

A photograph of a judo match in progress. A judoka in a blue gi is performing a throw on a judoka in a white gi. The background is filled with a crowd of spectators, some in white gis, watching the match. The image is partially obscured by a red banner at the bottom.

choice

Judobond Nederland

Ledengroei *Judobond* *Nederland*

Oktober 2023

Colofon

In opdracht van



JBN2301

Onderzoek ledengroei en propositie

Opdrachtgevers

Rob Geleijnse, Jeroen de Bruin

CHOICE Insights + Strategy

Arno van Welzen, Debbie Soeters, Lindsey van Bokhorst, Tamar Koopman

Dit rapport is opgesteld door CHOICE Insights + Strategy. Wij verzoeken de opdrachtgever bij publicatie CHOICE Insights + Strategy als bron te vermelden.

Management Summary Budoka's

JBN lidmaatschap belangrijk voor wedstrijden en registratie banden. Leden zijn nog niet overtuigd van de meerwaarde van lidmaatschap en willen meer aandacht voor breedtesport

Doelstellingen

- Vaststellen welke segmenten te onderscheiden zijn binnen leden als het gaat om behoeften, gedrag en attitudes en wat hun kenmerken zijn.
- Per segment inzichtelijk maken welke drijfveren en drempels in welke mate invloed hebben op wel/geen lid worden.
- Inzichtelijk maken hoe JBN kansrijke segmenten kan bereiken én kan verleiden tot het lidmaatschap.
- Aanbevelingen doen voor een gedifferentieerde aanpak op basis van segmenten om het aantal leden blijvend te verhogen.
- Inzicht geven hoe, waar en met welk aanbod en welke boodschap de doelpersona's best te bereiken zijn.

Uitvoering & steekproef

▫ Populatie: JBN leden (n=30.000), netto respons; n=1.248; responspercentage: 4%

▫ Methode: kwantitatieve online enquête, datacollectie clubs: 25 augustus – 2 oktober 2023

Resultaten

- Leden zijn in te delen in 3 segmenten: Kritische recreanten (44%), Genuanceerde sportievelingen (37%) en Zelfbewuste sportfanaten (19%). *Zelfbewusten* zijn jonger, sporten heel veel en doen veel wedstrijden, *Genuanceerden* zijn jongvolwassen en sporten minder frequent, *Kritischen* zijn ouder en doen vaker jiu-jitsu en aikido. Alle segmenten zijn vooral via social media te bereiken.
- JBN wordt vooral gepromoot via de club (73%). Wedstrijddeelname is voor alle segmenten het bekendste aanbod van JBN (90%) en de belangrijkste reden om lid te worden (50%). Hier valt nog winst te behalen in de organisatie, duur en toepassing van de regels volgens alle segmenten.
- De ruime meerderheid (88%) verwacht hun lidmaatschap voort te zetten, toch bevelen *Kritischen* en *Genuanceerden* JBN niet of nauwelijks aan (NPS -50 en -29). Alle segmenten geven als reden dat JBN een beperkte meerwaarde heeft (25%) en er meer aandacht dient te komen voor breedtesport (24%). De hoofdredenen om JBN wél aan te bevelen is wedstrijddeelname (28%) .
- Toch erkent men ook dat JBN bijdraagt aan de kwaliteit van de sport en essentieel is voor het voortbestaan van de sport. Ofwel, de meerwaarde van JBN *voor de sport* is wel duidelijk, maar voor *het individuele lid* nog te weinig. JBN wordt geassocieerd met regels (39%) en opkomen voor de sport (35%). Aandachtspunten zijn beperkte zichtbaarheid en duidelijkheid van het aanbod.
- Meer dan de helft is (zeer) geïnteresseerd in een nieuw aanbod. Voor alle segmenten is korting op budoka-artikelen (76%) en uitbreiding van de app (76%) het meest interessant, gevolgd door livestreams wedstrijden (67%) en bijvoorbeeld een ledendag op Papendal (66%).

Aanbevelingen

- De meerwaarde van JBN voor het collectief, de sport is duidelijk maar voor de afzonderlijke leden veel te weinig. Men is lid vanuit 'verplichting' (wedstrijden) of 'solidariteit' (voor de sport), maar niet vanuit een persoonlijke toegevoegde waarde. Dit komt mede omdat veel leden de voordelen van een JBN-lidmaatschap niet goed kennen. Door actief te communiceren, gerichte proposities voor jou als lid, zoals app-verbeteringen, kortingen en exclusieve ledenactiviteiten, wordt de meerwaarde van een JBN-lidmaatschap zichtbaarder en daarmee ook van de organisatie. Leden willen meer duidelijkheid over wat JBN te bieden heeft en verwachten meer betrokkenheid bij jiu-jitsu en aikido en breedtesport.

Management Summary Clubs

JBN wordt met een 5,9 als rapportcijfer net als voldoende beoordeeld; clubs zijn (nog) onvoldoende bekend met en overtuigd van de toegevoegde waarde van lidmaatschap (voor recreanten)

Doelstellingen

- Vaststellen welke segmenten te onderscheiden zijn binnen leden/niet-leden als het gaat om behoeften, gedrag en attitudes en wat hun kenmerken zijn
- Per segment inzichtelijk maken welke drijfveren en drempels in welke mate invloed hebben op wel/geen lid worden
- Inzichtelijk maken hoe JBN kansrijke segmenten kan bereiken én kan verleiden tot het lidmaatschap
- Aanbevelingen doen voor een gedifferentieerde communicatie- en media-aanpak op basis van segmenten om het aantal leden blijvend te verhogen

Uitvoering & steekproef

- Populatie: budo clubs (n=550), netto respons: n=139; responspercentage: 25%.
- Methode: kwantitatieve online enquête, datacollectieperiode clubs: 12 juli – 28 augustus 2023

Resultaten

- Bij de helft van clubs is *minstens* 50% van leden lid bij JBN. Wedstrijddeelname (61%) is de belangrijkste reden hiervoor, gevolgd door workshops, trainingen en clinics (35%) en evenementen (33%). Belangrijke redenen voor leden om geen JBN-lid te worden, zijn volgens clubs: beperkte toegevoegde waarde (60%), kosten (58%) en geen wedstrijddeelname (54%). De helft gebruikt JBN Club, vooral om graduaties en opleidingen in te zien. Onbekendheid met (de voordelen van) JBN Club en de kosten ervan zijn belangrijke redenen om JBN Club niet te gebruiken.
- Clubs waarderen JBN met een 5,9 als gemiddeld rapportcijfer (net) als voldoende en bevelen JBN weinig aan (NPS: -36). Alleen clubs met keurmerk bevelen JBN pro-actief aan (NPS: 6). Als aandachtspunten worden benoemd: beperkte toegevoegde waarde (51%), zichtbaarheid (28%), bestuurlijke organisatie (20%) en beperkte aandacht voor recreatie/breedtesport (21%). Sterke punten van JBN zijn: de accountmanager (73% (zeer) tevreden), Club Basis (63%), opleidingen en wedstrijden/toernooien (beide 53%).
- Clubs verwachten van JBN vooral begeleiding (72%), bijscholing (68%) en informatie (65%) en zien meer aandacht voor de jeugd (29%), ondersteuning (24%) en aandacht voor/promotie van de (breedte)sport (19%) als actiepunten voor de toekomst. Men ontvangt informatie van JBN bij voorkeur maandelijks via de e-mail of nieuwsbrief en heeft veel belangstelling voor bijvoorbeeld nieuws/updates (74%), promotiemateriaal (72%) en trainings-/techniek tips (69%).

Aanbevelingen

- Men is, afgezien van wedstrijddeelname, beperkt bekend met de voordelen of toegevoegde waarde van JBN-lidmaatschap (voor recreanten) en heeft tegelijkertijd behoefte aan/belangstelling voor informatie vanuit JBN. Door proactief over onderwerpen te communiceren die spelen onder (recreatieve) clubs/leden (zoals workshops, trainingen en clinics en trainings-/techniek tips) kan zowel de (h)erkenning van de toegevoegde waarde van JBN-lidmaatschap als de zichtbaarheid van de organisatie worden vergroot.
- Besteed ook aandacht aan het verbeteren van de service van JBN. Clubs hebben behoefte aan (meer/betere) begeleiding/ondersteuning en bijscholing én verwachten vanuit JBN meer aandacht voor de jeugd, breedtesport en meer promotie van de sport in het algemeen.

Inhoudsopgave

01. Management Toplines	7
02. Opzet & uitvoering	14
03. Resultaten Budoka's	15
3.1 Cluster profiel	16
3.2 Gedrag	23
3.3 Motivaties	29
3.4 Judo Bond Nederland	34
3.5 Ervaring en loyaliteit	44
3.6 Propositie	49
04. Resultaten Clubs	55
4.1 Profiel	56
4.2 Lidmaatschap clubs	60
4.3 Lidmaatschap JBN onder leden	65
4.4 Waardering en verwachting JBN	69
4.5 Integriteit	76
4.6 Contact en toekomst	

01 Management topline

Toplines Budoka's

Men kent JBN vooral via hun club en associeert JBN het meest met 'regels' en 'komt op voor de sport'. Wedstrijddeelname is belangrijkste reden voor lidmaatschap JBN, gevolgd door registratie banden en stimulatie door club.

Profiel

- De ondervraagden zijn vaker man (73%) en voornamelijk tussen de 12-18 jaar (35%) en 35-55 (35%). Het merendeel verdient boven modaal (44%).
- Judo wordt het meest beoefend (80%), gevolgd door jiu-jitsu (13%) en aikido (7%). Een kwart beoefent budoka 5 tot 9 jaar (26%), terwijl een vijfde al langer dan 30 jaar budoka beoefent (21%). Budoka's sporten voornamelijk meerdere keren per week (59%).
- In totaal doet 58% mee aan wedstrijden en is 95% lid van JBN.

Gedrag

- Judo wordt het meest beoefend (5,9 uur per week).
- De belangrijkste reden om lid te worden van een sportbond is vanwege wedstrijden en toernooien (38%), gevolgd door behalen banden en examens (23%) en omdat het verplicht is (16%).
- Budoka's nemen het meest deel aan officiële wedstrijden eigen club/vereniging (39%), gevolgd door wedstrijden eigen club/vereniging (38%) en wedstrijden JBN (35%).
- Men besteedt gemiddeld €246 aan lidmaatschap club en €76 aan lidmaatschap sportbond.

Motivaties

- De meesten zijn in aanraking gekomen met budoka via hun ouders (35%). De belangrijkste redenen om budoka te beoefenen zijn: het is leuk (64%), om sterker te worden (47%) en voor zelfverdediging (40%).
- 30% twijfelt om door te gaan met budoka. De meest genoemde twijfels zijn lichamelijke klachten (19%), tijd/reizen (18%) en geen gelijke tegenstanders en trainingspartners (14%).
- Men vindt budoka vooral goed voor het vergroten van hun weerbaarheid (44% helemaal eens), als uitlaatklep (38%) en het geeft hen energie (29%).

Judo Bond Nederland

- Drie kwart heeft over JBN gehoord via hun club (73%). De belangrijkste reden om lid te worden van JBN zijn wedstrijddeelname (50%), registratie banden (47%) en stimulatie door club (43%). Overige spontane redenen zijn examens (22%) en omdat het verplicht is (12%).
- De aspecten die het meest passen bij JBN zijn 'regels' (39%), 'komt op voor de sport' (35%) en 'traditioneel' (27%).
- JBN wordt gezien als essentieel voor de sport (14% helemaal eens), zorgt voor professionele uitstraling (10%) en bijdrage kwaliteit sport (9%).
- De dienst van JBN waar budoka's vooral bekend mee zijn, is de organisatie van evenementen en toernooien (90%). De helft van de budoka's zijn (zeer) tevreden over de organisatie van JBN wedstrijden (51%) en het toepassen van wedstrijdregels (48%).

Toplines Budoka's

Ruime meerderheid verwacht lidmaatschap voort te zetten. Aanbevelingsbereidheid is echter beperkt, men is niet overtuigd van de meerwaarde van JBN en vindt dat er onvoldoende aandacht is voor breedtesport

Ervaringen en loyaliteit

- ▣ JBN wordt weinig aanbevolen (NPS: -33).
- ▣ Men geeft aan dat deelname wedstrijden (28%) de voornaamste reden is om JBN wel aan te bevelen. Weinig meerwaarde (25%) en geen aandacht voor breedtesport (24%) zijn belangrijke redenen om JBN niet aan te bevelen.
- ▣ JBN wordt met een 6,3 beoordeeld.
- ▣ Het merendeel verwacht volgend jaar hun JBN lidmaatschap voort te zetten (88%).

Propositie

- ▣ De helft (49%) vindt de propositie geloofwaardig, uniek en relevant.
- ▣ Men toont grotendeels (zeer veel) interesse in het nieuwe aanbod van JBN, met name in korting op budoka-artikelen (76%) en uitbreiding app (76%).
- ▣ De acceptabele prijsrange van lidmaatschap JBN valt tussen de €37 en €51, met als optimale prijsstelling €48.
- ▣ Surfen op het internet (66%) en social media (64%) zijn de meest gebruikte media. Van social media wordt WhatsApp veruit het meest gebruikt (89%).

Cluster toplines

Kritischen zijn vaker 55+ en beoefenen vaker jiu-jitsu. *Genuanceerden* sporten het minst en twijfelen om door te gaan. *Zelfbewusten* nemen het meest deel aan wedstrijden en zijn het vaakst lid van JBN

Kritische recreanten (44%)

Profiel

- Beoefent significant vaker jiu-jitsu *
- Vaker leeftijdsgroep 55+
- Vaker thuiswonende kind(eren) 12 jaar of ouder
- Beoefent sport vaker >30 jaar en 1 keer per week
- Vaker geen wedstrijddeelname
- Kenmerken: verantwoordelijk, verstandig
- Sociale mediagebruik: LinkedIn

Motivaties

- Via school in aanraking gekomen met budoka
- 30% twijfelt met doorgaan
- Twijfels zijn lichamelijke klachten en weinig vooruitgang
- Vinden budoka niet duur, geen gebrek aan sociaal contact, genoeg wedstrijden

Genuanceerde sportievelingen (37%)

Profiel

- Beoefenen vaker judo
- Vaker leeftijdsgroep 18-35, (bijna) modaal inkomen
- Vaker thuiswonende kind(eren) jonger dan 12
- Sport vaker meer dan 1 keer per maand
- Vaker geen wedstrijddeelname
- Kenmerken: gezellig, gewoon
- Gebruiken veel sociale media

Motivaties

- Via ouders in aanraking gekomen met budoka
- Twijfelen vaker om door te gaan
- Twijfels zijn tijd/reizen en andere sporten
- Vinden budoka bijdragen aan energie kwijt kunnen en omgaan met emoties, neutraal over kosten

Zelfbewuste sportfanaten (19%)

Profiel

- Zijn vaker lid van JBN
- Vaker 12-18 en 18-35, beneden/bijna modaal
- Vaker thuiswonende kind(eren) jonger dan 12
- Beoefent sport 3-4 jaar en dagelijks
- Vaker wedstrijddeelname
- Kenmerken: gezellig, stoer
- Gebruiken veel sociale media, vooral Instagram

Motivaties

- Via school in aanraking gekomen met budoka
- Twijfelen het minst om door te gaan
- Twijfelen vanwege geen gelijke tegenstanders en geen band met andere budoka's
- Beoefenen budoka vaker om sterker te worden, voor zelfverdediging en zelfvertrouwen

*Significante verschillen tussen clusters worden op de rest van de pagina benoemd.

Cluster toplines

Kritischen zijn niet overtuigd van meerwaarde JBN; ze vinden dat er meer aandacht moet zijn voor andere vechtsporten en bevelen JBN niet actief aan. *Genuanceerden* en *Zelfbewusten* zijn positiever over JBN en geïnteresseerder in nieuw aanbod

Kritische recreanten (44%)

Judo Bond Nederland

- ❑ Vaker bij club gehoord over JBN
- ❑ Zijn vaker lid voor examens en omdat het verplicht is
- ❑ Vinden minder positieve aspecten bij imago JBN passen
- ❑ Vinden JBN vaker geen warme organisatie die geen meerwaarde biedt
- ❑ Vinden vaker dat bij wedstrijden er meer aandacht moet zijn voor andere vechtsporten

Ervaringen & loyaliteit

- ❑ Bevelen JBN vaker niet actief aan
- ❑ Geeft JBN vaker een onvoldoende
- ❑ Twijfelt vaker over voortzetting lidmaatschap

Propositie

- ❑ Vinden JBN minder vaak uniek
- ❑ Zijn vaker (waarschijnlijk) niet geïnteresseerd in het nieuwe aanbod JBN

Genuanceerde sportievelingen (37%)

Judo Bond Nederland

- ❑ Vaker bij club gehoord over JBN
- ❑ Lid vaker van JBN voor wedstrijddeelname
- ❑ Redelijk positief over aspecten die passen bij imago JBN
- ❑ Vinden vaker dat JBN zorgt voor een professionele uitstraling en essentieel is voor sport
- ❑ Vaker tevreden over wedstrijdregels, neutraal over duur wedstrijden

Ervaringen & loyaliteit

- ❑ Vaker passief over aanbevelen JBN
- ❑ Geven JBN vaker (ruim) voldoende
- ❑ Denken vaker waarschijnlijk lidmaatschap voort te zetten

Propositie

- ❑ Vinden JBN vaker grotendeels geloofwaardig, uniek en relevant
- ❑ Zijn vaker waarschijnlijk wel geïnteresseerd in nieuw aanbod JBN

Zelfbewuste sportfanaten (19%)

Judo Bond Nederland

- ❑ Vaker bij ouders gehoord over JBN
- ❑ Lid vaker lid van JBN voor wedstrijddeelname en diploma/registratie banden
- ❑ Vinden vaker JBN goed zichtbaar, duidelijk aanbod hebben en bijdragen aan veiligheid sport
- ❑ Vaker zeer tevreden over organisatie regels en duur wedstrijden

Ervaringen & loyaliteit

- ❑ Bevelen JBN vaker actief aan
- ❑ Beveelt JBN vaker aan omdat het een goede organisatie is
- ❑ Geven JBN vaker uitstekend
- ❑ Zijn vaker (zeer) zeker over voortzetting lidmaatschap

Propositie

- ❑ Vinden JBN het vaker volledig geloofwaardig, uniek en relevant
- ❑ Zijn vaker zeer geïnteresseerd in nieuw aanbod JBN

Toplines Clubs

Bij 52% van clubs is minstens de helft van leden JBN-lid; wedstrijddeelname is de belangrijkste reden voor lidmaatschap. Clubs zijn echter (nog) onvoldoende bekend met en overtuigd van de toegevoegde waarde van lidmaatschap.

Profiel

- ▣ Vertegenwoordigers van clubs zijn vaker man (79%) en overwegend 40+ jaar (78%). Men is vooral bestuurslid (60%) of trainer/coach (54%).
- ▣ Circa de helft van clubs telt <100 leden (54%) en 100+ leden (46%). Bijna de helft (46%) neemt deel aan zowel officiële als officieuze wedstrijden, 22% alleen aan officiële wedstrijden en 17% alleen aan officieuze.
- ▣ Een derde (35%) heeft een keurmerk en 20% is dit nog van plan, 40% heeft er geen en 5% weet het niet. Belangrijke redenen om geen keurmerk te hebben, zijn twijfels over de meerwaarde (31%) en het regelen 'gedoe' vinden (27%).

Lidmaatschap clubs

- ▣ Wedstrijden (58%) zijn de grootste reden om lid te zijn van JBN, gevolgd door opleidingen (45%) en verzekeringen (44%). 43% vindt het 'erbij horen'.
- ▣ De helft (47%) van aangesloten clubs gebruikt JBN Basis, 8% Premium. Het inzien van opleidingen/graduaties is het meest gebruikte onderdeel (61%), gevolgd door tools als administratie (28%) en gebruikersbeheer (25%).
- ▣ Onbekend zijn met JBN Club of de voordelen zijn de belangrijkste redenen dat ze niet worden gebruikt (respectievelijk 30% en 19%). Beperkte voordelen (28%), kosten en onbekend zijn met JBN Club (beide 19%) zijn grote redenen om geen Premium te gebruiken.

Lidmaatschap JBN onder leden

- ▣ De helft (52%) van clubs zegt dat minstens 50% van hun leden JBN-lid is, 21% zegt zelfs dat al hun leden lid zijn. Volgens 2% is *geen* van hun leden lid.
- ▣ De belangrijkste reden voor leden om JBN-lid te zijn, zijn wedstrijden (61%), gevolgd door workshops, trainingen en clinics (35%) en evenementen (33%). Belangrijke redenen om geen lid te zijn, is de perceptie dat de meerwaarde beperkt is (60%), kosten (58%) en geen wedstrijddeelname (54%).
- ▣ De helft (45%) van clubs stimuleert lidmaatschap bij JBN (zeer) veel, vooral door dit te koppelen aan of verplichten bij aanmelding bij de club (beide 34%).

Waardering en verwachting JBN

- ▣ Met een 5,9 als rapportcijfer wordt JBN gewaardeerd als voldoende. 35% geeft JBN een onvoldoende (1-5 als cijfer), 50% (ruim) voldoende (6-7) en 15% goed tot uitstekend (8-10).
- ▣ JBN wordt weinig aanbevolen (NPS-score: -36). Alleen clubs met keurmerk zouden JBN aanbevelen (+6). Veel genoemde redenen om JBN aan te bevelen zijn: contact met de sportgemeenschap (38%), dat lidmaatschap 'erbij hoort' (30%) en nodig is voor wedstrijden (28%). Twijfels over de meerwaarde (51%) is met voorsprong de belangrijkste reden dat clubs JBN niet aanbevelen.
- ▣ De ruime meerderheid gebruikt het paspoort (87%), de graduaties (81%), leraren (76%) en wedstrijden (71%). Verzekeringen worden het minst gebruikt (20%) en een vijfde heeft nog nooit van de accountmanager gehoord.

Toplines Clubs

Men wenst in toekomst meer aandacht van JBN voor de jeugd en recreant, meer ondersteuning en promotie voor de sport

Waardering en verwachting JBN

- Men is het meest tevreden over de accountmanager (73%), gevolgd door Club Basis (63%). Ook is ruim de helft (zeer) tevreden over de opleidingen en de wedstrijden en toernooien (beide 53%).
- Men is het *minst* tevreden over de zichtbaarheid en bestuurlijke organisatie van JBN (aandeel (zeer) *ontevreden*: respectievelijk 28% en 20%).
- Clubs verwachten van JBN vooral begeleiding (72%), bijscholing (68%) en informatieverstrekking (65%).

Integriteit

- 92% van clubs vindt integriteit waarborgen en ongewenst gedrag voorkomen (zeer) belangrijk en bij 30% is het (heel) veel onderwerp van gesprek (bij 38% enigszins, bij 32% niet of nauwelijks). Vooral keurmerkclubs vinden integriteit waarborgen zeer belangrijk, bij hen is het ook vaker onderwerp van gesprek.
- Clubs waarborgen integriteit vooral met een vertrouwenspersoon (29%), het bespreekbaar maken (29%) of protocol/VOG (24%). In totaal onderneemt 8% *geen* acties om integriteit te waarborgen en ongewenst gedrag te voorkomen.

Contact en toekomst JBN

- Clubs ontvangen informatie over JBN het liefst maandelijks (62%) via de e-mail (86%) of nieuwsbrief (59%). Onderwerpen waar belangstelling voor is, zijn: nieuws/updates (74%), promotiemateriaal (72%), trainings-/techniek tips (69%), opleidingsmogelijkheden (67%) en evenementen (65%).
- In de toekomst wensen clubs vooral (meer) aandacht van JBN voor de jeugd (29%) en ondersteuning (24%). Ook verwachten clubs (meer) promotie voor de sport en aandacht voor recreatieve sport (beide 19%).

02 Opzet & uitvoering

Opzet & uitvoering

Centrale vraag, doelstellingen en uitvoering

Centrale vraag

Hoe kan JBN het aantal budoka-leden verhogen door de meerwaarde van het lidmaatschap te vergroten en optimaal aan te laten sluiten op de wensen, behoeften en verwachtingen van leden en niet-leden, en clubs?

Doelstellingen

- ❏ Vaststellen welke segmenten te onderscheiden zijn in binnen leden en niet-leden als het gaat om behoeften, gedrag en attitudes en wat hun kenmerken zijn (**segmentatie**)
- ❏ Per segment inzichtelijk maken welke drijfveren en drempels in welke mate invloed hebben op wel/ geen lid worden (**motivate & kunnen**)

- ❏ Inzichtelijk maken hoe JBN kansrijke segmenten kan bereiken én kan verleiden tot het lidmaatschap (**aantal x impact**)
- ❏ Aanbevelingen doen voor een gedifferentieerde aanpak op basis van segmenten om het aantal leden blijvend te verhogen (**doelpersona's**)
- ❏ Inzicht geven hoe, waar en met welk aanbod en welke boodschap de doelpersona's best te bereiken zijn → **media targeting**



Populatie & steekproef

- Clubs: Vertegenwoordigers van budoclubs (bijv. bestuurslid, trainer coach (populatie n=550 clubs))
- ❏ Netto steekproef: n=139
 - ❏ Respons: 25%
- Budoka's: leden van JBN (populatie: n=30.000)
- ❏ Netto steekproef: n=1.248
 - ❏ Respons: 4%



Datacollectieperiode

Clubs: 12 juli – 28 augustus 2023
Budoka's: 25 augustus – 2 oktober 2023



Leeswijzer

Significante verschillen tussen groepen worden bij voldoende waarnemingen **dikgedrukt** en onderstreept weergegeven.

De keuze om bepaalde verschillen (met name cluster of leeftijd) weer te geven, is gebaseerd op waar de significante verschillen in de gegevens werden waargenomen.

Resultaten Budoka's

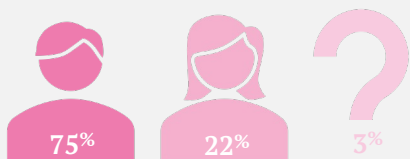
Judobond Nederland

Cluster profiel

Profiel: Kritische Recreanten (N=548, 44% totaal)

Kritische recreanten zijn vaker ouder en verdienen vaker meer in vergelijking tot de andere clusters

Geslacht



Sport

Judo 80% Jiu-jitsu 13% Aikido 7%

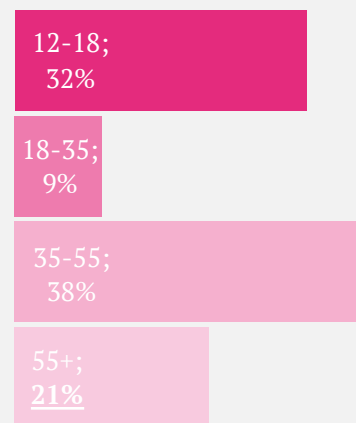
Wedstrijddeelname

Ja 51% Nee 49%

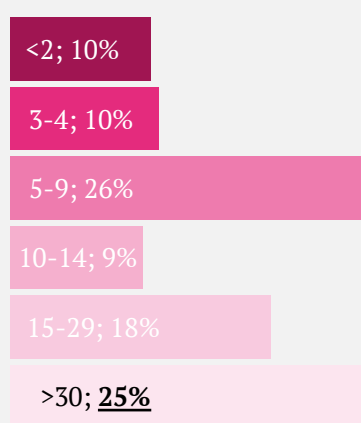
Lidmaatschap sportbond

JBN 92% KNVB 5% KNLTB 3%

Leeftijd



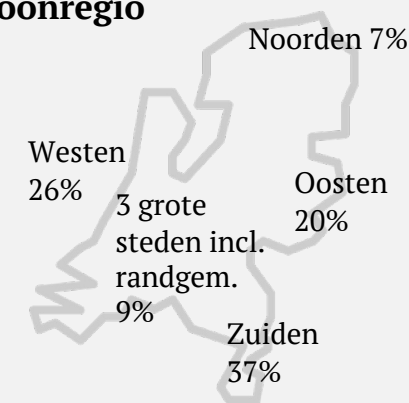
Aantal jaar beoefenen



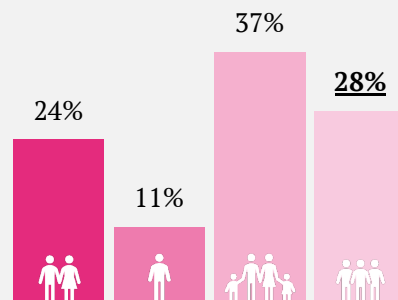
Frequentie sport



Woonregio

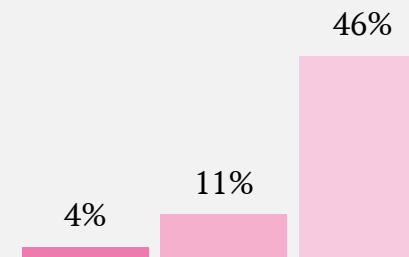


Huishoudsamenstelling



- Samenwonend zonder (thuiswonende) kinderen
- Alleenstaand zonder (thuiswonende) kinderen
- Met thuiswonende kind(eren) <12
- Met thuiswonende kind(eren) 12 jaar of ouder

Inkomen

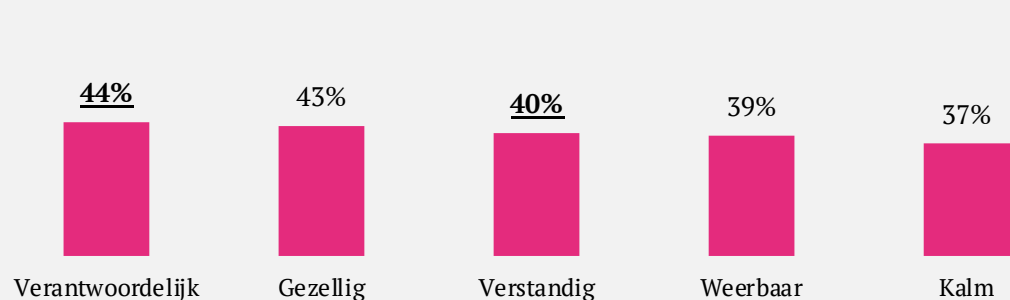


- Beneden modaal (€ 29 500 of minder)
- (Bijna) modaal (€ 29 500 -< € 43 500)
- Boven modaal (€ 43500 of meer)

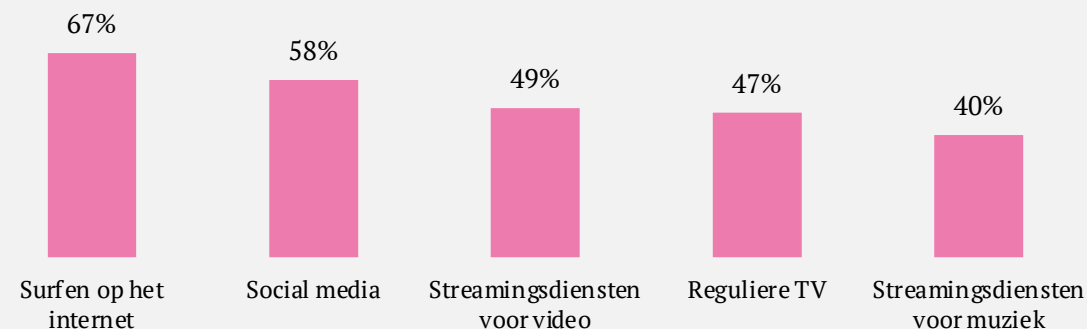
Profiel: Kritische Recreanten

Kritische Recreanten zien zichzelf vaker als verantwoordelijk en verstandig dan de andere clusters

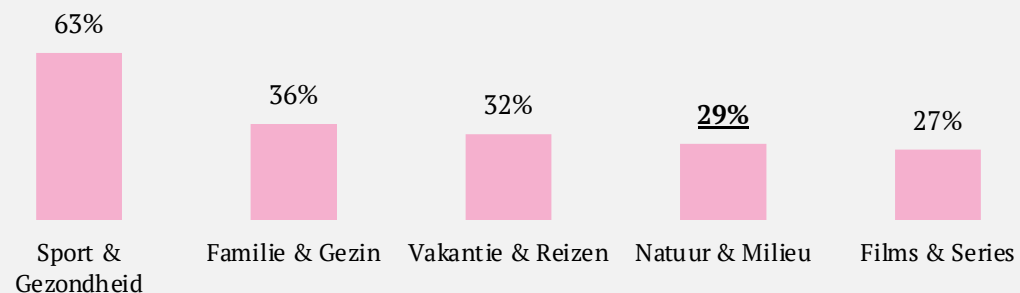
Persoonlijke kenmerken (top-5)



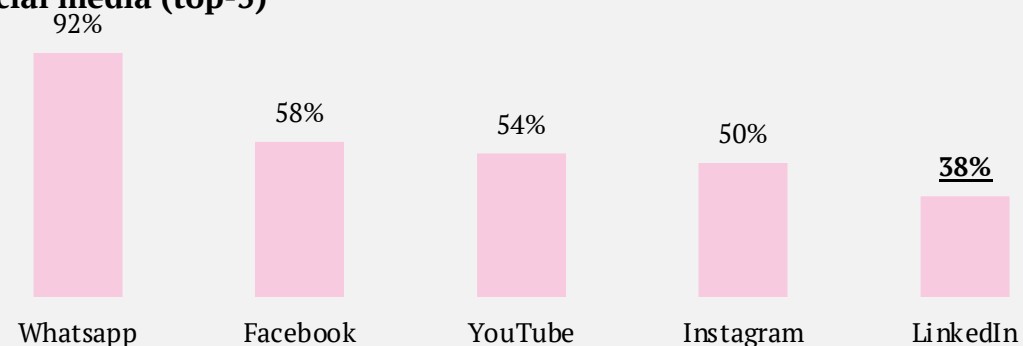
Mediagebruik (top-5)



Interesses (top-5)



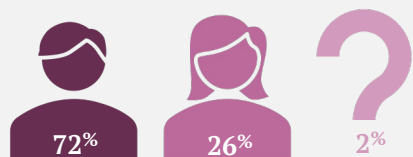
Social media (top-5)



Profiel: Genuanceerde sportievelingen (N=465, 37% totaal)

Genuanceerde sportievelingen beoefenen vaker judo en sporten minder frequent in vergelijking tot de andere clusters

Geslacht



Sport

Judo **88%** Jiu-jitsu 8% Aikido 5%

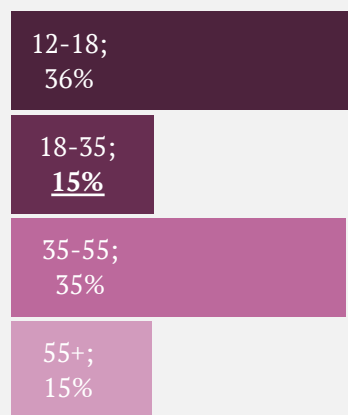
Wedstrijddeelname

Ja 60% Nee **40%**

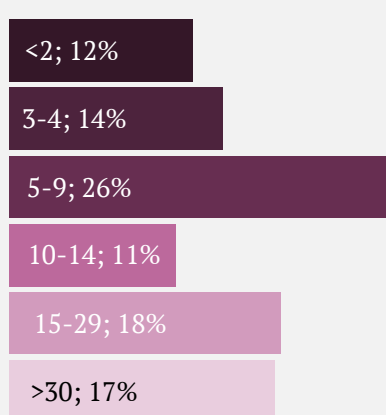
Lidmaatschap sportbond

JBN **97%** KNVB 3% KNHS 1%

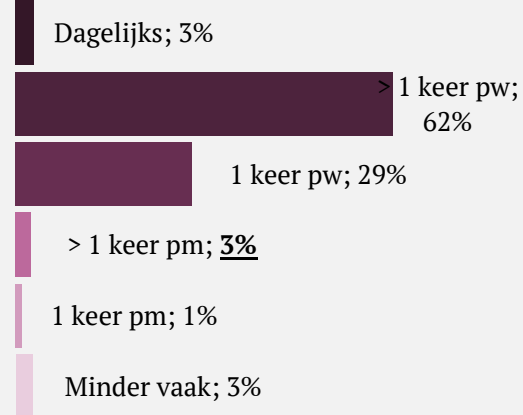
Leeftijd



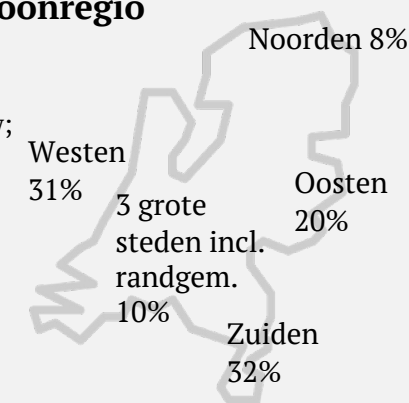
Aantal jaar beoefenen



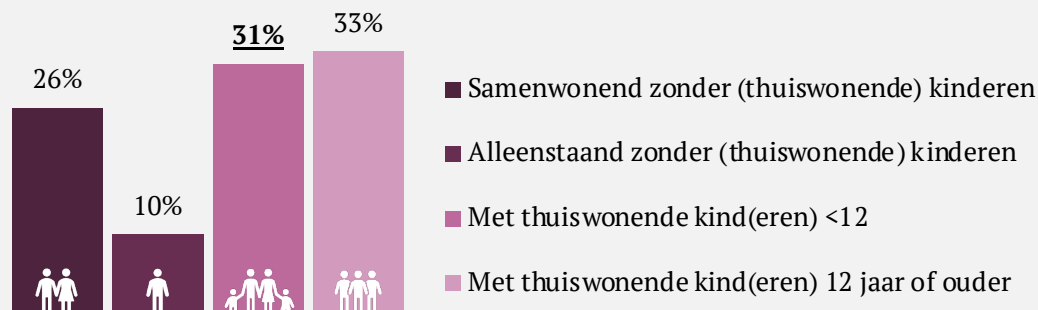
Frequentie sport



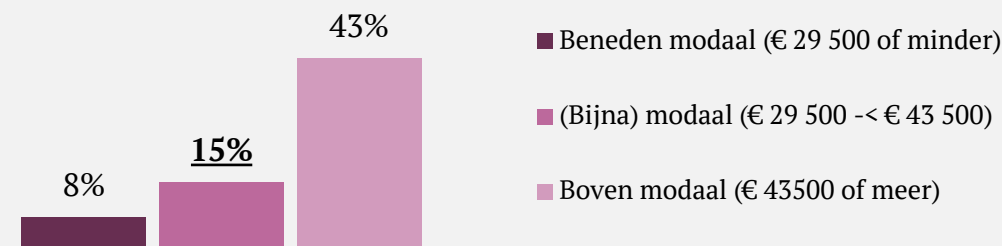
Woonregio



Huishoudsamenstelling



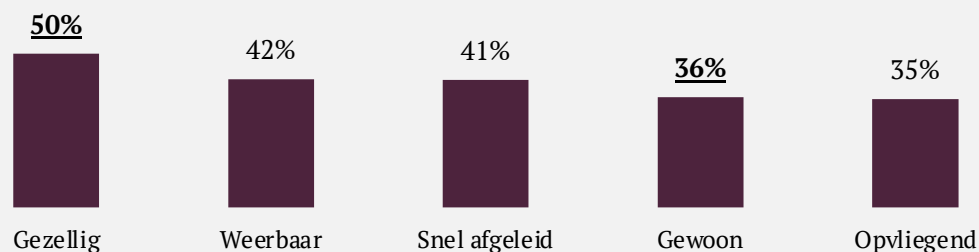
Inkomen



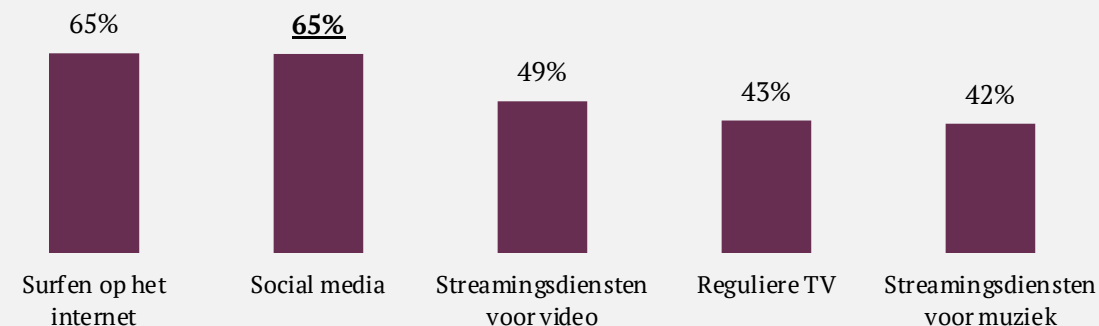
Profiel: Genuanceerde sportievelingen

Genuanceerde sportievelingen vinden zichzelf vaker gewoon en zijn meer geïnteresseerd in gamen dan de andere clusters

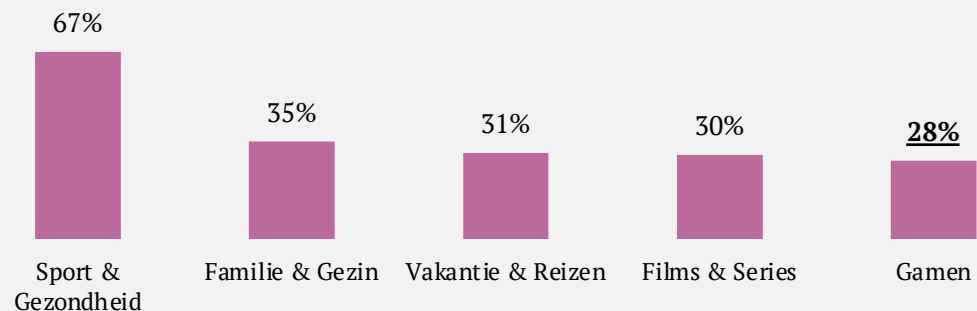
Persoonlijke kenmerken (top-5)



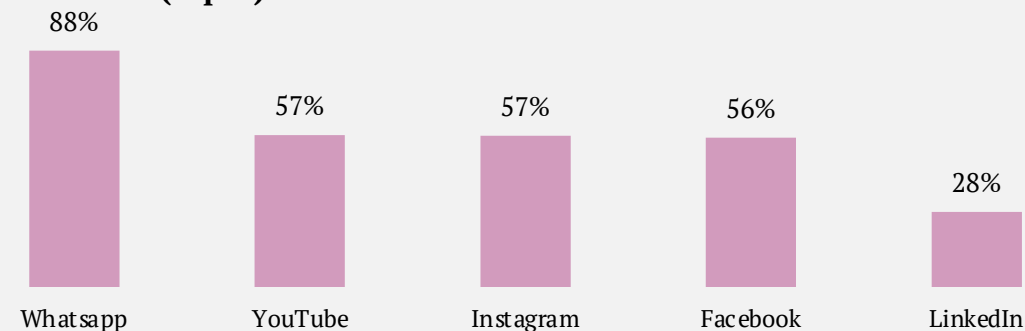
Mediagebruik (top-5)



Interesses (top-5)



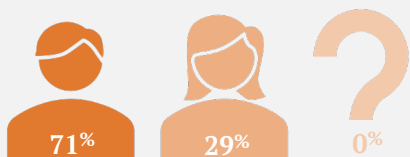
Social media (top-5)



Profiel: Zelfbewuste sportfanaten (N=235, 19% totaal)

Zelfbewuste sportfanaten zijn jonger dan andere clusters en sporten vaker dagelijks

Geslacht



Sport

Judo 85% Jiu-jitsu 11% Aikido 4%

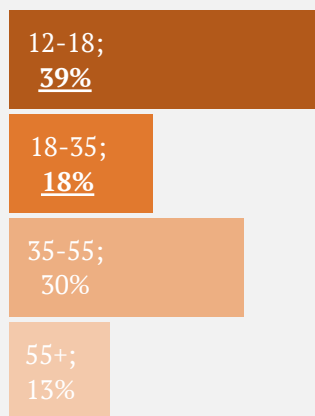
Wedstrijddeelname

Ja 71% Nee 29%

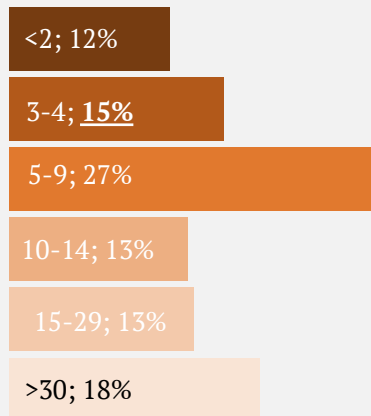
Lidmaatschap sportbond

IBN 99% KNVB 3% KBN 1%

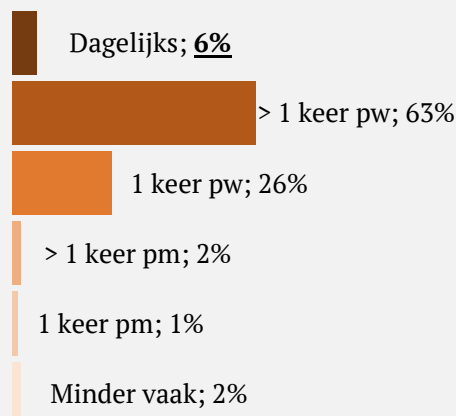
Leeftijd



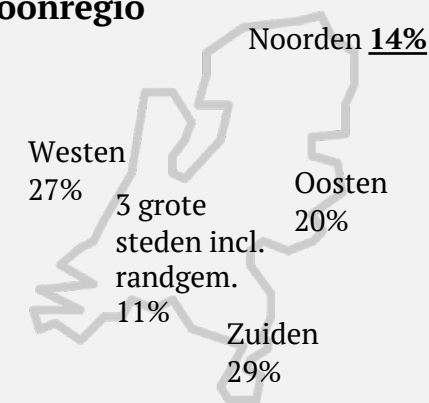
Aantal jaar beoefenen



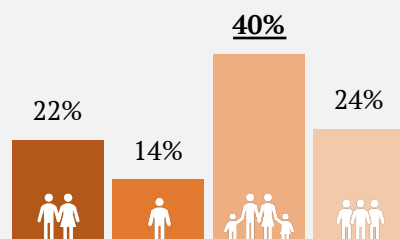
Frequentie sport



Woonregio

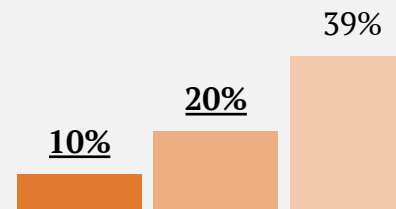


Huishoudsamenstelling



- Samenwonend zonder (thuiswonende) kinderen
- Alleenstaand zonder (thuiswonende) kinderen
- Met thuiswonende kind(eren) <12
- Met thuiswonende kind(eren) 12 jaar of ouder

Inkomen

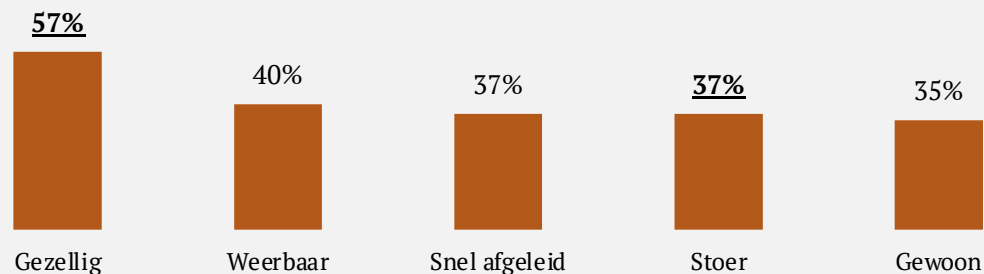


- Beneden modaal (€ 29 500 of minder)
- (Bijna) modaal (€ 29 500 -< € 43 500)
- Boven modaal (€ 43500 of meer)

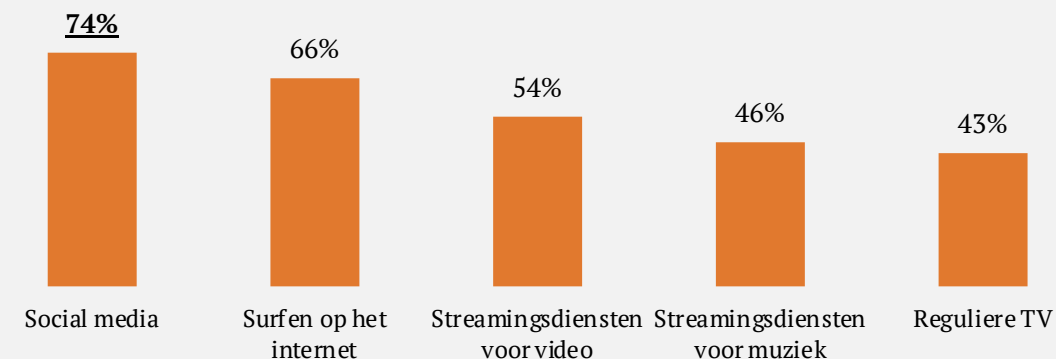
Profiel: Zelfbewuste sportfanaten

Zelfbewuste sportfanaten gebruiken vaker social media en zijn vaker te vinden op Instagram dan andere clusters

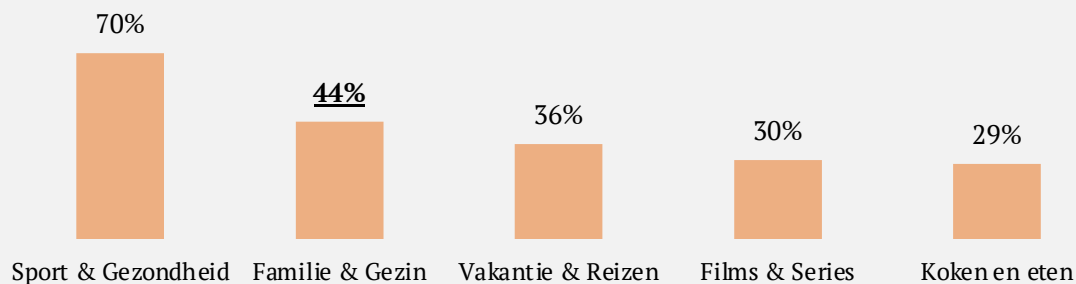
Persoonlijke kenmerken (top-5)



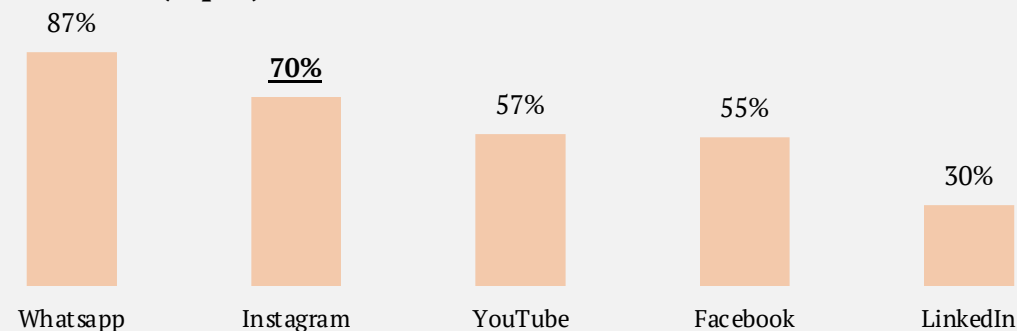
Mediagebruik (top-5)



Interesses (top-5)



Social media (top-5)



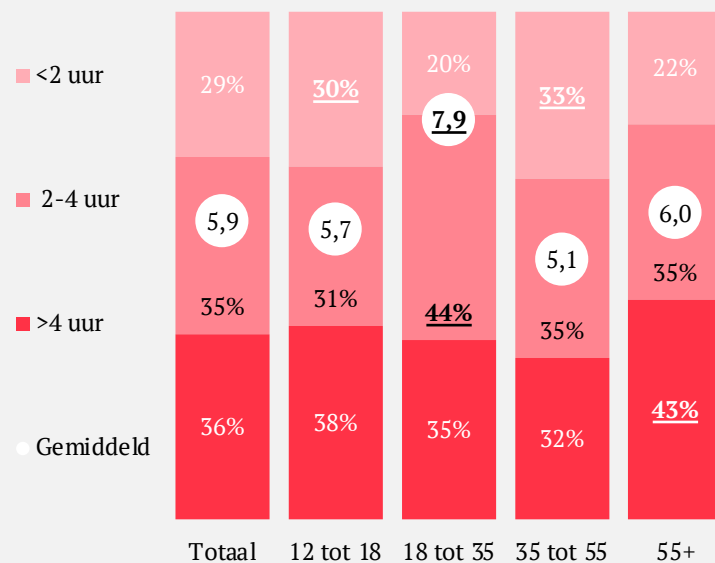
Judobond Nederland

Gedrag

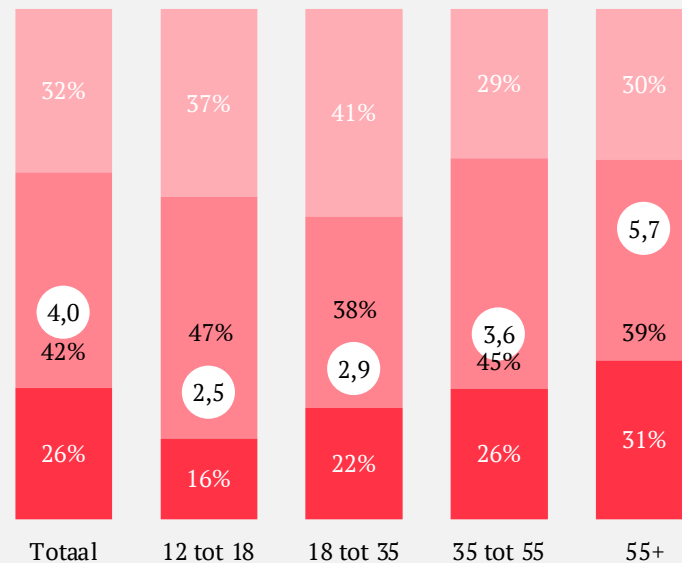
Jongvolwassenen judoën meeste uren per week

Budoka 55+ judoot vaker meer dan 4 uur per week, terwijl kinderen vaker minder dan 2 uur judoën

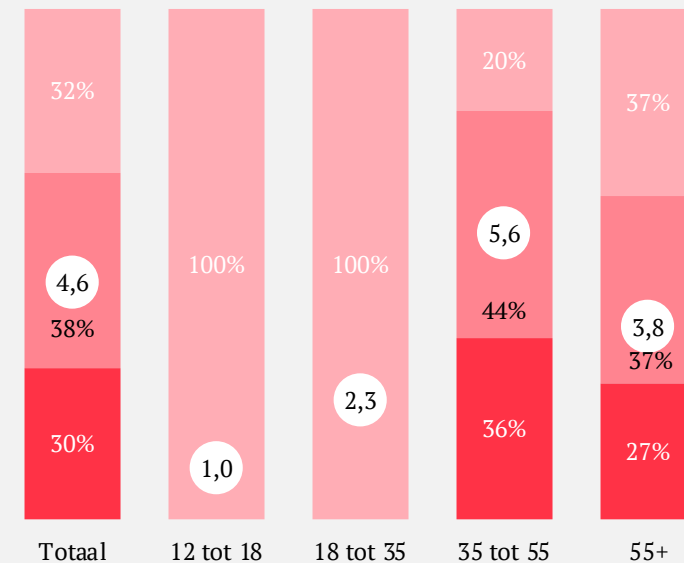
Uur per week judo * Leeftijd
Basis: beoefent judo (n=1.109)



Uur per week jiu-jitsu
Basis: beoefent jiu-jitsu (n=194)



Uur per week aikido
Basis: beoefent aikido (n=81)

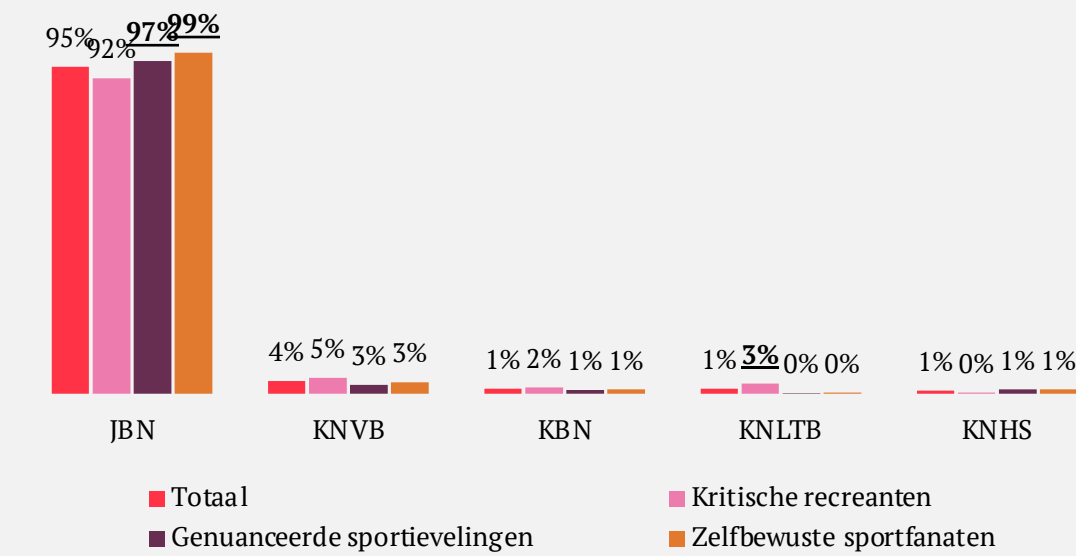


V340: Hoeveel uur per week <doe je aan / doet je kind aan> de volgende sporten?

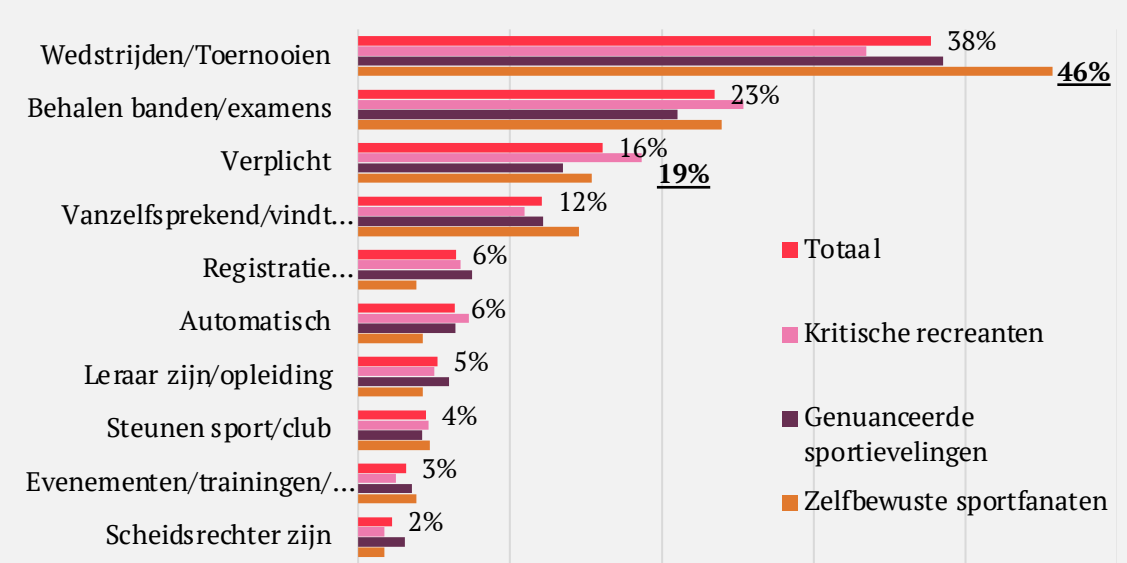
Genuanceerden en Zelfbewusten vaker JBN-lid dan Kritischen*

Wedstrijden zijn voor zelfbewuste sportfanaten significant vaker reden om lid te worden dan voor de andere clusters

Lidmaatschap sportbond (top-5)
Basis: allen (n=1.248)



Reden lidmaatschap sportbond
Basis: allen excl. geen antwoord (n=1.206)



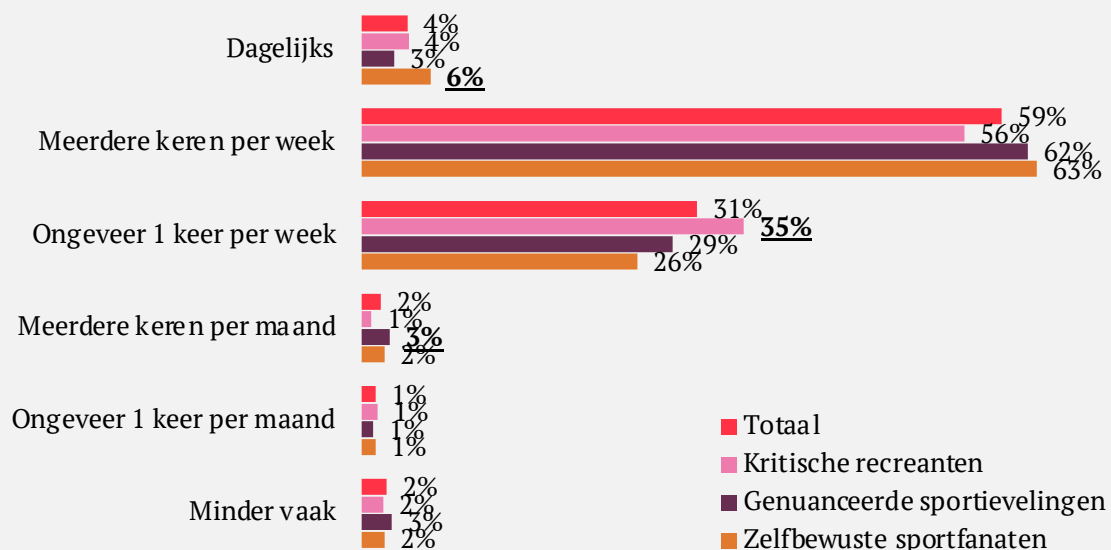
* In de hele rapportage worden genuanceerde sportievelingen afgekort tot 'genuanceerde', zelfbewuste sportfanaten tot 'zelfbewuste' en kritische recreanten tot 'kritische'
PRF341: Van welke sportbonden <ben je / is je kind> (ook) lid?
PRF341a: Kun je toelichten waarom <je / je kind> lid geworden bent van <sportbond>

90% van de budoka's beoefent minstens eens per week budo

Kritische recreanten beoefenen budo vaker al 30+ jaar dan genuanceerde sportievelingen en zelfbewuste sportfanaten

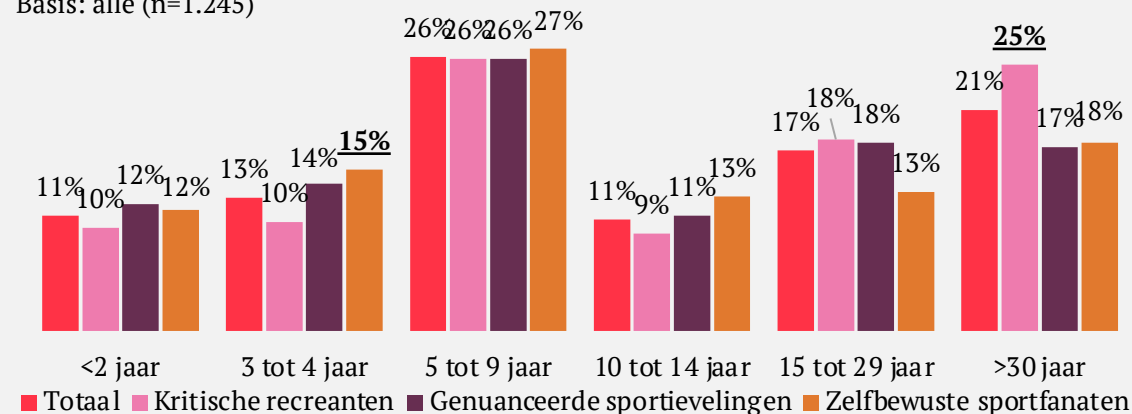
Frequentie sport * Cluster

Basis: allen (n=1.248)



Aantal jaar beoefenen * Cluster

Basis: alle (n=1.245)



Verdieping:

Judo wordt minder jaren beoefend dan jiu-jitsu en aikido

Judo wordt significant vaker 3 tot 4 jaar beoefend dan jiu-jitsu (14% vs 5%)

Judo wordt significant vaker 5 tot 9 jaar beoefend dan aikido (28% vs 13%).

Aikido en jiu-jitsu worden langer (15 tot 29 jaar) beoefend dan judo (22% en 41% vs 15%).

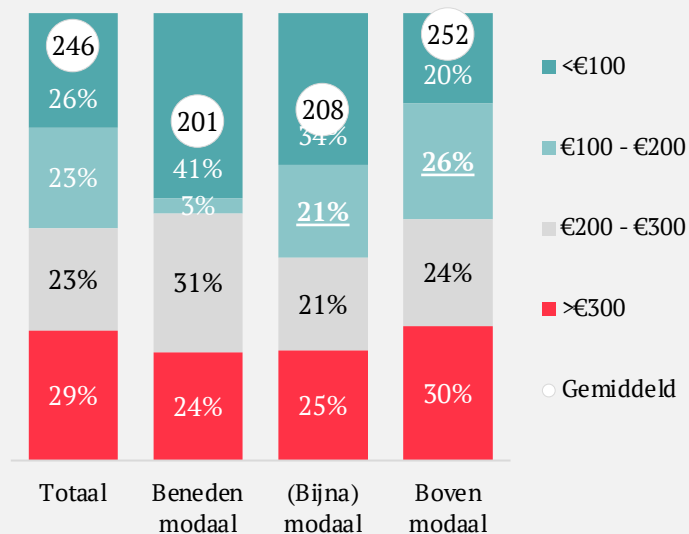
V310: Hoe vaak <doe je / doet je kind> aan <Judo/Jiu-jitsu/Aikido> (training en eventuele wedstrijden samen)?

V330: Hoeveel jaar <doe jij / doet je kind> al aan <Judo/Jiu-jitsu/Aikido>?

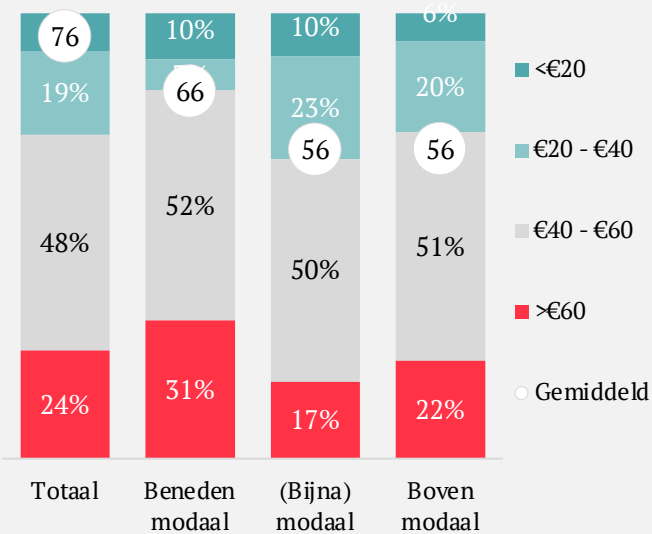
Lage inkomens geven minder uit aan club dan hogere inkomens

De inkomensgroepen *lijken* vergelijkbaar qua uitgaven aan lidmaatschap sportbond, kleding en benodigdheden

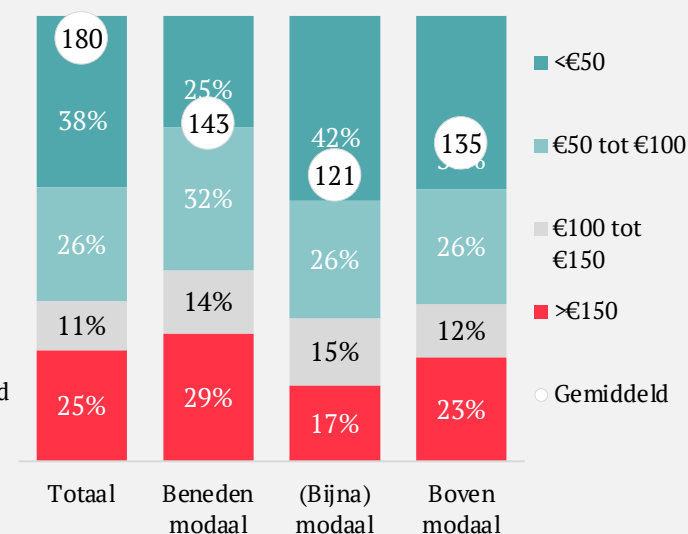
Besteding lidmaatschap club/vereniging
Basis: besteedt geld lidmaatschap club
(n=434)



Besteding lidmaatschap sportbond
Basis: besteedt geld lidmaatschap sportbond
(n=433)



Besteding kleding en benodigdheden
Basis: besteedt geld kleding/benodigdheden
(n=437)



Totale gemiddelde besteding
Beneden modaal: €392
(Bijna) modaal: €369
Boven modaal: €431

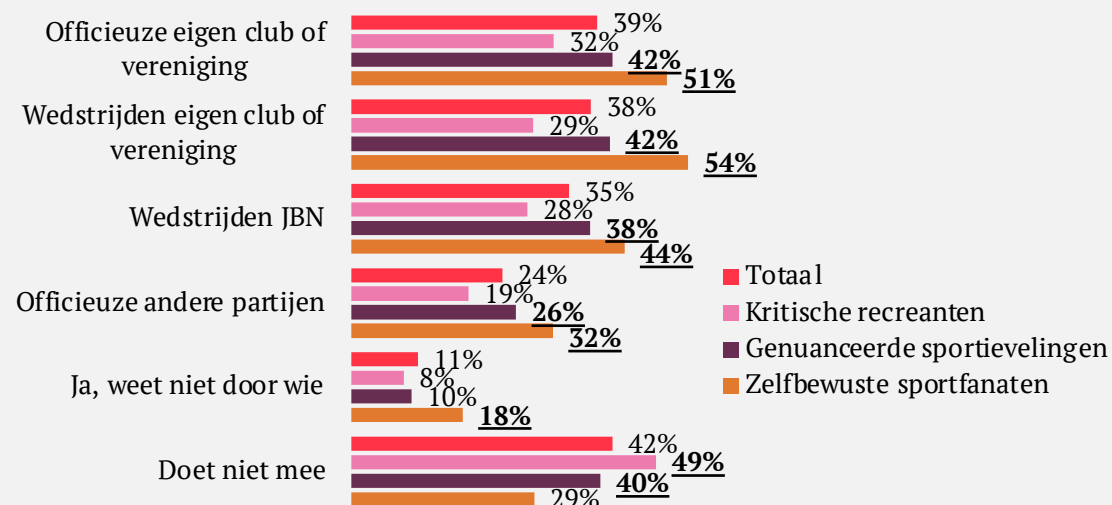
V320: Hoeveel geef je per jaar ongeveer uit aan <Judo/Jiu-jitsu/Aikido> <voor je kind>?

Hoogste deelname aan wedstrijden eigen club of vereniging

Zelfbewusten en Genuanceerden doen vaker wedstrijden dan *Kritischen*; Frequentie deelname JBN-wedstrijden hoogst

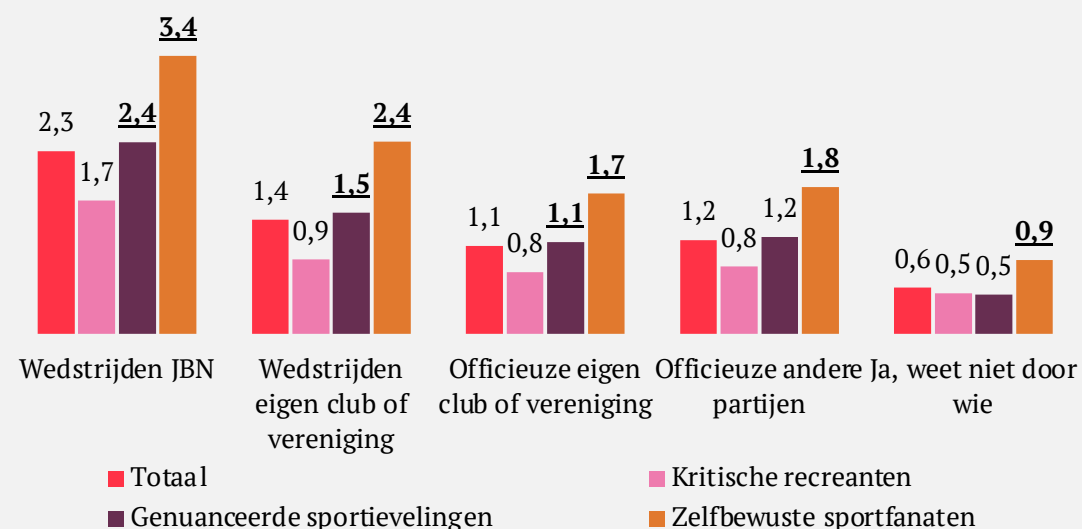
Deelname wedstrijden * Cluster

Basis: allen (n=1.248)



Frequentie wedstrijden * Cluster

Basis: neemt deel aan wedstrijden (n=725)



V300: Hoe vaak <doe je / doet je kind> mee aan de volgende typen <Judo/Jiujitsu/Aikido>- wedstrijden?

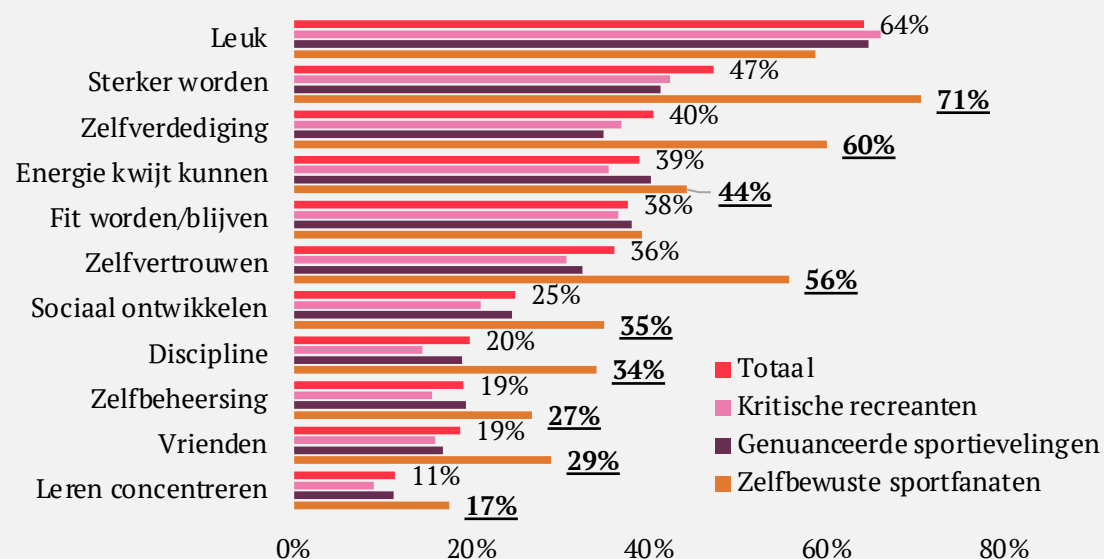
Judobond Nederland

Motivaties

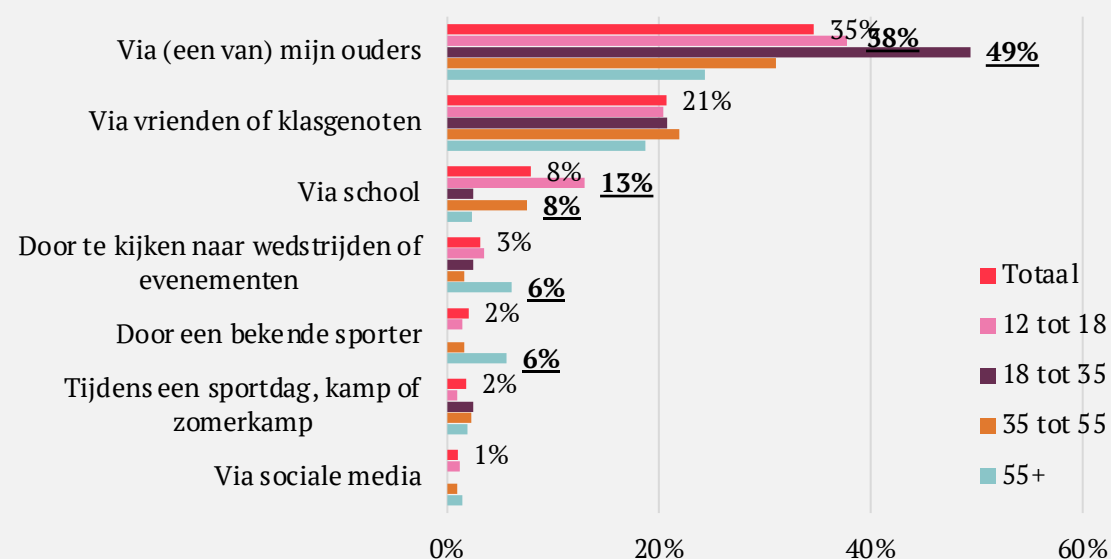
Beoefenen sport: leuk, sterk worden en zelfverdediging

Budoka's zijn het vaakst in aanraking gekomen met de sport via hun ouders

Reden beoefenen sport
Basis: allen (n=1.248)



Aanraking met sport * Leeftijd
Basis: allen (n=1248)



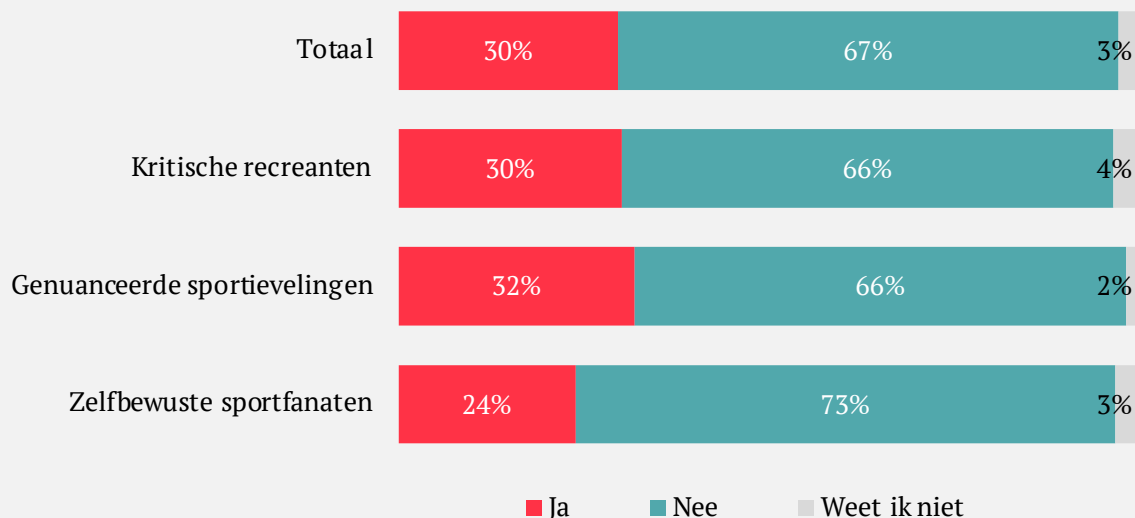
V100: Hoe ben jij zelf voor het eerst in aanraking gekomen met <Judo/JiuJitsu/Aikido>?

V120: Welke van onderstaande redenen zijn voor jou redenen geweest om op <Judo/JiuJitsu/Aikido> te gaan? / om je kind op judo te doen?

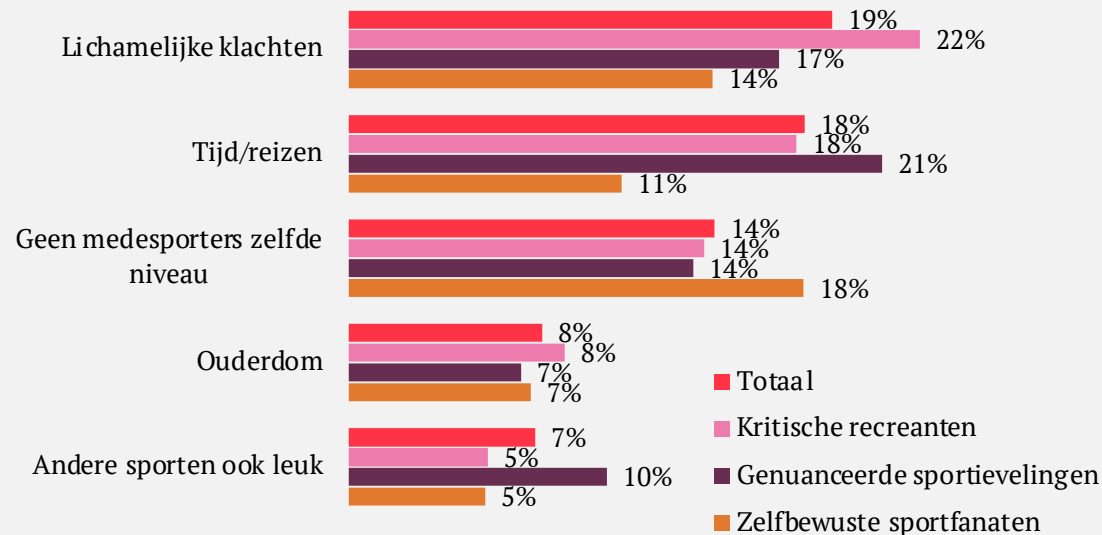
Bijna een derde twijfelt om door te gaan met budo

Lichamelijke klachten, tijd/reizen en tekort aan medesporters van het zelfde niveau belangrijk(st)e redenen voor twijfel

Twijfels doorgaan sport * Clusters
Basis: allen (n=1.248)



Twijfels doorgaan sport (top-5)
Basis: heeft twijfels om door te gaan met budoka (n=369)



V131: <Heb je / Heeft je kind> weleens twijfels om door te gaan met <Judo/Jiu-jitsu/Aikido>?

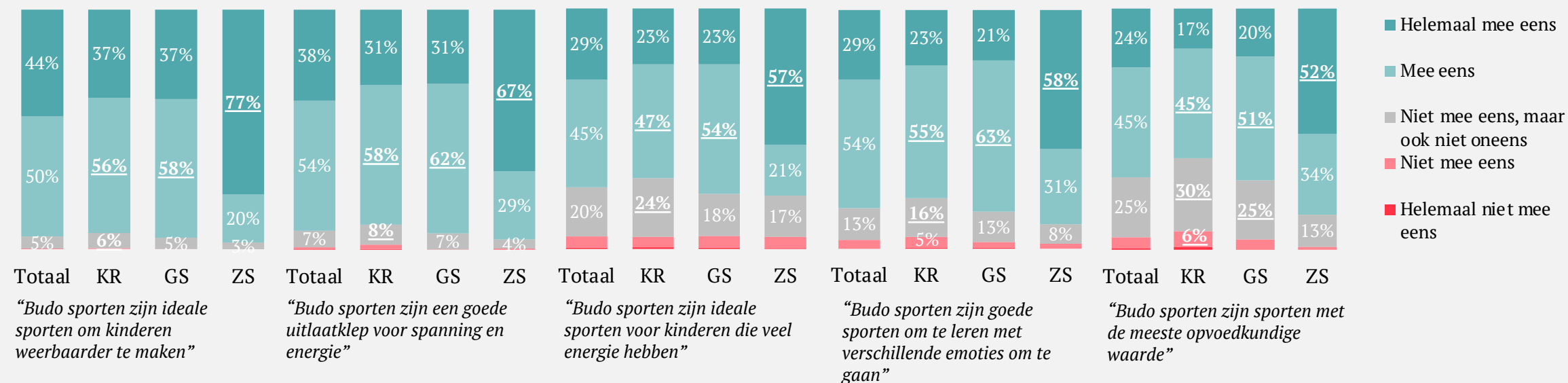
V140: Welke twijfels <heb je / heeft je kind> nu nog weleens over doorgaan of niet?

Budo vooral goed voor weerbaarheid en dient als uitlaatklep

Zelfbewusten zijn het vaker helemaal eens met kenmerkende uitspraken over budo dan Genuanceerden en Kritischen

Weerbaarder*

Basis: allen (n=1.248)



* KR = Kritische recreanten, GS = Genuanceerde sportievelingen, ZS = Zelfbewuste sportfanaten.

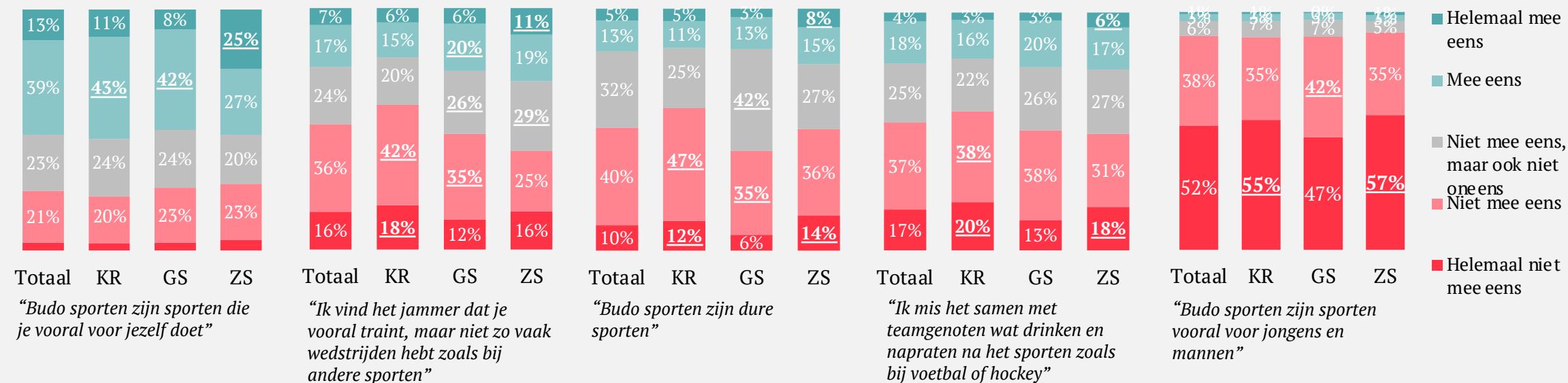
V150: Dan volgen nu een aantal uitspraken. Kun je bij iedere uitspraak zeggen in welke mate jij zelf het eens of oneens hiermee bent?

Ruime meerderheid vindt budoka niet alleen voor mannen

Zelfbewusten en Genuanceerden vinden budo vaker duur, gebrek aan sociaal contact en te weinig wedstrijden

Voor jezelf

Basis: allen (n=1.248)



* KR = Kritische recreanten, GS = Genuanceerde sportievelingen, ZS = Zelfbewuste sportfanaten.

V150: Dan volgen nu een aantal uitspraken. Kun je bij iedere uitspraak zeggen in welke mate jij zelf het eens of oneens hiermee bent?

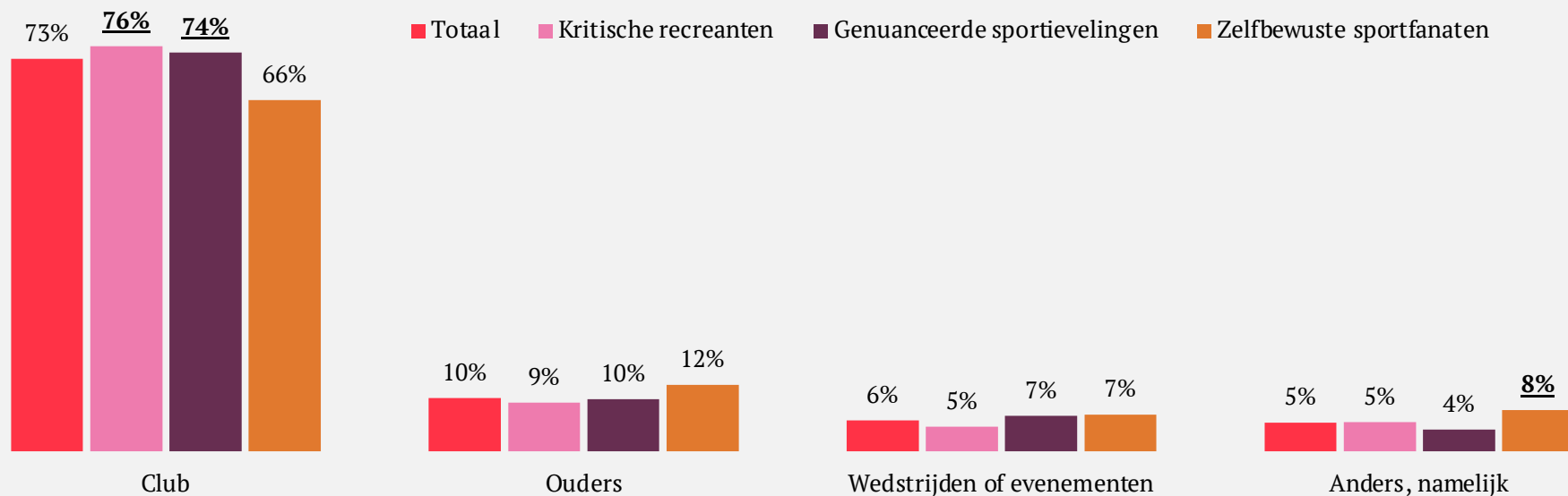
Judobond Nederland

Judo Bond Nederland

Circa drie kwart heeft gehoord van JBN bij de club

Kritischen en Genuanceerden hebben vaker voor het eerst gehoord over JBN bij de club dan Zelfbewusten

Gehoord over JBN
Basis: allen (n=1.248)



Anders, namelijk

“Via mijn judo leraar”

“Via de sportschool”

“Ik kreeg via de post informatie”

“Via de scheidsrechter training”

“Via CIOS”

V210: Hoe heb jij voor het eerst gehoord van JBN?

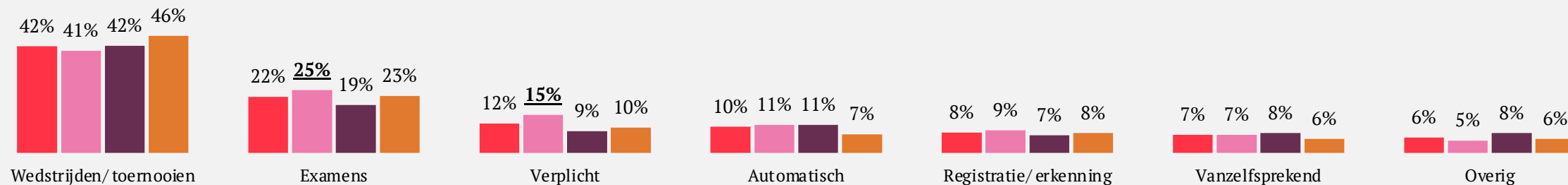
Wedstrijden zijn belangrijkste reden voor lidmaatschap JBN

Kritische zien lidmaatschap vaker als verplichting; Wedstrijden en registratie banden vaker reden voor zelfbewuste

Redenen lidmaatschap JBN

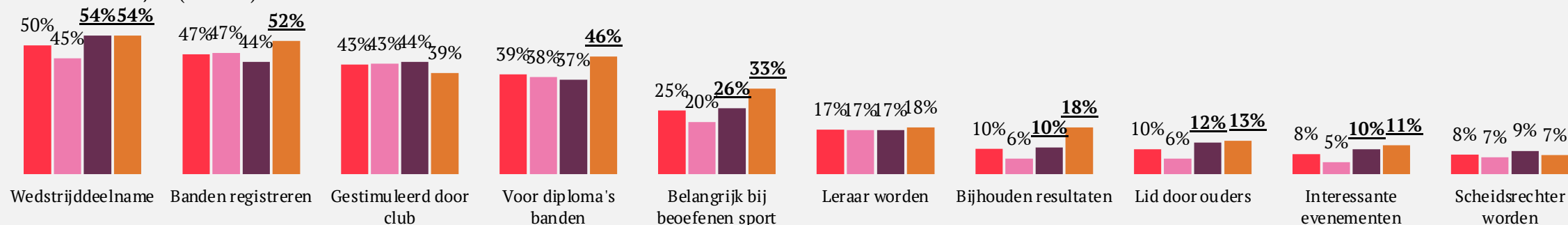
Basis: allen excl. geen antwoord (n=1126)

■ Totaal ■ Kritische recreanten ■ Genuanceerde sportievelingen ■ Zelfbewuste sportfanaten



Geholpen redenen lidmaatschap JBN (top 10)

Basis: bekend met JBN (n=1.226)



V211: Wat maakt dat je (destijds) lid bent (geweest) van JBN?

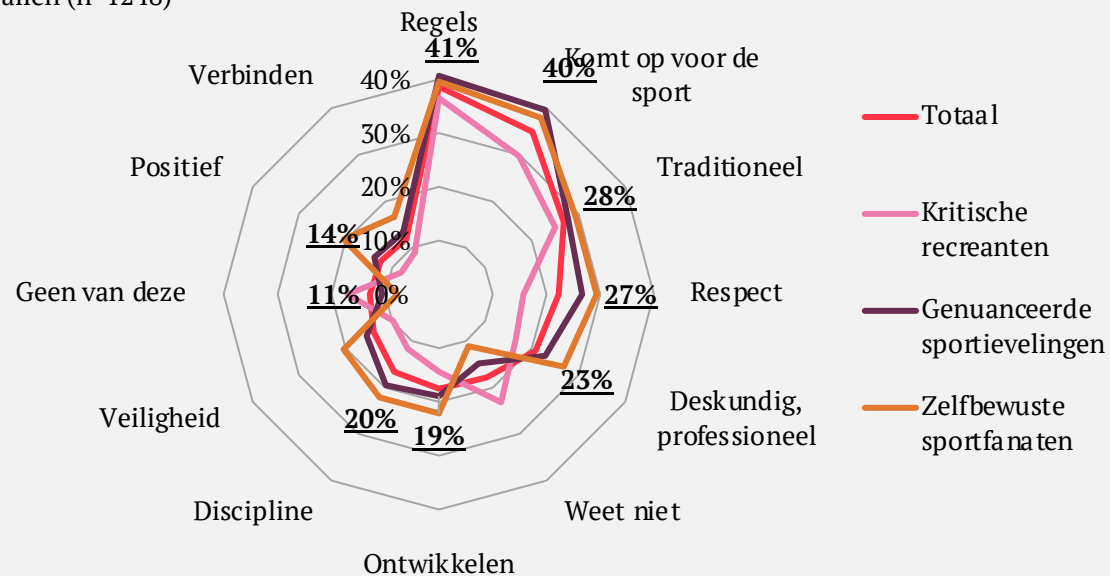
V221: Waarvoor ben je lid (geweest) van JBN?

JBN imago: regels, komt op voor sport, respect, traditioneel

De clusters vinden 'traditioneel', 'menselijk', 'ambitueus' en 'regels' evenveel passen bij JBN

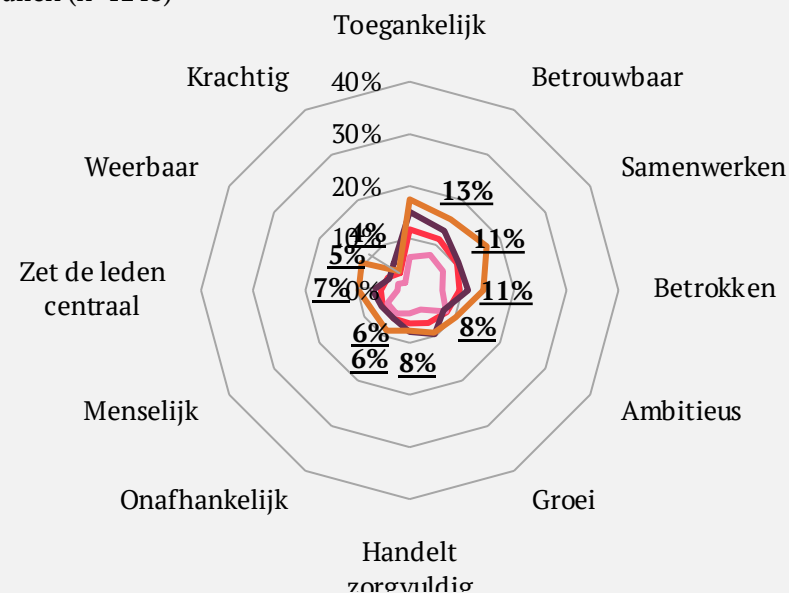
Imago JBN * Cluster (**top-12**)

Basis: allen (n=1248)



Imago JBN * Cluster (**bottom-12**)

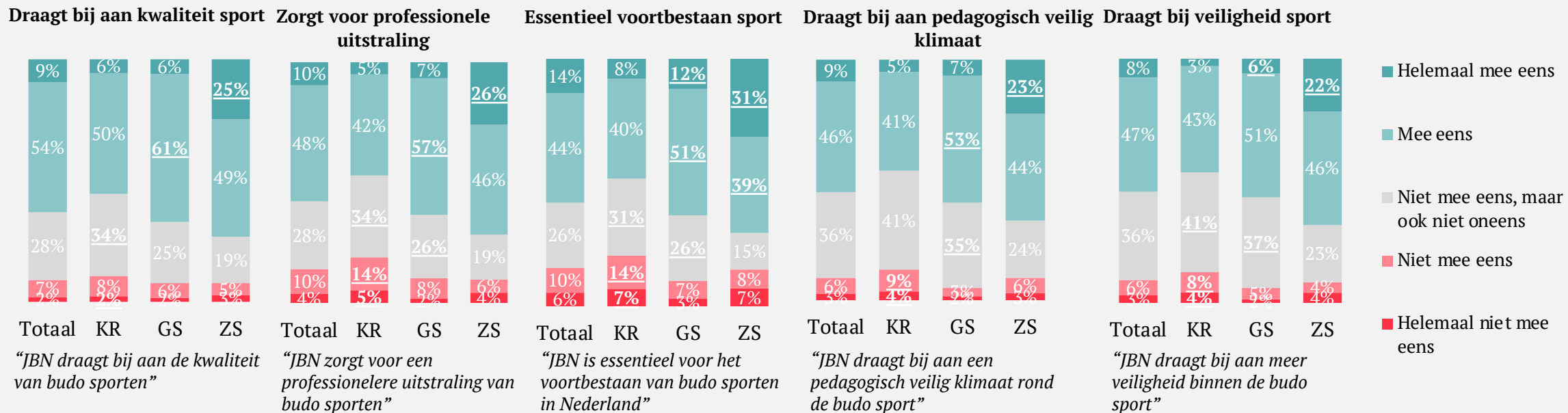
Basis: allen (n=1248)



V215: Als je onderstaande woorden eens bekijkt, welke 6 passen dan het beste bij JBN, vind jij?

JBN draagt met name bij aan de kwaliteit van de sport

Zelfbewusten en Genuanceerden vinden vaker dat JBN essentieel is voor het voortbestaan van de sport



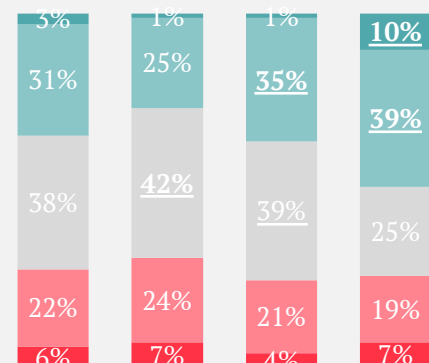
* KR = Kritische recreanten, GS = Genuanceerde sportievelingen, ZS = Zelfbewuste sportfanaten.

V230: Dan volgen nu een aantal uitspraken over JBN. Kun je bij iedere uitspraak zeggen in welke mate je het eens of oneens hiermee bent?

Slechts 3 op de 10 vinden aanbod JBN duidelijk

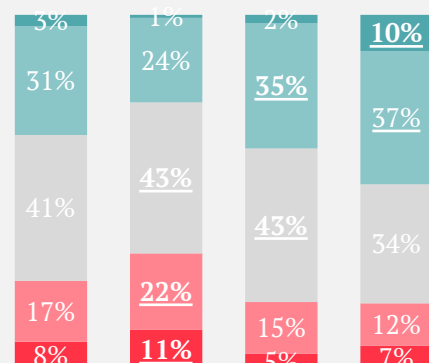
Kritischen vinden JBN minder vaak meerwaarde bieden en een warme organisatie dan de andere clusters

Goed zichtbaar (n=1.248)



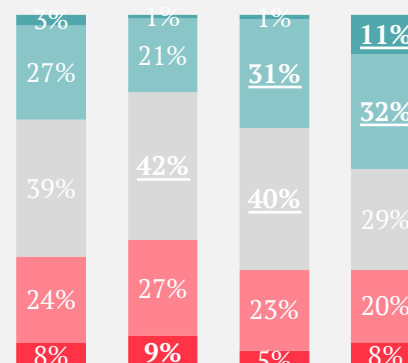
Totaal KR GS ZS
"JBN is goed zichtbaar"

Biedt dienstverlening met meerwaarde



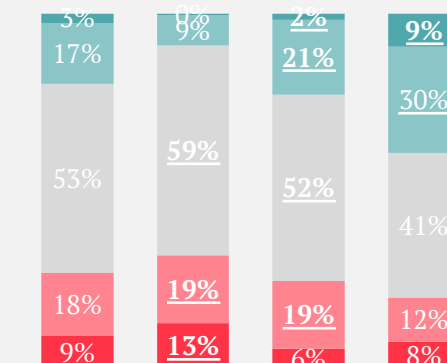
Totaal KR GS ZS
"JBN biedt een dienstverlening die voor mij meer meerwaarde heeft"

Duidelijk aanbod



Totaal KR GS ZS
"JBN maakt goed duidelijk wat ze te bieden hebben voor budoka's"

Warme organisatie



Totaal KR GS ZS
"JBN is een warme organisatie"



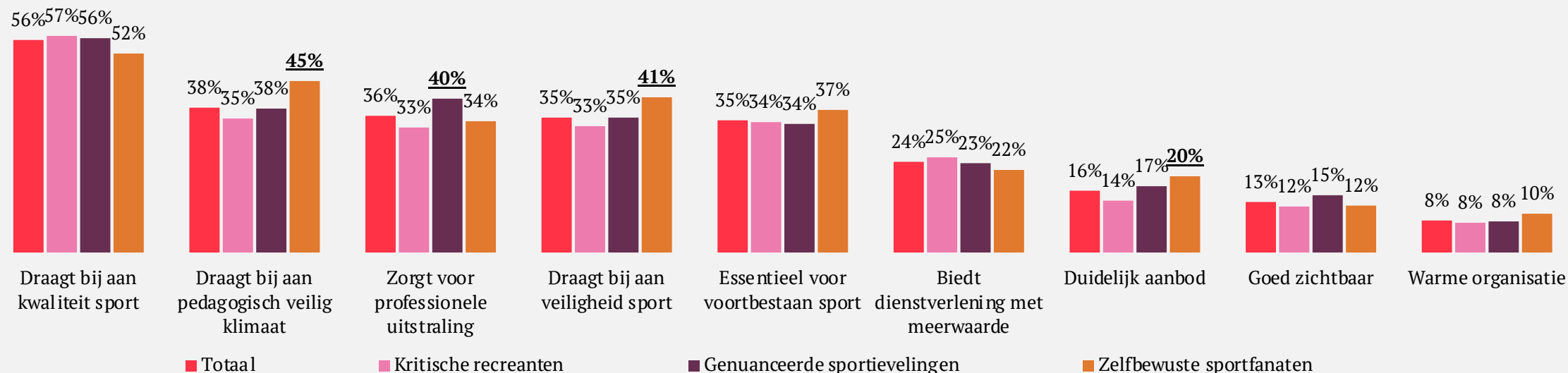
* KR = Kritische recreanten, GS = Genuanceerde sportievelingen, ZS = Zelfbewuste sportfanaten.

V230: Dan volgen nu een aantal uitspraken over JBN. Kun je bij iedere uitspraak zeggen in welke mate je het eens of oneens hiermee bent?

Ruim de helft vindt dat JBN bijdraagt aan kwaliteit sport

Zelfbewusten vinden dat JBN meer bijdraagt aan veiligheid en pedagogiek, *Genuanceerden* vaker aan professionaliteit

Imago JBN * Clusters
Basis: allen (n=1.248)



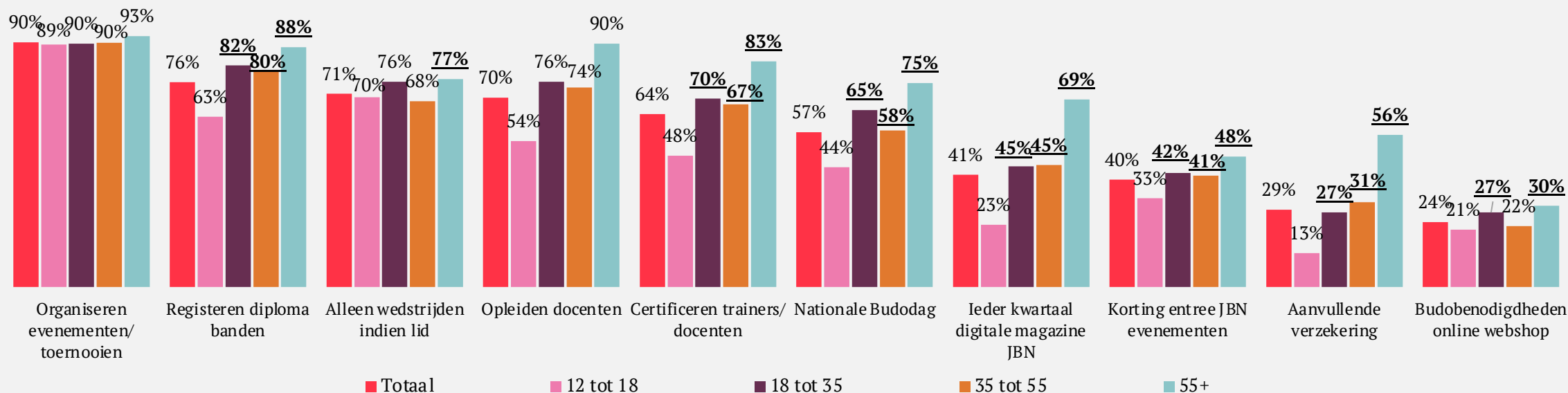
V231: En welke van deze vind jij de belangrijkste 3?

Budokas 55+ zijn het meest bekend met diensten van JBN

Budoka's vaakst bekend met JBN als organisatie van evenementen/toernooien; 12-18 jarigen minst bekend met diensten

Bekendheid met diensten JBN * Leeftijd

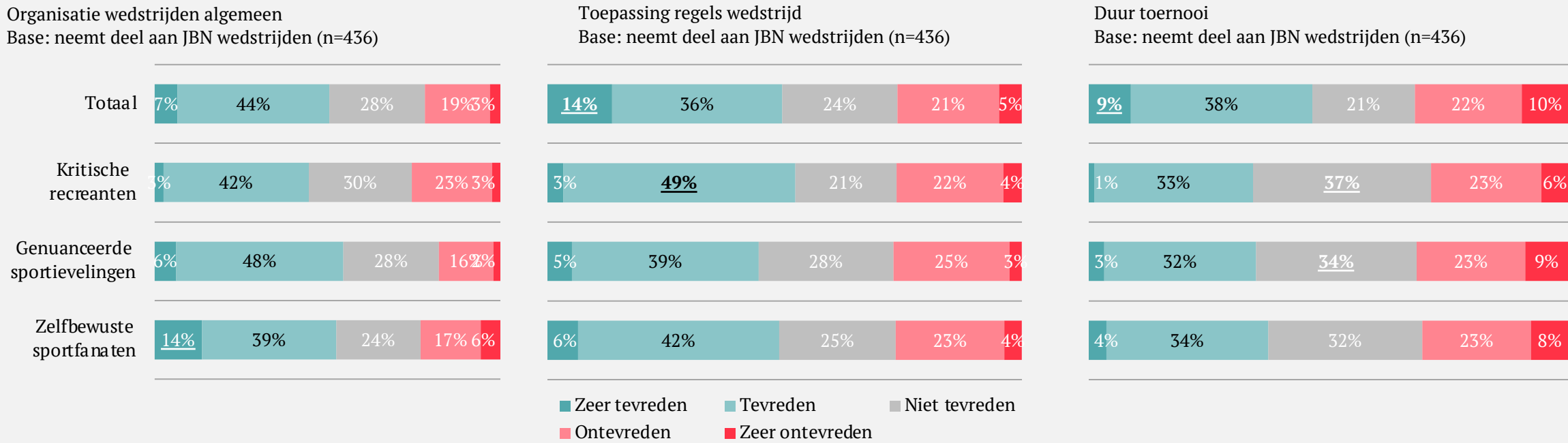
Basis: allen (n=1.248)



V220: Selecteer alleen die diensten en producten waarvan jij wist dat JBN dit verzorgt of aanbiedt.

Helft budoka's tevreden met organisatie en regels wedstrijd

Over de duur van toernooien is men minder tevreden, hierover is bijna 2 op de 5 (zeer) tevreden

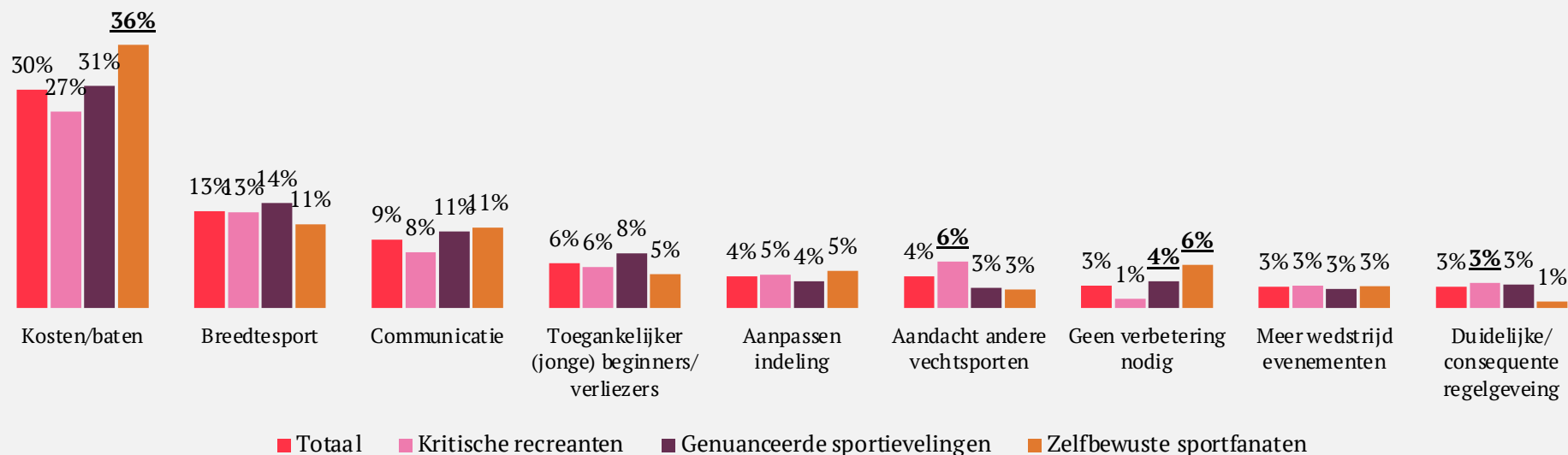


V224: Eerder heb je aangegeven mee te doen of meegedaan te hebben aan wedstrijden georganiseerd door de JBN. In hoeverre ben je tevreden of ontevreden met de volgende aspecten van deze wedstrijden?

Belangrijkste aandachtspunten: wachttijden en poulesysteem

Ook noemt circa een tiende breedtesport en communicatie als verbeterpunten

Suggesties toernooien
Basis: allen (n=1248)



Categorieën binnen Kosten/baten:

- Kortere wachttijden tussen wedstrijden en betere tijdsplanning
- Poulesysteem in plaats van afvalsysteem
- Prijs deelname verlagen
- Duur wedstrijden
- Meer regionale/lokale wedstrijden

V225: Hoe kan JBN het meedoen aan door JBN georganiseerde toernooien (nog) leuker of aantrekkelijker maken?

Judobond Nederland

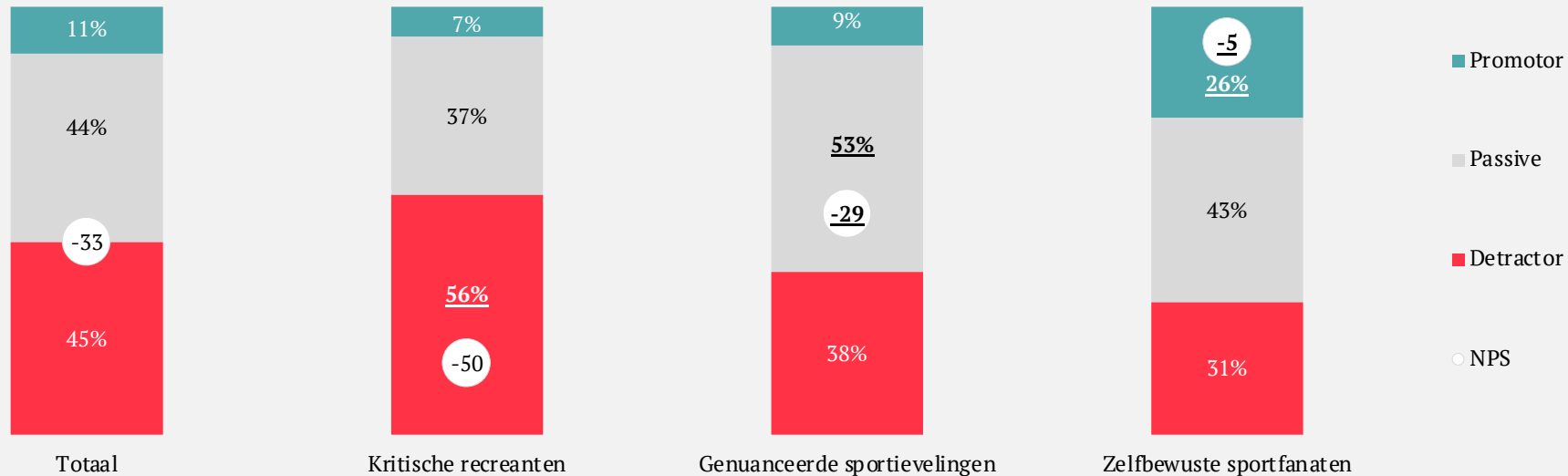
Ervaring en loyaliteit

JBN wordt door leden niet of nauwelijks actief aanbevolen

Zelfbewusten bevelen JBN aanzienlijk vaker aan dan kritische en Genuanceerden

NPS JBN

Basis: bekend met JBN (n=1226)



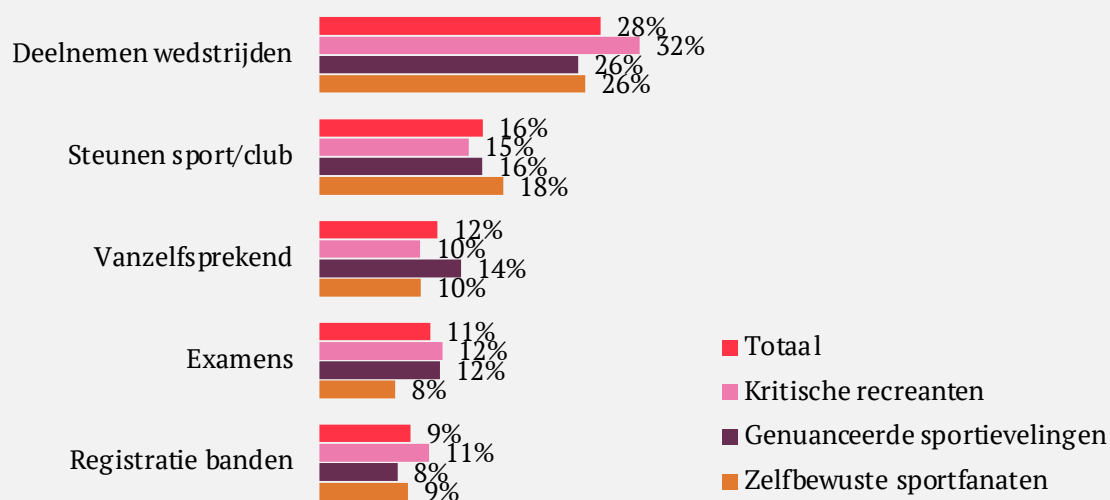
V400: In hoeverre zou jij vrienden, vriendinnen, kennissen of andere budoka's aanbevelen lid te worden van JBN?

Wedstrijden belangrijkste reden voor aanbevelen JBN

Zelfbewuste benoemen de kwaliteit van de organisatie vaker als reden om JBN aan te bevelen

Toelichting promotor * Cluster (top-5)

Basis: beveelt lidmaatschap wel actief aan (n=677)



Verdieping:

- Budoka's 12-18 jaar bevelen JBN significant meer aan vanwege deelname wedstrijden (42%) dan andere leeftijdsgroepen, terwijl de groepen 35-55 en 55+ het steunen van de sport/club vaker aangeven als reden om aan te bevelen (11% en 16%).

Toelichting

Deelname wedstrijden

“Voor de wedstrijden die goed georganiseerd zijn”

“Omdat je dan wedstrijden mag doen en anders niet”

Steunen sport/club

“Een bond heeft alleen nut als voldoende mensen lid zijn”

“Vertrouwen dat sport blijft bestaan en verbeterd blijft worden”

“Meer leden betekent meer inkomsten, meer mogelijkheden, meer schouders om de lasten te dragen”

Vanzelfsprekend

“Ik vind het normaal dat je lid wordt van de nationale sportbond van je sport”

“Lid zijn van een overkoepelende organisatie is altijd belangrijk”

“Ik vind het belangrijk dat je lid bent van de bond als je de sport serieus beoefent”

Examens

“Wil je banden behalen en dus groeien, dan moet dat”

“Om hun te stimuleren om een officiële dangraad te behalen”

Registratie banden

“Vastleggen graden zodat je deze ook kunt meenemen bij wijziging van school”

“Het is fijn dat alles voor je geregeld is en geregistreerd wordt”

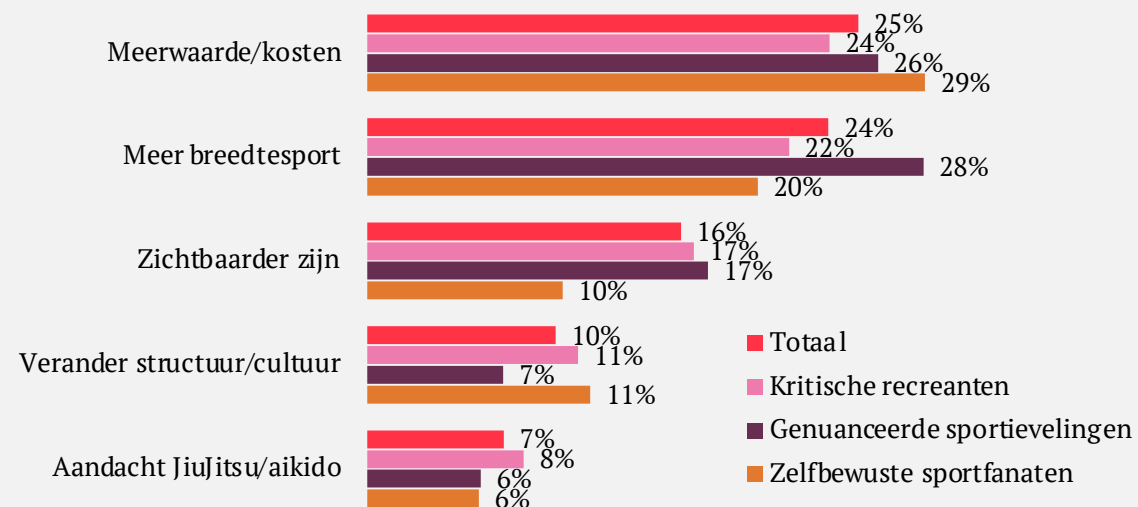
V412: Wat maakt dat jij het lidmaatschap van JBN actief aanbeveelt aan vrienden, vriendinnen, kennissen of andere budoka's?

Kosten en weinig breedtesport grote reden niet aanbevelen

Zelfbewusten benoemen de beperkte betrekking van lokale clubs vaker als reden om JBN niet aan te bevelen

Toelichting detractor * Cluster (top-5)

Basis: beveelt lidmaatschap niet actief aan (n=529)



Verdieping:

- ❏ Budoka's 12-18 jaar bevelen JBN niet aan vanwege zichtbaarheid (22%) en te weinig evenementen (9%) dan andere clusters. Budokas 35-55 en 55+ geven vaker als reden dat er meer aandacht voor jiu-jitsu en aikido moet komen (beiden 11%).

Toelichting

Meerwaarde/kosten

- ❏ "Splits het halen van een band en registratie af van de rest. Maak lager tariefklasse voor deze dienst"
- ❏ "Informatie waarvoor de judo bond is, wat je eraan hebt of waarvoor je er terecht kan"
- ❏ "Wat is het nut om lid te worden/blijven als mijn kind geen wedstrijden speelt?"

Meer breedtesport

- ❏ "Meer activiteit voor de oudere judoka"
- ❏ "Zie de recreatieve judo staan, er zijn denk ik meer recreatieve dan wedstrijd judoka's"

Zichtbaarder zijn

- ❏ "Toch meer werken aan promotie en laten zien wat de JBN voor de judoka toevoegt"
- ❏ "Meer kennis geven over alle mogelijkheden. Misschien een magazine"

Verander structuur/cultuur

- ❏ "Wat meer vernieuwing, oude regels eens opnieuw bekijken en wegen"
- ❏ "Meer meegroeien met de tijd"
- ❏ "De houding en uitstraling naar leden aanpassen"

Aandacht jiu-jitsu/aikido

- ❏ "Meer doen voor aikido, we hangen er echt een beetje bij"

V411: Wat zou JBN moeten doen, toevoegen, ondernemen dat je wel actief het lidmaatschap zou aanbevelen?

JBN wordt met een 6,3 beoordeeld als voldoende

Zelfbewusten en Genuanceerden geven hoger rapportcijfer en verwachten vaker lid te blijven van JBN dan Kritischen

Rapportcijfer JBN
Basis: bekend met JBN (n=1.188)

Verwachting voortzetting lidmaatschap
Basis: bekend met JBN (n=1.224)



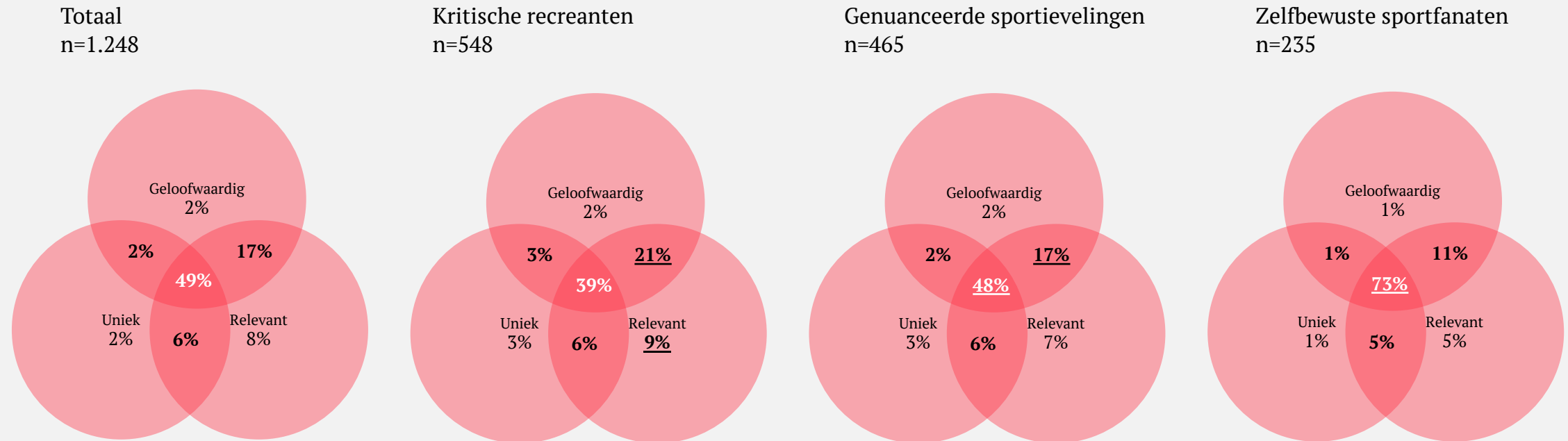
V410: En als je JBN een rapportcijfer zou moeten geven, welk rapportcijfer zou dat dan zijn?
V420: In hoeverre verwacht jij volgend jaar ook nog lid te zijn van JBN?

Judobond Nederland

Propositie

De helft vindt propositie geloofwaardig, uniek en relevant

Zelfbewusten en Genuanceerden vaker in ‘sweet spot’; vooral ‘uniek’ (meerwaarde) moet bij Kritischen aan gebouwd worden



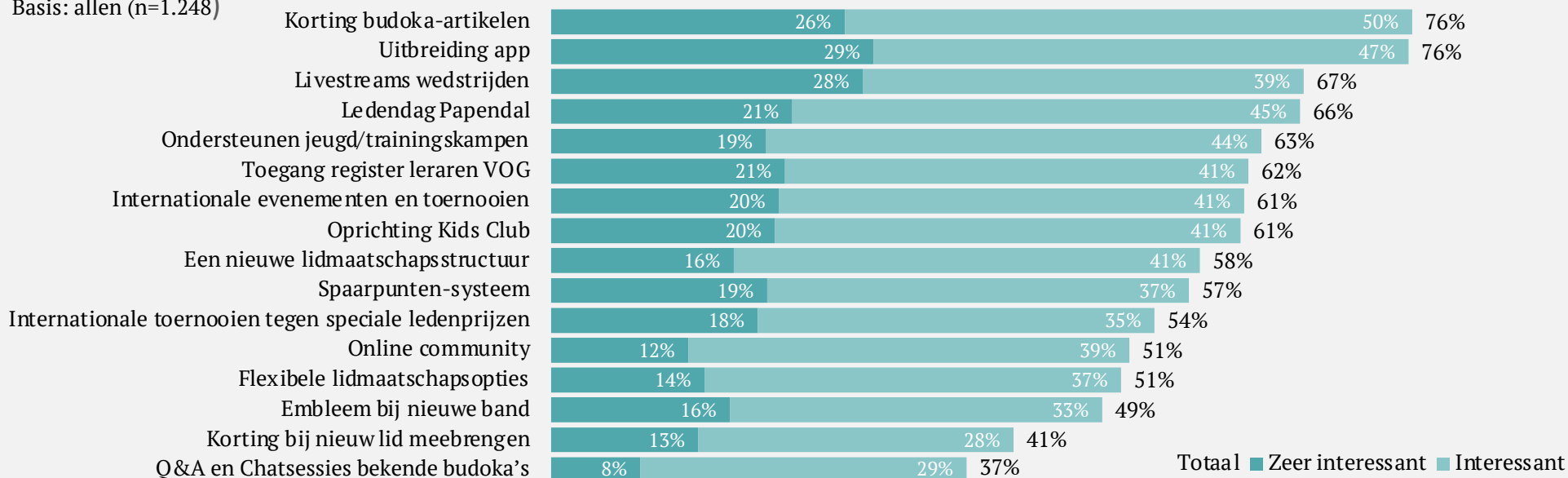
V500: In hoeverre vind jij deze omschrijving ...

Aanbod korting artikelen en uitbreiding app interessantst

Ook livestreams van wedstrijden en een Papendal ledendag worden door twee derde interessant bevonden

Toetsing nieuw aanbod

Basis: allen (n=1.248)



Verdieping:

Significante verschillen tussen leeftijdsgroepen:

- ❏ Jongeren (12 tot 18) zijn meer geïnteresseerd in oprichting Kids club en embleem bij nieuwe band dan volwassenen
- ❏ Jongvolwassenen (18 tot 35) zijn meer geïnteresseerd in livestreams internationale wedstrijden en flexibele lidmaatschap opties
- ❏ Ouderen (55+) zijn meer geïnteresseerd in toegang tot het leraren register VOG

V510: Kun je voor ieder afzonderlijk aangeven of dit een reden zou zijn om zeker lid te blijven van JBN?

Zelfbewuste vinden nieuw aanbod vaker zeer interessant

Kritische recreanten zijn significant vaker niet geïnteresseerd in nieuw aanbod vergeleken met andere clusters

Kritische recreanten (44%) - Top-10

- ❑ Korting budoka-artikelen (zeer interessant: 9%, interessant: 52%)
- ❑ Uitbreiding app (zeer interessant: 12%, interessant: 48%)
- ❑ Een nieuwe lidmaatschapsstructuur (zeer interessant: 10%, interessant: 39%)
- ❑ Livestreams wedstrijden (zeer interessant: 13%, interessant: 31%)
- ❑ Ledendag Papendal (zeer interessant: 8%, interessant: 35%)
- ❑ Toegang register leraren VOG (zeer interessant: 9%, interessant: 32%)
- ❑ Internationale evenementen en toernooien (zeer interessant: 8%, interessant: 29%)
- ❑ Ondersteunen jeugdtrainingskampen (zeer interessant: 7%, interessant: 30%)
- ❑ Oprichting Kids Club (zeer interessant: 7%, interessant: 29%)
- ❑ Spaarpunten-systeem (zeer interessant: 5%, interessant: 27%)

Genuanceerde sportievelingen (37%) - Top-10

- ❑ Korting budoka-artikelen (zeer interessant: 21%, interessant: 67%)
- ❑ Uitbreiding app (zeer interessant: 26%, interessant: 61%)
- ❑ Ledendag Papendal (zeer interessant: 60%, interessant: 25%)
- ❑ Livestreams wedstrijden (zeer interessant: 24%, interessant: 59%)
- ❑ Ondersteunen jeugd/trainingskampen (zeer interessant: 13%, interessant: 70%)
- ❑ Internationale evenementen en toernooien (zeer interessant: 14%, interessant: 65%)
- ❑ Oprichting Kids Club (zeer interessant: 17%, interessant: 62%)
- ❑ Toegang register leraren VOG (zeer interessant: 15%, interessant: 60%)
- ❑ Spaarpunten-systeem (zeer interessant: 15%, interessant: 58%)
- ❑ Online community (zeer interessant: 7%, interessant: 64%)

Zelfbewuste sportfanaten (19%) - Top-10

- ❑ Uitbreiding app (zeer interessant: 74%, interessant: 20%)
- ❑ Korting budoka-artikelen (zeer interessant: 76%, interessant: 14%)
- ❑ Livestreams wedstrijden (zeer interessant: 68%, interessant: 19%)
- ❑ Toegang register leraren VOG (zeer interessant: 60%, interessant: 25%)
- ❑ Ledendag Papendal (zeer interessant: 60%, interessant: 25%)
- ❑ Oprichting Kids Club (zeer interessant: 54%, interessant: 30%)
- ❑ Ondersteunen jeugd/trainingskampen (zeer interessant: 59%, interessant: 26%)
- ❑ Internationale evenementen en toernooien (zeer interessant: 60%, interessant: 23%)
- ❑ Internationale toernooien tegen speciale ledenprijzen (zeer interessant: 61%, interessant: 21%)
- ❑ Online community (zeer interessant: 48%, interessant: 27%)

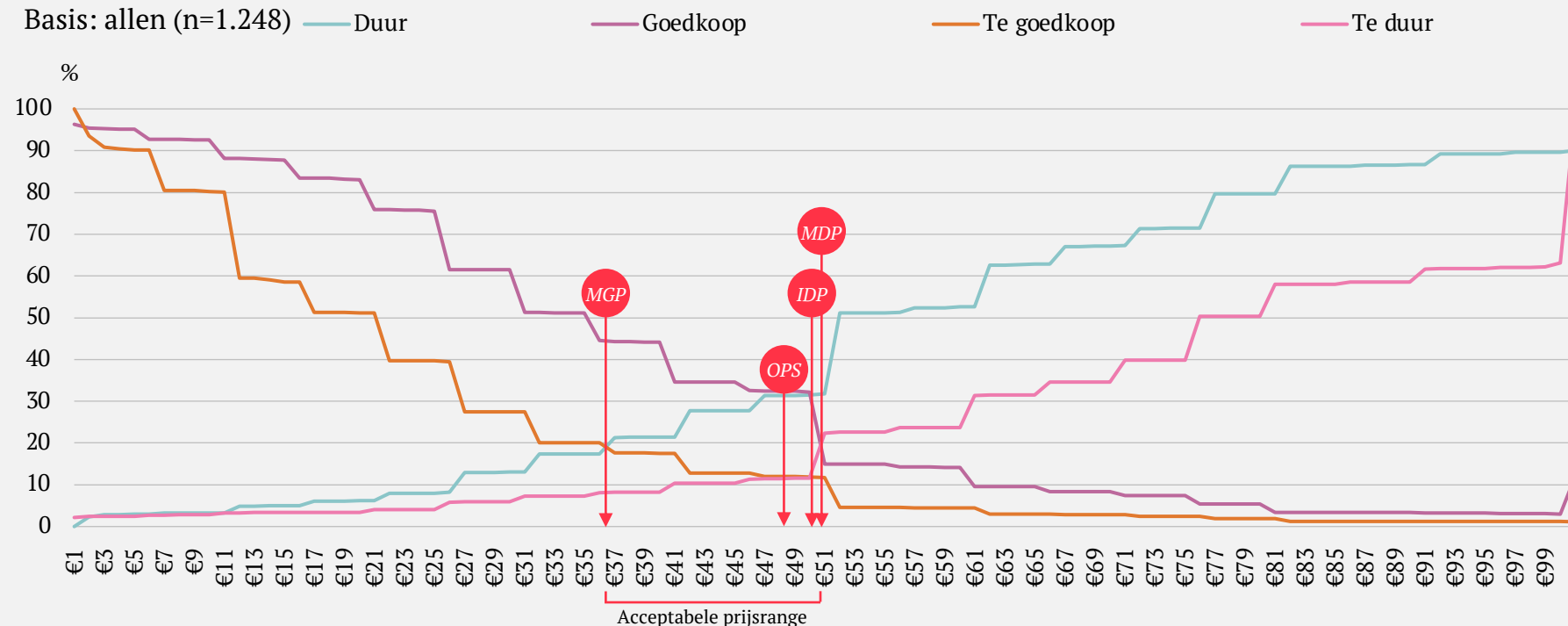
V510: Kun je voor ieder afzonderlijk aangeven of dit een reden zou zijn om zeker lid te blijven van JBN?

Prijsmeter lidmaatschap JBN

Optimale prijsstelling €48 bij een acceptabele prijsrange van €37 tot €51 per jaar

Prijsmeter

Basis: allen (n=1.248)



Prijsmeter

- ❏ MGP = marginale goedkooptepunt – prijsniveau met een gelijk deel “duur” en “te goedkoop”.
- ❏ MDP = marginale duurtepunt – prijsniveau met een gelijk deel “goedkoop” en “te duur”.
- ❏ IDP = indifferentiepunt – meest normale prijs met een gelijk deel “duur” en “goedkoop”.
- ❏ OPS = optimale prijsstelling – prijsniveau met minste weerstand. Op dit punt is de afzet maximaal.
- ❏ Acceptabele prijsrange: afstand tussen MGP en MDP.

De acceptabele prijsrange voor lidmaatschap JBN komt uit tussen de €37 en €51.

De optimale prijsstelling bedraagt circa €48. Een bedrag van €50 wordt als normaal gezien.

V520_1: Vanaf welke prijs per jaar voor het lidmaatschap van JBN vind je dit ...

... dan zo goedkoop dat je aan de kwaliteit van de dienstverlening zou gaan twijfelen?

... weliswaar voordelig maar niet zó goedkoop dat je aan de kwaliteit van de dienstverlening zou gaan twijfelen?

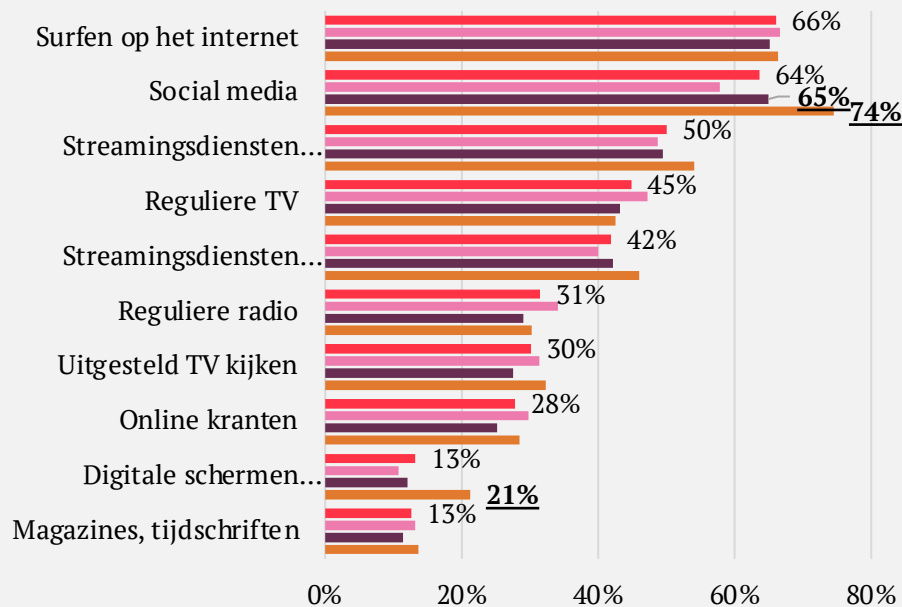
... prijzig, maar niet zó duur dat je het lidmaatschap zeker niet zou overwegen?

... zó duur dat je zeker niet lid zou worden?

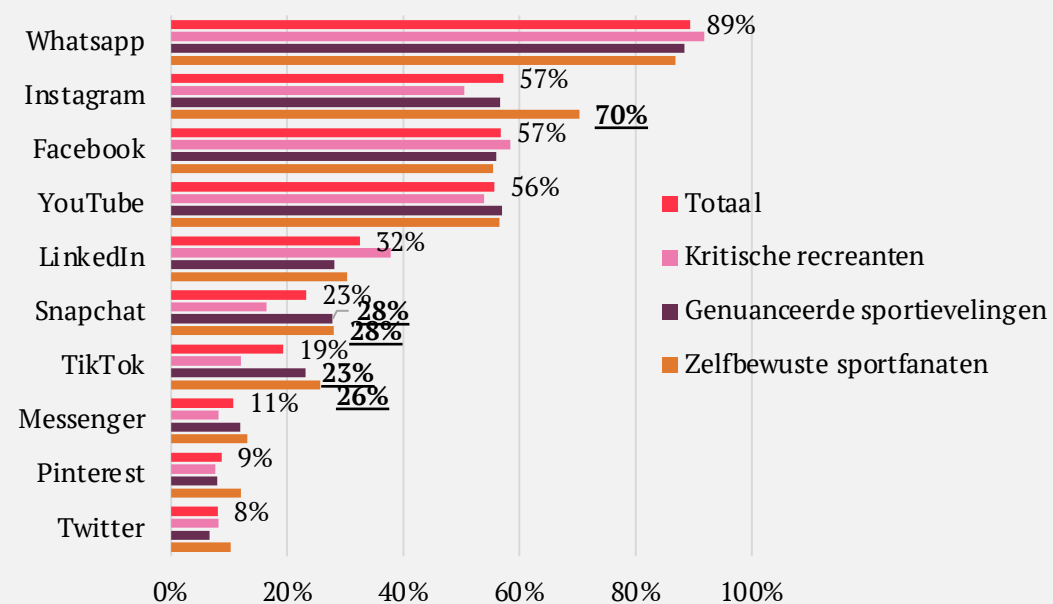
Sociale mediagebruik hoger Zelfbewusten en Genuanceerden

Zelfbewusten gebruiken significant meer Instagram, Kritischen meer LinkedIn

Mediagebruik (top-10)
Basis: allen (n=1.248)



Social media
Basis: gebruikt social media (n=794)



MED01: Welke media zie, hoor of bekijk jij regelmatig (minstens 3 dagen per week)?

MED02: Welke social media gebruik jij regelmatig (minstens 3 dagen per week)?

Resultaten Clubs

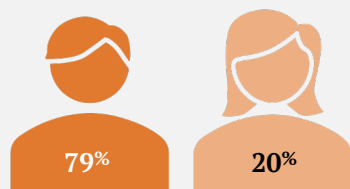
Judobond Nederland

Profiel

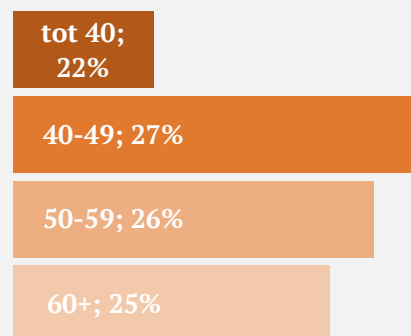
Profiel: Club & Vertegenwoordigers

Vertegenwoordiger is overwegend man, 40+ jaar en vooral bestuurslid of trainer/coach; helft clubs is officieel en officieus

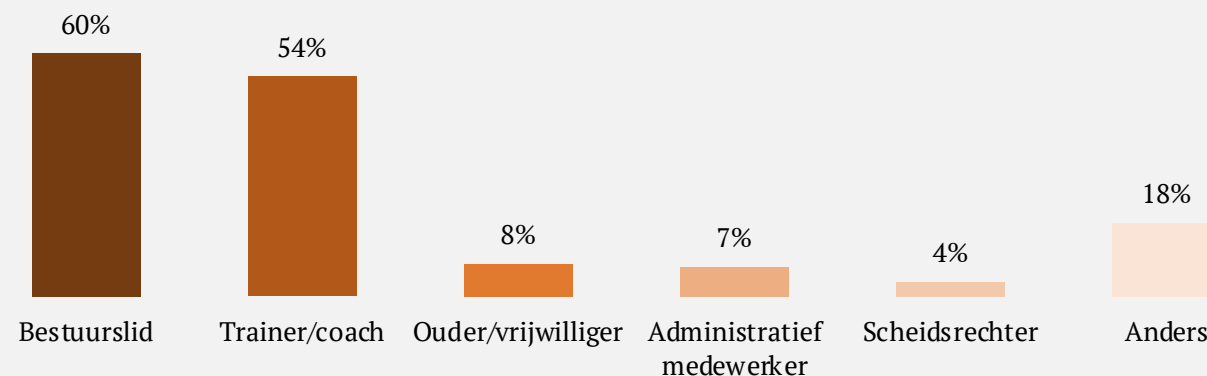
Geslacht vertegenwoordiger
Basis: totaal (n=139)



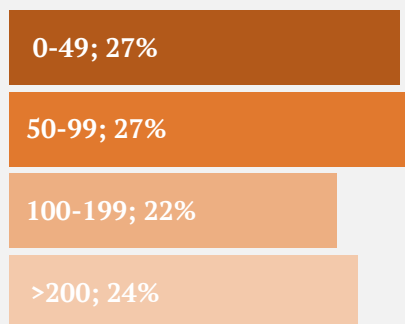
Leeftijd vertegenwoordiger
Basis: totaal (n=139)



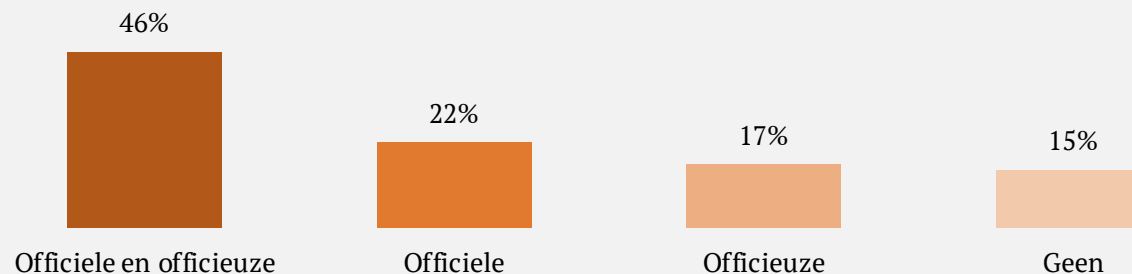
Rol vertegenwoordiger binnen club
Basis: totaal (n=139)



Aantal leden club
Basis: totaal (n=139)



Wedstrijdclub
Basis: totaal (n=139)



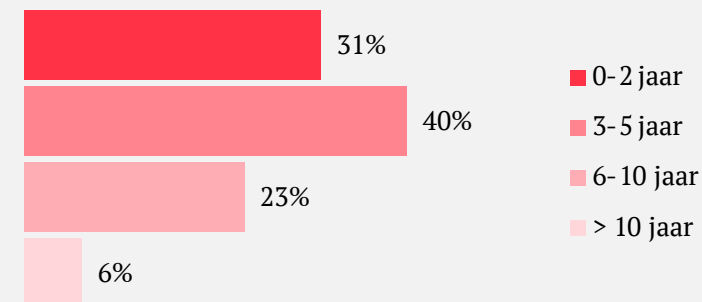
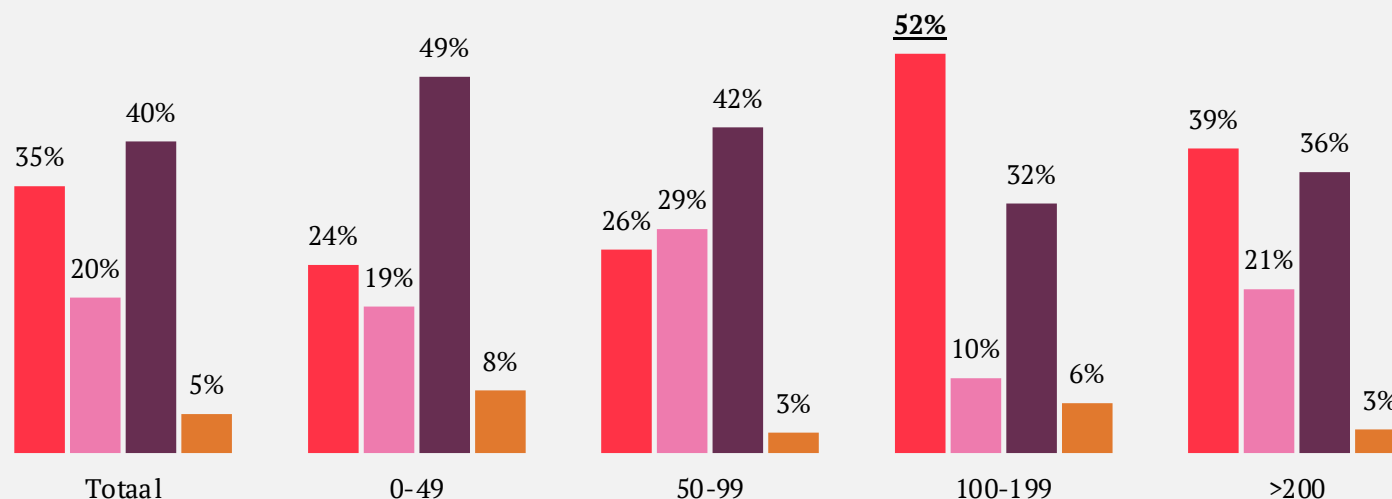
Clubs met 100-199 leden hebben het vaakst een keurmerk

Bijna 1 op de 3 heeft het keurmerk in de afgelopen 2 jaar gekregen, een vijfde is van plan het keurmerk te halen

Keurmerk * Aantal leden
Basis: totaal (n=139)

■ Keurmerk ■ Van plan ■ Geen keurmerk ■ Weet niet

Aantal jaar keurmerk
Basis: heeft keurmerk (n=48)



Verdieping

Ruim drie kwart (76%) van de clubs zonder keurmerk (n=84) weet dat je het JBN lidmaatschapsgeld als keurmerkclub terugkrijgt

V102: Heeft jouw club het JBN Keurmerk?

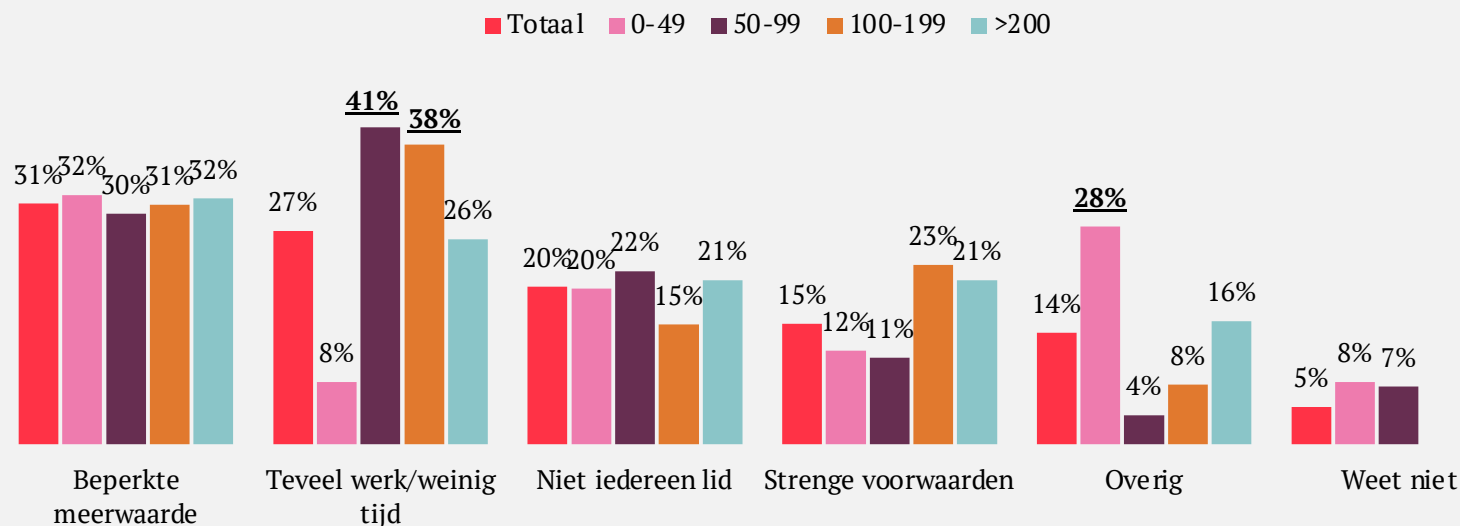
V200: Hoeveel leden heeft jouw club of vereniging?

V107: Het JBN lidmaatschap voor een club kost 450 euro. Ben jij ervan op de hoogte dat je dit terugkrijgt als je een keurmerkclub wordt?

#1 reden geen keurmerk: (perceptie) beperkte meerwaarde

Clubs met 50-199 leden benoemen hoeveelheid ‘werk’/gebrek aan tijd vaker als reden dan clubs met <50 leden

Reden geen keurmerk * Aantal leden
Basis: heeft (nog) geen keurmerk (n=84)



- “Wij zien de meerwaarde voor onze club niet.”
- “Te veel werk.”
- “Tijd tekort in het dagelijkse leven en alle werkzaamheden naast de judo.”
- “Wij voldoen nog niet aan alle eisen doordat niet alle leden lid zijn van de JBN in verband met een laag inkomen.”
- “Omdat er hier grotendeels recreatieve judoka’s bezig zijn en [we] geen wedstrijd gerichte club zijn.”
- “Nog niet genoeg vrijwilligers om aan de eisen te voldoen.”
- “Kost de leden geld zonder enige meerwaarde.”
- “Niet alle leden lid JBN omdat lidmaatschap veel te duur is voor judoka die geen wedstrijden doet.”
- “Naar ons idee een erg uitgebreide procedure.”
- “Het feit dat alle (of een groot deel) van onze leerlingen lid moet zijn bij de JBN. Wij vinden dit een vreemde voorwaarde ... dan maar geen keurmerk.”

V103: Wat is of zijn redenen dat jouw club (nog) geen JBN Keurmerk heeft (aangevraagd)?

Judobond Nederland

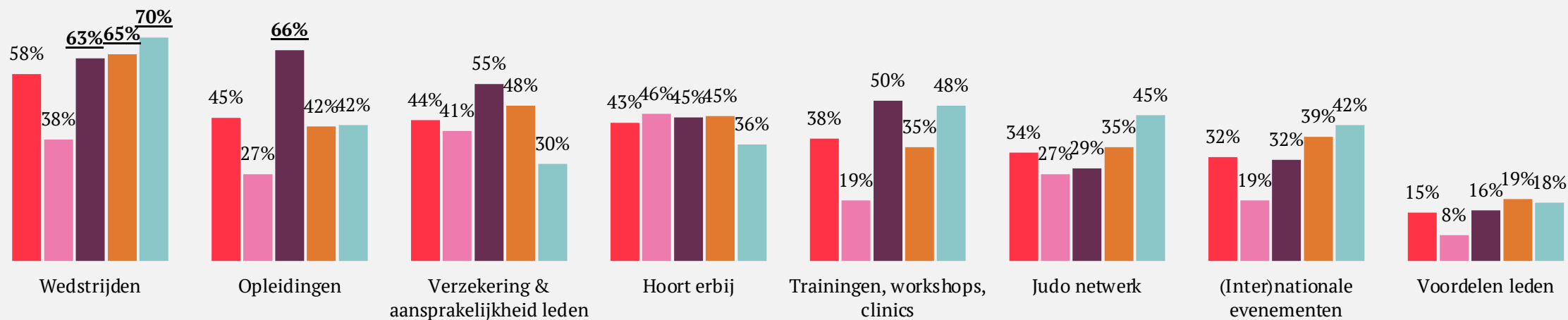
Lidmaatschap clubs

Wedstrijden zijn voornaamste reden voor lidmaatschap JBN

43% alle clubs vindt lidmaatschap 'erbij horen'; opleidingen de grootste reden voor lidmaatschap bij 50-99 leden

Reden aangesloten JBN * Aantal leden
Basis: allen (n=139)

Totaal 0-49 50-99 100-199 >200

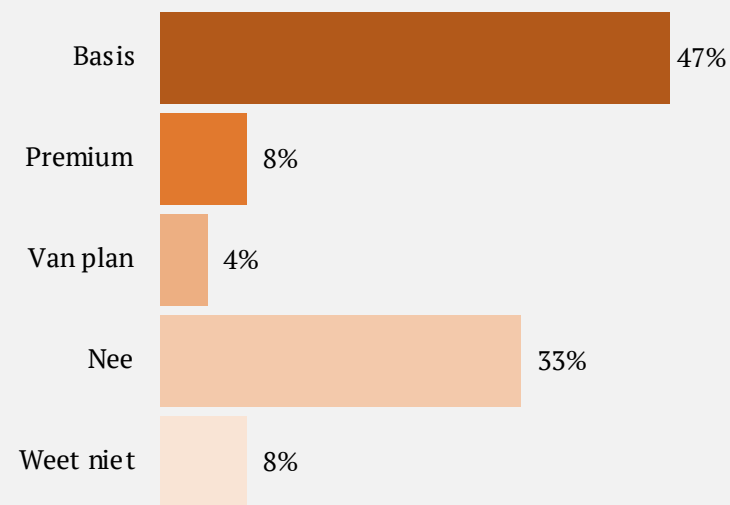


V108: Wat zijn volgens jou de belangrijkste redenen voor **jouw club** om lid te zijn van de JBN?

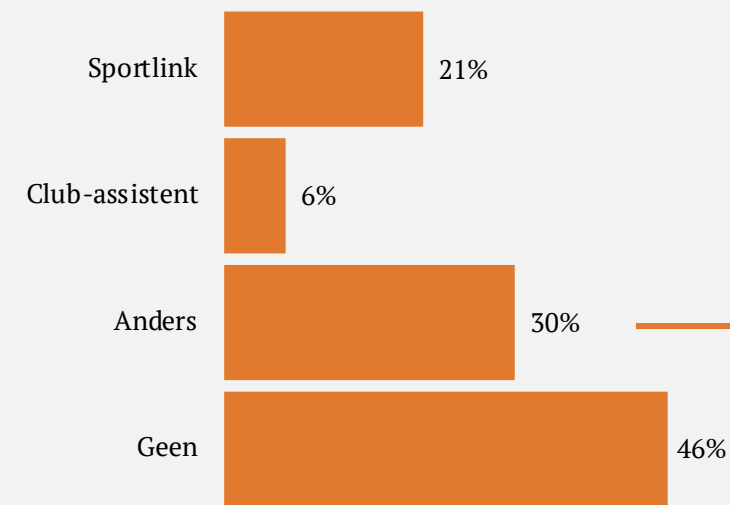
Meerderheid van de aangesloten clubs gebruikt JBN Club

Sportlink volgt na JBN Club als meest gebruikte tool en wordt door circa 10% van de aangesloten clubs gebruikt

Gebruik JBN Club
Basis: allen (n=139)



Club tool
Basis: gebruikt **geen** JBN Club (n=63)



Clubs met 100+ leden gebruiken vaker andere tools dan clubs met 50-99 leden. Ze noemen onder meer Cashline, Coach, Dewi, Factuursturen, SPOND, Sportbit, Sportivity, Virtuagym. Deze tools worden slechts één of enkele keren genoemd.

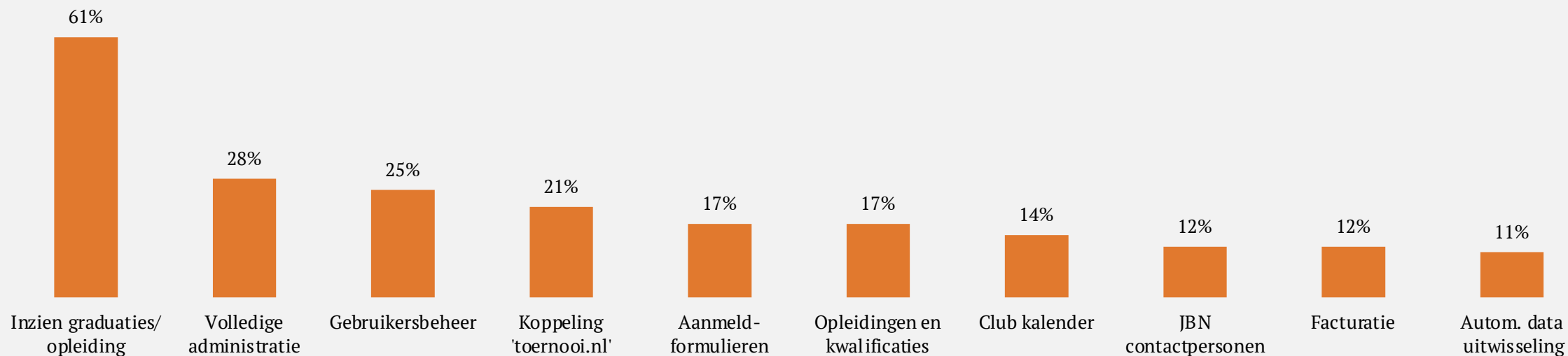
V104: Maakt jouw club gebruik van JBN Club?
V104B: Je geeft aan (nog) geen gebruik te maken van JBN Club. Welke tool(s) gebruikt jouw club?

Graduaties/opleidingen meest gebruikte onderdeel JBN Club

Tools voor (gebruiks)gemak als administratie, gebruiksbeheer en aanmeldformulieren worden door circa kwart gebruikt

Gebruik onderdelen JBN Club (top-10)

Basis: gebruikt JBN Club (n=76)

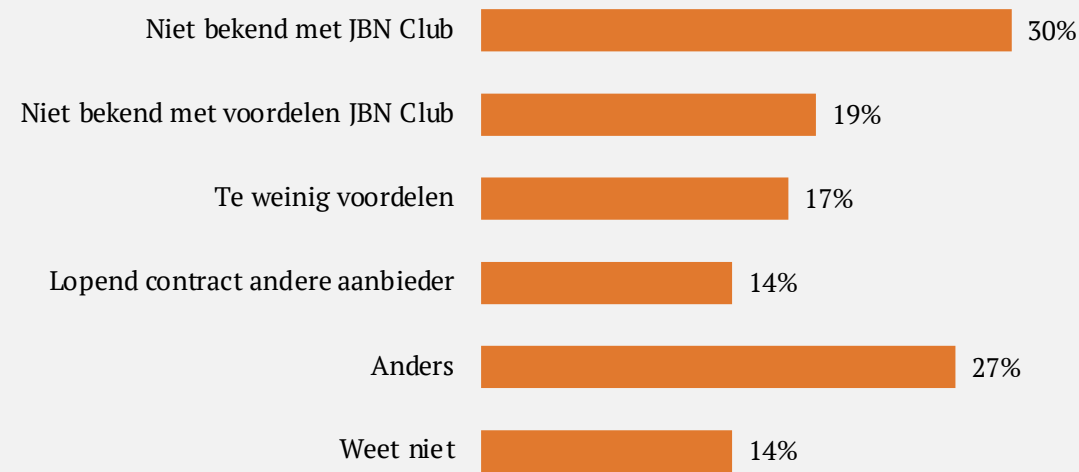


V105: Welke onderdelen van JBN Club gebruikt jouw club?

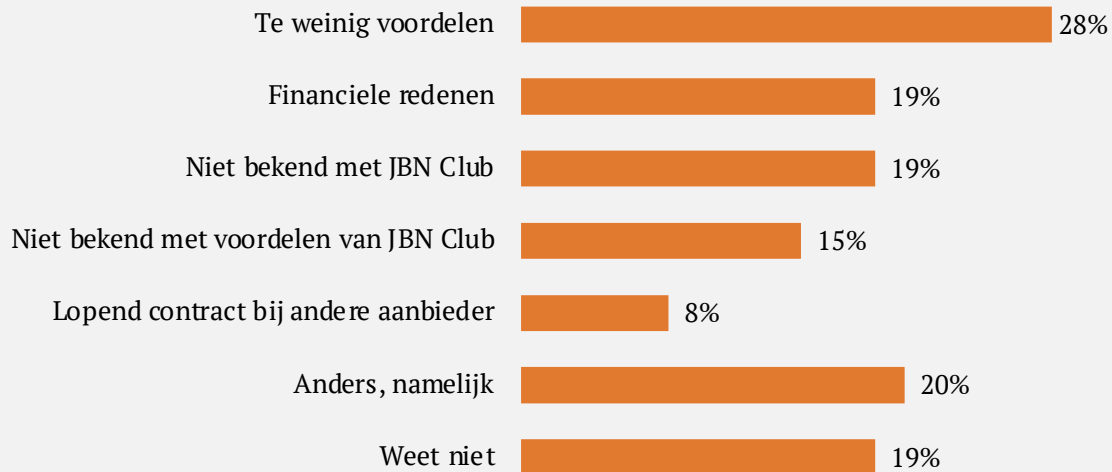
Onbekendheid belangrijkste reden geen gebruik JBN Club Basis

Te weinig voordelen en financiële redenen belangrijkste redenen *geen* JBN Club Premium

Reden **geen** JBN Club Basis
Basis: geen gebruik JBN Club Basis (n=63)



Reden **geen** JBN Club Premium
Basis: geen gebruik JBN Club Premium (n=128)



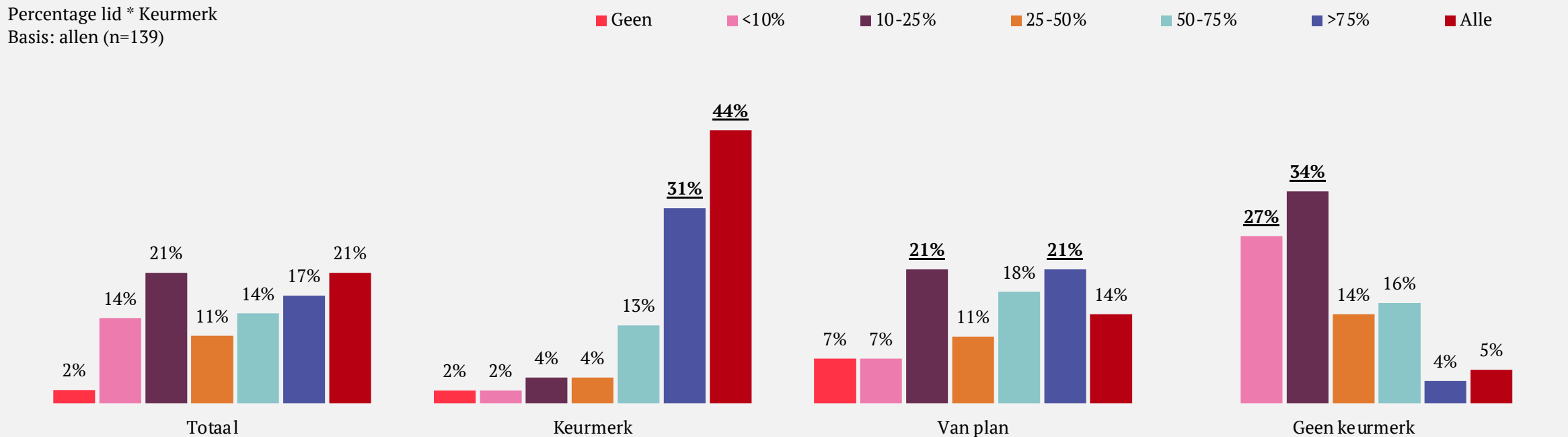
V106: Wat is of zijn redenen dat jouw club (nog) geen gebruik maakt van JBN Club (Basis/Premium)?

Judobond Nederland

Lidmaatschap JBN onder leden

Bij keurmerkclubs is ruime meerderheid leden JBN-lid

Onder de clubs die van plan zijn om keurmerkclub te worden, zijn meer leden lid van JBN dan van clubs zonder keurmerk

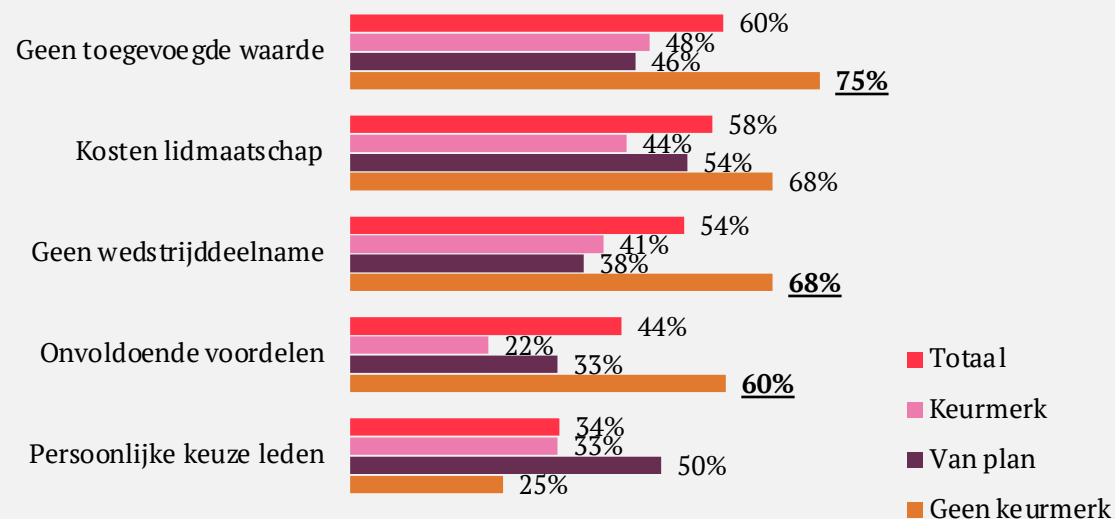


V201: Hoeveel van de leden van jouw club zijn lid van de JBN?

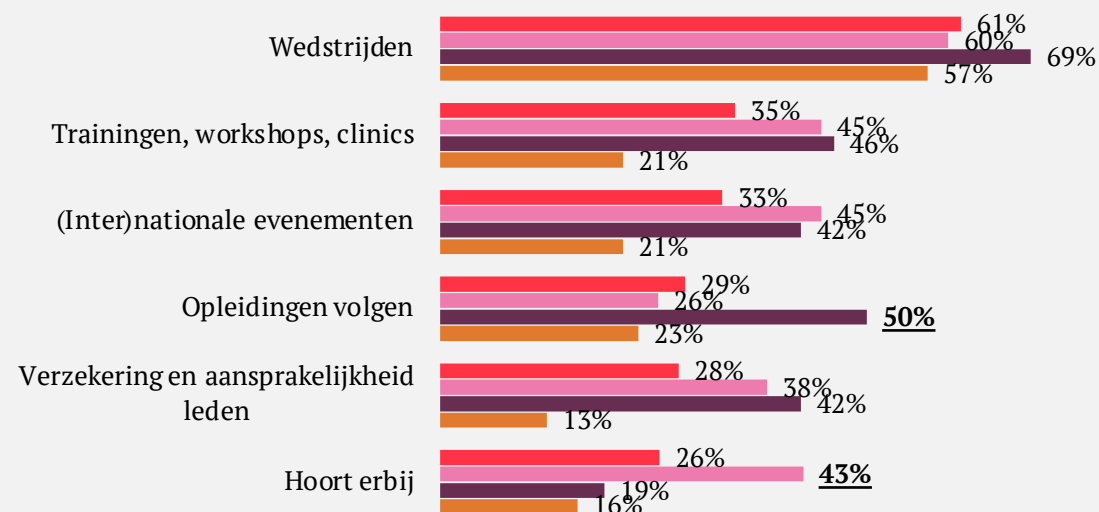
Ruim helft clubs ziet geen toegevoegde waarde lidmaatschap

Wedstrijden vormen voornaamste reden om *wel* lid te zijn; keurmerkclubs vinden vaker dat lidmaatschap ‘erbij hoort’

Reden lid niet aangesloten * Keurmerk
Basis: **niet** alle leden aangesloten (n=110)



Reden lid wel aangesloten * Keurmerk (top-6)
Basis: (deel van) leden aangesloten (n=136)



V202: Je geeft aan dat **niet** al jullie leden aangesloten zijn bij de JBN. Wat denk jij dat hier de belangrijkste redenen voor zijn?

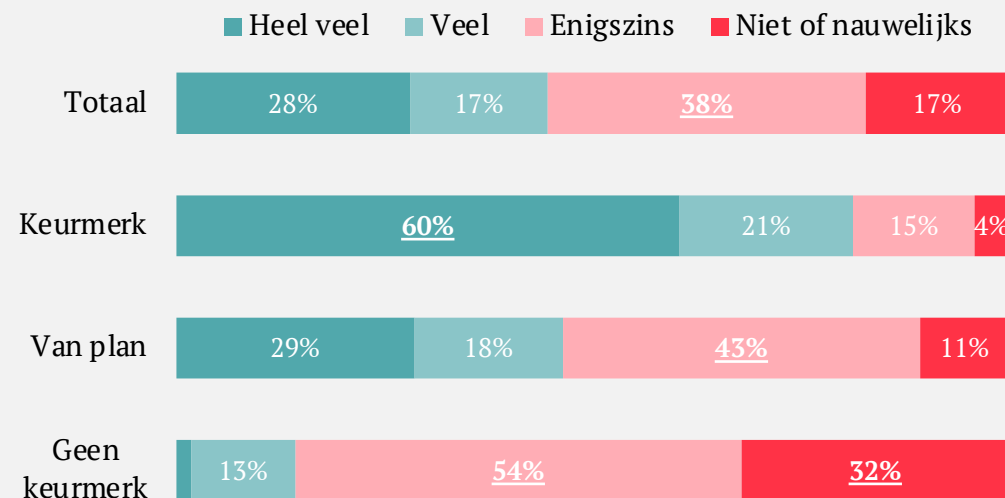
V203: Wat zijn volgens jou de belangrijkste redenen voor leden om **wel** lid te worden van de JBN?

Ruim helft clubs zonder keurmerk stimuleert lidmaatschap wel

De meeste clubs stimuleren lidmaatschap JBN door dit te koppelen aan, of te verplichten bij de aanmelding bij de club

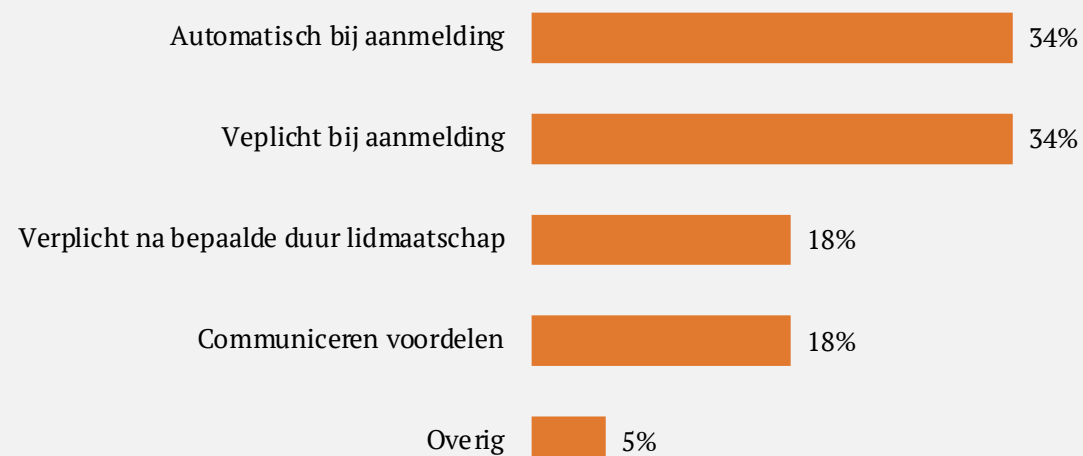
Stimuleren lidmaatschap JBN * Keurmerk

Basis: allen (n=139)



Wijze stimuleren lidmaatschap

Basis: stimuleert lidmaatschap heel veel (n=38)



V204: In welke mate stimuleert jouw club actief het lidmaatschap van de JBN bij leden?

V205: Kun je toelichten hoe jouw club het lidmaatschap bij de JBN voor leden stimuleert?

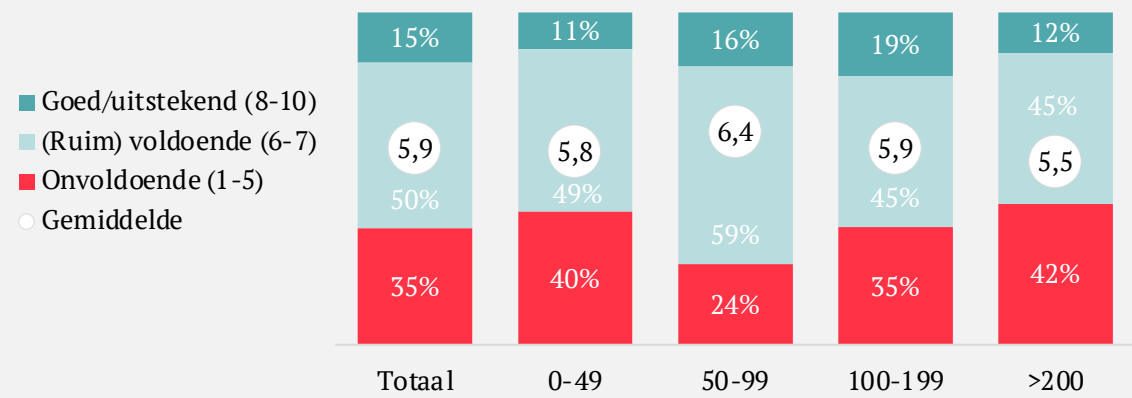
Judobond Nederland

Waardering en verwachting JBN

Men waardeert JBN met een krappe voldoende: 5,9

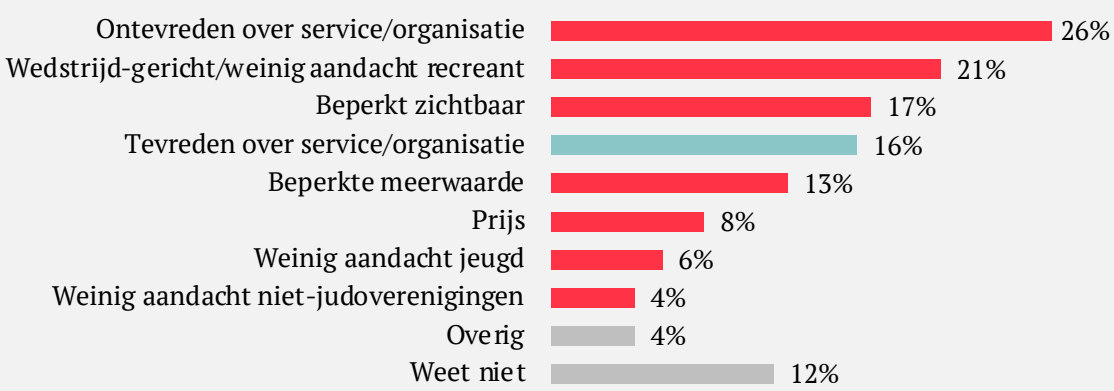
Een kwart zegt ontevreden te zijn over service/organisatie en dat de aandacht voor recreatieve sport (te) beperkt is

Waardering JBN * Aantal leden
Basis: allen (n=139)



- “Prima organisatie en faciliteiten.”
- “Wij zijn op zich blij dat de JBN bestaat en dat er een landelijke infrastructuur is voor onze sport. Ook hebben we veel waardering voor de inzet van de individuele medewerkers en vrijwilligers van de JBN. Tegelijkertijd ervaren we de organisatie als geheel als wat log en bureaucratisch en weinig modern (registratie voor dan-examens nog steeds per post?), al zien we wel dat er de afgelopen jaren veel verbeterd is op dit gebied.”
- “Zolang ik met kan herinneren rommelt het wel ergens binnen de JBN. Ofwel in het bestuur, technisch kader of ledenadministratie.”
- “Waarde te laag, te weinig gericht op breedte/recreanten.”

Toelichting waardering JBN
Basis: allen, excl. 'weet niet' (n=136)



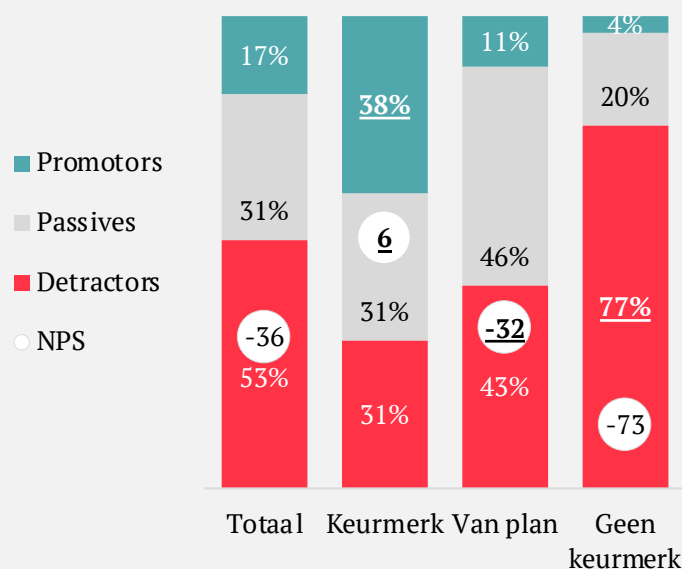
- “Voor kleine (jeugd)verenigingen is de JBN niet zichtbaar.”
- “We hebben als sport een bond nodig, daar ben ik van overtuigd. Maar ik zie er zo weinig van. Waarschijnlijk als je bij de top zit dat dit anders is maar voor ons clubje doen we minimaal aan wedstrijden en zien we dus geen toegevoegde waarde van de JBN.”
- “Voor ons als wedstrijdjudoka's prima. Mag soms nog meer workshops geven om op hoger niveau te gaan komen. Jeugdwedstrijden mogen verbeterd worden om aantrekkelijk te houden voor de jeugd. Zie Podcast Elco van der Geest en Ruben Houkes.”
- “Meer aandacht voor de breedte sport, als kweekvijver voor topsport. Bredere aandacht in heel het land, maakt de sport populairder. Dus evenementen meer spreiden over en binnen provincies.”

V305: Hoe zou jij JBN in het algemeen waarderen op een schaal van 1 tot 10, waarbij 1 staat voor zeer slecht en 10 staat voor uitstekend?
V306: Kun je jouw waardering van JBN kort toelichten?

Clubs zijn beperkt bereid om JBN actief aan te bevelen

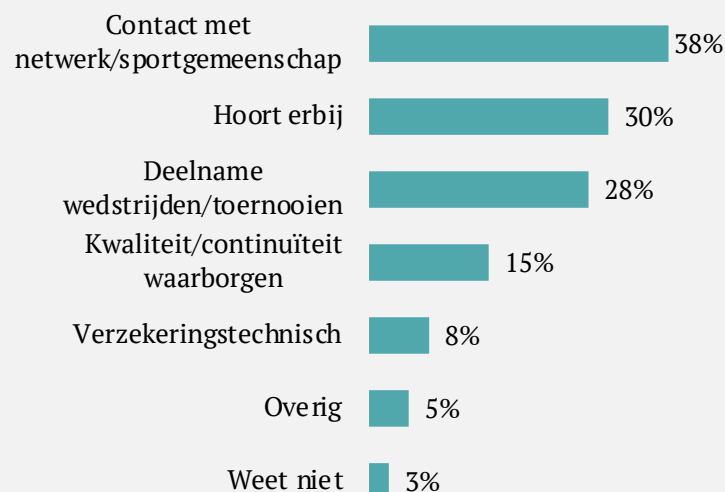
Contact met de sport is grote reden om JBN aan te bevelen, ook dat lidmaatschap ‘er bij hoort’ en ‘wedstrijden’

NPS JBN * Keurmerk
Basis: allen (n=139)



Toelichting *promotors*

Basis: beveelt lidmaatschap wel actief aan
(n=40)



- “Verbinding met judogemeenschap, mogelijkheden voor training en opleiding, competitie- en andere evenementen die JBN organiseert.”
- “Zekerheid van verzekeringen. Leden toegang geven tot wedstrijden. Het is wel jammer dat je perse lid moet zijn van de JBN en dat een lidmaatschap van de IBF niet afdoende is.”
- “Het hoort er gewoon bij en als niemand lid zou worden, zou er geen JBN meer zijn. Dan zouden er dus ook geen DK's en wedstrijden meer zijn en geen scheidsrechters en/of evenementen zoals de District Budo Dag.”
- “Als JBN Keurmerk club hebben we veel voordeel bij de service van JBN. Ook zijn criteria voor Keurmerk lidmaatschap ook criteria voor behoorlijk bestuur van een vereniging.”
- “Omdat JBN heel veel voor de clubs doet waar we concreet wat aan hebben.”
- “Ik vind dat een Judoclub lid moet zijn van de JBN zodat hun leden deel kunnen nemen aan de evenementen en examens. Dit zorgt voor een gezonde doorgroei binnen de club.”
- “Omdat je als club je branche/bond moet steunen, zij vertegenwoordigen het belang.”
- “Officieel en georganiseerd lid zijn van een NOC*NSF is van enorm belang voor een veilig en vertrouwd sportklimaat.”
- “Ik vind belangrijk dat we met z'n alle de judosport steunen.”

V307: Op basis van jouw ervaringen met JBN, in hoeverre zou jij (lidmaatschap van) JBN aanbevelen bij andere judoclubs?

Twijfels over meerwaarde maken dat men beperkt aanbeveelt

Circa een kwart geeft aan JBN niet aan te bevelen door de focus op wedstrijd-niveau en beperkte aandacht voor recreatie

Toelichting *detractors*

Basis: beveelt lidmaatschap niet actief aan (n=73)



- “De bond heeft geen toegevoegde waarde en staat steeds verder af van de echte waarde van judo.”
- “Het kost te veel en te weinig/geen voordeel. Slecht een klein percentage maakt er gebruik van.”
- “Niet bekend met de voordelen. Krijg hier nagenoeg geen bericht over.”
- “Ik kan geen toegevoegde waarde vinden in de judobond. Ben al jaren lid van de bond maar krijg er voor mijn gevoel niks voor terug en voor de club zie ik ook niks terug (we zijn alleen maar veel meer gaan betalen). Onze leden willen gewoon een uurtje lekker sporten.”
- “De kosten van het lidmaatschap staan niet in verhouding tot de voordelen.”
- “Welke voordelen heeft een (jeugd)lid als JBN’er?”
- “Momenteel biedt het vooral veel voordelen voor wedstrijdjudo. Weinig voor recreatief.”
- “In een kleine club is voornamelijk sprake van recreatief judo. We hebben niet meteen judoka's die heel actief zijn in wedstrijden. Extra kosten van JBN lidmaatschap schrikt mensen af zonder dat er sprake is van voordelen. We zijn al blij dat ze niet per definitie naar de voetbalclub gaan. Alleen voor de kleine groep die zwarte band wil halen is JBN lidmaatschap een must.”
- “De JBN heeft geen oog voor kleine judoclubs. Zij zijn vooral gefocust op de grotere wedstrijdclubs.”
- “Het biedt totaal geen meerwaarde aan een grote groep recreatieve leden die gemiddeld zo'n 2-3 jaar op judo zitten.”

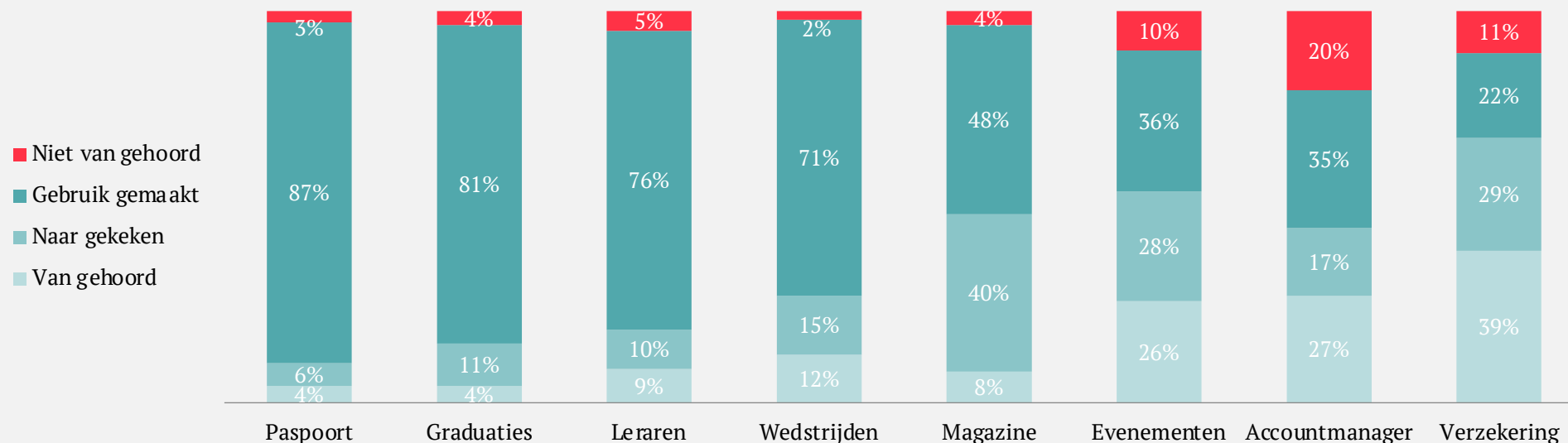
V307A: Kun je toelichten waarom je dit (zeer) waarschijnlijk *niet heel actief* zou doen?

JBN Club Accountmanager minst bekende JBN dienst/concept

De andere kerndiensten en -services van JBN zijn bij (minstens) 9 op de 10 bekend

Bekendheid en gebruik JBN concepten

Basis: allen (n=139)



Verdieping

Clubs met 50+ leden hebben vaker al meegedaan aan **JBN Wedstrijden** (76%-81%) dan clubs met < 50 leden (49%)

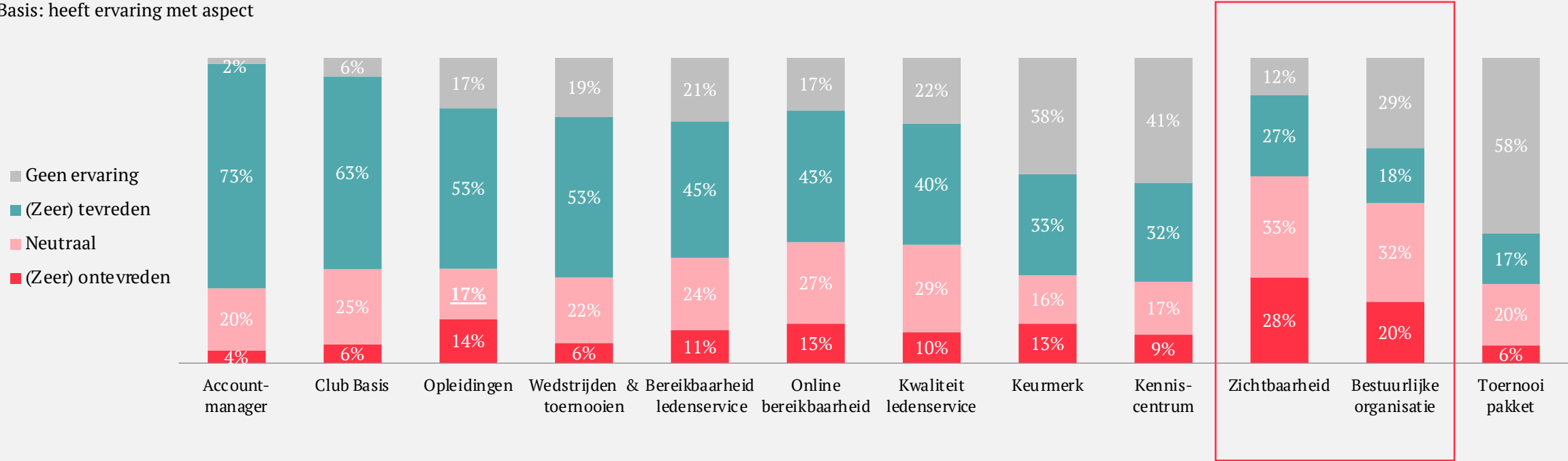
Clubs met 50-200 leden hebben vaker al gebruik gemaakt van **JBN Graduaties** (89%-97%) dan clubs met <50 of 200+ leden (beide 70%)

V302: In hoeverre zijn jullie bekend met de volgende diensten en concepten van JBN?

Men is het meest tevreden over accountmanager en Club Basis

Over de zichtbaarheid en de bestuurlijke organisatie van JBN is men het *minst* tevreden

Tevredenheid aspecten JBN
Basis: heeft ervaring met aspect

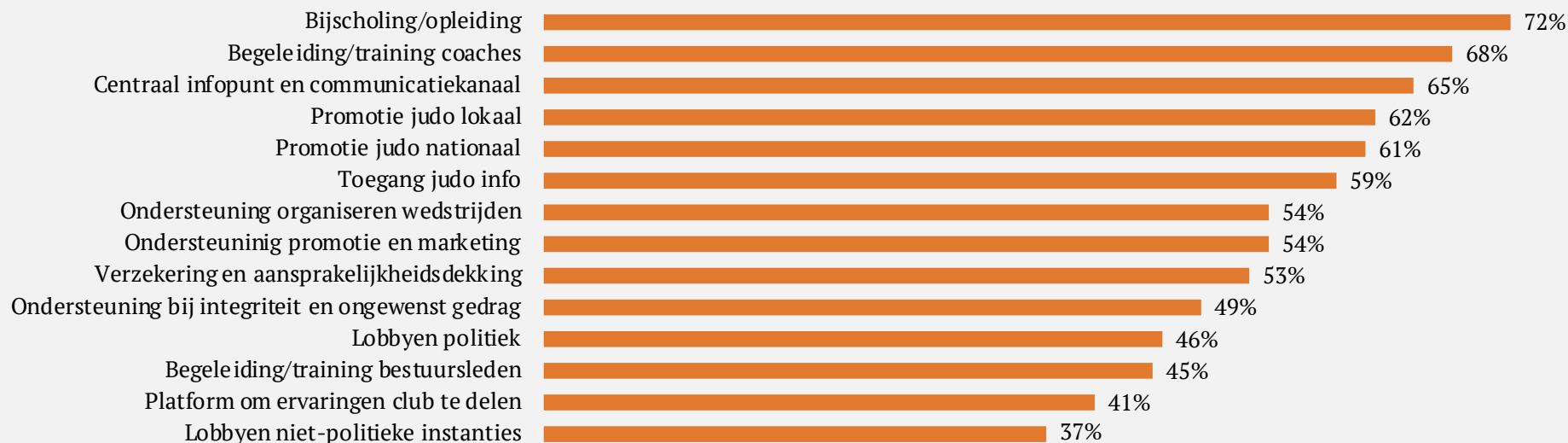


V303: De volgende aspecten hebben betrekking op JBN. Kun je aangeven hoe tevreden of ontevreden jij bent over deze aspecten?

Bijscholing, begeleiding en infoverstreking meest verwacht

Men verwacht vanuit JBN ook ondersteuning bij de organisatie van wedstrijden en bij integriteit en ongewenst gedrag

Verwachtingen JBN
Basis: allen (n=139)



Verdieping

- Clubs mét keurmerk verwachten vaker dan clubs zonder keurmerk:
- Bijscholing/opleiding (81% vs. 63%)
- Centraal informatiepunt en communicatiekanaal voor aangesloten clubs (77% vs. 55%)
- Begeleiding/training bestuursleden (58% vs. 38%)
- Lokale promotie judo (73% vs. 48%)

V301: Welke van onderstaande (mogelijke) activiteiten verwacht jij van een organisatie zoals JBN die de belangen behartigt voor alle aangesloten clubs?

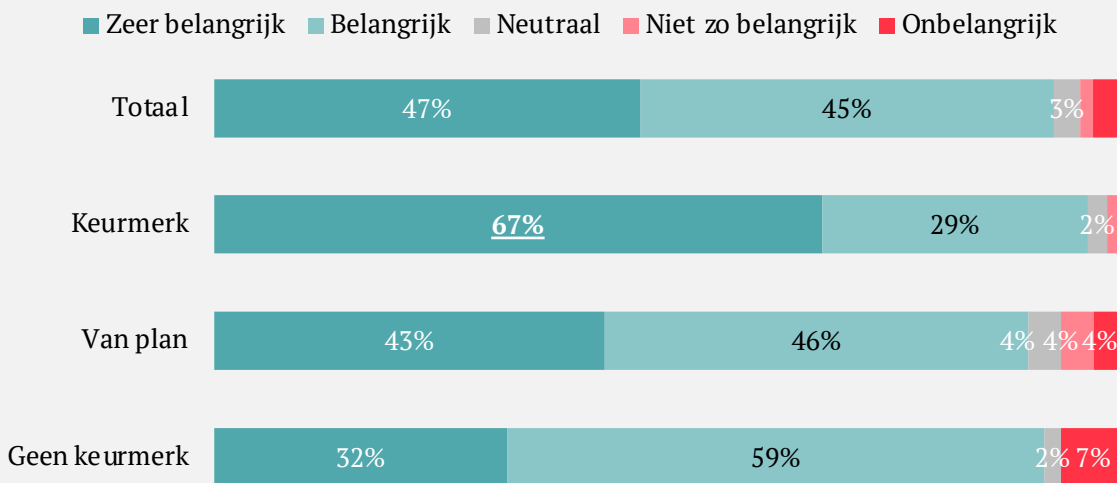
Judobond Nederland

Integriteit

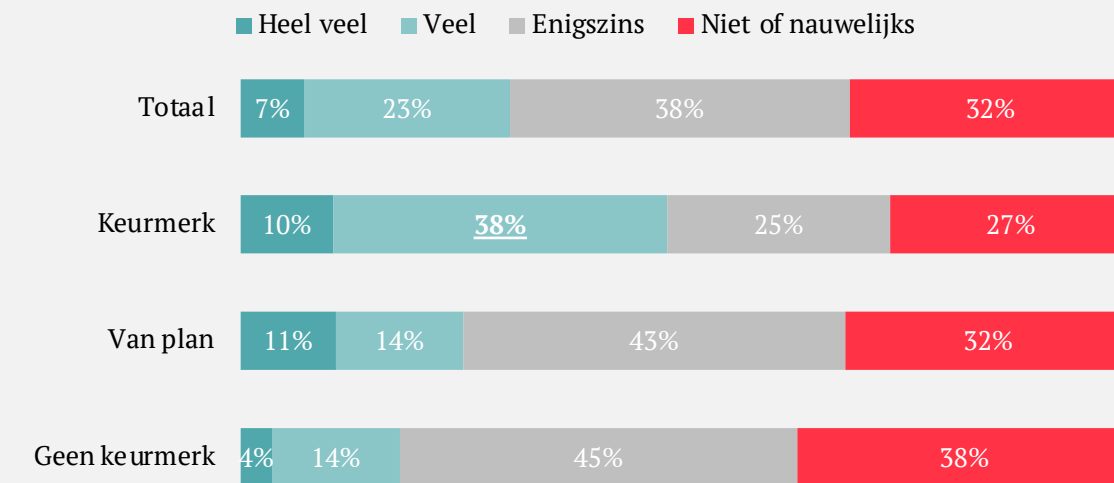
92% van clubs vindt integriteit waarborgen (zeer) belangrijk

Voorals keurmerkclubs vinden ongewenst gedrag voorkomen zeer belangrijk, bij hen is dit ook vaker onderwerp van gesprek

Belang integriteit/voorkomen ongewenst gedrag * Keurmerk
Basis: allen (n=139)



Mate integriteit onderwerp van gesprek * Keurmerk
Basis: allen (n=139)



Verdieping

- Clubs met 100+ leden zeggen vaker dat integriteit en het voorkomen van ongewenst gedrag veel onderwerp is van gesprek (100-199: 35%, >200: 33%) dan clubs met <50 leden (11%).

V401: Hoe belangrijk vind jij het dat jouw club aandacht besteedt aan integriteit en het voorkomen van ongewenst gedrag binnen de vereniging?

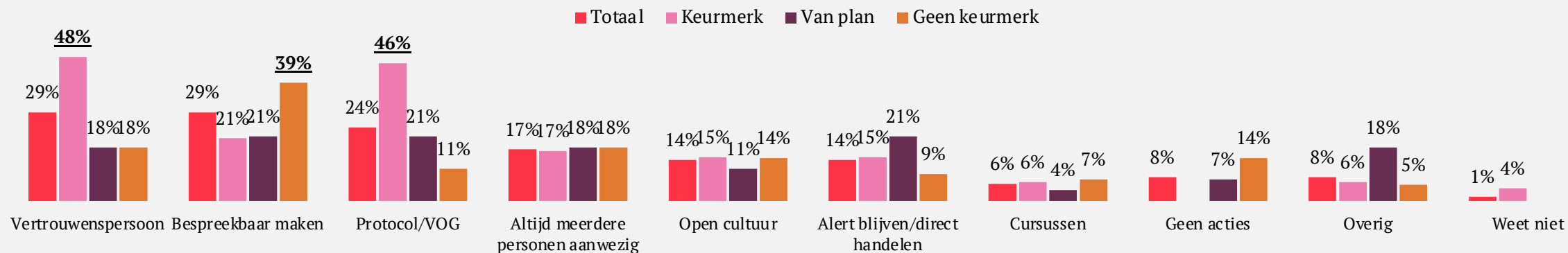
V402: In hoeverre zijn thema's als integriteit en het voorkomen van ongewenst gedrag onderwerp van gesprek binnen jullie club?

Heeft keurmerkclubs heeft vertrouwenspersoon en/of protocol

Clubs zonder keurmerk waarborgen integriteit vooral door het onderwerp bespreekbaar te maken

Wijze integriteit waarborgen

Basis: allen (n=139)



- “Zorgen dat we bepaalde cursussen hebben gevolgd en het in je team bespreekbaar houden.”
- “Door korte lijntjes met de trainers onderling kan worden overlegd hoe te handelen of hoe te voorkomen. Doordat er veel trainers op de judoseniorenlessen zitten, kan dit direct collegiaal worden overlegd.”
- “Alle lessen zijn openbaar. In 90% van de gevallen staat er meer dan één trainer voor de groep.”
- “Wij hebben een protocol ‘omgaan met ongewenst gedrag’. Dit protocol hebben we recentelijk geëvalueerd en nieuwe afspraken gemaakt.”
- “We hebben een vertrouwenspersoon en zorgen ervoor dat de trainers en bestuur benaderbaar is voor judoka’s en ouders.”

- “Vertrouwenspersoon komt regelmatig onder de aandacht, veilige open sfeer, waarbij alles bespreekbaar is.”
- “Door met elkaar een oogje in het zeil te houden. Wij werken overigens alleen met volwassenen en als dit zou voorkomen is het exit. Onze kleine club is een non-profit organisatie. Wij screenen dit ook vooraf doormidden van een proefles.”
- “Door het uitdragen van de bushido regels en de acht belangrijkste aspecten van judo, leer je leerlingen integer te zijn en voorkom je voor een heel groot gedeelte ongewenst gedrag.”
- “De leraar geeft het goede voorbeeld. Respect is belangrijk en bij ongewenst gedrag wordt hier direct op gehandeld.”
- “Dat wordt regelmatig tijdens trainingen besproken.”

V403: Welke acties worden binnen jouw club ondernomen met het oog op integriteit en het voorkomen van ongewenst gedrag?

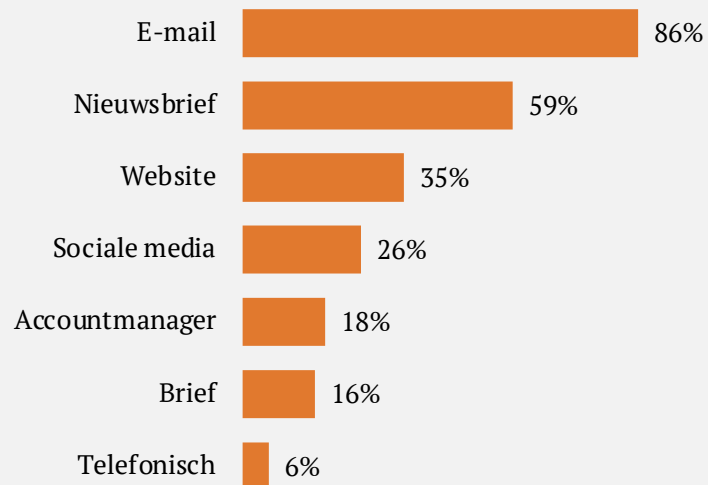
Judobond Nederland

Contact en toekomst

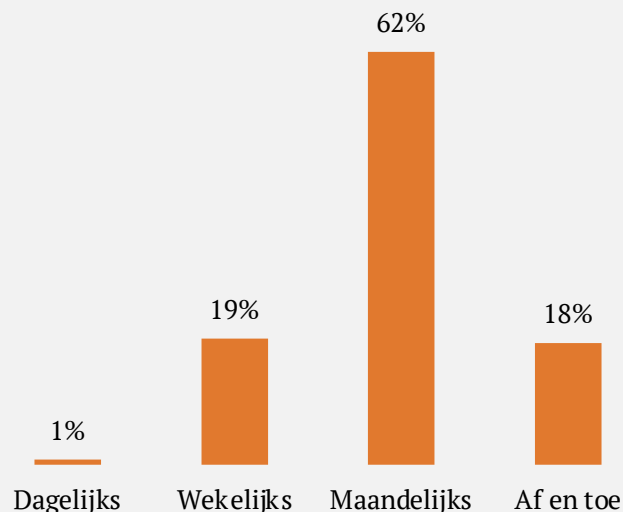
Men ontvangt het liefst informatie via e-mail of nieuwsbrief

Men ontvangt bij voorkeur maandelijks informatie vanuit JBN, vooral over: nieuws, promotie, tips, opleidingen en events

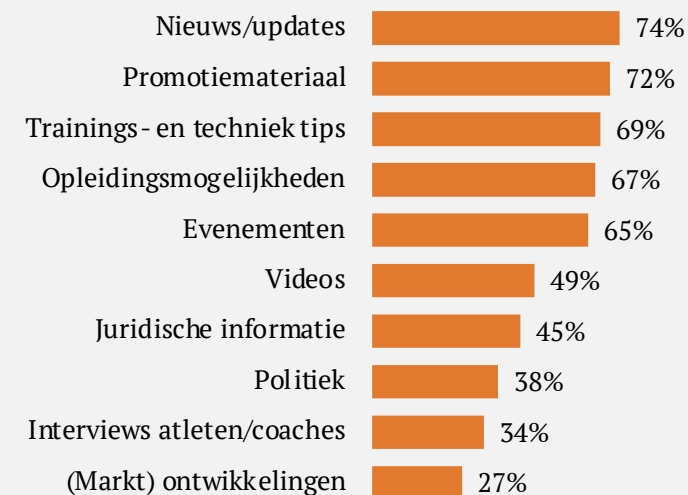
Contact medium
Basis: allen (n=139)



Contactfrequentie
Basis: wil contact JBN (n=137)



Contact informatiebehoeften
Basis: wil contact JBN (n=137)



Keurmerkclubs willen vaker geïnformeerd worden via sociale media (**40%**) dan niet/van plan clubs (21%/14%)

V501: Nu volgen enkele vragen over de informatievoorziening van JBN. Hoe ontvang jij het liefst informatie van en over de JBN?

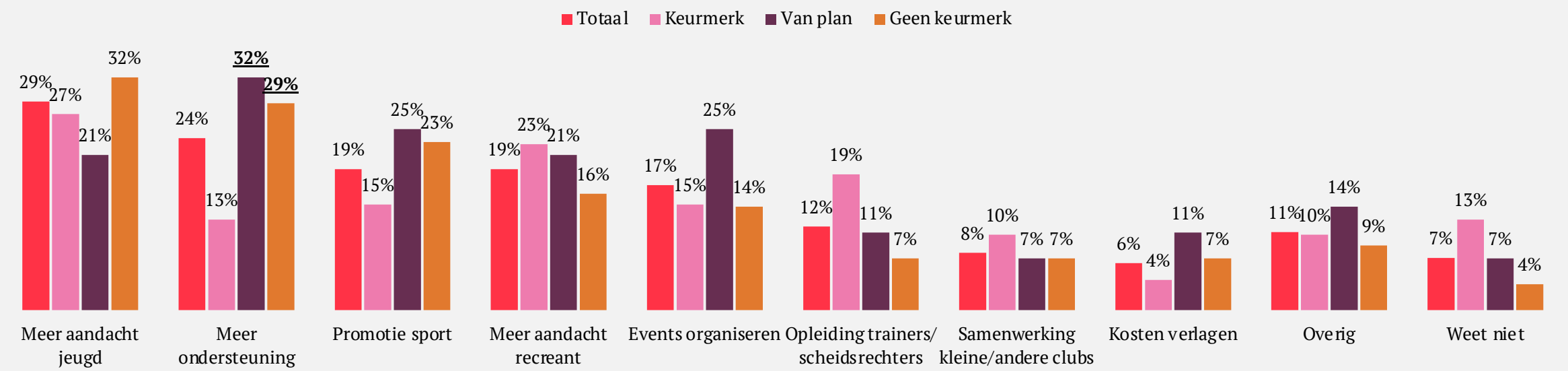
V502: Hoe vaak zou jij informatie en updates van de JBN willen ontvangen?

V503: Wat voor informatie zou jij graag willen zien van de JBN?

Men wenst in toekomst meer aandacht voor jeugd vanuit JBN

Clubs die (nog) geen keurmerk hebben, geven aan vooral behoefte te hebben aan (meer) ondersteuning vanuit JBN

Verwachtingen JBN toekomst
Basis: allen (n=139)



V504: Als je eens denkt over de komende 5 jaar. Welke activiteiten zou de JBN dan volgens jou moeten ondernemen?

De activiteiten van JBN in de toekomst: een bloemlezing

Men wil meer aandacht voor jeugd en recreant, praktische club-ondersteuning en promotie van/visie op (breedte)sport

- “Activiteiten voor de jeugd binnen eigen district, waardoor het aantrekkelijk wordt om lid te worden van de JBN. Winacties [zijn] ook leuk.”
- “Hoe behouden we de jeugd na de basisschool? Velen haken dan juist af. Ook hebben we maar een kleine groep senioren. Hoe kunnen we dit goed uitbreiden?”
- “Voor ons is vooral support voor beginnende jiu-jitsuka's van belang. Heel concreet: maak bijvoorbeeld examenprogramma's digitaal goed vindbaar op de site, en/of met voorbeeldvideo's van veel voorkomende technieken.”
- “Meer voor de recreatieve judoka's zoals spelmiddagen en clinics en zich meer richten op beginnende judoka's, zoals opstaptoernooien.”
- “Meer bieden van mogelijkheden voor de groep kinderen die niet specifiek tot een categorie binnen het judo vallen. De net niet top judoka's en techniek judoka's.”
- “Ondersteuning vereniging, trainingen leraren en ondersteuning, activiteiten om JBN ook aantrekkelijk te maken voor kinderen tot 12 die geen wedstrijden doen.”
- “Ondersteunen van clubs bij ledenwerving voor de JBN.”
- “Meer ondersteuning bieden voor clubs, trainingen voor het gebruik van JBN toernooiplanner, opleidingen voor clubscheidsrechters. Ik heb bijv. een aantal geïnteresseerden, alleen biedt JBN deze opleiding pas aan voor minimaal 10 personen en zoveel geïnteresseerden hebben we niet.”
- “Nauwere samenwerking met clubs en het stimuleren van samenwerkingen tussen clubs in regio's.”
- “Een duidelijke missie (bestaansrecht/beoefenaars sport) voor clubs ondersteunen en een visie opstellen van JBN voor de recreatieve sporters.”
- “Alles wat bijdraagt aan het weer op de kaart zetten van judo als breedtesport.”
- “Bouwen aan een duidelijke 'wie doet wat en waarom' structuur, gericht op ondersteuning van de clubs. Inzet op breedtesport. Verbeteren wat de Bond al doet, het aantal nieuwe initiatieven beperken.”
- “Het stimuleren en promoten van breedtesport. De jeugdwedstrijden grondig vernieuwen waardoor ze weer aantrekkelijk worden voor een veel grotere groep. Omarm initiatieven zoals de Kameraden divisie, maak een meerjarenplan en geef daarin actoren als clubs, judoka's en ouders medezeggenschap en verantwoordelijkheid.”
- “De JBN zou bezig moeten zijn met het langer binden van leden. Dus ook oud (top)judoka's binnen de bond en clubs proberen actief te houden. Een meer recreatieve team competitie opzetten.”
- “[Ondersteuning] o.a. op het gebied van coronabeleid en hulpmiddelen, aanvragen subsidies (o.a. verduur-zamen), ontwikkeling bestuur en kader, etc. Wij zien weinig terug voor onze clubcontributie.”
- “Insteken op een bredere basis, waardoor je kweekvijver groter wordt en het motorisch ontwikkelen van de jeugd vergroot. Wedstrijdjudo wordt een elitesport, alles wordt steeds duurder qua inschrijfgeld, dus ook bedenken hoe dingen als wedstrijden toegankelijk blijven.”
- “Goede communicatie zeker bij de jeugdscheidsrechters ... zodat er geen onnodige teleurstelling op wedstrijden bij niet begrepen wedstrijd regels ontstaan. Dit heeft ons al teveel judoka's gekost.”
- “De leeftijdscategorieën voor wedstrijden veranderen. Voor kinderen is de stap van 12 naar 15 te groot en van 15 naar 18 nog groter. Kinderen haken hierdoor af. Eerstejaars 15 en 18 hebben een jaar zonder plezier in wedstrijden, omdat tegenstanders te sterk zijn. Beter is om de categorieën anders te verdelen: 12, 14, 16 en 18.”

V504: Als je eens denkt over de komende 5 jaar. Welke activiteiten zou de JBN dan volgens jou moeten ondernemen?



the choice

Sumatrakade 1299
1019 RM Amsterdam

020 521 06 60
info@thechoice.nl
www.choice-insights.nl