



Medlemserhvervelse via. digital marketing



# Agenda

- Om Copenhagen Budo Academy
- Forudsætninger for effektiv medlemserhvevelse
- Mediestrategi og tilgang til sociale medier
- Gode råd, hvad kan I selv arbejde med her og nu
- Spørgsmål

# Om Copenhagen Budo Academy

- Karateklub med fokus på traditionel karate
  - Børne, ungdom, voksen, elite, familie og specialhold - skolesamarbejder, mv.
- Stiftet i 2008 og med-aktør i projekt “Kampsportens Hus”
- I egne lokaler frem til 2019
- Fra 2019 - 2022 stort frafald grundet Corona og flytning til Nørrebrohallen
- Har med indflytning i Kampsportens Hus eksekveret en aggressiv vækstplan og nærmer sig nu 500 medlemmer

## Forudsætninger for effektiv medlemserhvervelse

- Sørg for at jeres hjemmeside er simpel og attraktiv - det er første kontaktpunkt med et nyt medlem
- En god landingside er oftest langt bedre end en klunget og informativ hjemmeside med en masse information (som mange foretrækker at lave)
- Simpel information: pris (gerne kampagneperiode) - hvor, hvornår og hvordan kan jeg starte
- Husk at få data på prøvetræninger / indmeldelser

# Forudsætninger for effektiv medlemsrekruttering

- Annoncer holdstart i god tid (gerne 2 uger før første træning)
- Vigtigt at der optages en høj volumen af medlemmer til de første træninger, for at danne en kritisk masse. 1-3 deltagere er ikke tilstrækkeligt og vil blot fortsætte i en negativ spiral indtil holdet lukkes (egen erfaring).
- Sørg for at I kan findes når man søger jer aktivt
  - Google My Business (gratis profil - super effektivt), organiske søgeresultater (SEO), betalte søgeresultater (avanceret og kræver forståelse)

Søgning:  
karate nørrebro

## Sponsoreret

 [budo-city.dk](https://www.budo-city.dk)  
<https://www.budo-city.dk> » karate

### Shotokan karate på Nørrebro - Træn til 1. maj for 1 kr.

Shotokan **karate på Nørrebro**. Nye børne- ungdoms og voksenhold starter nu.

 [Copenhagen Budo Academy](https://budo-city.dk)  
<https://budo-city.dk>

### Træn karate på Nørrebro - Copenhagen Budo Academy ...

Copenhagen Budo Academy holder til i Kampsportens Hus og tilbyder karate træning til børn og voksne alle ugens dage. Vi har altid gratis prøvetræninger.

Karate · Seje børn til graduering · Vi flytter i nye lokaler · FAQ



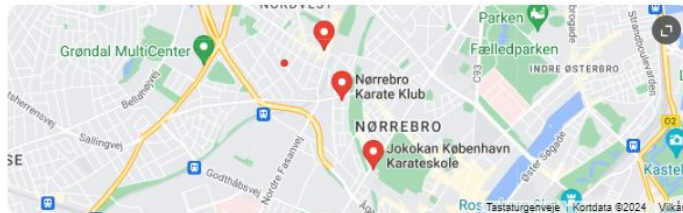
 [Nørrebro Karate Klub](http://www.noerreb-ro-karate.dk)  
<http://www.noerreb-ro-karate.dk>

### Nørrebro Karate Klub

Home · **Nørrebro Karate Klub** · Denmark Shotokan Karate-Do federation · Hvem er vi? · D.S.K.F. · Email: [nrb.karate@gmail.com](mailto:nrb.karate@gmail.com).



## Steder :



### Copenhagen Budo Academy - Karate på Nørrebro

Du administrerer denne virksomhedsprofil  
5,0 ★★★★★ (7) · Karateklub  
Åbnede for mere end 10 år siden · Frederikssundsvej 6  
Åbent · Lukker klokken 21.00



Website



Rute

← Betalt - Google Ads

← Gratis - SEO

← Gratis - Google My Business



## Inden du starter ..

- Overvej hvad et medlem er værd for jer
  - Medlemsstøtte + kontingent
  - Hvor længe bliver et medlem (livstidsværdi)
  - Hvor stor en andel af nye medlemmer fortsætter efter eventuel prøveperiode
  - Hvad er kritisk volumen for, at hold, instruktører, mv., går op i en højere enhed og fungerer godt
- Ovenstående “overvejelser” bør være med til at give en god indikator for, hvad et medlem må koste at erhverve

# Mediestrategi og tilgang til sociale medier

- Sociale medier er et fantastisk sted at få fat i nye medlemmer, hvis der bruges lidt økonomi på at annoncere
- Organiske posts og delinger har meget begrænset værdi og rækkevidde
- Et opslag i ny og næ batter bare ikke længere ..
- Betalt annoncering på sociale medier har været det langt mest effektive (næsteft Google Ads søgeannoncering)



# Mediestrategi og tilgang til sociale medier

- På Metas netværk kan man annoncere efter specifikke målgrupper, herunder:
- Personer med bestemte interesser, eks. “karate”
- Status herunder forælder med småbørn i alderen 4-6 år
- Meget snæver targetering på alder, køn og bosiddende indenfor radius
- Eks. på målgruppe til opstart af nyt familiehold:
  - Annoncering målrettet forældre med småbørn bosiddende i en radius af 500 meter omkring Kampsportens

Hus

# Mediestrategi og tilgang til sociale medier

- Lidt teknik:
  - Det mest effektive er at målrette sine annoncer mod en given handling, eks. “indmeldelse” - det kaldes et konverteringspunkt
  - For at opsætte et konverteringspunkt, skal der laves pixel tracking, det kan være teknisk og afhænger af systemet - søg eventuelt hjælp fra professionelle
  - Annoncering kan også laves uden, men det bliver mindre præcist og sværere at regne på
  - Når det er opsat kan man ligeledes måle præcist hvad et medlem koster at erhverve

# Mediestrategi og tilgang til sociale medier

- Skab indhold af god kvalitet
  - Vi har primært brugt videoer i kombination med kampagnetilbud
  - Billeder kan ofte være mindst lige så effektive
  - Video er dyrere at få produceret professionelt, et godt billede med et tilbud kan sagtens fungere
  - Brug indhold, som matcher din målgruppe!



## Mediestrategi og tilgang til sociale medier

- Jo større barriere for indmeldelse, des højere leadpris (pris pr. nyt medlem eller “kundeemne”)
  - Ingen commitment og lang gratis periode = mange medlemmer af lav kvalitet (højt frafald, meget lav leadpris)
    - Eks. “lead formular på Facebook”, “Tilmeldingsformular uden oprettelse af betalingsaftale”
  - Højt commitment og ingen gratis periode = få medlemmer af høj kvalitet (lavt frafald, høj leadpris)
    - Eks. Direkte tilmelding som medlem med oprettelse af betalingsaftale fra d.d.

Mest effektive for os har været ca. 1 måneds “gratis” træning i kombination med at man betaler 1 kr. ved indmeldelse.



## Mediestrategi og tilgang til sociale medier

Overvej hvad, der giver mening for jer. Skal holdet bare fyldes op fra bunden af, anbefaler jeg at der næsten ingen commitment er samt gratis periode. Kører holdet og der blot skal suppleres til, så kan det sagtens fungere med betaling fra dag et af.



## Mediestrategi og tilgang til sociale medier

Selv med en relativt høj volumen af medlemmer, er det svært at skabe nye hold uden at de annonceres aktivt. **Netto vækst/fald er ca. 0** hvis der ikke aktivt annonceres.

## Hvad kan du gøre i dag

- Opret en virksomhedsprofil (Google My Business)
- Vær sikker på at jeres hjemmeside kan findes via Google (indekseres), brug ord i tekster, som hænger sammen med jeres aktivitet og område. Fokuser på at lave en god forside eller landingsside.
- Lav organiske (gratis) opslag på sociale medier (FB / IG)
- Opret et attraktivt tilbud og prøv eventuelt en simpel kampagne via Meta. Børnehold plejer at være lette at fylde op ;-)



## Brug for hjælp?

I er meget velkomne til at række ud.

### Kontaktoplysninger:

Jacob Nissen

Telefon: 28961801

Email: [jacob.nissen@adgora.dk](mailto:jacob.nissen@adgora.dk)

Web: [adgora.dk](http://adgora.dk)