

# Forældre Drop-in

## Kerneidé:

Et meget kort, enkelt og gentageligt prøvemoment, der bruger hallens ventetid som motor.

Forældre Drop-in kan både fungere i idrætshaller og lidt justeret i skolekældre. Derfor er det den mest fleksible skabelon i hele eventpakke-porteføljen.

## Skabelonen er stærk, når:

- Forældre allerede opholder sig i centeret og har 25-35 minutter til rådighed.
- Klubben vil teste efterspørgsel hurtigt uden at binde sig til en stor eventproduktion.
- Man vil skabe mange små prøvemomenter frem for ét stort event.

## Minimumsforudsætninger for at vælge formatet:

- Tydeligt mødepunkt i centeret eller ved reception/café.
- Mulighed for at køre slots med lav ventetid (fx hvert 30. minut).
- Klar bookingstation og mindst ét konkret introtilbud som næste skridt.

## Costumer journey (før / under / efter)

Voksne med en travl hverdag vil have en nem og overskuelig aktivitet tæt på andre gøremål i hallen eller centeret.

## Forældre Drop-in

Fase	Mål	Forslag	Modstand	Løsning
Opdagelse	At se at der sker noget familievenligt i centeret.	Plakat/reception/café, center-SoMe, lokale FB-grupper.	Det virker uklart eller usynligt.	Kort budskab + 'max 35 min' + tydeligt mødepunkt.

Overvejelse	At vurdere om det er nemt og hurtigt nok.	FAQ, kort video, kommentarspor.	Forældre tror det er besværligt eller tidskrævende.	Kommunikér: 'ingen erfaring', 'kun 25-35 min', 'vi står klar'.
Ankomst	At finde mødepunkt hurtigt.	Skiltning i centeret + vært ved mødepunkt.	Tvivel om hvor man skal hen.	Mødested i reception/caféområde + vært/runner.
Onboarding	At komme i gang på under 5-10 min.	2-min intro + første kast.	For mange regler eller ventetid.	Max 2 regler + makkerformat + hurtig første succes.
Core slot	At opleve et sjovt prøvemoment uden ventetid.	1-2 mikroøvelser + kort makkerheat.	Præstationspres eller for lidt spilletid.	Progressionspoint, korte runder og tydelig rotation.
Konvertering	At booke næste skridt, mens oplevelsen er frisk.	Bookingstation / mobil booking.	'Vi tjekker kalender hjemme'.	Book 2 tider nu (A/B) + bekræftelse med det samme.
Opfølgning	At få familien til introgang		Glemmer det / mangler commitment.	Kort besked med konkrete tider + venligt nudge.

### 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 onboarding forløb 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.

<b>Medlemsrejsen / opfølgning</b> Mål	<b>Kanal</b>	<b>Afsender</b>	<b>Budskab</b>
Få booket dem der ikke bookedede	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