



## En guide för en starkare förening



SVENSKA RIDSPORT  
FÖRBUNDET

# En stark och hållbar förening

Många och aktiva medlemmar är avgörande för framtiden i ridsportens föreningar. Men hur gör man för att behålla och engagera befintliga medlemmar och samtidigt locka nya?

För att skapa en attraktiv förening behöver vi förstå medlemmarnas behov och anpassa verksamheten därefter. Nöjda medlemmar stannar kvar och lockar nya. Genom en nära dialog kan vi utveckla rätt utbud och kommunicera tydligare.

Den här guiden hjälper föreningen att arbeta mer effektivt genom att kartlägga medlemmarnas önskemål. När vi satsar på rätt saker blir föreningen starkare, mer hållbar och ekonomiskt stabil.

## Guidens innehåll

Kom igång – steg för steg	3
Sortera medlemmar och aktiviteter	4
Genomför undersökning och sammanställ resultat	5
Analysera svaren – vad har vi lärt oss?	7
Ett enkelt sätt att prioritera	9
Gör en plan som följs upp	10
Dela resultatet och engagera medlemmarna	11
Utvärdera och förbättra	11

# Kom igång – steg för steg



Nedan följer en översikt för arbetsprocessen. De som jobbar med detta kan vara styrelsen eller en arbetsgrupp med representanter för olika delar av föreningen. Kom ihåg att allt arbete utgår från föreningens egna förutsättningar, som hur ni träffas, kommunicerar och samlar in information. Och det finns hjälp att få med processen – kontakta er RF-SISU konsulent!

## 1 Idémöte – vad vet vi redan?

Samla styrelse/arbetsgrupp för att diskutera:

- ➔ Vilka medlemmar har vi?
- ➔ Vilka aktiviteter, träffar, etc erbjuder vi?
- ➔ Hur sprider vi information om föreningen till våra medlemmar?

På sidan 4 finns utgångspunkter för att sortera medlemmar och aktiviteter.

## 2 Skapa enkät eller annan informationsinsamling

Nästa steg blir att formulera frågor för att samla information från medlemmarna.

- ➔ Använd enkäter om det passar er, men håll dem korta och enkla.
- ➔ Ni kan också ha möten för att prata direkt med medlemmarna.

På sidan 5 finns utgångspunkter för att jobba med er informationsinsamling.

## 3 Skicka ut och samla in svar

- ➔ Använd befintliga mejllistor och utskicksverktyg om ni har det.
- ➔ Se till att någon sammanställer svaren så att de blir lätta att analysera.

På sidan 6 finns tips för detta arbete.

## 4 Analysera svaren och skapa handlingsplan

Samla styrelse/arbetsgrupp för att gå igenom:

- ➔ Vad har vi fått veta?
- ➔ Vad tycker medlemmarna är viktigt?
- ➔ Vad ska vi fokusera på framåt?

På sidorna 7-9 finns vägledning för analys och handlingsplan.

## 5 Informera medlemmarna

- ➔ Dela med er av resultaten, t.ex. genom möten, nyhetsbrev eller sociala medier.
- ➔ Håll dialogen levande och hitta sätt att fortsätta samtalet i föreningens olika mötesplatser.

På sidan 10 finns tips på hur ni återkopplar det ni fått veta och vad som bli nästa steg till medlemmarna.

## 6 Följ upp och lär av arbetet

Gör en uppföljning genom att ställa frågor som:

- ➔ Vad har vi gjort? Hur gick det?
- ➔ Vad har vi lärt oss?
- ➔ Hur fortsätter vi att lyssna på våra medlemmar?

Utgångspunkter för detta viktiga arbete som bör bli en naturlig del av föreningens planering varje år finns på sidan 10.

# Sortera medlemmar och aktiviteter

För att utveckla föreningen är det viktigt att känna medlemmarna i kombination med vad som erbjuds i föreningen. Vilka typer av medlemmar har ni, och vilka aktiviteter erbjuder ni? Stämmer utbudet överens med deras behov och intressen? Genom att kartlägga vilka aktiviteter som är mest uppskattade och hur nöjda medlemmarna är kan ni anpassa verksamheten och skapa en ännu starkare förening.

## Förstå medlemmarnas behov och önskemål

Alla medlemmar har olika behov och förväntningar på föreningen. För att bättre förstå vad de uppskattar och önskar kan det vara bra att dela in dem i olika grupper, exempelvis:

- ✓ Ridskoleryttare
- ✓ Tävlingsryttare
- ✓ Motionärer
- ✓ Pararyttare
- ✓ 65+ ryttare
- ✓ Ledare
- ✓ Förtroendevalda
- ✓ Föräldrar (inte alltid medlemmar men viktig målgrupp)

Genom att ta reda på hur nöjda medlemmarna är med det nuvarande utbudet och vilka förändringar eller nya aktiviteter de skulle vilja se, kan föreningen anpassa sin verksamhet bättre. Passa också på att informera om föreningens befintliga möjligheter – alla kanske inte känner till allt som redan erbjuds!

## Anpassa efter ålder och kommunikation

Det kan vara värdefullt att ha koll på medlemmarnas åldersfördelning. Föreningen kan själv välja hur den vill dela in åldersgrupper, men det kan vara smart att utgå från Riksidrottsförbundets (RF:s) indelning som syns i föreningsrapporten i IdrottOnline. Olika åldersgrupper kan ha möjlighet till olika stöd och bidrag.

För att skapa en bra dialog är det också viktigt att veta vilka kommunikationskanaler medlemmarna föredrar. Informera om era olika sätt att kommunicera och stäm av vad olika grupper föredrar. Har föreningen en aktuell fråga som behöver diskuteras? Passa på att fråga om den samtidigt!

Sammanfattningsvis kan ni utgå från följande byggstenar i sorteringen:

- ✓ **Medlemmen utifrån befintligt utbud**
  - Skapa lista utifrån det föreningen erbjuder sina medlemmar, exempelvis lektionsryttare, tävlingsryttare, motionär, förälder, ledare, förtroendevald, annat.
- ✓ **Åldersspann enligt RF**
  - Beskrivning av målgrupper utifrån RFs definitioner och grund för bidrag.
- ✓ **Utbud och efterfrågan – vad mer önskar medlemmen**
  - Lista de aktiviteter som redan finns i föreningen – kanske känner medlemmen inte till allt och är intresserad av något mer? Fråga också om de önskar något som inte finns på listan.
- ✓ **Kommunikation – via vilka kanaler vill medlemmen kommunicera?**
  - Beskrivning av föreningens olika kommunikationskanaler.
- ✓ **Övrig fråga**
  - Finns någon eventuellt fråga som är aktuell i föreningen, som är viktig att reda ut? Eller något annat som är bra att passa på att fråga om?



## Läs mer

om RF:s stöd på [www.rf.se](http://www.rf.se) under rubriken [Bidrag och stöd](#).

# Genomför undersökning och sammanställ resultat

För att förstå vad medlemmarna vill ha och behöver i föreningen är det viktigt att lyssna på dem. Ett bra sätt är att skicka ut en digital enkät, där medlemmarna enkelt kan svara på frågor. Men det finns också andra metoder, som att samla mindre grupper för diskussioner eller ordna möten där medlemmarna får ge sina synpunkter.

Möten och samtal kan också vara ett bra komplement till enkäten. De ger möjlighet att fördjupa sig i vissa frågor, få mer detaljerade svar och skapa en närmare dialog med medlemmarna. Oavsett metod handlar det om att samla in värdefull feedback och utveckla föreningen utifrån medlemmarnas önskemål.



## Tänk efter före

Det är viktigt att ha en idé om hur ni tänker jobba med resultat redan när ni ställer frågorna. Hur ni ställer frågorna styr de svar ni får och därför behöver ni vara på det klara med varför ni fråga det ni gör och vad ni ska göra med resultatet.

## Gör en enkät som är lätt att svara på

En enkät är inte bara ett sätt att få reda på vad medlemmarna tycker om föreningens utbud. Den kan också skapa dialog och informera om föreningens aktiviteter.

För att få många svar är det viktigt att enkäten är enkel och snabb att fylla i.

- ✓ Ha få frågor som är lätta att förstå.
- ✓ Använd tydliga svarsalternativ, t.ex. "Ja", "Nej" eller "Vet ej".
- ✓ Om enkäten tar för lång tid, kanske den inte blir besvarad.

Det kan vara bra att lägga in kort information i frågorna, men undvik att göra dem för långa. Ge också möjlighet att skriva egna kommentarer för dem som vill förklara mer.

Det är smart att testa enkäten i en liten grupp först, så ni kan upptäcka eventuella förbättringar innan den skickas ut till alla.

## Exempel på frågor som anpassas till föreningen:

1. Vilket intresse/roll har du i föreningen?

(möjlighet att välja flera)

- ✓ Ridskoleryttare
- ✓ Tävlingsryttare
- ✓ Motionsryttare
- ✓ Elitryttare
- ✓ Pararyttare
- ✓ Förälder/anhörig
- ✓ Ideellt aktiv i föreningen
- ✓ Annat

2. Vilken ålderskategori tillhör du?

- ✓ 0-12 år
- ✓ 13-25 år
- ✓ 26-64 år
- ✓ 65- < år

3. Vad tycker du om föreningens aktiviteter och olika träffar? Betygsätt från 1 till 5, där 1 är dåligt och 5 är mycket bra. (Alternativ: 1, 2, 3, 4, 5, Vet ej/Kan ej bedöma)  
Kommentar (frivilligt): \_\_\_\_\_

4. Vilka aktiviteter är du eller ditt barn intresserade av?

Markera de aktiviteter som du tycker verkar spännande. Om du vill veta mer, mejla mejladress eller besök länk till hemsida. (Lista med aktiviteter)

5. Finns det någon aktivitet som föreningen inte har idag men som du skulle vilja ha?

Skriv ditt förslag här: \_\_\_\_\_

6. Får du tillräckligt med information från föreningen?

(Alternativ: Ja, Nej, Vet ej)

7. Hur vill du få information från föreningen?

Välj ett eller flera alternativ:

- ✓ Hemsida
- ✓ Mejl
- ✓ Facebook
- ✓ Instagram
- ✓ Anslag på anläggningen
- ✓ Annat: \_\_\_\_\_

8. Har du något annat du vill dela med föreningen?

Skriv här: \_\_\_\_\_

## Information om enkäten

När ni skickar ut enkäten är det viktigt att medlemmarna förstår varför deras svar är värdefulla. Förklara att föreningen vill veta vad de tycker och önskar, så att verksamheten kan utvecklas utifrån det medlemmarna vill göra. Passa också på att påminna om att föreningen drivs av sina medlemmar – ju mer vi hjälps åt, desto starkare blir vi!

För att mejlet ska vara enkelt att förstå kan det byggas utifrån Vad, Varför, Hur och När:

- ✓ **Vad ska hända?**  
(ta reda på hur nöjda medlemmarna är och vad de önskar)
- ✓ **Varför ska det ske?**  
(utveckla föreningens verksamhet utifrån vad medlemmarna vill göra)
- ✓ **Hur ska det ske?**  
(genom att mottagaren svarar på en kort enkät med X frågor.)
- ✓ **När ska det vara klart?**  
(Svara senast [datum]. Resultaten kommer att delas i föreningen [datum].)

Avsluta gärna mejlet med en uppmuntran till dialog! Skicka med kontaktuppgifter samt en länk till föreningens hemsida eller sociala medier för mer information.

## Enkätverktyg

Det finns enkla enkätverktyg att använda, både för att skapa själva enkäten men framförallt så hjälper det till att effektivt jobba med svaren. Om föreningen har tillgång till operativsystemet Office 365 finns där enkätverktyget Microsoft Forms, som är enkelt att använda och som sammanställer svar direkt i Microsoft Excel. Ett annat verktyg finns i Google Docs.

Länkar till verktygen finns här:

- ➔ [Microsoft Forms](#)
- ➔ [Google Docs](#)

## Påminn om enkäten

För att få så många svar som möjligt på enkäten, sprid informationen på flera sätt. Berätta om den på föreningens hemsida och sociala medier. Ta också upp det vid olika träffar, som ridlektioner, träningar och möten. Förklara varför det är viktigt att medlemmarna svarar.

## Så använder vi resultaten

Enkätverktygen sammanställer svaren automatiskt, vilket gör det lättare att sortera och bearbeta, för att förstå vad medlemmarna tycker.

Beroende på de frågor som ställts kan sammanställningen visa:

- ✓ Vilka aktiviteter olika grupper är nöjda med och vad de vill ha mer av.
- ✓ Hur dialogen mellan föreningen och medlemmarna fungerar.
- ✓ Hur stora olika målgrupper är vilket har betydelse för föreningens utveckling.

Om en viss grupp är mindre än önskat, kan föreningen fundera på hur den kan locka fler. Genom att göra enkäter regelbundet kan ni också se hur grupper förändras över tid och analysera varför.

## Behövs djupintervjuer?

Om enkäten visar något som ni vill förstå bättre, kan det vara bra att prata med några personer ur den målgruppen. Djupintervjuer ger mer detaljerade och ärliga svar, eftersom personen kan prata fritt utan att påverkas av andra.

Se till att skapa en trygg miljö där personen känner sig bekväm. Förklara att samtalet handlar om att förstå och eventuellt förbättra föreningen.

# Analysera svaren

## – vad har vi lärt oss?

När ni har samlat in svar från enkäter och intervjuer är det dags att fundera på vad de betyder. Denna information hjälper er att förstå vad som motiverar medlemmarna och hur ni kan utveckla föreningen. Ni kan också upptäcka nya målgrupper som kan vara intresserade av vår verksamhet.

Här är några frågor som kan hjälpa er att analysera resultaten:

- Är medlemmarna nöjda med verksamheten?
- Om inte – vad saknar de?
- Finns det aktiviteter som efterfrågas men som ni inte erbjuder idag?
- Kan ni erbjuda dem, och vad skulle det kräva?
- Skulle det påverka någon annan målgrupp positivt eller negativt?
- Ser ni att vissa grupper av medlemmar blir fler eller färre?

Varje förening anpassar indelningen av medlemmar efter sina behov och förutsättningar. Det viktigaste är att få kunskap om vilka medlemmar som finns i föreningen och om utbudet stämmer med det de efterfrågar. Genom att följa utvecklingen över tid, exempelvis med årliga undersökningar, kan ni se om vissa grupper växer eller minskar och använda den kunskapen för att stärka föreningen.

**Definition målgrupp – Wikipedia** "den grupp man vill kommunicera med från en organisations sida". För att förtydliga vilken målgruppen är görs en "målgruppsdefinition", vilket är ett sätt att ringa in en viss grupp människor utifrån en obestämd massa, till exempel genom att ange ett specifikt åldersspann, inkomst, geografisk placering, hushållsstorlek, intressen eller livsstil för dessa personer.

### Kartläggning föreningens målgrupper

Intresse/roll	Ålder	Antal medlemmar i gruppen	Befintliga aktiviteter/träffar	Möjlig utveckling	Kommunikationskanal	Övrigt

## Upptäck nya målgrupper

När ni kartlägger era medlemmar kan ni också hitta nya grupper att engagera. Till exempel:

- ✓ Föräldrar till yngre ryttare – Finns det aktiviteter där de kan delta?
- ✓ Sextiofem plus – tips för att möta denna målgrupp finns på ridsport.se
- ✓ Pararyttare – idéer för att möta denna viktiga målgrupp finns på ridsport.se

Därefter är det dags att göra en lista av åtgärder/aktiviteter som ni kan göra för att göra medlemmar nöjda och mer aktiva i föreningen samt öka rekrytering. Men innan ni går vidare och planerar nya aktiviteter är det bra att fundera på vilken effekt de kommer att ha och om de är möjliga att genomföra.

## Medlemmarna – föreningens bästa ambassadörer!

Befintliga medlemmar är nyckeln till att växa som förening. När de bjuder in vänner, klasskompisar, kollegor och grannar sprider de sin passion och skapar en starkare gemenskap. Rekommendationer från vänner känns äkta, gör det lättare för nya att trivas och kräver liten insats från föreningen.

Uppmuntra medlemmarna att dela sin hästglädje:

- ✓ Ta med en kompis till stallet och visa hur kul vi har tillsammans.
- ✓ Tipsa om våra aktiviteter och evenemang – kanske en prova-på-dag?
- ✓ Dela föreningens inlägg på sociala medier och sprid ordet!
- ✓ Berätta om gemenskapen, utvecklingsmöjligheterna och all hästkunskap som finns att få.

Därför är medlemmarna föreningens bästa rekryteringskraft:

- ✓ **Äkta engagemang** – Rekommendationer från vänner känns trovärdiga och inspirerande.
- ✓ **Starkare gemenskap** – Nya medlemmar som redan känner någon i föreningen trivs och stannar längre.
- ✓ **Naturlig spridning** – Mun-till-mun-metoden och sociala medier är kraftfulla verktyg.
- ✓ **Enkel rekrytering** – Att låta medlemmarna sprida ordet kräver små insatser men ger stor effekt!

Ju fler vi är, desto starkare blir föreningen – och tillsammans skapar vi ännu fler magiska hästminnen!

Genom att uppmuntra och ge verktyg till medlemmarna att värva fler, stärker ni både föreningen och gemenskapen. Tillsammans blir vi fler – och bättre!



# Ett enkelt sätt att prioritera

Ett smidigt sätt att prioritera aktiviteter är att använda en PICK-graf. Den hjälper er att sortera aktiviteter utifrån två frågor:

1. Hur mycket arbete krävs? (tid, energi, pengar)
2. Hur stor nytta ger det? (nöjdare medlemmar, fler deltagare, ökat engagemang)

## PICK står för:

- ✓ Possible (möjligt att genomföra)
- ✓ Implement (borde genomföras direkt)
- ✓ Consider (kan vara värt att fundera på)
- ✓ Kill (inte värt insatsen)

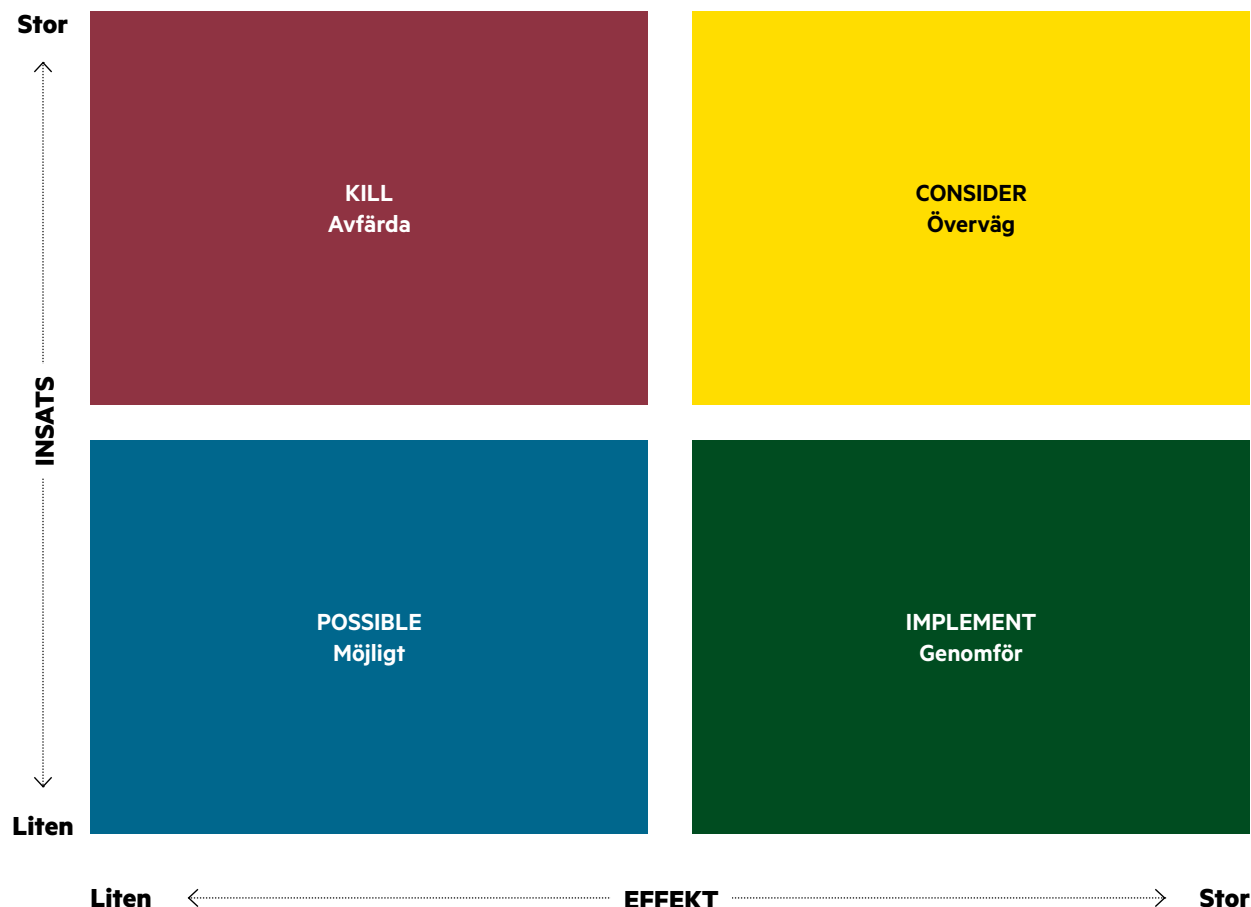
Genom att använda detta verktyg kan ni snabbt få en överblick över vilka insatser som ger störst nytta med minst ansträngning.

## Så här använder ni PICK-grafen

Sortera era aktiviteter i matrisen utifrån hur mycket arbete de kräver och vilken nytta de ger.

- ✓ **Possible (Möjligt)** – Små insatser, liten effekt.  
Kan genomföras om tid och resurser finns, men är ingen högsta prioritet.
- ✓ **Implement (Genomför)** – Små insatser, stor effekt.  
Dessa aktiviteter bör ni satsa på direkt!
- ✓ **Consider (Överväg)** – Stor insats, stor effekt.  
Kan vara värda att genomföra, men kräver nogra planering och resurser.
- ✓ **Kill (Avfärda)** – Stor insats, liten effekt. Lägg inte tid på dessa aktiviteter, även om de känns viktiga för vissa. Fokusera på det som verkligen gör skillnad!

## PICK-graf





# Dela resultatet och engagera medlemmarna

Kom ihåg att berätta för medlemmarna om resultatet från enkäten. Det behöver inte vara allt i detalj, utan kan sammanfattas med hjälp av grafer eller diagram.

Fokusera på att förklara vilka satsningar föreningen planerar utifrån svaren och hur medlemmarna kan vara med och påverka. Om vissa förändringar kräver engagemang från medlemmarna, var tydlig med det.

Genom att dela resultaten skapar ni en öppen dialog och gör det lättare för alla att känna sig delaktiga i föreningens utveckling.



## Utvärdera och förbättra

Utvärdera inte bara om ni har genomfört era planer, utan även om de gav rätt resultat. Titta på hela processen:

- ✓ Hur väl nådde ni era mål?
- ✓ Vad fungerade bra?
- ✓ Vad kan bli ännu bättre?
- ✓ Vad ska ni jobba med framåt?

Fortsätt ha en nära dialog med medlemmarna och utvärdera föreningens verksamhet minst en gång om året. Ge medlemmarna möjlighet att vara delaktiga – det stärker både föreningen och framtidens arbete.