

***“...innovation,
fællesskab og
organisering”***

Foredrag om innovation, fællesskab og organisering i tilknytning til “Kampen om fritidsbrugeren” 26 januar 2017 på Metalskolen i Jørlunde.



Rasmus Schjødt Pedersen: Direktør og stifter af Athliit. Mastergrad fra Harvard University og samtidige studier i teknologiledelse ved MIT.

Harvard er drevet af Kennedys credo "Ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country".

Det er det underliggende formål med Athliit - at tjene samfundet ved at gøre det stærkere gennem aktiv deltagelse i sport. MIT er verdens førende teknologicenter, og er drevet af at introducere ny teknologi, der gør verden bedre. Kombinationen af begge vidensinstitutioner udgør Athliits DNA.

en / da

athliit

ONLINE MARKETING FEATURES PRISER BLOG KOM I GANG

"Vi har fået flere medlemmer!"

Athliit gør det personligt, let og sjovt for alle at rekruttere og fastholde medlemmer

[Se features](#) [Kontakt os](#)

Athliit
Will reply as soon as they can

Amir Rasmus

Ask us anything, or share your feedback.

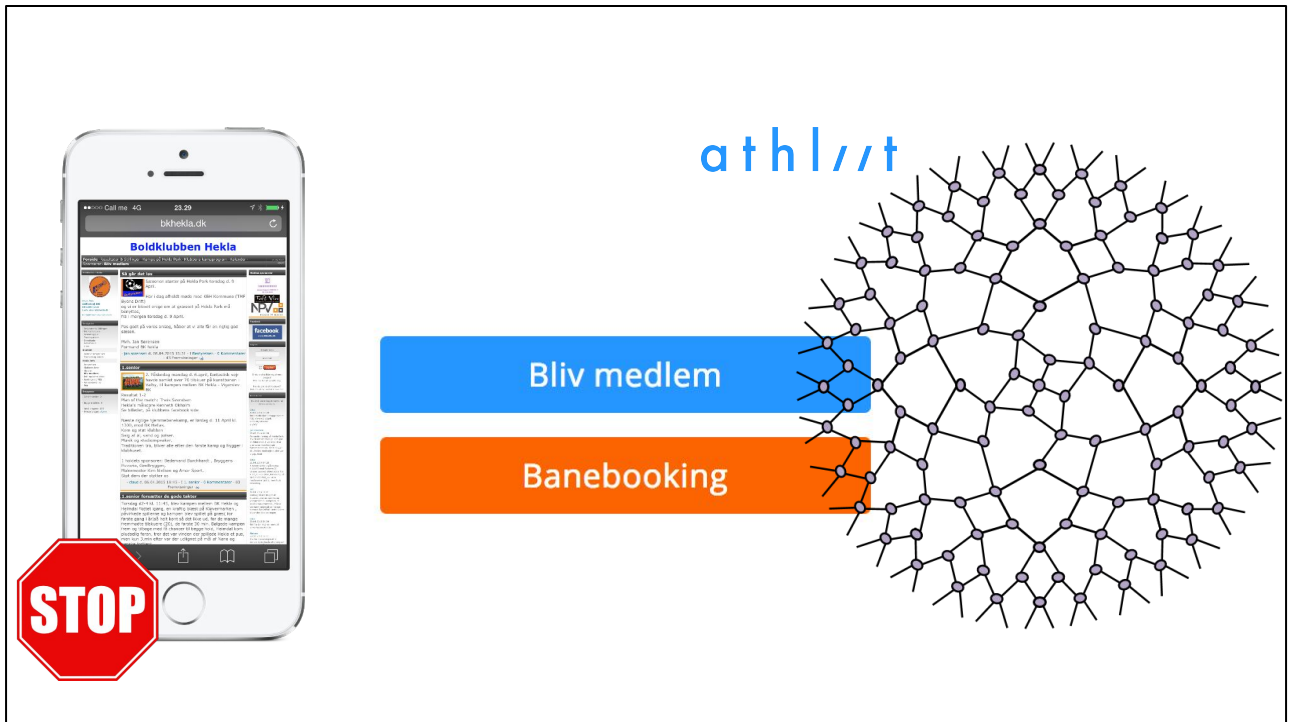
We run on Intercom

Send a message...

The background image shows a woman in a blue long-sleeved shirt and headphones, smiling and looking at her smartphone. A blue line graph with four data points is overlaid on the bottom left of the page. The Intercom chat window is positioned on the right side of the page.

Athliit hjælper særligt sportsklubber med at rekruttere og fastholde medlemmer ved hjælp af nyskabende software, der ikke blot administrerer medlemmerne men også gør det nemmere at engagere og aktivere dem.

Vi er en åben virksomhed, og skal man have fat i os, kan man bare chatte med os.



Athliit er modsvaret på den situation mange ser sig selv stå i, når man forsøger at tilmelde sig aktiviteter eller medlemskab i en sportsforening. I dag er det ofte næsten umuligt pga gamle brugergrænseflader, websites eller forældede systemer. Typisk går foreninger glip af 30-40% af alle kontingentindbetalinger pga et uheldigt tilmeldings-flow, fordi man ikke kan finde ud af hvor man skal betale eller fordi kontingentet aldrig bliver opkrævet.

I stedet har vi i Athliit søgt at gøre det ultranemt at tilmelde sig og for administrationen at håndtere og administrere medlemmerne. Vi har en enkel BLIV MEDLEM knap med et sofistikeret system nedenunder, der gør det enkelt at tilmelde sig og betale med det samme. Er man logget ind så kan man købe med ganske få klik. Ønsker klubben at give medlemmerne mulighed for at booke baner eller andre faciliteter fra deres mobiltelefon er der en knap til det også. Det samme gælder for billetter til arrangementer.

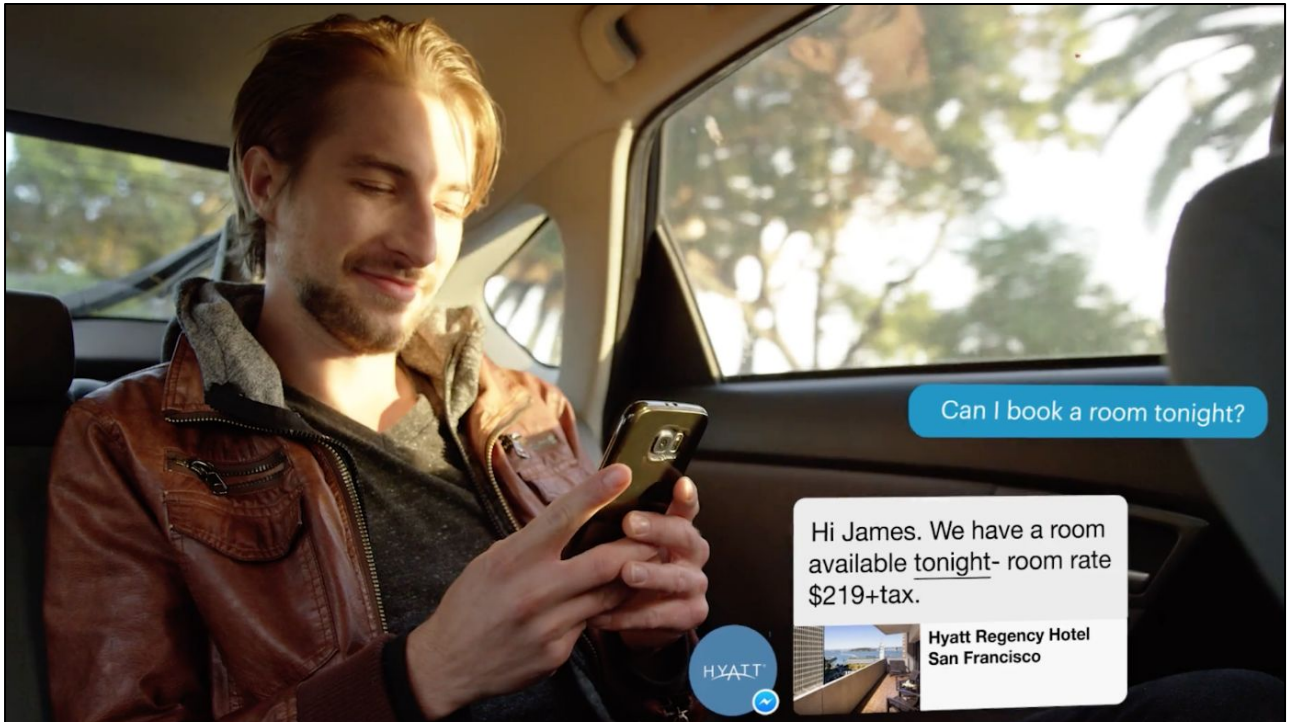
Vores mission er at binde alle sportsklubber sammen i et netværk, så folk kan anvende samme login til medlemskab i flere klubber. Vi adskiller os ved at integrere vores service med andre udbydere, så vi kan tilbyde kommuner, klubber og foreninger en så bred platform som muligt.



<https://www.youtube.com/watch?v=rVlhMGQgDkY>

Et par hurtige trends med indflydelse på den virkelighed, vi er i eller er på vej ind i. Disse og andre trends er nogle vi hos Athliit følger tæt.

Trends 1: Dette er virkeligheden og ikke bare i industrien. En robot, der ikke blot kan åbne døre, men vandre på skæve overflader og holde balancen. Jo flere robotter, der overtager det manuelle arbejde, des mere fritid - og den fritid kan vi med fordel bruge på familie, leg og fysisk udfoldelse; eksempelvis i en sportsklub.
<https://www.youtube.com/watch?v=rVlhMGQgDkY>



Trend 2: En anden slags robot - en chatrobot. Overtager megen af den manuelle kundeservice, og gør det i mange tilfælde mere præcist og bedre end almindelige mennesker. Vi vil se sådanne automatiserede bots i mange sammenhænge, også inden for sportens verden.



Trend 3: Augmented Reality layers (lag), som kan aflæses med mobiltelefonen ved at holde den op foran et sted, hvor man ved at der er et AR layer. Her kan man få præsenteret information, som ellers ikke var tilgængeligt - eller måske endda få adgang til med et tryk på en knap at købe et medlemsskab, billet eller andet produkt.

Teknologien eksisterer allerede - eksempelvis den Londonbaserede Skignz - og vil kun blive mere raffineret.



<https://www.youtube.com/watch?v=OMBxuWzfyko>

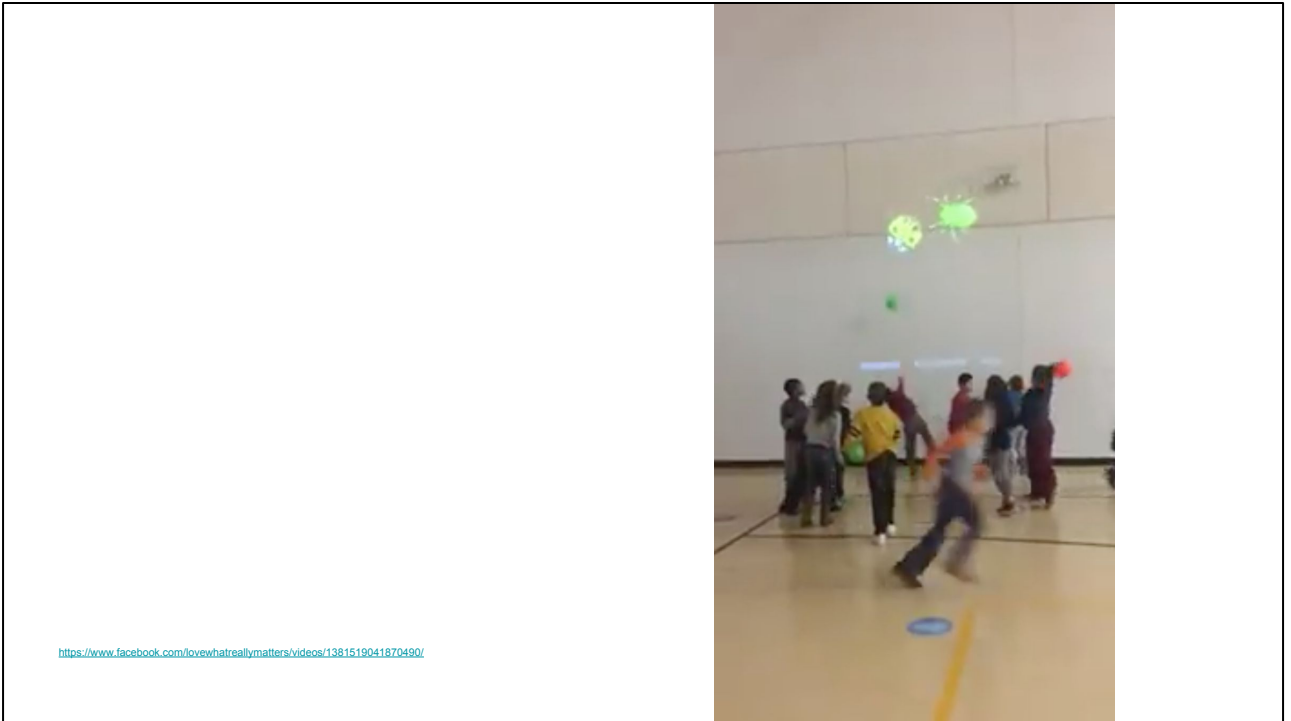
Trend 4: VR - Virtual Reality + sportsredskaber vil finde indtog i flere sammenhænge. I dette eksempel fra Icaros kan man træne og suse gennem bjergene på samme tid - eksempelvis i konkurrence med en træningsmakker ved siden af eller på den anden side af kloden.



<https://www.youtube.com/watch?v=NrmMk1Myrxc>

Trend 5: Ultraconvenience. Amazon Go er et shoppingkoncept, hvor du aldrig oplever, at du betaler, for du skal ikke gennem kassen. Butikken registrerer blot at du er til stede, hvilke varer du tager ned fra eller sætter tilbage på hylden - og afregner så automatisk. Eksisterer i Seattle, og ruller snart ud i flere dele af verden.

Den samme uhindrede tilgang til at købe vil inspirere os på andre områder, fx den måde vi forbruger sportstilbud eller checker ind og ud af sportsforeninger.
<https://www.youtube.com/watch?v=NrmMk1Myrxc>



Trend 6: Digitale redskaber til leg skaber bevægelse. Og vi vil se flere og flere af dem.

Jitterbugs er et spil på iPad, som kan projiceres op på en væg og derpå kan børn skyde til måls og forsøge at smadre bugs'ene. I dette tilfælde er det dog læreren, der trykker på de enkelte bugs, når børnene har ramt, så de tror, at det er dem, der påvirker bugs'ene. Væggen er trods alt ikke trykfølsom. Endnu. :-)

<https://www.facebook.com/lovewhatreallymatters/videos/1381519041870490/>



Jeg bruger Liger, som billede på fremtidens sportsliv. En "Liger" er en hybrid mellem en Løve og en tiger. Det er et stærkt dyr, som godt nok er et unaturligt fænomen, men som ikke desto mindre lever.

Fremtidens idrætsforening er en hybrid, der forstår at anvende analoge og digitale redskaber, mikse forskellige sportsgrene og ikke være bange for at professionalisere frivilligheden (amatørismen) eller processerne (den måde vi understøtter sporten).



Et eksempel på sådan en hybrid er BK Skjold. En fodboldklub, med fødderne solidt plantet i fodbold, men med en sund nysgerrighed over for at introducere nye sportsgrene i randen af klubben, fx parkour, floorball og petanque eller som arrangør af filmfestivalen Shoot!

Som et lille fint eksempel skaber den klubdrevne kaffevogn noget at samles om ved træning og kamp; sammenhold og sammenhængskraft. Klubben lader de unge få del af omsætningen, når klubben har boder og stande ved arrangementer. De tænker nyt. Udfordrer og udforsker grænserne. De er pionerer.

<http://www.kk.dk/nyheder/boldklubben-skjold-er-aarets-idraetsforening-2016>

SOCIALE



<https://www.facebook.com/epicbraingainz/videos/1290144024364748/>



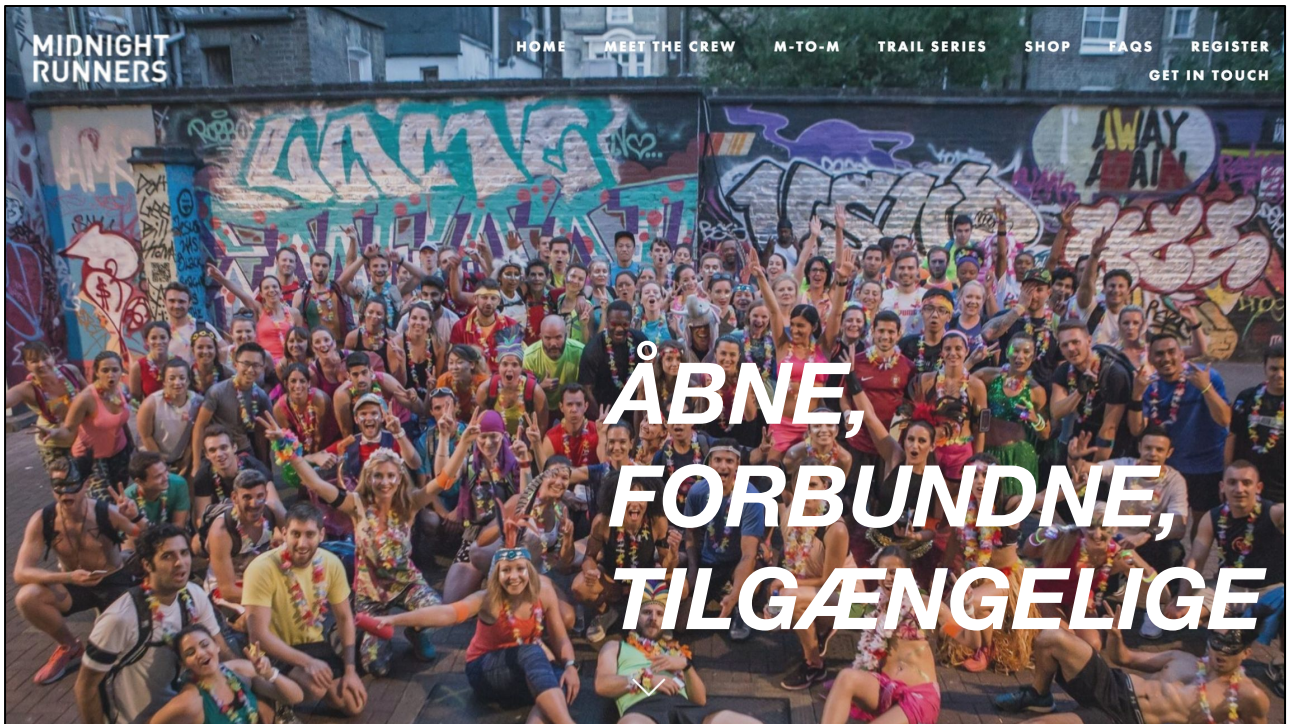
<https://www.facebook.com/HVT.dk/videos/1550088465001619/>

Et af elementerne ved at skabe et engageret medlemssliv er at være aktiv på sociale medier. Indholdet kan være rå og hurtigt lavet (som eksemplet til venstre med et iphone kamera og to fyre, der deler tips og tricks) eller mere poleret (som på brandvideoen fra Hareskov-Værløse Tennis). Begge dele er fine.

En styrket indsats går gennem medlemmerne, og det er typisk en fordel at facilitere, at medlemmerne får adgang til at vise klublivet frem. Vi råder ofte klubberne til at give medierne fri og lade medlemmerne få adgang til at poste videoer fra klubben på Youtube (verdens næststørste søgemaskine efter Google) og facebook, men nye medier er også på vej frem - snapchat og instagram.



London Midnight Runners er et eksempel på en forening, der gør det rigtig godt efter at være eksploderet i antal siden foreningen blev stiftet for et par år tilbage af 2 bankfolk, der kun kunne finde tid til at løbe ved midnatstide. De har kant, og viser tydeligt deres farverige fællesskab frem for alle der vil tage del. Et godt eksempel at følge.



Fremtidens kamp om fritidsbrugerne vindes af dem, der er åbne, forbundne og tilgængelige. Det er den nye digitale virkelighed - den næste digitale bølge - og den gælder også for foreninger eller klubber, som har eksisteret i mange år.

Rasmus Schjødt Pedersen rasmus@athliit.com / 22 95 03 04.