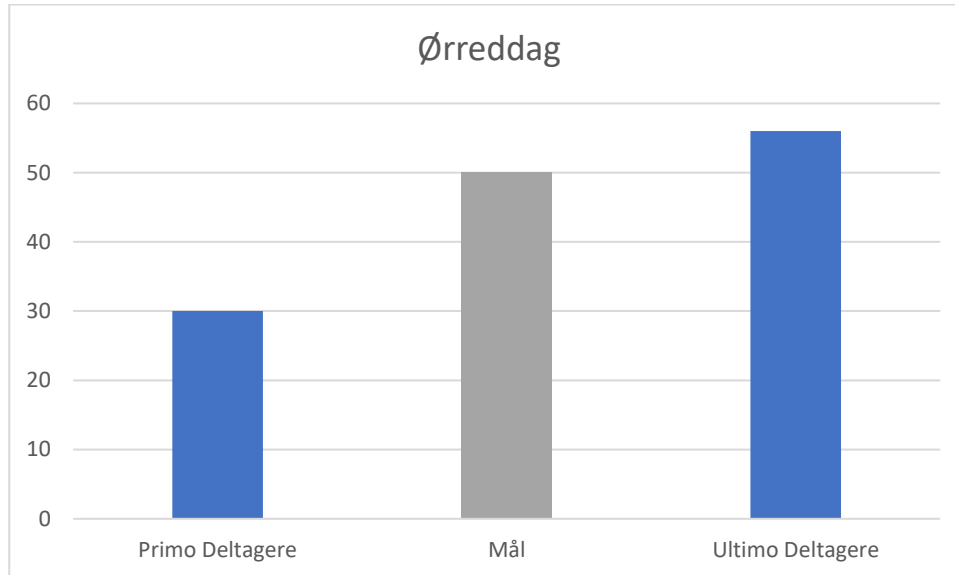
Vi har lært af de dygtige Facebook grupper. Vi har som medlems- og vennegruppe fortsat ikke lige så bred en appel som fx "lystfiskeri i Isefjorden", men vi har halet markant ind på dem i aktivitet og kvalitet i opslagene. Det synes nu, at vi har organisation og 75 års virke bag os.

Mål og resultater

Efterårsørredag den 11. oktober 2020 (+26 deltagere/+87%)

Mål: 50 deltagere og dermed den største efterårsørredag i OSF

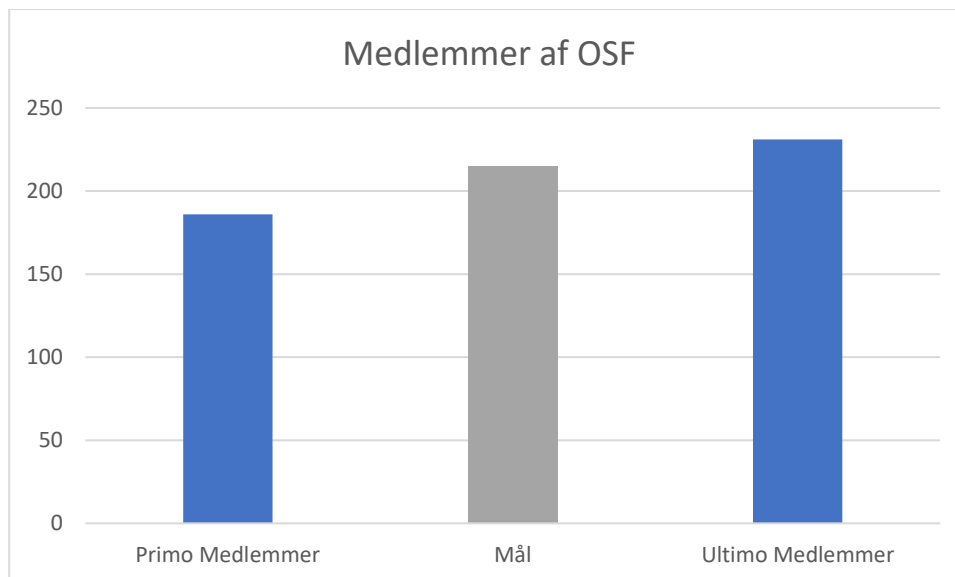
Primo udtrykker en standard efterårsørredag. Ultimo udtrykker det faktiske deltager antal.



Medlemmer af Odsherreds Sportsfiskerforening (+45 medlemmer/+24%)

Mål: 215 medlemmer

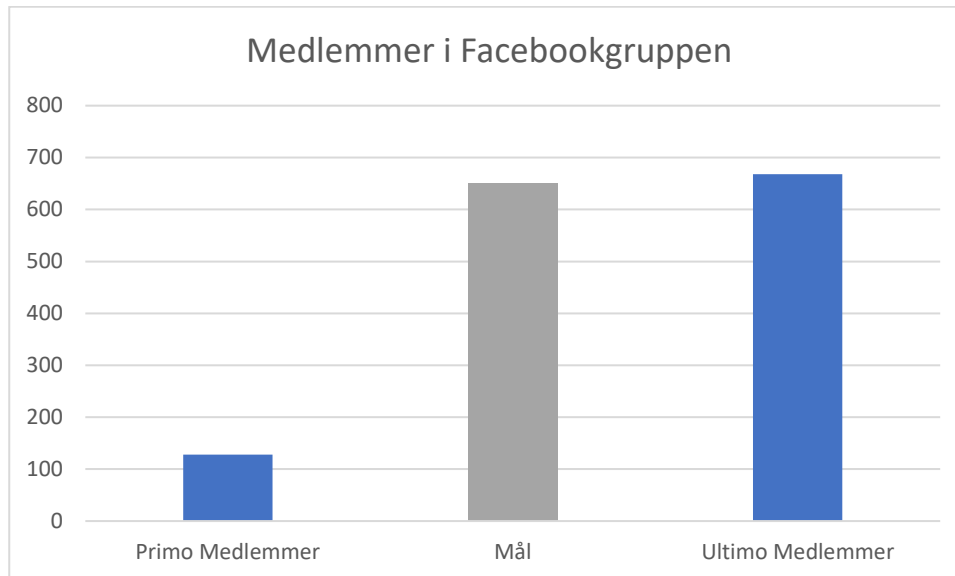
Primo udtrykker antal medlemmer før kampagnen. Ultimo udtrykker antal medlemmer efter kampagnen.



Medlemmer af Facebookgruppen "Medlemmer og venner af Odsherreds Sportsfiskerforening" (+540 medlemmer/+422%)

Mål: 650 medlemmer

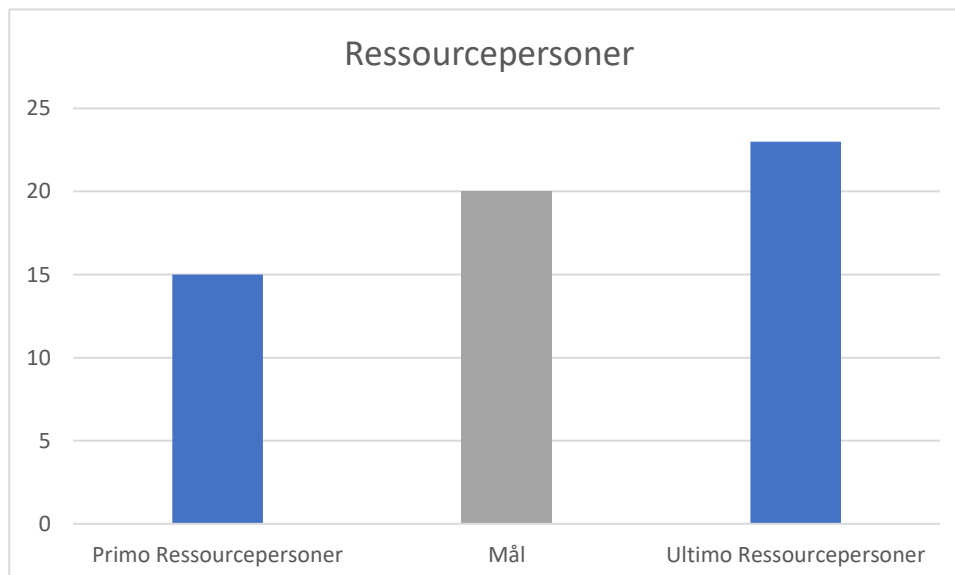
Primo udtrykker antal medlemmer før kampagnen. Ultimo udtrykker antal medlemmer efter kampagnen.



Ressourcepersoner i Odsherreds Sportsfiskerforening (+8 ressourcepersoner/+53%)

Mål: 20 ressourcepersoner

Primo udtrykker antal ressourcepersoner før kampagnen. Ultimo udtrykker antal ressourcepersoner efter kampagnen.



Aktiviteter i Kampagnen

Facebookopslag og -konkurrence

Der er ugentligt lavet opslag i egen og partner Facebookgrupper efter aftale med administratorer. Der er kommunikeret om Facebook konkurrencerne "Månedens opslag" og "Ørredkonkurrencen med mulighed for catch and release". Der er kommunikeret om ture og arrangementer i Odsherreds Sportsfiskeforening, om medlemskab og fordele og lokalt fiskeri. Facebook er suppleret med OSF's blog med fokus på egne medlemmer.

On-line kampagnen er suppleret med samme opslag fysisk hos partnerforretninger, som sælger OSF mærker og dagkort til Lammefjordskanalerne.

P&T fiskeri med Odsherreds Sportsfiskeforening
Uge 42 – Efterårsferie arrangement den 17. oktober 2020 kl. 9-12
Lørdag den 17. oktober 2020 vil Brynshøj Put and Take være vært for medlemmer af OSF til et Put and Take arrangement.

Støt din lokalforening
Vil du være med på vores ture, er der gratis medlemskab fra 1. august til 31. december, med at du har betalt kontingent for 2021. Gå ind på o-s-f.dk hvor forsiden har et link til medlemsiden og indmeldelse.

Ørredag i Odsherred den 11. okt. 2020
Odsherreds Sportsfiskeforening – afholder Åben Kystkonkurrence Der er præmieklasse for ørreder og stang fra en kyst i Odsherred i tidsrummet kl. 00.01 - 14.45 den 11. oktober 2020.

Støt din lokalforening
Vil du være med på vores medlemskab fra 1. august mod at du har betalt kontingent Gå ind på o-s-f.dk hvor fi medlemsiden og indme

Ture og arrangementer i uge 41
Odsherreds Sportsfiskeforening
6. oktober Kl. 19:00 - 21:30
Tirsdag d. 6/10-20 kl. 19:00 / Ved Jern Mossen (Tlf. 4072 4278)
Fluebinding for begyndere og øvede
Kig ned og få en smagsprøve på fluebinding og prøv at binde din egen flue.
Sted er Klubhuset, Nygade 16 4550 Asnæs.

Onsdagsklubben – Kysttur
7. oktober Kl. 07:30 - 13:00
Ved Karl Erik Mikkelsen (Tlf. 59911863/mail: Keam@nyka.dk)
Kan du fiske om onsdagen, er der også en mulighed for at være med i klubhuset selv om det formiddag og stifter af i klubhuset kl. 12 til fælles frokost og kaffe. Mød gerne op i klubhuset selv om det ikke har været din fiske dag.
Vil du gerne være med i onsdagsklubben, så kontakt et bestyrelsesmedlem, eller mød op i klubhuset onsdag kl. 12. Så tager vi den der fra.
Man behøver ikke melde sig til hver fiske tur, men er man med på deltagerlisten, er det god stik at underrette Mødested aftales indbyrdes fra gang til gang.

Støt din lokalforening
Vil du være med på vores ture, er der gratis medlemskab fra 1. august til 31. december, med at du har betalt kontingent for 2021. Gå ind på o-s-f.dk hvor forsiden har et link til medlemsiden og indmeldelse.

Ørredkonkurrence med mulighed for catch and release
Præmier – Sum: 8.000 kr.
1. 9 fod spinestang Døven Optonus 7-30 gram + samt Døven spinnehjul 3000 Quick: Outdoor Værdi 3.500 kr.
2. 9 fod spinestang Iish Allion Black 5-28 gram: Outdoor center / Asnæs center + lys og se Asnæs center + Gævekort: Renna 1600 Fårevælle + Vaskokort: Extra Fårevælle. Værdi 1.500 kr.
3. Gævekort: Renna 1000 + Vaskokort: Extra Fårevælle. Værdi 500 kr.
Kort på 3.000 kr. skænket af Odsherreds Sportsfiskeforening - i største ørred i skrivende stund på over 3 kg. - vinder du samstidig vores online konkurrence blandt alle fremtredte deltagere.
ten - Klubhuset i Asnæs er åbent fra 13.30-15.30 at med mange lystfiskere på dagen og serverer et indbylgning. Deltagerprisen: 100 kr. nye til indbylgningen - kom og vær med.
he Ebert og Steen's Fiskegrej i Danmarks Sportsfiskeforbund og Grejmagikeren fra Sj. Ø vrt holder økologisk og svarer på spørgsmål om forbund og biologi i grejret fortæller om sin produktion af fisk og voblere og sælger et udvalgte udstyr til 30. okt. 2020
Nygade 16, 4550 Asnæs. Alle fisk skal være afleveret fra kl. 14.45. Alle deltagere for nye medlemmer ved indmeldelse i OSF's konto i Dragsholm Sparerkasse konto 0537 7923. Hvis du har Outdoorcenter, Renna Control 9C, 4550 Asnæs, eller OSF's konto i Dragsholm Sparerkasse konto 0537 7923, skal du tilmelde dig til konkurrencen på osf.dk for anmelding og præmier. Hvis du ikke har OSF's konto i Dragsholm Sparerkasse, skal du tilmelde dig til konkurrencen på osf.dk for anmelding og præmier. Hvis du ikke har OSF's konto i Dragsholm Sparerkasse, skal du tilmelde dig til konkurrencen på osf.dk for anmelding og præmier. Hvis du ikke har OSF's konto i Dragsholm Sparerkasse, skal du tilmelde dig til konkurrencen på osf.dk for anmelding og præmier.

Kl. 12 serveres der grillpølser - gratis for medlemmer af OSF
Brynshøj Put and Take har lænnet grillen og serverer en grilllet pølse og en øl/sodavand til medlemmer af OSF. Medbring dokumentation for dit medlemskab.

Tilmelding
Tilmelding til Henrik Andersen tlf. 29 88 86 33
Fiskekort købes:
- 3 timer 150 kroner 2 ørreder
- 6 timer 200 kroner 4 ørreder
- Børn til og med 12 år 1/2 pris, hvis de følges med betalende voksen.
- MobilePay: MobilePay kan foretages ved søen på nummer 40086. Husk at udfylde fiskekort
Adresse:
Brynshøj put & take - Tinghulevej 8D - 4573 Højby - brynshoj@tandem.com - www.brynshoj.dk

Odsherreds Sportsfiskeforening afholder åben kystkonkurrence – Ørredag søndag 11. oktober
Pris for deltageren: 100 kr., som skal være indbetalt i løbet af senest kl. 14.45, alle skal ikke være rensede.
Indbylgning:
OSF's Klubhus på Nygade 16, 4550 Asnæs. Alle fisk skal være afleveret fra kl. 14.00 og senest kl. 14.45, alle skal ikke være rensede.
Deltagerprisen:
• Deltagerprisen kan købes hos Outdoorcenter, Renna Control 9C, 4550 Asnæs.
• MobilePay nr. 18067 - skriv 80 foran navnet
• Gå ind på osf.dk for anmelding og præmier
• Gå ind på osf.dk for nye medlemmer ved indmeldelse i OSF
• Tips: <https://osf.dk/news/odsherreds-ørredag/> for anmelding og præmier

On-line dialog

En væsentlig succesparameter har været at udvise imødekommenhed og gå i dialog med interesserede på Facebook – med det samme de har udvist interesse. Det har både afledt medlemmer og ressourcepersoner.

Vi har med partner Facebookgrupper delt vores konkurrencer, så de også kunne anvendes i deres grupper. Vi har sponsoreret gratis dagkort til en partner med mere Facebookgruppe til testfiskeri og promovering af Lammefjordskanalerne.

Effekter på længere sigt:

Eksponering og kendskab til OSF og det åbne klubvand Lammefjordskanalerne er fler- eller mangedoblet. Konkret er dag- og ugekortsalget til Lammefjordskanalerne steget markant. Salget er i kampagnen 10-doblet fra et næsten usynligt niveau i Outdoor Asnæs. Stigning på Fiskekort.dk er p.t. ukendt.

4 salgssteder er aktiveret/genaktiveret som partnere til OSF. Klubmærker, opslag og brochurer er kommet i omløb både digitalt og fysisk.

Fotos fra dagkortkampagnen i Lammefjordskanalerne



Hvilke tiltag har båret mest frugt

I arbejdsgruppen har vi evalueret på hvilke tiltag, som har været effektive, og om de har været meget eller lidt ressourcekrævende.

Hvilke tiltag oplever vi som meget ressourcekrævende

1. Online-konkurrencen med største ørred var svær at drive på FB og kræver mange ressourcer. FB er ikke egnet i sine værktøjer til at fastholde en så lang konkurrence
2. At dele i andre grupper – at bevare et konstant nærvær og tilstedeværelse er krævende men effektivt
3. On-line tilstedeværelse er krævende men nærværende – at svare og følge interesserede op mens de er i emnet, er en af de vigtigste parametre i at tiltrække nye medlemmer og ressourcepersoner
4. Mange gentagelser og eksponering er ressourcekrævende men en vigtig parameter for succes

Hvilke tiltag oplever vi som mindre ressourcekrævende

1. Månedskonkurrencen har virket godt og kræver reelt kun en månedlig aktion
2. Boost på Facebook er nemt men har ikke været særligt effektivt – og har langt fra kunne stå alene uden bearbejdet med opslag, partnerskaber med andre grupper og delinger hertil
3. Kvalitet i opslag og links til betaling, medlemskab er vigtig. Gør det hurtigt og nemt at handle

Hvad har vi opnået, som er forankret i organisationen

I arbejdsgruppen har vi samlet op på oplevelsen i at gennemføre en ret omfattende indsats, som "Støt din lokalforening" har været.

Ressourcepersoner

Vi har fundet nye og genaktiveret gamle ressourcepersoner. Arbejdsgruppen vurderer, at det er vigtigt at:

1. Folk skal kunne trives i det
2. Back up og støtte er væsentlig
3. Inddrage hurtigt - giv et hurtigt synligt ansvar. I vores tilfælde ved optagelse på hjemmesiden uden ugrundet ophold
4. Gøre det fedt at være med – vi har kun motivation som virkemiddel
5. Have en åben og imødekommende stemning
6. Skru ned for kontrol og skepsis – slip hestene løs

Metoder

Sociale medier er en nødvendighed. Kommunikation er en nødvendighed. En hjemmeside uden støttende kommunikation/marketing bliver som en plakat på væggen uanset et godt fagligt indhold.

Påskøn og understøt innovation. Det er let at blokere - svær at innovere.

Aktiviteter

Aktiviteter er det væsentligste i forening – økonomi er en forudsætning. Målet er ikke at maximere overskud. Det er forskellen til at drive virksomhed. Andre elementer ligner i højere grad det at drive virksomhed – fx organisation.

Vi har i kampagnen reelt set kun skabt få nye aktiviteter – fx er vinteraftener blevet genskabt, og kontrol og vejledningsarbejde på Lammefjordskanalerne er blevet genskabt. Vi har i langt højere grad eksponeret eksisterende aktiviteter. Vi har fortalt historien før, under og efter en aktivitet.

Bilag: Tids/aktivitets/handlingsplan fra kampagnen

Coverbillede fra FB-gruppen <https://www.facebook.com/groups/105402839498533/>

