KLUBBADMINS HUSKELISTE

2022-23 SESONGEN

NBF

BRIDGEVETTREGLER

1. Hils på motstanderne dine når de kommer til bordet og presenter deg for nye spillere.

2. Takk når blindemann kommer ned, og ønsk spillefører lykke til.

3. Verdsett alltid at makker gjør sitt beste for deg.

4. Be turneringsleder om hjelp dersom noe ureglementert skjer.

5. La meldingene ligge til det er spilt ut fordekt.

6. Pass på at motparten får med seg alerteringer, og forklar nøyaktig når du blir spurt.

7. Hjelp de som er mindre rutinerte. Vær heller stolt av å få til et godt spill mot gode spillere.

8. Men vent til du blir spurt før du gir råd. Selv om du mener det vel, kan det blioppfattet som krittikk.

9. Ring en venn. Mangler du makker en dag, er det garantert noen som blir glad om du spør dem.

Spill godt med spillevett

Innholdsfortegnelse

Markedsføring i praksis..... s. 4

Sosiale medier.....s.5
Presse - avis, radio, tv.....s.6
Promo-materiell.....s.7

Rekruttering..... s. 8

Rekruttering er investering.....s.8
Steg 1 - Markedsføring av klubben.....s.10
Steg 2 - Opplæring - Holde kurs.....s.11
Steg 3 - Ta vare på spillerne i etterkant av kurset.....s.13

Vær beredt..... s.15

Hva gjør vi når det kommer nye medlemmer og besøkende?.....s.15
Vær beredt-plakaten.....s.16
Vær beredt-plakaten: Utdyping av punktene.....s.17
Tenk over dette.....s.20

Huskeliste for sesongen..... s.21

Hvert halvår.....s.21
Hver måned.....s.22
Måned for måned.....s.23-33
Egne notater.....s.35-38

Markedsføring i praksis

Markedsføring er så enkelt som at vi prøver å få noen til å legge merke til oss, eller rettere sagt legge merke til budskapet vårt. Utfordringen ligger i at vi også ønsker at publikum skal forstå og like det vi sier.

Og veldig ofte vil vi også at de skal få lyst til å gjøre noe spesifikt når de ser, forstår og liker budskapet vårt. Det kan handle om en matbutikk som vil at folk skal kjøpe mer kneippbrød eller en restaurant som vil ha flere middagsgjester på onsdager.

For deg som klubbleder handler det kanskje om å få flere medlemmer, flere deltagere på kursene eller lignende. Uansett må du gjøre klubben din kjent for flere, og gi de lyst til å ta kontakt.

Hvordan du velger å gå fram for å få til dette avhenger veldig ofte av hvem du prøver å nå ut til.

Budskap, mål og målgruppe

Budskapet er essensen av hva du vil si, f.eks. at bridgeklubben arrangerer åpen dag førstkommende lørdag.

Målet er det du vil oppnå med budskapet, f.eks. å få flere medlemmer.

Målgruppen handler om hvem du prøver å nå ut til med budskapet, f.eks. kvinner mellom 30-60 år.

Det er viktig å definere målgruppen og prøve å kjenne målgruppen så godt som mulig. Hvem du ønsker å nå fram til med budskapet har mye å si for både hvordan du skal formulere budskapet og hvor du skal gå ut med budskapet for å «treffe dem».

Kanaler

Kanaler er alle former for medier og plattformer du kan gå ut med budskapet ditt i eller på. Det kan altså være en sosial media plattform, en avis, en radiokanal, en tv-kanal eller et offentlig rom som f.eks. oppslagstavlen på biblioteket.

Sosiale medier

Vi anbefaler alle klubber å ha en Facebook-side, og vær oppmerksom på at det er forskjell på grupper og sider.

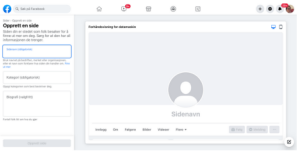
Med en Facebook-side kan du enkelt spre informasjon til medlemmer og potensielle medlemmer, du kan opprette arrangement og annonsere for kurs, kommunisere med medlemmene og følgerne dine og samle kontaktinformasjon på ett og samme sted.

Husk å bruke siden aktivt og hensiktsmessig:

- Ikke la det gå for lang tid mellom innleggene (helst ukentlige innlegg)
- Husk å be medlemmer om å følge/like siden
- Be medlemmer om å dele innlegg og invitere til arrangement på sine Facebook-profiler, spesielt når dere vil nå ut til ikke-medlemmer
- Pass på hva dere legger ut av opplysninger og bilder/videoer

Her er en kort bruksanvisning til hvordan du oppretter en side på Facebook:

1. Gå til "facebook.com/pages/create"
2. Klikk for å velge en "Kategori"
3. Fyll ut nødvendig informasjon
4. Klikk på "Opprett side"
5. Legg til en profil eller et forsidebilde om du vil, og klikk på "Lagre"



Merk: Hvem som helst kan opprette en side, men bare offisielle representanter kan opprette en side for organisasjoner, bedrifter, merkevarer eller offentlige personer.

Presse, avis, radio og tv

Ta kontakt med lokale nyhetsmedier!

Ikke vær redd for å sende ut pressemeldinger når dere arrangerer Bridgens Dag og andre arrangementer i klubben. Det er ingen garanti for at dere får besøk av en journalist når dere har sendt pressemelding, men sjansen er mye større for at noen kommer når de vet at noe skjer, enn om de ikke vet at noe skjer.

Vi har samlet tips og råd for hvordan dere fanger pressens oppmerksomhet og hvordan dere skriver gode pressemeldinger på www.bridgensdag.no, under «Pressekontakt».

Promo-materiell

Heng opp plakater og del ut flyers i lokalmiljøet!

Det er en enkel og billig måte å gjøre seg selv synlig på, og det er en flott sjanse til å møte folk ansikt-til-ansikt.

Promo-materiell er i tillegg viktig å tenke på når dere arrangerer stand – vis dem hvem som står der!

Tenk i tillegg over at dere kan stå på stand selv om det ikke er Bridgens Dag eller Åpen Dag. Kanskje arrangeres det senterdager på kjøpesenteret eller har stedet du bor på en egen markedsdag eller lignende? Sjekk opp muligheten for å ha en stand eller utdeling av flyers på arrangementer av denne typen, hvis dere ikke gjør dette allerede.

Og husk å alltid ha "øynene på ballen": Ikke glem hva dere ønsket å oppnå med markedsføringen!

REKRUTTERING

Rekruttering er investering

Rekruttering til bridgeklubben er en kontinuerlig prosess og kan ikke gjøres av kun én person, men én må ta hovedansvaret og sørge for at ting blir gjort.

Det er også viktig at det er enighet i klubben om at det skal rekrutteres nye medlemmer og at alle er innforstått med hva dette innebærer av planlegging, oppfølging og tilrettelegging.

Rekrutteringsprosessen kan deles inn i 3 steg og alle stegene er like viktige.

Klubben må ha et bevisst forhold til alle stegene i rekrutteringsprosessen for å lykkes. Venter man for lenge, eller lar være å utføre noen av punktene, så faller korthuset sammen.

Å få klubben til å vokse krever innsats, men husk at belønningen er verdt det!

Tenk på rekrutteringen som en investering. Når dere får nye medlemmer investerer dere både i klubbens fremtid og ikke minst, klubbens økonomi.

Se på dette regnestykket: 8 spillere x 50,- kr per spillekveld x 40 spillekvelder = 16 000,- kr i året.

Dere kan gjøre mye bra og gøy for 16 000,- kroner ekstra i året!

Poenget er at mer penger i kassa gir mer muligheter, motivasjon og moro for hele klubben.

Ta grep nå

Snakk sammen, finn ut hva dere må gjøre og hva dere trenger for å få gjennomføre det dere kommer fram til.

Legg en god plan for gjennomføringen

Bestem hvem som skal gjøre hva og tenk over hvem som egner seg til hva når dere fordeler og utnevner oppgaver og roller.

Vær villig til å hjelpe, støtte og motivere hverandre

Alle kan gå litt lei, kanskje trenger vedkommende en hyggelig oppmuntring?

Alle kan få dårlig tid, kanskje blir ting løst/gjort i tide hvis vedkommende får en hjelpende hånd?

Alle kan bli syke, kanskje er det bedre om en annen tar over oppgaven, midlertidig eller permanent?

Alle kan oppleve at hverdagens mas, jobbstress og livet kommer i veien når man gjør ting på frivillig basis. Ta hensyn, vis forståelse og samarbeid!

Ta gjerne kontakt med marianne@bridge.no / 90789070 om du ønsker en prat om hvordan dere kan gripe fatt i rekrutteringen eller enkeltoppgaver i din klubb.

Jo flere vi er sammen!

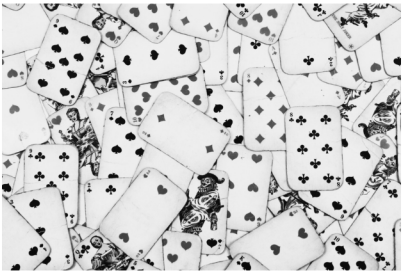
3 VIKTIGE STEG

STEG 1 - MARKEDSFØRING AV KLUBBEN

Markedsføring av klubben, og klubbens tilbud, er helt nødvendig for rekruttering til klubben. Og ja, det krever litt innsats og tid, men det er så absolutt verdt det.

1. Ingen begynner med noe de aldri har hørt om!
    - Dere må ut og fortelle folk hva bridge er.
2. Ingen melder seg inn i en klubb de ikke vet at finnes!
    - Dere må ut og fortelle folk hvor dere er, når de kan komme og møte dere og hvor mye gøy de kan være med på hos dere.
3. Ingen vil være med i en klubb de ikke føler seg velkommen i!
    - Dere må sørge for at besøkende får et godt inntrykk av miljø, arbeid og aktiviteter.

Husk å tenke nøye igjennom hvem dere vil nå ut til: Ungdom og barn? Tidligere spillere? Kun menn?



STEG 2 - OPPLÆRING: HOLDE KURS

Nye medlemmer er ofte også nye spillere, og de både ønsker og fortjener god opplæring, slik at de får lyst til å fortsette medlemskapet!

1. Ingen vil være med og spille noe de ikke kan reglene til!
    - Dere må kunne tilby opplæring og kurs, enten i klubben eller i en klubb dere samarbeider med om kursvirksomhet.
2. Ingen fortsetter med noe de ikke mestrer!
    - Det tar tid å lære og bli god i bridge, derfor trenger nybegynnere oppfølging og utvikling.

Tenk på disse tingene når dere planlegger kurs:

- Kursdeltakere: Hvem skal delta på kurset?
    - Trengs det tilrettelegging på noen måte for den spesifikke gruppen av kursdeltakere?
- Kursholder: Hvem skal lede kurset og opplæringen?
    - En god kursholder er alfa og omega for å få et godt kurs.
    - Pass på at dere ikke alltid bare bruker den ene – sørg for å lære opp flere, både fordi det er fint å ha en som kan steppe inn ved sykdom o.l. og fordi ulike personer kan matche med ulike grupper.
- Bestem form og varighet på opplæringen
    - Hvor mange sesjoner passer deltakere og kursholdere?
    - Helg eller hverdag?
    - Dagtid eller kveldstid?
    - Fysisk fremmøte eller online?

- Dere trenger gode hjelpere: Tenk om det kommer veldig mange eller veldig få til kurset?
    - En hjelper ved hvert bord sikrer ro, trygghet og et godt læringsmiljø
    - Pass på at dere kan fylle bordene til spilletrening/har bord, stoler og utstyr nok til alle til spilletrening
    - Husk å gi hjelperne opplæring i hvordan de opptrer på bridgekurs

Smisk er bedre enn pisk, heter det.

Tålmodighet er en dyd!

Husk at kua har vært kalv!

STEG 3 - OPPFØLGING ETTER ENDT KURS

Dere har investert mye tid, penger og folk i å få tak i kursdeltakere.
Ta vare på den investeringen!

For å si det rett ut: Det ville være helt idiotisk å legge ned masse tid og innsats på å få folk til å komme på og gjennomføre kurs hvis dere ikke vil beholde de som spillere/medlemmer i etterkant av kurset!

Hvordan skal dere ta vare på investeringen?
Ta vare på kursdeltakerne, se på de som avkastningen av investeringen.

Følg opp kursdeltakerne i etterkant av kurset!

Det er viktig å huske på:

- Rett etter kurs er kursdeltakerne ivrige, glade, og klare for å spille mer bridge, men de føler seg også usikre (på meldinger, spill, motspill når ikke kortene er direkte tilpasset dagens leksjon osv.)
- Det er MYE å huske på, og det tar tid å sortere alle tankene. De blir slitne! De kan, blant annet, føle seg dumme, være redde for "å være i veien" eller tro at folk ikke har lyst til å spille med dem fordi de er "så dårlige" – så ta hensyn!

Tenk også på hvordan dere kan tilrettelegge for de nye i den første tiden etter kurset:

- Kanskje skal de spille i egen pulje i en periode?
- Bør de få spille med en veileder som kan hjelpe?
- Kanskje dere skal ha en slags fadderordning?

Snakk om dette i klubben, og legg en plan!
Det som er helt sikkert, er at det er nå all jobben skal betale seg.
Ikke slurv med dette siste, og meget viktige, punktet!

Jobb med klubbmiljøet!

Det er vanskelig å komme inn som ny i et allerede etablert miljø.

Hvordan skal klubben være for at de nye medlemmene skal trives? Hvilke grep bør dere ta for å skape trivsel for alle? Bruk «Vær beredt på nye medlemmer»-plakaten og være like modige som tålmodige!

HUSK HVORFOR DERE STARTET MED REKRUTTERINGEN!

Veien fra kursdeltaker til klubbmedlem er enklere med god støtte.

VÆR BEREDT!

Hva gjør vi når det kommer nye spillere/medlemmer til klubben?

Takket være arrangement og tiltak som Bridgens Dag og Bridge For Alle er det en økende interesse for bridge, og en gledelig konsekvens av dette er at flere vil spille bridge og være medlem av en bridgeklubb.

Det gjelder å være forberedt, slik at dere ikke blir tatt på senga om det plutselig kommer nye spillere til klubben!

Se for dere følgende situasjoner:

1. En spiller på jobbreise dukker opp og ønsker å spille en enkeltkveld.
2. Far, med datter på 12 år, tropper opp uanmeldt og ønsker å spille/lære å spille. Ingen av dem har gått bridgekurs eller lært bridge på annen måte før.
3. Ukjent ansikt som møter opp 15 minutter før spillekvelden starter. Personen er pensjonist og har spilt bridge for 20 år siden, men husker ikke så mye av det nå, men vil gjerne ta opp igjen den gamle hobbyen.
4. Nytt medlem kommer til klubben for første gang. Personen er nybegynner som har gått bridgekurs, men har aldri deltatt på spillekveld før og ønsker å spille med grønt systemkort.

Felles for alle situasjonene:
Uansett hvem som kommer, personen må føle seg velkommen!

VÆR BEREDT - PLAKATEN

1. Vær bevisst på hvordan nye tas imot
2. Lag klubbregler for trivsel og miljø
3. Bestem og planlegg et opplegg for opplæring
4. Bestem hvem som skal ta seg av servering
5. Bestem hvem som skal ta seg av opprydding
6. Velkomstverter og -vertinner
7. Bridgeverter og -vertinner

Husk at bridge skal være for alle!

Utdypning av punktene:

- **Vær bevisst på hvordan nye tas imot:**
  - Er vi åpne, inkluderende og tålmodige?
- **Lag klubbregler for trivsel og miljø som henges opp i lokalet:**
  - Å snakke sammen om hvordan dere ønsker å ha det er lurt – også når man er godt voksne folk og/eller har spilt sammen lenge.
  - Sørger for at alle passer litt ekstra på sin egen oppførsel.
- **Bestem et opplegg for opplæring:**
  - Arrangerer vi bridgekurs?
  - Hvis ja; har vi mange nok bridgelærere, og har vi kontroll på når vi burde utdanne flere?
  - Hvis nei: Kan vi samarbeide med en klubb i nærheten som har flere ressurser på dette området eller henviser vi de til NBF?
  - Tilbyr vi oppfriskning på bridgekunnskap til de som ikke har spilt på en stund?
  - Har vi jevnlig gjennomgang av enkle bridgeregler i fellesskap? F.eks. annonsering av åpningsmeldinger, bruk av stopp-lapp, hvorfor tilkaller vi turneringsleder osv.
  - Vet alle medlemmer hva grønt systemkort innebærer?
- **Bestem et opplegg for servering:**
  - Hva slags servering skal vi ha? F.eks. fast meny, med naturlige unntak for julefest o.l. eller forskjellig hver gang?
  - Hva skal budsjettet være?
  - Hvem gjør innkjøpene?
  - Hvem koker kaffe og tevann?
  - Hvem setter frem mineralvann/brus?
  - Hvem koker pølser, steker vafler og lignende?
  - TIPS: Det er mest rettferdig, om dette går på rundgang

- **Bestem hvem som skal ta seg av opprydding:**
  - Rydde spillutstyr
  - Rydde kopper og lignende
  - Sette inn i og på oppvaskmaskin
  - Slukke og låse
  - TIPS: Det er mest rettferdig, om dette går på rundgang
- **Velkomstverter/-vertinner (1 eller 2 makkerpar per gang):**
  - Ønsker velkommen når spillerne/medlemmene kommer
  - Tar spesielt godt imot nye medlemmer/gjester (se egen liste)
- **Bridgeverter/-vertinner (1 eller 2 makkerpar per gang):**
  - Sørger for at spillere som kommer alene får makker (en står over eller man spiller som 3-mannspar)
  - Parten som ikke spiller som makker kan f.eks. hjelpe til med serveringen
  - Det er viktig at denne oppgaven går på rundgang

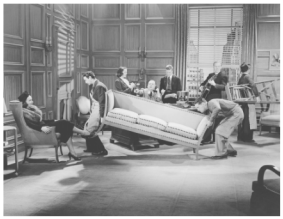
Hva bør velkomstverten/-vertinnen gjøre for nye medlemmer:

- **Vis gjesten/det nye medlemmet rundt i klubben:**
  - Hvor er kjøkkenet?
  - Hvor er toalettet?
  - Hvor kan jeg henge jakken min?
- **Informer gjesten/det nye medlemmet om hvordan dere gjør ting i klubben deres:**
  - Hvordan betaler man for spillekvelden?
  - Koster det noe for kaffen? Henter jeg mat selv eller blir det servert?
  - Skal alle delta i oppryddingen eller går det på rundgang?
  - Kan jeg/må jeg gå når bordet mitt er ferdigspilt?
  - Når har vi spillekvelder/klubbkvelder?

- **Presentere det nye medlemmet/den besøkende for de andre:**
  - Hva heter vedkommende?
  - Hvor er vedkommende når det kommer til spillenivå?
- **Inviter besøkende tilbake:**
  - Fikk vi kontaktinformasjonen til den besøkende?
  - Fortalte vi når vi skal møtes neste gang?
- **Være oppdatert på følgende:**
  - Tilbyr klubben bridgekurs?
  - Når er neste bridgekurs?
  - Hvis klubben ikke tilbyr kurs, hvor kan vedkommende i så fall henvende seg?

Å hilse går aldri av moten

Uten mat og drikke,
duger helten ikke



Det er enklere
å gjøre ting sammen, enn alene

Tenk over dette:

- **SI HEI!**
  - Det betyr mye å bli møtt av et smil, også for eksisterende medlemmer og gamle ringrever.
- **HILS PÅ HVERANDRE RUNDT BORDET!**
  - Dette oppfordrer til respekt og inkludering.
- **RESPEKTER HVERANDRES SPILLERNIVÅ!**
  - Grønt systemkort skal følges.
  - Prøv å hjelpe istedenfor å irettesette – da øker lysten til å lære.
- **HUSK AT KUA HAR VÆRT KALV!**
  - Det er ikke alltid så lett å være ny, og mange er usikre – sørg for å gjøre folk tryggere, ikke mer usikre!
- **GODE RAMMER GJØR SPILLINGEN MORSOMMERE!**
  - Turneringsopplegg tilpasset spillerne.
  - Spill starter og slutter til planlagt tid: Avklar tiltak: For eksempel at nye spiller et spill mindre i runden, hvis det drar ut på tiden så spiller vi ikke siste runde og lignende.
  - Vær forberedt dersom spillere må gå tidlig/ikke kan bli lenger enn estimert spilletid: Finn ut hvordan dette paret får oversitt i siste runde.
  - Spill handikapturnering så ofte dere kan. Sluttresultatet bør legges ut som både scratch og handikap.
  - Sørg for å ha en form for makkergaranti: Tiltaket tilrettelegger for nye spillere og spillere som er midlertidig uten makker, og kan gjerne gå på rundgang.
  - En turneringsleder som møter henvendelser på en god måte: «Hvordan kan jeg hjelpe dere?» vs «Hva er galt her da?»

HVERT HALVÅR

- [ ] Skriv ut medlemsliste og ta med i klubben. Be medlemmene sjekke at informasjonen er korrekt.
- [ ] Lag en aktivitetsplan for sesongen, inkludert klubbturneringer, markedsføring av klubben og inntektsbringende aktiviteter.
- [ ] Opplæringsplan i klubben: Ønsker dere å utdanne flere turneringsledere og/eller bridgelærere?
- [ ] Vurder klubbens behov for oppfriskning av enkle regler og/eller temaleksjoner.
- [ ] **Kasserer:** Vurder om klubben skal skaffe et Vipps-nummer, dersom dere ikke allerede har dette.
- [ ] **Kasserer:** Registrer klubben som grasrotmottaker/ grasrotkampanje for å få nye grasrotgivere.

Tips for september + januar

Ta følgende punkter opp til vurdering:

- Facebook-side, dersom dere ikke allerede har dette
- Bridgevert/-vertinne, dersom dere ikke allerede har dette

HVER MÅNED

- [ ] Informer om aktuelle turneringer (sjekk kretsens og NBFs nettsider) og gi skryt for gode prestasjoner.
- [ ] Sjekk aktivitetsplanen og gjennomfør de aktivitetene styret har planlagt denne måneden.
- [ ] Tenk over om det er en passende måned å arrangere åpen dag, dele ut flyers eller ha stand på et lokalt arrangement.
- [ ] **Kasserer:** Ca. 20. hver måned: Sjekk i KlubbAdmin at fakturagrunnlag for serviceavgift og/eller medlemskontingent er korrekt.

Generelt tips - vurderes med jevne mellomrom

Klubbmiljø: Stikk fingeren i jorda og ta en seriøs vurdering av trivsel og klubbmiljø! Er det noe vi kan gjøre bedre? Eller noe vi kan bli flinkere til å gjøre? HUSK PÅ: Det at ingen sier ifra betyr ikke nødvendigvis at alt er bra.

OKTOBER

- [ ] Påmelding og promotering for NM Klubblag (FRIST 8. oktober), SM og KM.
- [ ] Påmelding av klubben til MP-treff og HCP-simultan.
- [ ] Påmelding til online kurs for kretsturneringsledere.
- [ ] Gjennomfør nybegynnerkurs og planlegg oppfølging av deltagerne fremover.
- [ ] Organiser festkomité for planlegging av juleavslutning/julebord.

Tips for måneden

Lag en plan for hvordan dere skal ta imot nye spillere, hvis dere ikke gjorde dette i august/september. Bruk Vær Beredt-plakaten som rettesnor.

NOVEMBER

NB! Søknadsfristen for Aktivitetsstøtte (til barne- og ungdomsarbeid) er 15. november.
OBS! Kun kretsleddet som kan søke.

Start valgkomiteen: Sjekk hvem i styret som ønsker gjenvalg, og informer komiteen om hva slags kompetanse det er behov for.

HUSK: Gi tydelig beskjed til medlemmene at det er på tide å betale medlemskontingent for neste år.

Kasserer: Send ut faktura/Vipps-krav på medlemskontingent for neste års medlemskap.

Tips for måneden

HUSK ordningen for introduksjonsmedlemmer:
I-medlemmer får redusert kontingenten til 100,- kr per år.
Gjelder innmeldingsåret og påfølgende år.

DESEMBER

- [ ] Gjennomfør MP-treff/HCP-simultanturnering og del ut premier på neste klubbkveld.
- [ ] Arranger julebord/-avslutning. Del ut mesternåler og gi oppmerksomhet til alle som fortjener det.
- [ ] Avhold styremøte og vedta budsjett for det kommende året.
- [ ] Begynn arbeidet med klubbens årsberetning. Be gjerne medlemmene om å bidra med sine resultater.
- [ ] Sjekk terminliste for vårsesongen, og oppdater om nødvendig.
- [ ] Meld på klubben til simultanturneringer i vårsesongen. Sjekk at kortfilmottaker er korrekt.
- [ ] Meld ut alle som ikke har betalt kontingent innen 31.desember, men meld de inn igjen så snart de har betalt.

Tips for måneden

NB! Juniorer (i 2023: født 1998 eller senere), betaler sin kontingent direkte til NBF, på Vipps #709574

JANUAR

- [ ] Informer medlemmene om hvilke aktiviteter styret har planlagt denne sesongen, og hvordan medlemmene forventes å medvirke i disse.
- [ ] Markedsfør vårens kurs og aktiviteter.
- [ ] Informer om NM for damelag og NM for veteranlag, og husk rekruttpulje i NM damelag.
- [ ] Varsle om tidspunkt for årsmøtet (14 dagers frist) og frist for å komme med forslag (7 dager).
- [ ] **HUSK!** Siste frist for å oppdatere medlemsregisteret er 15. januar. Sjekk eventuelle hovedmedlemskap. Meld endringer til NBF.
- [ ] **Kasserer:** Fullfør årsregnskap og send til revisor.

Tips for måneden

Ta med en venn! Tidligere medlemmer ligger i KlubbAdmin, inviter en eller flere tilbake for å få fart i bridgegleden igjen.

FEBRUAR

- [ ] Stimuler klubbens medlemmer til å danne et lag til NM damelag/rekruttpulje NM damelag og/eller NM veteranlag (11.-12. mars).
- [ ] Send ut en påminnelse om siste frist for fremming av forslag til årsmøtet.
- [ ] Varsle valgkomiteen om at de må ferdigstille sitt arbeid.
- [ ] Gjennomfør årsmøte.

Tips for måneden

- Planlegger klubben barne- og ungdomsarbeid? Da kan dere søke Frifond Barn & Unge. Søknader behandles fortløpende.
- Tenk re-rekruttering i tillegg til rekruttering.
- Er det karnival- eller fastelavensaktiviteter i området der det passer å ha stand eller dele ut flyers?

MARS

- [ ] Oppdater styrets sammensetning og kontaktinfo i Brønnøysundregisteret og i KlubbAdmin.
- [ ] Gi ny kasserer tilgang til bankkonto, nettbank etc.
- [ ] Sørg for god og grundig overføring/overlevering av kompetanse mellom det forrige og det nye styret.
- [ ] Planlegg, og gjennomfør, styremøte med det nye styret.
- [ ] Publiser underskrevet protokoll fra årsmøtet på klubbens hjemmesider, og send en en kopi til kretsen.
- [ ] **Styret:** Vurder om det er spesifikke saker som aktivt skal stemmes på ved Kretstinget, og finn delegater fra klubben.

Tips for måneden

Tenk over om det er på tide med en åpen dag i klubben eller arrangeres det kanskje påskemarked i klubbens nærhet der dere kan ha stand?

APRIL

- [ ] Del ut nye mesternåler med pomp og prakt.
- [ ] Gå igjennom klubbens utstyr og vurder behovet for innkjøp av mer/nytt utstyr til høstsesongen.
- [ ] Planlegg sommeravslutning/-fest og tenk over om det er noen som fortjener litt ekstra oppmerksomhet.
- [ ] Vurder om det er noen i klubben som fortjener en nominasjon til Årets Bridgeildsjel.
- [ ] Planlegg eventuell sommerbridge og oppdater oversikten i KlubbAdmin. Send invitasjoner til klubber i nærheten.

Tips for måneden

TIL DERE MED JUNIORSPILLERE: Informer klubbens juniorspillere om at Juniorfondets søknadsfrist er 15. mai.

MAI

- [ ] Start planleggingen av klubbens aktivitet/arrangement på Bridgens Dag (i midten av september.
- [ ] Gjennomfør sommerfest/-avslutning. Gi en ekstra takk og oppmerksomhet til de som har stått litt ekstra.
- [ ] Informer medlemmer om sommerens bridgeaktiviteter og spesielt Bridgefestivalen.
- [ ] **Styret:** Evaluere foregående sesong. Vurder særlig om det er tiltak man kan gjøre for å bedre trivsel i klubben og rekruttere nye medlemmer
- [ ] **Kasserer:** Søk momskompensasjon og send revidert regnskap til helge@viego.no.

Tips for måneden

HUSK: Det er ikke uvanlig å oppleve frafall, særlig nye medlemmer, etter lange opphold i spillingen. Kanskje kan dere ha online klubbkveld/spill eller bare et møte under sommermånedene?

JUNI & JULI

- [ ] Sommerferie i klubben? Arrangeres det sommerbridge hos dere eller i nærheten? Hold medlemmene informert.
- [ ] Blir det lange opphold mellom hvert spill i sommermånedene? Vurder å ha spilling online, særlig for nye medlemmer.
- [ ] Planlegge tur med klubben til Norsk Bridgefestival?

Tips for måneden

- Det er aldri for tidlig å tenke på Bridgens Dag.
- Det er aldri feil å dele ut noen flyers, ha stand på et sommermarked eller lignende - hvis klubben har interesse, ressurser og kapasitet til dette i sommermånedene.

AUGUST

- [ ] Skriv ut medlemsliste fra KlubbAdmin, og sjekk med medlemmene at informasjonen stemmer.
- [ ] Sjekk klubbens hjemmesider og sørg for at informasjonen stemmer.
- [ ] Lag terminliste for den kommende sesongen og publiser denne på hjemmesiden.
- [ ] Informer nye, eksisterende og tidligere medlemmer om klubbens spilling.
- [ ] Planlegg krets-/forbundsturnering for sesongen. Send ut invitasjoner/info. Legges ut i NBFs turneringsmodul.
- [ ] Planlegg nybegynnerkurs og andre kursaktiviteter dere ønsker å arrangere i den kommende sesongen.
- [ ] Lag en plan for hvordan dere skal ta imot nye spillere. Bruk Vær Beredt-plakaten som rettesnor.
- [ ] Gjennomfør siste planleggingsmøte før Bridgens Dag.

Tips for måneden

TIL DERE MED JUNIORSPILLERE: Send ut informasjon om at Juniorfondets søknadsfrist er 15. september.

SEPTEMBER

- [ ] Informer om hvilke aktiviteter styret har planlagt denne sesongen, og hvordan medlemmene forventes å medvirke i disse.
- [ ] Markedsfør høstens kurs og aktiviteter i samarbeid med markedsansvarlig
- [ ] Påmelding og promotering til NM Klubb, SM og KM.
- [ ] Påmelding av klubben til høstens simultanturneringer. Sjekk at kortfilmottaker er korrekt.
- [ ] Del ut mesternåler med pomp og prakt.
- [ ] Gjennomfør en aktivitet eller et arrangement på Bridgens Dag.
- [ ] Lag en plan for sesongens styremøter. Bestem gjerne et fast tidspunkt for hver måned.

Tips for måneden

HUSK: Fristen for påmelding til NM Klubblag 1.runde er tidlig i oktober. Stimuler til dannelse av lag til NM klubblag.

NORSK BRIDGEFORBUND INVITERER TIL

NM DAMELAG REKRUTTPULJE

OPP TIL RUTERNÅL • 11.-12 MARS 2023 •
7 KAMPER Á 7 SPILL • REISEFORDELINGSKASSE

Påmeldingsavgift: kr 1000,- pr. lag
Sted: Scandic Lillehammer Hotell
Bookingkode: Kommer!

Lagene kan ha spillende kaptein som ikke fyller kriteriene.
www.bridge.no

Egne notater

Egne notater

Egne notater

Egne notater

NBF

Norsk Bridgeforbund

Sognsveien 75A, 0855 OSLO

Tlf: 47 47 94 00

E-post: bridge@bridge.no

www.bridge.no

www.bridgensdag.no

www.juniorbridge.no

Org.nr.: 938 579 407

Generalsekretær: allan.livgard@bridge.no

Fagsjef turneringer: harald.berre.skjaran@bridge.no

Kommunikasjonsansvarlig: ina.holmgren.johansen@bridge.no

Konsulent rekruttering: marianne.harding@bridge.no

NBF