



10.11. Contact met de hengelsportwinkelier

Vrijwel alle hengelsportverenigingen maken – naast de Online Bestelmodule - gebruik van dierenspecialzaken en hengelsportwinkels voor de verkoop van de VISpas. Verenigingen die een goed contact met de winkeliers onderhouden, plukken daar de vruchten van.



1. Verenigingsinformatie

Het is voor potentiële leden erg verhelderend als er in de winkel informatie aanwezig is over jouw vereniging. Denk hierbij aan een stapeltje formulieren of folders, met een opsomming van de verenigingsactiviteiten, lokale viswateren en contributieprijzen. Zorg dat de contactgegevens van het secretariaat en de verenigingswebsite overal duidelijk op vermeld staan.

2. Promotiemateriaal

Winkeliers hebben de mogelijkheid om bij Sportvisserij Nederland voorlichtingsmateriaal te bestellen. Goede voorlichting over de hengelsport en de VISpas wordt zeker door beginnende vissers op prijs gesteld, het is daarom belangrijk dat ze deze informatie in de winkel krijgen.



3. Contactmomenten

Contactmomenten tussen de hengelsportvereniging en de winkelier zijn vooral de momenten dat de Voorlopige Bewijzen van Lidmaatschap (VBL's) worden opgehaald en/of afgeleverd. Zo'n contactmoment is een ideale gelegenheid om even bij te praten met de winkelier. Een hengelsportwinkel of dierenspecialzaak wordt dagelijks door tientallen tot honderden mensen bezocht. Hierdoor is de winkelier vaak goed op de hoogte van de wensen en eventuele klachten van lokale sportvissers. Informeer hiernaar tijdens het bezoek aan de winkel en bespreek de bevindingen binnen het verenigingsbestuur.



4. Samenwerking

Vaak worden verenigingsactiviteiten alleen gecommuniceerd via de eigen website, social media, het verenigingsblad of de lokale krant. Door verenigingsinformatie eveneens via de winkelier te communiceren, worden meer mensen bereikt.

Bij elk contactmoment kan de vereniging de actuele informatie aan de winkelier overdragen. Het werkt dan goed om een paar kleine posters te maken en die in de winkel op te hangen, gecombineerd met een stapeltje flyers op de toonbank of online via social media van de winkelier.

Er zijn met winkeliers vaak goede afspraken te maken over sponsoring. Zo zijn veel winkeliers bereid om aas, voer en (klein) materiaal te sponsoren voor wedstrijden en jeugd-activiteiten.



5. Handelingsvergoeding

Het geven van voorlichting over de VISpas en de hulp bij het invullen van een VBL (Voorlopig Bewijs van Lidmaatschap) kan een winkelier enige tijd kosten. Een vergoeding voor verkoop van de VISpas is dan ook op zijn plaats.

Veel winkeliers zien dat de verkoop van de VISpas extra klanten in de winkel brengt, maar vinden desondanks een vergoeding vanzelfsprekend. Ongeveer de helft van de winkeliers geeft aan dat zij zonder een handelingsvergoeding geen VISpassen zouden verkopen. Ook stimuleert een vergoeding de verkoop van meer VISpassen. De handelingsvergoeding die verenigingen geven varieert over het algemeen van één tot drie euro per afgesloten lidmaatschap.

Maak goede afspraken over de financiën. Lever de VBL's bijvoorbeeld per 10, 20 of meer aan en reken verkochte VBL's af bij levering van een nieuw pakket.

6. Meer verkooppunten = meer leden

Gebleken is dat goed contact met de hengelsportwinkelier veel invloed heeft op de ledengroei van de vereniging. De verenigingen die op actieve wijze deze contacten onderhouden, vertonen vaak sterke groei.

Aanbevolen wordt om de verkoop van de VISpas aan zoveel mogelijk winkeliers te gunnen. Hierdoor wordt het potentiële leden gemakkelijk gemaakt om de VISpas aan te schaffen en zal de vereniging bovendien een goede relatie met alle winkeliers behouden. Dit komt de aanwas van nieuwe leden ten goede!

