

# Start to Swim, Start to Run, Start to Tennis, Start to Golf ...

## Onderzoek naar het profiel van deelnemers aan 'start-to'-activiteiten

*De 'start-to'-initiatieven schieten als paddenstoelen uit de grond en geven duizenden mensen dat ene duwtje in de rug dat ze nodig hadden om te beginnen sporten. Het zijn hoogopgeleide vrouwen tussen 26 en 55 jaar met inwonende kinderen die het liefst in groep sporten en aan hun gewicht willen werken. Dat blijkt uit een onderzoek naar de deelnemers van allerlei 'start-to'-programma's. Dat is natuurlijk slechts een gemiddelde... want uit de resultaten valt heel wat te leren om als organisator efficiënter te organiseren en communiceren.*

In het voorjaar van 2012 werkte ISB mee aan een onderzoek bij de deelnemers en organisatoren van 'start-to'-initiatieven. Een student communicatiewetenschappen van de UGent voerde het onderzoek uit als masterproef en had twee doelstellingen voor ogen. Enerzijds ging hij na wat het profiel is van deelnemers van 'start-to'-initiatieven en wat hun motieven en drijfveren zijn om deel te nemen. Anderzijds onderzocht hij hoe deelnemers momenteel bereikt worden en hoe zij bereikt wensen en kunnen worden door aanbieders van initiatieven. De resultaten van het onderzoek kunnen door elke aanbieder in de toe-

komst gebruikt worden om potentiële deelnemers nog beter warm te maken om zich in te schrijven voor 'Start to Swim'. Wij zetten voor u de belangrijkste conclusies op een rijtje.

*Moedig je deelnemers aan om familie en vrienden aan te spreken, want mond-aan-mondreclame is doorslaggevend*

### De aanpak

Het onderzoek bestond uit een kwalitatief gedeelte, ingevuld door interviews bij overkoepelende sportfederaties zoals ISB en organisatoren en trainers van

'start-to'-initiatieven. Daarnaast was er een kwantitatief gedeelte waarvoor een 450-tal deelnemers een enquête invulden. In totaal werden 447 deelnemers bevestigd, waarvan 107 zwemmers, 136 lopers, 117 tennissers en 87 golfers. Er werd voor de initiatieven 'Start to Run', 'Start to Swim', 'Start to Tennis' en 'Start to Golf' gekozen omdat deze initiatieven als 'best practices' worden aanzien. Ze kunnen immers rekenen op sterke steun van een overkoepelende Vlaamse sportfederatie of organisatie, trekken een relatief groot aantal deelnemers aan en worden georganiseerd op een groot aantal plaatsen verspreid over Vlaanderen.

Op basis van de gegevens van ISB, de Vlaamse Atletiekliga (VAL) en de Vlaamse Tennisvereniging (VTV) werden een aantal clubs, sportdiensten en zwembaden geselecteerd die 'start-to'-lessenreeksen aanbieden. Vervolgens werden deze aanbieders gecontacteerd met de vraag of zij bereid waren enkele minuten van de lestijd te spenderen aan het invullen van een vragenlijst door de deelnemers. De verschillende initiatieven werden geselecteerd op basis van hun 'start-to'-activiteit, het aantal deelnemers en de geografische ligging. Er werd gekozen om per sporttak langs te gaan bij minstens vijf aanbieders, verspreid over de provincie Oost-Vlaanderen. De zwemmers werden



Start to Swim in Lebbeke: het sociaal contact is voor veel mensen een belangrijke reden om deel te nemen aan een 'start-to'-initiatief

bevraagd tijdens een van hun Start-to-Swimlessen in de zwembaden van Wachtebeke, Lebbeke, Aalst, Oudenaarde, Beveren, Wetteren en Merelbeke.

### Een profiel van de deelnemers

Vooral vrouwen nemen deel aan 'start-to'-programma's, enkel bij 'Start to Golf' ligt de verhouding omgekeerd. Driekwart van de deelnemers aan 'start-to'-initiatieven is tussen de 26 en 55 jaar oud, de meeste deelnemers zijn hoogopgeleid en hebben kinderen die bij hen inwonen. 'Start to Swim' en 'Start to Golf' trekken een iets ouder publiek aan dan 'Start to Run' en 'Start to Tennis'.

Ongeveer de helft van de deelnemers aan 'start-to'-initiatieven was van tevoren nog niet bewust bezig met een gezonde en actieve levensstijl. Voor de meeste deelnemers betekende de organisatie van een 'start-to'-initiatief een duwtje in de rug om te starten met sporten. Bovendien maakt 'start to...' het voor hen ook gemakkelijker om regelmatig te sporten. Bijna iedereen die de stap zette om te starten met sporten, is van plan om dat te blijven doen na afloop van het 'start to...'-programma. Het merendeel van de huidige deelnemers is tevreden over het programma waaraan hij deelnam.

De meeste deelnemers zien 'start to...' als een ontspannende vrijetijdsactiviteit. Kunnen deelnemen aan wedstrijden is voor de meeste mensen geen doorslaggevende reden om zich in te

schrijven. Deelnemers sporten om hun conditie, gewicht en gezondheid te verbeteren. Voor vrouwen zijn deze fysieke drijfveren nog belangrijker dan voor mannen. Deelnemers aan 'Start to Run' hechten hier in vergelijking met de andere drie sporten het meeste belang aan, deelnemers aan 'Start to Golf' het minste. Typisch voor 'start-to'-initiatieven is het laagdrempelige, recreatieve karakter. Hieraan mag in de toekomst nog meer aandacht besteed worden. Sport toegankelijk maken voor iedereen en dit ook zo communiceren naar potentiële deelnemers kan nog meer mensen overtuigen dat sporten een gezonde vrijetijdsactiviteit is waaraan ook zij kunnen deelnemen. Terwijl clubsport eerder prestatiegericht is, moeten 'start-to'-programma's vandaag veeleer een alternatief zijn voor mensen die op een recreatieve manier willen sporten.

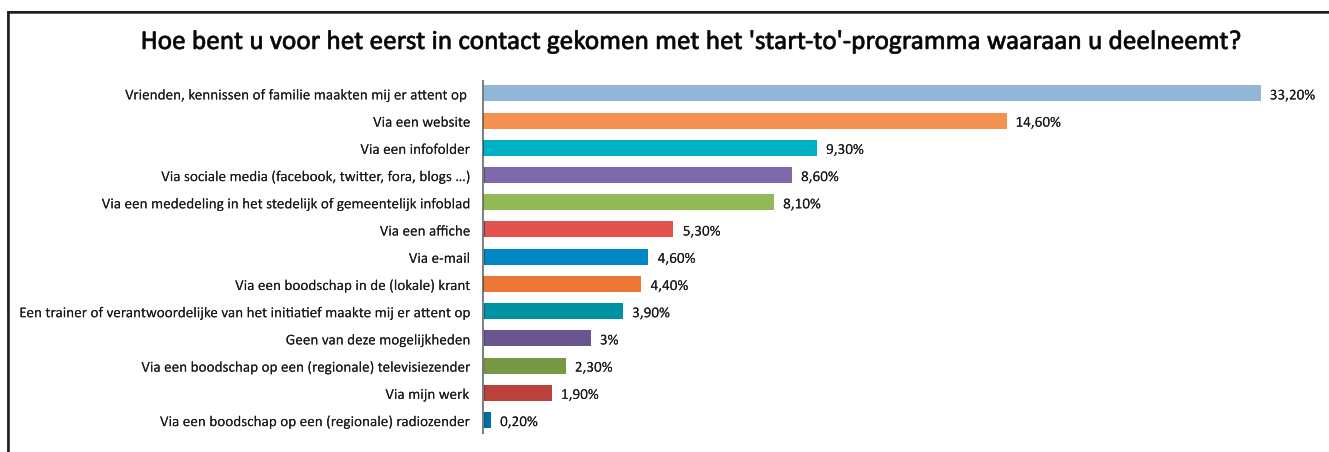
Een aantal factoren bepaalt of deelnemers zichzelf in staat achten om hun programma af te werken. Zo moeten deelnemers de trainingen in de eerste plaats aangenaam vinden, moeten zij er tijd voor kunnen vrijmaken en willen zij zich welkom voelen in de groep. Op de vierde en vijfde plaats komen het beschikken over voldoende doorzettingsvermogen en het opbrengen van motivatie om te trainen. Dat het groepsaspect belangrijk is, blijkt ook uit het feit dat zo'n 60% van de deelnemers liever in groep sport dan alleen en dat sociaal contact voor veel mensen ook een belangrijke reden is om deel te nemen. Inspelen op dit groepsaspect kan dan ook een interessante piste zijn om in de toekomst te bewandelen.

Daarnaast kan het tijdstip van de trainingen het beste aangepast worden aan de noden van de deelnemers.

Voor het merendeel van de deelnemers vormt de prijs van hun 'start-to'-programma geen drempel. De meeste deelnemers zijn dan ook tevreden over de deelnameprijs. 40% van de deelnemers ontvangt echter wel een financiële tegemoetkoming voor de deelnameprijs, van de mutualiteit, werkgever of stad of gemeente. Deze groep is toch significant meer tevreden over de deelnameprijs van het programma dan deelnemers die geen tegemoetkoming krijgen. Bovendien vormt de deelnameprijs voor deelnemers die een financiële tegemoetkoming krijgen een minder grote drempel om hun programma af te werken. Wanneer we hierbij ook rekening houden met het feit dat het merendeel van de huidige deelnemers van 'start-to'-initiatieven werkt en dus waarschijnlijk over een voldoende groot inkomen beschikt om een aandeel van het inkomen te besteden aan sport en vrije tijd, lijkt het toch belangrijk om de kostprijs van 'start-to'-programma's democratisch te houden. Mutualiteiten, bedrijven, steden en gemeenten moeten daarom ook blijvend aangemoedigd worden om een tegemoetkoming in de deelnameprijs te voorzien.

### Communicatie

Een derde van de bevroegde sporters kwam voor het eerst in contact met 'start to...' omdat vrienden, kennissen of familie er hen attent op maakten.



figuur 1: Hoe kwamen deelnemers in contact met 'start-to'-initiatieven?

Hoewel mond-aan-mondreclame iets lijkt waar je als organisator geen vat op hebt, kan je de huidige deelnemers wel aanmoedigen om reclame te maken voor het programma waaraan zij deelnemen. Je kan hen hiervoor ook de nodige informatie en promotiematerialen verschaffen. De lesgevers en organisatoren gelden als het visitekaartje voor een 'start-to'-programma en doen er goed aan om potentiële deelnemers persoonlijk aan te spreken en hen uit te nodigen voor een training.

Ook online, via een website of sociale media, kwamen heel wat mensen in aanraking met 'start to...'. Internet is voor het merendeel van de deelnemers het informatiekanaal bij uitstek wanneer zij op zoek gaan naar extra informatie over hun 'start-to'-programma. Daarnaast geeft meer dan 90% van de deelnemers aan regelmatig iets op te zoeken op internet en actief gebruik te maken van e-mail. De helft van de deelnemers heeft een Facebookprofiel, zo'n 10% Twittert. Deelnemers hebben niet alleen toegang tot internet, meer dan 60% van de deelnemers wil in de toekomst ook geïnformeerd worden via e-mail en bijna de helft via een website. Online communiceren is dus zeker de moeite waard, waarbij een lijst met e-mailadressen van deelnemers en een overzichtelijke website onontbeerlijk

zijn. Als organisator actief zijn op sociale media zoals Facebook en Twitter kan een extra troef betekenen. Sociale media bevorderen bovendien de communicatie tussen de deelnemers zelf, wat dan weer het groepsgevoel ten goede komt.

Online communicatie lijkt dan wel de toekomst, verlies offline communicatie zeker niet uit het oog. Folders en affiches zijn zeker effectief en gewenst bij de deelnemers. Bovendien mogen deelnemers die geen toegang hebben tot internet of e-mail niet uit de boot vallen.

*Het merendeel van de deelnemers wil geïnformeerd worden via e-mail of een website*

Wanneer mensen in contact komen met een 'start-to'-initiatief gaan ze op zoek naar extra informatie van veeleer praktische aard, zoals tijdstip, plaats en inschrijvingsmogelijkheden. Deze informatie moet dus zeker opgenomen worden in de promotiemiddelen die je als organisator voorziet.

Na afloop van het programma is het belangrijk om contact te blijven houden met de deelnemers die hun programma afronden. Zo willen de meeste deelnemers graag geïnformeerd worden over vervolgp programma's en andere mogelijkheden om de

sport verder te beoefenen. Daarnaast wil een derde van de deelnemers graag geïnformeerd worden over 'start-to'-programma's van andere sporten. Een samenwerking tussen de verschillende sportfederaties lijkt hiertoe aangewezen. Mekaars initiatieven promoten kan resulteren in een win-winsituatie. Op die manier kunnen mensen proeven van verschillende sporten en uiteindelijk de sport die het beste bij hen past, blijven beoefenen.

Als laatste communicatietip geven we nog mee dat het zeker aan te raden is om alle communicatie op elkaar af te stemmen, door bijvoorbeeld de website en Facebookpagina in folders en op affiches te vermelden en eenzelfde stijl te gebruiken. Op die manier ontstaat er een synergie tussen de verschillende communicatiemiddelen en zullen zij mekaar versterken.

**i**

Wie graag het volledige beleidsrapport en het bijhorende cijfermateriaal doorneemt, kan hiervoor terecht bij Rozemarijn Van Meirvenne (rozemarijn.vanmeirvenne@isbvzw.be) of bij Marijke De Veirman (marijke.deveirman@ugent.be).



## Organiseer Start to Swim in je zwembad

Wil je ook Start-to-Swimactiviteiten organiseren in je zwembad? Via ISB is er allerlei promotiemateriaal (folders, affiches, T-shirts, handleiding, ...) beschikbaar. Neem hiervoor contact op met Rozemarijn Van Meirvanne via tel: 03/780.91.03 of rozemarijn.vanmeirvenne@isbvzw.be. Laat haar ook weten wanneer welke activiteit plaatsvindt, zodat die informatie een plaatsje kan krijgen op de Start-to-Swimwebsite.

» **Marijke De Veirman**

» **Trefwoord(en):** sportpromotie, Start to Swim, onderzoek