

Medlemsvärvning och medlemsvård i praktiken

En tipsmanual för SF och distrikten

En stark organisation bygger på engagerade medlemmar. Den här tipsmanualen är framtagen som ett praktiskt stöd och som inspirationskälla. Innehållet bygger på erfarenheter från SF och distrikten och samlar sådant som visat sig fungera i praktiken.

Manualen är inte en checklista som måste följas. Använd den flexibelt – plocka det som passar er verksamhet och era förutsättningar.

Några enkla saker att ha med sig

Erfarenheter från SF och distrikten visar att några återkommande faktorer ofta gör stor skillnad:

- Att alltid berätta om SF och medlemskapet i samband med träffar och aktiviteter.
- Att snabbt ta hand om nya medlemmar genom personlig kontakt.
- Att satsa på träffar med tydligt innehåll, under rätt tid på året och i rätt format.

Dessa aspekter återkommer i flera delar av manualen och i resultaten från vår undersökning.

Tipsmanualen kan användas vid medlemsvärvning, vid planering av träffar och aktiviteter, som stöd vid kommunikation och som introduktion för de nya förtroendevalda i distrikten.

De bästa argumenten för att gå med i SF & distrikten

Argument och mervärden som återkommit i undersökningen.

- Tidningen Fårskötsel! Mycket uppskattad och informativ tidning som speglar branschen och ger aktuell kunskap. Utkommer med 8 nr per år.
- Fullspäckt veckobrev med färsk nyheter som kommer varje fredag året runt. Av många klassat som branschens bästa och snabbaste information.
- Lokalt nätverk – kontaktnät, gemenskap, kunskapsutbyte.
- Här finns tillgång till mycket kunskap och utbildning. Stöd, t ex i hur man kommer i gång med avel, lammproduktion, betesstrategier, byggnader för får, ekonomi och djurhälsa – för nya fårägare kan det vara ett bra sätt att undvika misstag.
- Ett medlemskap i Svenska Fåravelsförbundet innebär också medlemskap i din lokala distriktsförening, utan extra avgift.
- Demokratisk påverkan. Alla har lika stor röst och lika stora möjligheter att påverka både regionalt och nationellt. Till och med som enskild medlem har man rätt att skicka en motion direkt SF:s styrelse för att tas upp på riksstämman.

- SF för branschens talan i olika forum. Myndighetskontakter, regelverk, rovdjursfrågor, avel, ull, kött, näringspolitik med mera.
- Styrka i antal och genomslag. Ju fler vi är, desto större tyngd har SF i dialogen med politiker, myndigheter och organisationer och desto bättre förutsättningar att påverka fårägarens situation.
- Både digitala och fysiska möten, alla kan vara med.
- Rimlig kostnad. Knappt ett halvt slaktlamm per år.

Vad är svårast att bemöta när någon tvekar inför medlemskap?

Återkommande invändningar i dialog med potentiella medlemmar.

- Kostnaden för medlemskap.
- Personliga invändningar.
- Många föreningar att "välja bland" (konkurrens).
- Finns dem som enbart vill vara med i distriktet.
- Svårt när inte egna invändningar/åsikter delas av flera.

Vad har ni/SF gjort som påverkat en tilltänkt medlem positivt?

Erfarenheter från distrikt och SF som bidragit till ökat intresse för medlemskap.

Distrikt

- Lokala träffar och gårdsbesök – skapar gemenskap, lokalt nätverk, erfarenhetsutbyte och kan leda till mentorskap.
- Bjudit in även icke-medlemmar vid träffar, de är potentiellt nya medlemmar. Man kan ha olika priser för deltagande om man är medlem eller inte.
- Lagt upp på hemsidan vad man gjort och vad som planeras.

SF och distrikt gemensamt:

- Pratad om SF och visat upp för tilltänkt medlem vad man får som medlem och visat att medlemskapet ger mycket för pengarna.
- Utbildningar och kunskapstillfällen.
- Positivt bemötande och feedback från medlemmar.

- Information om vad man får som medlem.
- Att verksamheten synliggjorts vid egna arrangemang till exempel Riksbedömningar och auktioner men även i andra organisationer och även bjudit in andra organisationer till egna arrangemang, t ex LRF, Länsstyrelser.

SF

- Håller sig neutral avseende fokus – kött, ull, bevarande etc.
- Ger förmånligt medlemskap vid nytecknande på hösten och vid evenemang.
- Hemsidan, tidningen Fårskötsel och veckobrevet.
- Arbetet i näringspolitiska frågor, som t ex rovdjursfrågor, regelförenklingar och olika EU-stöd.

Vad har ni eller SF gjort som påverkar negativt?

Exempel på faktorer och erfarenheter som av medlemmar och tillänkta medlemmar upplevts som hinder.

- Upplevt hög medlemsavgift.
- Konkurrens med andra föreningar.
- Inställda aktiviteter.
- Aktiviteter med avgift.
- Man har glömt/ missat att informera om SF/medlemskapet vid träffar.

Vilka träffar drar mest deltagare?

Baserat på svar och erfarenheter från distriktens verksamhet

- Träffar med veterinära teman och träffar med "gripbara" teman, t ex djurhantering.
- Rovdjursträffar.
- Föreläsare med specialistkompetens, t ex byggnader, parasiter, rovdjur.
- Gårdsbesök, studieresor, sommarträffar.
- Mönstringskurser, klippkurser.
- Träffar med olika innehåll som t.ex. "Lamningskväll", "Lammsafari".
- Smörgåstårta lockar och passar bra på inomhusträffar som förtäring.

- Samarrangemang med andra organisationer, t ex Länsstyrelsen, Slakterier, Foder & växtodlings företag, lokala banker mm (håller även nere kostnaderna).
- Studiecirklar i samråd med Vuxenskolan om får och lammproduktion.

Träffar som inte fungerat så bra

Exempel på upplägg och teman som haft lägre deltagande eller som fungerat sämre i praktiken.

- Ekonomi och utfodring (varför lockar ekonomi och utfodring så lite, är det för krångligt/skrämmande?).
- Träffar som kräver anmälan (krävs tyvärr oftast om det är förtäring inblandat).
- Samarrangemang med olika teman (får och andra djurslag).
- Inställda arrangemang pga få anmälda (kanske dessa arrangemang kan vara lämpliga som digitala träffar i stället?).

När på året kommer flest deltagare?

- När det inte är skörd, jakt eller lamning.
- Juni, november, januari och februari.
- Sommarträffar på gård (gårdsbesök).
- Vid samarrangemang med liknande teman (=får).

Extra tips - att tänka på vid:

Medlemsvärvning

- Ha alltid med infoblad om SF på träffar och evenemang.
- Lyft fram en konkret "medlemsnytta per månad" för att avdramatisera avgiften.
- Låt befintliga medlemmar berätta om varför just *de* är med. Här skulle vi kunna använda hashtags i sociala media för större spridning (#svenskafaravelsforbundet, #svenskafåravelsförbundet).
- Fokusera på gemenskap, kunskap och påverkan.

- Lista "det här har SF påverkat senaste året" i kort punktform – användbar i samtal, presentationer och sociala medier.
- Trevliga, välkomnande inlägg i sociala media, både från SF och distrikt, med info om hur man blir medlem och vad man får tillgång till som medlem. Informationen når rätt personer via algoritmer – de som redan visar intresse för får eller djurhållning.

Medlemsvård

- Skicka ett personligt välkomstmeddelande snarast möjligt, helst inom 3–5 dagar. Ta med en länklista: T ex "De 5 sakerna du bör hitta på hemsidan" – t ex kontaktuppgifter.
- Ring upp nya medlemmar (kort samtal: tacka, fråga t ex hur länge de haft får, vad de vill få ut av medlemskapet, fråga om de sett välkomstbrevet, presentera distriktet och kort om dess verksamhet).
- Personlig kontakt vid aktiviteter (till exempel presentation, namnlappar).
- Uppföljning efter träffar: "Tack för igår – här är länkar och tips."

Kommunikation

- Regelbundna inlägg i sociala medier (minst 2–4/månad).
- Tydliga "call to action": *Bli medlem – så här gör du.*
- Lyft medlemmars berättelser (och använd hashtag).
- Visa bilder från träffar för att minska tröskeln att delta.
- "Ambassadörer". Låt medlemmar i olika kategorier vara "ansikten" utåt: småskaliga, stora, ullinriktade, produktionsinriktade med flera.

Träffar & event

- Ha tydligt tema och gärna expert/föreläsare.
- Kortare digitala format funkar oftast bra för kunskapsteman.
- Fysiska träffar för gemenskap och relationer.
- Undvik årstidernas värsta arbetsperioder.

Avslutningsvis

Använd gärna denna manual som stöd – och bygg vidare på det som fungerar hos er.

Medlemsvärvning och medlemsvård handlar ytterst om relationer. När människor känner sig sedda, välkomna och behövda då stannar de kvar.

Tack för det arbete ni gör ute i distrikten, det betyder mycket.

16 december 2025
Kicki Landström & Crister Nilsson
Svenska Fåravelsförbundet