



Groei aantal Zwem4daagse deelnemers

Wil je graag meer deelnemers trekken naar je Zwem4daagse?
Wellicht dat de volgende tips kunnen helpen!



Verschillende doelgroepen en tijdstippen

Er zijn verschillende doelgroepen die aan de Zwem4daagse kunnen deelnemen. Bedenk vooraf goed welke doelgroep je graag wilt bereiken. Je moet de verschillende doelgroepen namelijk via verschillende kanalen bereiken. Dit is natuurlijk mede afhankelijk van de gereserveerde tijden van het badwater.

- De doelgroep ouders en jonge kinderen zullen voornamelijk zwemmen in de avond (na 18:00). Je kunt ze het beste bereiken via scholen en gemeente. Daarnaast kun je deze doelgroep goed online bereiken.
- Gepensioneerde mensen zijn ook zeker een doelgroep waarvoor de Zwem4daagse een leuk evenement is. Deze doelgroep zwemt liever in de ochtend tussen 8:00 – 11:00 uur. Je kunt hen beter bereiken via geprinte media, zoals dagbladen, posters en flyers.
- Ook kun je de Zwem4daagse promoten onder werknemers van grote bedrijven. Zij kunnen tijdens hun lunchpauze, tussen 12:00 – 13:00 uur, deelnemen aan de Zwem4daagse. Je kunt het beste deze bedrijven een uitnodiging sturen en eventueel nabellen. Wat ook goed werkt is dat je één werknemer enthousiast maakt en dat deze persoon zijn/haar collega's gaat enthousiasmeren om ook mee te doen.
- Tot slot zijn broertjes, zusjes en vrienden van leden van de zwemvereniging ook een potentiële doelgroep. Je kunt hen het beste bereiken door te communiceren met de zwemvereniging en de leden hun familie en vrienden te overtuigen om deel te nemen.

Promotie

- Maak een [eigen Zwem4daagse website](#) aan of gebruik een bestaande website om informatie over je Zwem4daagse te publiceren. Verwijs continu naar deze website in alle promotie die je maakt.
- Meld je Zwem4daagse evenement aan in de database van de Zwem4daagse. Door toestemming te geven om je Zwem4daagse evenement te weergeven op www.zwem4daagse.nl heb je een extra groot bereik.
- Promoot je Zwem4daagse goed via de lokale **scholen**. De grootste doelgroep van je Zwem4daagse zit namelijk op de basisschool. Je kunt de scholen bereiken door te flyeren, posters op te hangen, een bericht aan te leveren voor in de (digitale) nieuwsbrief of een uitnodiging te sturen naar de scholen.



Laat daarnaast de Zwem4daagse plaatsen op de schoolkalender, zodat alle ouders en kinderen hiervan op de hoogte zijn. Download de voorbeeldbrief op www.zwem4daagse.nl

- Neem contact op met de afdeling **sport van de gemeente**, sportserviceorganisatie of de buurtsportcoach. Zorg dat zij via hun kanalen de Zwem4daagse onder de aandacht gaan brengen. Naast dat het een leuke sportieve activiteit is voor de gehele familie, draagt de Zwem4daagse ook bij aan het onderhouden van de zwemvaardigheid onder kinderen. Deze reden kan als extra stimulans dienen voor gemeenten om mee te werken aan de promotie van het evenement. Vraag ook bij de gemeente na of zij in de stad **reclameborden** langs de kant van de weg willen plaatsen om het evenement te promoten.
- Neem contact op met **lokale sportclubs en verenigingen**, zoals de voetbalvereniging, scouting of muziekvereniging. Je kunt deze groep bereiken door flyers uit te delen, een mailing te versturen of een bericht te plaatsen in hun (digitale) nieuwsbrief of clubblad. Deze sportclubs of vereniging zullen eerder meewerken als je hen ook de mogelijkheid biedt om een bericht te publiceren in jullie nieuwsbrief of clubblad. Tevens kun je met hen een leuke samenwerking aangaan, door deze vereniging een leuke activiteit of optreden te laten verzorgen tijdens de Zwem4daagse.
- Stuur een persbericht naar de **regionale of lokale krant/dagbladen**. Download de een voorbeeld persbericht op zwem4daagse.nl
- Lever een kort filmpje of radiofragment aan voor de **regionale tv of radio**. Op [Youtube](https://www.youtube.com) vind je van diverse organisatoren al filmpjes terug. Bekijk bijvoorbeeld het filmpje van het [Batensteinbad](#) in Woerden.
- Hang **posters** op bij scholen, supermarkten, sporthallen etc. Ook kun je op deze locaties **flyers** neerleggen. Je kunt 1x per jaar een gratis promotiepakketje met posters en flyers bestellen via de webshop!
- Gebruik de **kanalen van het zwembad** om de Zwem4daagse onder de aandacht te brengen. Laat ze een bericht plaatsen op hun website, social media, nieuwsbrief etc. Hang tevens posters en flyers in en rondom het zwembad op om de Zwem4daagse te promoten.



- Gebruik de **kanalen van de zwemvereniging** om de Zwem4daagse onder de aandacht te brengen. Laat alle zwemmers van de vereniging hun broertjes en zusjes uitnodigen om deel te nemen aan de Zwem4daagse. Bedenk wellicht een leuke actie hiermee!
- Plaats een **gesponsorde advertentie op Facebook of Instagram**. Je kunt via Facebook en Instagram een gerichte doelgroep selecteren. Deze geselecteerde doelgroep ziet dit bericht dan automatisch voorbij komen op zijn/haar Facebook of Instagram. Voor een klein budget (minder dan €50,-) heb je al een redelijk groot bereik!
- Maak een **evenement aan op Facebook** en nodig kinderen en ouders in de buurt uit om deel te nemen aan de Zwem4daagse. Vaak heeft iedere stad of dorp ook een eigen Facebookgroep. Plaats ook in deze Facebookgroep een aankondiging van de Zwem4daagse.

Plaats genoeg berichten op je social media, zodat mensen continu herinnerd worden dat de Zwem4daagse gaat plaatsvinden. Verzin een leuke actie, waarbij bijvoorbeeld mensen hun leukste Zwem4daagse-foto moeten uploaden en kans maken op een leuke prijs.

- Maak een leuke **vlog/blog of flashmop** en verspreidt dit via de diverse kanalen om aandacht te vragen voor jullie Zwem4daagse.
- Verzin een **leuke actie** waarbij kinderen korting kunnen krijgen op hun Zwem4daagse aanmelding als ze ook een vriendje of vriendinnetje meenemen. Ook kun je een leuke actie verzinnen, waarbij slechts een paar mensen kans maken op een leuke prijs.
- Ook zijn **werknemers van (grote) bedrijven** een mogelijke doelgroep voor je Zwem4daagse. Deze doelgroep zal voornamelijk willen zwemmen tijdens de lunchpauze (12:00 – 13:00 uur). Mocht op dit tijdstip ook je Zwem4daagse plaatsvinden, dan is het ook zeker een kans om bedrijven uitnodigingen te sturen voor de Zwem4daagse. Hierbij is het een optie om niet gebruik te maken van de individuele inschrijfkosten, maar een tarief te berekenen voor het bedrijf om een x-aantal werknemers te laten meedoen. Het is voor het bedrijf een leuke activiteit om aan de werknemers aan te bieden. Tevens zorgt het bedrijf hiermee voor gezonde werknemers.



- Ook zijn gepensioneerde mensen en ouderen een mooie doelgroep voor de Zwem4daagse. Neem contact op met **welzijnsorganisaties** in de buurt, zoals aanleunwoningen, buurthuizen of andere centra waar deze doelgroep bijeen komt. Voor deze doelgroep is vooral het sociale element van belang. Daarnaast nemen ze deel, omdat ze op een verantwoorde manier kunnen bewegen. Neem vooral deze twee motieven mee om deze doelgroep te enthousiasmeren om deel te nemen aan de Zwem4daagse. Biedt deze doelgroep eventueel een ontbijt aan of een gratis kopje koffie met iets lekkers, nadat ze gezwommen hebben.

Leuke activiteiten

- Zet een **scholencompetitie** op, waarbij klassen tegen elkaar kunnen zwemmen. De klas met het meeste baantjes in een bepaalde tijd heeft gewonnen. Mogelijk dat deze activiteit kan plaatsvinden in plaats van een gymles. Mogelijk zijn scholen wat terughoudend voor taken die zij moeten uitvoeren of de verantwoordelijkheid over de kinderen. Communiceer hierover duidelijk met de scholen.
- Nodig een **'bekende' Nederlander** uit die aanwezig is bij de Zwem4daagse. Het is tevens leuk als deze 'bekende' Nederlander nog een kleine opvoering doet of in het geval van een bekende zwemmer, nog een soort clinic geeft. Neem in de promotie mee dat deze 'bekende' Nederlander aanwezig is, zodat dit een lokkertje kan zijn om deel te nemen aan de Zwem4daagse.
- Verzin **originele randactiviteiten!** Deze randactiviteiten moet je zeker meenemen in je promotie, zodat dit extra motiveert om deel te nemen aan de Zwem4daagse. Kijk eens in het [ideeënboek](#) voor inspiratie!
- Leuke muziek zorgt voor een leuke sfeer! Nodig een **zanger, lokale band, dj of muziekvereniging** uit die een optreden kan verzorgen.
- Tijdens sommige Zwem4daagses wordt er geld opgehaald voor het **goede doel**. Door een (lokaal) goed doel te koppelen aan de Zwem4daagse, kan dit voor sommige deelnemers dienen als motivatie om deel te nemen.



- Laat andere sportverenigingen **leuke demonstraties** geven van hun sport. Dit is leuk om te zien. Denk hierbij aan de synchroon zwemvereniging of dansvereniging. Tevens is het altijd leuk als de kinderen ook kunnen meedoen.
- Tot slot is het leuk om een **thema** te koppelen aan de Zwem4daagse. Denk bijvoorbeeld aan Halloween, Disney-figuren, de Middeleeuwen of het thema sprookjes. Zorg er wel voor dat het thema zowel voor jongens als voor meisjes aanspreekt. Een thema zorgt voor nog meer sfeer!

Overige middelen

- Zoek de **samenwerking met andere vergelijkbare evenementen** in de buurt, zoals de avond4daagse (wandel4daagse) of fiets4daagse. Maak combinatietickets, zodat mensen met korting kunnen deelnemen aan de verscheidene 4daagse. Zorg dat de Zwem4daagse gepromoot wordt tijdens de avond4daagse en promoot de avond4daagse of fiets4daagse tijdens de Zwem4daagse.
- Zoek **lokale ambassadeurs** voor je Zwem4daagse. Maak één of enkele kinderen enthousiast om de Zwem4daagse te promoten bij vriendjes, vriendinnetjes en ouders. Verzin een actie waardoor het voor deze ambassadeurs leuk wordt om de Zwem4daagse te promoten. Mogelijk kun je een kleine competitie opzetten, waarbij kinderen 'die de meeste deelnemers heeft geworven' een leuke prijs krijgt.
- Maak tijdens de Zwem4daagse van dit jaar een leuke aftermovie, zodat je deze kan gebruiken als promotiefilmpje voor volgend jaar. [RTV IJmond](#) heeft een leuke fragment gemaakt over de Zwem4daagse in Uitgeest.