

Kegle-Liga Light

Familieedition

Kerneidé:

Et kickoff-event samler familier i små hold (fx 2-4 personer), og de inviteres derfra ind i et kort, overskueligt forløb med fast ugentlig tid. Fokus er progression, tilhørsforhold og en afslutning, der gør næste skridt let.

Liga-formatet har potentiale, fordi det ikke kun skaber en sjov aften, men også en vane. Det er derfor et stærkt format, hvis målet er reel medlemsrekruttering og ikke kun synlighed.

Hvad familieudgaven betyder i praksis:

- Familier spiller på små hold frem for som enkeltpersoner.
- Scoringen belønner forbedring, samarbejde og fremmøde og ikke kun topresultater.
- Børn får roller og ejerskab i holdet, så de ikke kun er med som gæster.
- Finalen er en familiefejring, ikke en hård turneringsfinale.

Minimumsforudsætninger for at vælge formatet:

- Fast banetid samme dag/tid i minimum 4 uger (gerne 6, hvis klubben kan bære det).
- Én ansvarlig person, der kan holde styr på hold, score og opfølgning gennem hele forløbet.
- To konkrete næste niveau-muligheder efter forløbet (fx familiehold eller voksenbegynder).

5 vigtige nedslagspunkter

- Synlighed i centeret (mødepunkt + skiltning + centerets egne kanaler).
- Første 5-10 minutter: alle skal i gang hurtigt og opleve succes.
- Stram rotation: ventetid dræber især de korte familieformater.
- Et tydeligt peak: mini-finale eller familiefejring, der føles som en oplevelse.
- Booking på stedet: uden et klart næste skridt mister pakken meget af sin værdi.

Medlemsrejsen (fra event -> intro -> medlemskab)

Forløbet skal ikke stoppe ved selve eventet. Det er kun stærkt, hvis det leder videre til et konkret introspor og derfra til medlemskab. Dette onboardingforløb kræver meget af klubben

Næste skridt = De 6 trin i medlemsrejsen:

1. Kontakt: familie eller forælder ser opslag (center, SoMe, partner).
2. Deltagelse: kommer til event / slot / kickoff.
3. Booking: booker næste skridt på stedet (2 tider).
Bookingstation, minimumskrav:
To konkrete tider (A/B) som standardvalg – ikke ‘kontakt os senere’.
Én person som kun laver booking (ikke samtidig coach).
Bekræftelse sendes med det samme (SMS/mail eller papir).
4. Intro 1: møder op til første træning.
5. Intro 2: møder op igen (vane + social binding).
6. Medlemskab: vælger hold og melder sig ind.

Medlemsrejsen / opfølgning

Mål	Kanal	Afsender	Budskab
Få booket dem der ikke bookede	SMS/e-mail	Klub	Tak + 1 billede + bookinglink + ‘hvad sker der første gang?’
Konvertering	SMS	Klub	Reminder med 2-3 konkrete tider (A/B)
Redde tøvende leads	SMS/ Telefon	Klub kontakt	Venlig personlig besked: ‘skal vi finde en tid?’
Afslutte funnel / få dem i næste runde	SMS/e-mail	Klub	Sidste blide reminder + næste eventdato