



Verve-ABC

”Mange er ikke medlemmer i Norges Bondelag simpelthen fordi de aldri er blitt spurt”

Ukjent

Verving er aktivitet!

Måltrettet verving er noe av det viktigste vi driver med. Selv om Norges Bondelag har hatt medlemsvekst de siste årene, er det ingen selvfølge at nye medlemmer kommer av seg selv. Vervearbeid er å ta initiativ og invitere nye bønder, uorganiserte bønder og andre med tilknytning til landbruket og bygdene, inn i Norges Bondelag. Det viktigste er ofte å spørre!

Verving i lokallaget:

Kartlegging og organisering av vervearbeidet

1. Hvor mange medlemmer har lokallaget deres? Hvem er medlemmer i lokallaget? Hvordan har medlemsutviklingen vært de siste årene? Hvorfor har medlemmer meldt seg ut? Hvorfor har medlemmer meldt seg inn? Hvordan har dere tatt vare på eksisterende medlemmer?
2. Opprett en gruppe som får ansvar for å tenke medlemsverving. Velg én som får hovedansvar for å koordinere og motivere medlemmer og tillitsvalgte til innsats.
3. Har dere gode historier å fortelle? Kan dere bruke egne nettsider, lokalavisen eller sosiale medier i vervearbeidet?
4. Ha medlemsverving som tema på alle styremøter. Tenk medlemsverving på andre typer møter og arrangementer.
5. Organiser en ringegruppe og fordel navnene på listen. Sett konkrete mål for hva lokallaget ønsker å oppnå, eks at alle i lokallagsstyret skal verve ett nytt medlem.

Gjennomfør en ringerunde i lokallaget

6. Lister fra Produsentregisteret over aktive bønder som ikke er medlemmer i bondelaget gir et grunnlag for medlemsverving i alle lokallag. Lister kan bestilles fra fylkeskontoret. Gå gjennom lister. Fjern eventuelle eksisterende medlemmer.
7. Er det andre i bygda som bør bli medlemmer? Mange grunneiere og andre med tilknytning til landbruket er ikke medlemmer. Mange medlemmer har ektefeller og barn som ikke er medlemmer. Velg gjerne personer dere kjenner som kan bli medlemmer. Sett opp en ringeliste. Sett gjerne spesielle målgrupper i prioritert rekkefølge: for eksempel aktive bønder – grunneiere – andre med tilknytning til landbruket i kommunen. Mange navn på listene gir flere medlemmer!
8. Gjennomfør en ringerunde lokalt.

9. Ønsker dere ikke å gjennomføre en slik ringerunde selv? Gå gjennom tilsendte lister og returner til fylkeskontoret. Telefonververne på Tun Telemarketing vil ta over disse listene og sørge for at personene blir kontaktet.

Evaluering

Ikke glem oppsummeringen. Etter å ha gjennomført konkrete planer som det på forhånd er satt mål for, må vi ta oss tid til å finne ut om målene er nådd. Dette er viktig til neste gang man setter i gang aktiviteter. Lokallaget har helt sikkert høstet erfaringer som det er viktig å ta med seg i det videre arbeidet, og satsingen kan ha virket positivt på miljøet i laget.

Tips til stands og medlemsaktiviteter i lokallaget:

- Hensikten med en stand er å gjøre andre mennesker oppmerksom på vår eksistens og noe vi er opptatt av. Arranger gjerne stands i tilknytning til andre møter, arrangementer eller utstillinger.
- Hvor vellykket en stand blir, er avhengig av hvordan den gjennomføres. Ha tilstrekkelig med mannskap og nok materiell. Ha en tydelig utforming – vis at dere kommer fra Bondelaget. Bruk gjerne BONDE-t-skjorter.
- Bannere som fokuserer på medlemskap og medlemsfordeler kan lånes fra fylkeskontoret.
- Legg gjerne opp til litt aktivitet på standen. Eksempler kan være gratis kaffe eller smaksprøver, gratis brosjyrer og klistremerker, en eller annen form for konkurranse eller quiz der deltakerne skriver opp navn og telefonnummer
- Vær aktiv på standen. Ta kontakt med mennesker – spør om de er medlemmer i Bondelaget



Vervegeneral Brita Skallerud og rådgiver Andreas Lunder. Foto: Randi Undseth

10 vervetips fra profesjonelle telefonververe:

1. Vær positiv, høflig og ha godt humør når du tar kontakt.
2. Vær engasjert, men ikke for pågående. Lytt til andre og føl deg fram.
3. Det er viktig å vise til hvem du er og hvorfor du ringer. Gjerne vise til eventuelt utsendt brev eller en lokal sak som lokallag jobber med. Hør om de har tid til en liten samtale.
4. Skap deg et førsteinntrykk av personen du snakker med. Humor er ofte viktig. Hva er det potensielle medlemmet opptatt av?
5. Det er viktig å nevne at Norges Bondelag er en stor organisasjon i vekst og at jo flere vi er, jo sterkere står vi. Skal Bondelaget være en slagkraftig organisasjon, trenger vi mange medlemmer i ryggen.
6. Det er viktig å nevne betydningen av medlemsfordelene, og da avtalene med Gjensidige, Landkreditt og Agrol. Nevn også Bondelagets egne fordeler, spesielt veiledning på grunneierrettigheter og landbruksjuss. Totalt kan man spare mye på et medlemskap.
7. Husk at Bondebladet inngår i medlemskontingenten. Personlige medlemmer får dermed Bondebladet til halv pris (Et individuelt abonnement koster om lag kr 1.300,- i året, et personlig medlemskap koster kr 495,-/kr 750,-)
8. Gi et overslag over hva medlemskapet vil koste. Bruker regnemodellen på <http://www.bondelaget.no/medlemskontingent/category135.html>. Husk at nye medlemmer bare betaler kontingent fra innmeldingsdato og ut året. Innmeldte i perioden 1/11-31/12 betaler ikke medlemskontingent for denne perioden.
9. Mange ønsker å tenke over tilbudet om medlemskap. Husk å følge opp personen ved en seinere anledning. Avtal gjerne tidspunkt for en oppfølgingssamtale.
10. Ikke mist motet! Kanskje er det bare én av ti samtaler som gir positivt tilslag, det er likevel bra!

Aktuelt vervemateriell fra Norges Bondelag:

Vervemateriell kan lastes ned eller bestilles i nettbutikken. Se

<http://www.bondelaget.no/Nettbutikk/Medlem/>

Bestill en standspakke!

- Ferdig pakke til bruk ved medlemsverving på stands, møter og arrangement. Innhold:
- 10 stk Norges Bondelag – informasjonsbrosjyre
- 10 stk Innmeldingskort
- 30 stk Medlemsfordelene i Norges Bondelag
- 20 stk Norges Bondelag oppnår resultater
- 30 stk Visittkort for SMS-verving (3 ark).
- Banner om medlemskap og medlemsfordeler kan lånes fra fylkeskontoret.

Argumentesamlinger:

Norges Bondelag oppnår resultater! gir en kortfattet oversikt over hva Norges Bondelag har oppnådd i ulike saker den siste tiden.

Måltrettet informasjonsmateriell - det vil utarbeides faktaark/verveark for de ulike produksjonene, eks: *Dette har Bondelaget oppnådd for mjølkebonden*. Materiellet blir tilgjengelig i nettbutikken.

For mer kunnskapsmateriell, se: <http://www.bondelaget.no/Nettbutikk/Kunnskapsmatriell/>

Trenger dere vervemateriell? Last ned eller bestill vervemateriell på våre nettsider:

<http://www.bondelaget.no/Nettbutikk/Medlem/>

Kontaktpersoner medlemsverving:

- Brita Skallerud. brita@online.no. Mobil: 924 57 780
- Andreas Lunder: andreas.lunder@bondelaget.no. Telefon: 22 05 45 68



Man kan ikke henge på gjerdet når bygdas uorganiserte bønder skal verves. Foto:Mats Olsen