



Contrôle de la pertinence Analyse des possibilités

Pertinence du domaine d'action pour mon club.

Nous voulons attirer de nouveaux membres et approcher de nouveaux groupes cibles.	
Jusqu'à présent, nous n'avons aucune offre qui s'adresse à des groupes d'intérêt spécifique.	
Une plus grande diversité serait profitable à notre club.	
Nous avons urgemment besoin d'une image plus moderne.	
La tolérance, le courage et le respect sont souvent chez nous seulement des mots vides de sens.	

Les conditions requises sont-elles bonnes dans notre club?

Notre club oserait proposer ou former des groupes de niche.	
Le club pourrait se le permettre financièrement ou demander des subventions nécessaires.	
Nous avons la qualification nécessaire pour intégrer les niches.	
Dans l'environnement de notre club, aucune niche n'a été intégrée.	
Il y a suffisamment de capacités au niveau des locaux et des installations.	

Contrôle des obstacles

Quels arguments s'opposeraient à la mise en œuvre active de ce domaine d'action?

P. ex. de telles mesures effrayeraient les membres conservateurs.



Quelles mesures préventives pourraient minimiser ces réserves?

P. ex. mener des discussions et sensibiliser à ce thème.



Ton club est devenu actif dans ce domaine d'action, mais tes craintes se sont réalisées.

Quel est le plan B?

P. ex. clarifier à nouveau les valeurs et la philosophie du club.



Contrôle de la compatibilité

Vérifie la compatibilité des éventuelles niches avec ton club.

Recherche sur Facebook des communautés de sport informelles présentes dans ta localité. Renseigne-toi auprès de collègues, d'amis, de voisins pour savoir s'ils font partie de communautés pratiquant un sport. Mettez vos résultats en commun et discutez-en: qu'est-ce qui soude les groupes de niche? Qu'est-ce qui les rend attrayants pour les sportifs? Pourquoi pourraient-ils être intéressants pour le club?



Niche

La sous-culture a un potentiel d'avenir (répond aux besoins futurs)

Peut être facilement intégré

Plus grande diversité du club

Offre une plus-value pour le sport

N'a besoin d'aucune salle, d'aucun équipement spécial, etc.

En outre, certains membres de club ont déjà des compétences clés

Athlètes véganes



Cherche la meilleure idée en te posant les questions suivantes: souhaitons-nous intégrer un groupe déjà existant ou voulons-nous en créer un nouveau? Avons-nous déjà noué des contacts avec certains sportifs sur lesquels nous pouvons venir greffer un groupe? Comment devons-nous les aborder? Qui se charge de la communication? Quelles étapes légales doivent être envisagées pour le club? Comment répondons-nous aux personnes critiques et aux sceptiques? Combien de temps accordons-nous à ce projet?



Stratégie d'avenir

Que devez-vous entreprendre maintenant? Détermine quelles sont les trois prochaines mesures à mettre en place:

1. _____
2. _____
3. _____

Essaie d'imaginer à quoi ressemblerait ton club si vous intégrez ce domaine d'action.

Dans 1 an:

Dans 5 ans:

Dans 10 ans:

Exemple tiré des clubs

→ Le **headis ou tennis de tête** est un sport de niche qui, depuis Karlsruhe, s'est frayé son chemin depuis 2006 non pas uniquement vers le reste du monde, mais également dans les premiers clubs. Comme le terrain de football était occupé, un étudiant en sport a commencé à frapper de la tête un ballon de foot sur une table de ping-pong. Depuis lors, le nombre de membres actifs est estimé à plus de 80 000 à l'échelle mondiale. Présent tout d'abord dans les hautes écoles de sport, ce mélange entre tennis de table et football est depuis lors pratiqué en Allemagne dans huit clubs sportifs ou sociétés de gymnastique. www.headis.com

Essaie de te représenter ton club si vous renoncez à ce domaine d'action.

Dans 1 an:

Dans 5 ans:

Dans 10 ans: