

Erfaringsopsamling Bevæg dig for livet

Læringer fra indsatserne under Bevæg dig for livet

April 2025



Epinion

Erfaringsopsamlingen har til formål at identificere de vigtigste læringer og virksomme greb fra Bevæg dig for livets 10 års virke



Bevæg dig for livet

Bevæg dig for livet er DIF og DGI's fælles vision om, at Danmark skal være verdens mest idrætsaktive nation i 2025. Initiativet blev iværksat i 2015 og er støttet af TrygFonden og Nordea-fonden.

Tidligere evalueringer har vist, at der siden initiativets opstart har været medlemsvækst i idrætsforeningerne og et højere aktivitetsniveau blandt danskerne.

Da den oprindelige visionsperiode udløber i 2025, er det nu tid til en erfaringsopsamling. Udvalgte indsatser vil dog stadig leve videre i fremtiden, fx Royal Run og arbejdet i visionskommunerne.



Om denne erfaringsopsamling

Erfaringsopsamlingen har til formål at opsamle læring, der kan inspirere fremtidige indsatser. Erfaringsopsamlingen har to spor:

1. At identificere de virkemidler, der kendetegner de succesfulde indsatser som inspiration til andre
2. At indsamle de vigtigste læringer fra partnerskabet

Denne del af erfaringsopsamlingen bygger på eksisterende viden om Bevæg dig for livet. Formålet er at vidensdele og inspirere flere til at arbejde med nogle af de virkemidler, der har vist sig gavnlige i forbindelse med Bevæg dig for livet. Du kan læse mere om datagrundlaget i 'Datagrundlag og metode'.



Om rapporten

Denne rapport skal samle resultaterne af spor 1 i erfaringsopsamlingen for Bevæg dig for livet.

Målet her er med et konstruktivt blik at udlede, hvad der kendetegner de succesfulde projekter, så læringerne kan inspirere til nye idrætsindsatser.

I rapporten præsenterer vi først hovedkonklusionerne af analysen. Herefter dykker vi ned i læringerne fra fokusidrætter og herefter læringerne fra visionskommunerne. For begge disse områder er der de største mængder af eksisterende data.

Når der i rapporten nævnes DIF og DGI, indbefatter det også DIF specialforbund og DGI landsdele.

Hvad er Bevæg dig for livet?

Hvad er Bevæg dig for livet visionen?

Siden 2015 har DIF og DGI arbejdet sammen om 'Bevæg dig for livet-visionen' med støtte fra Nordea-fonden og TrygFonden. Efter 10 år med fondsstøtte lever Bevæg dig for livet nu planmæssigt videre. Målet er kort og godt at få voksne til at være mere aktive, og visionen er at gøre Danmark til verdens mest idrætsaktive nation.

Med Bevæg dig for livet er der udviklet en lang række nye motionskoncepter og samarbejder og sat gang i nye indsatser. Mange af dem har siden bidraget til den samlede medlemsvækst i idrætsforeningerne, og flere af koncepterne og samarbejderne lever nu videre i forbund, landsdelsforeninger, kommuner og foreninger. Siden visionsarbejdets begyndelse for 10 år siden er DIF og DGI's samlede medlemstal vokset med 250.364 medlemmer.

Hvem er parterne bag visionen?



Danmarks Idrætsforbund
er hovedorganisation for 62 specialforbund med 8.385 medlemsforeninger og i alt 2,1 millioner medlemmer. DIF er ansvarlig for Danmarks deltagelse ved OL.



DGI
er en idrætsorganisation med 14 landsdelsforeninger og 6.732 idrætsforeninger under sig, som i alt har 1,9 millioner medlemmer.



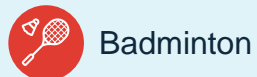
Nordea-fonden
støtter almenlyttige og velgørende formål og uddeler hvert år ca. 900 millioner kr. til projekter, som fremmer gode liv inden for sundhed, motion, natur og kultur.



TrygFonden
er en selvstændig, almenlyttig aktør, som arbejder for, at alle i Danmark skal kunne tage ansvar for egen og andres tryghed og støtter hvert år mere end 700 projekter.

Hvad er Bevæg dig for livet?

Hvilke fokusidrætter er og har været en del af projektet?



Badminton



Petanque



Håndbold



Cykling



Senior



Parasport og idræt for sindet



Fitness



Svømning



Kano, kajak og SUP



Floorball



Tennis



Løb og gang



Fodbold



Volley

Hvilke særlige indsatser har været en del af projektet?



Foreningsudvikling

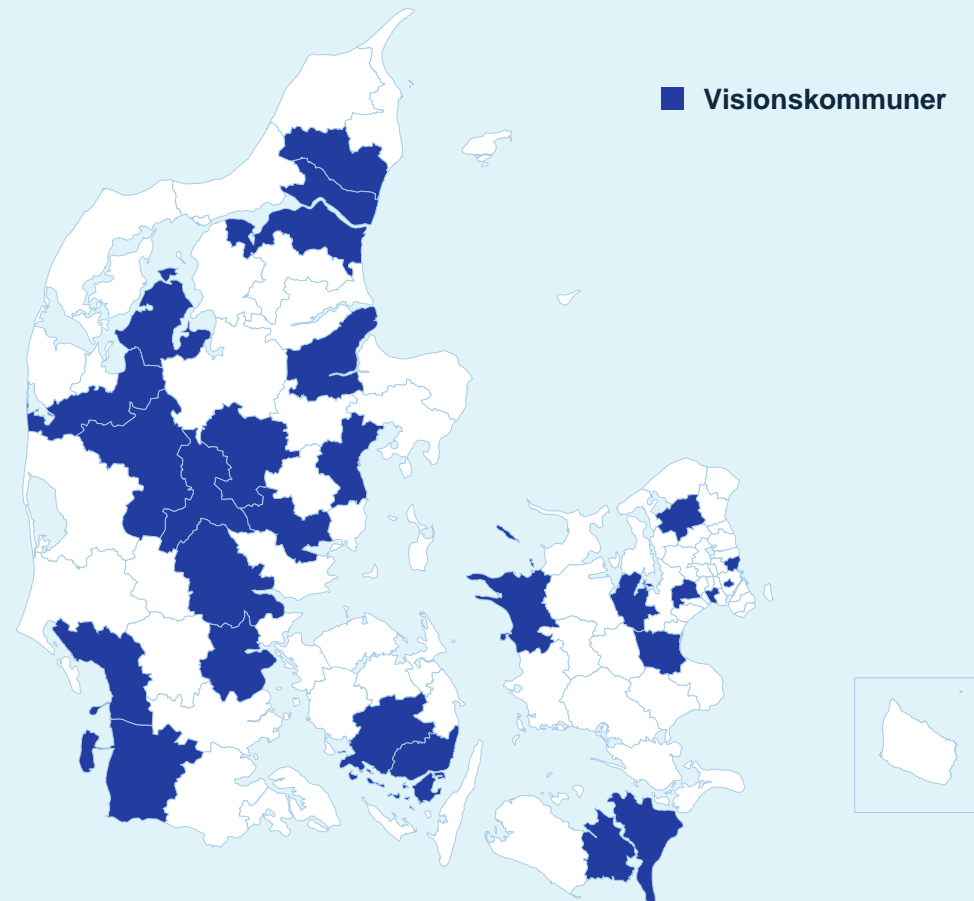


Adfærdsdesign



Royal Run

Hvilke kommuner er og har været en del af projektet?



Hovedkonklusioner



De virksomme greb i vellykkede indsatser i Bevæg dig for livet baserer sig på fornyelse, forandring og samskabelse

#1

Målgruppespecifikke indsatser har været afgørende for at tiltrække flere motionister og medlemmer

Strategier, der tager udgangspunkt i veldefinerede målgrupper, fremstår igen og igen som de mest succesfulde på tværs af evalueringsdokumenterne. Når visionskommuner og fokusidrætter anvender målgruppespecifikke tilgange, skaber det større genkendelighed, bedre tilpasning til deltagelsesbarrierer og øger muligheden for at nå svære målgrupper – såsom inaktive eller sårbare borgere. Det har samlet set bidraget til øget idrætsdeltagelse og medlemsvækst i foreningerne.

#2

Bevæg dig for livets tværfaglige netværk har skabt værdifuld vidensdeling og kontakt til målgrupperne

Både fokusidrætter og visionskommuner fremhæver, at samarbejde med eksterne aktører har givet en unik adgang til deres målgrupper. Indgåelse af partnerskaber med offentlige institutioner, civilsamfundsorganisationer og idrætsforeninger styrker muligheden for kontakt og gennemslagskraft. Netværksmøder i regi af Bevæg dig for livet har styrket relationer, inspireret til foreningsudvikling og givet kommunerne et tværfagligt blik på, hvordan bevægelse kan fremmes lokalt.

#3

Lokal tilpasning og fleksibilitet har været en vigtig forudsætning for idrætsvækst

Forudsætninger hos både visionskommuner og fokusidrætter varierer markant fra sted til sted, og succes i form af flere idrætsudøvere har i høj grad afhængt af, om indsatserne har været tilpasset lokale behov og forhold. Det har også været lettere at tiltrække og fastholde medlemmer, når tilbud og kommunikation har afspejlet det lokale miljø og målgruppens ønsker og forudsætninger.

#4

En prioriteret indsats over for frivillige har været et nødvendigt fundament for vækst

For både visionskommuner og fokusidrætter har det været afgørende at investere i opbygning af frivillignetværk, uddannelsesforløb og organisatorisk støtte rettet mod frivillige. Det har været en forudsætning for at kunne tiltrække og fastholde det nødvendige antal frivillige til Bevæg dig for livets indsatser. Uden det nødvendige antal frivillige er det vanskeligt at opnå lokal tilpasning, implementering og reel gennemslagskraft.

#5

Bevæg dig for livets markedsføring har været effektiv kommunikation for foreninger og kommuner

Projektperioden har budt på både store events og målrettede kampagner, som har givet fokusidrætter og visionskommuner den nødvendige synlighed. Det har været afgørende i forhold til at tiltrække nye deltagere, foreningsmedlemmer og potentielle samarbejdspartnere.

#6

Når kommuner prioriterer bevægelse i lokalpolitikken, lykkes man i højere grad med at indfri visioner

Politisk og ledelsesmæssig opbakning er vigtigt for, at indsatser i kommunerne lykkes. Blandt andet er det vigtigt, at forvaltningerne inden for kommunen samarbejder for at få indsatser til at lykkes. På denne måde øges sandsynligheden for en langsigtet succes med visionen, når indsatsen bliver en tæt forankret del af det kommunalpolitiske arbejde.



Læringer fra fokusidrætterne



Succesfulde indsatser blandt fokusidrætterne bygger på en kombination af virkemidler, der styrker foreningernes udvikling og medlemsvækst

De virkningsfulde greb fra fokusidrætterne kan inddeles i to overordnede kategorier: virkemidler, som skaber **foreningsudvikling**, og virkemidler, som skaber **medlemsvækst**. Foreningsudvikling og virkemidler rettet mod medlemsvækst spiller sammen og supplerer hinanden og kan ikke stå alene. Erfaringsopsamlingen viser, at de vellykkede indsatser i Bevæg dig for livet har inddraget flere forskellige af de nedenstående virksomme greb for tilsammen at arbejde mod idrætsforeningernes mål om flere idrætsudøvere og medlemmer.

Tværgående for de vellykkede indsatser i Bevæg dig for livet er, at foreningerne har arbejdet med fornyelse og forandring i foreningerne og deres tilbud til borgerne. Fornyelse og forandring opnår de fx ved at kompetenceudvikle deres frivillige og professionelle, udvikle digitale løsninger og varierede idrætsstilbud til forskellige målgrupper samt at måle og evaluere på deres indsatser og justere dem til på baggrund af læringerne.

Foreningsudvikling
Virkemidler der er rettet mod mere interne forandringer i foreningen, der alle bidrager til at udvikle foreningens måde at arbejde på.



Medlemsvækst
Virkemidler der er mere eksternt rettede ud mod medlemmerne og kan bidrage mere direkte til at øge antallet af medlemmer i foreningen.

Fokusidrætterne er særligt lykkes med at udvikle deres forening, når de samarbejder, kompetenceudvikler, evaluerer og introducerer digitale løsninger

Netværk og samarbejde

Det er virkningsfuldt, når idrætsforeningerne samarbejder med virksomheder, kommuner, civilsamfundsorganisationer samt DIF og DGI, da dette bidrager til vidensdeling, foreningsudvikling og medlemsvækst.

Kompetenceudvikling og uddannelse

Et andet virkemiddel er, at foreningen uddanner sine professionelle og frivillige, samtidig med at den udvikler sit sportsudstyr og sine træningsfaciliteter med henblik på at tilbyde nye idrætstilbud, der er tilpasset den lokale kontekst og målgruppe.



Når idrætsforeninger evaluerer og måler effekten af deres tiltag, bidrager det til at udvikle foreningen. På den måde kan foreningen løbende tage stilling til, hvilke tiltag der skal fortsætte, og hvilke der skal afvikles.

Opbygning af evalueringskultur

Digitale løsninger

Et sidste virkemiddel i udviklingen af foreningen er, at foreningen udvikler digitale tilbud såsom videomateriale, webinarer og online netværksmøder, som kan bidrage til at skabe engagement i foreningerne på tværs af geografiske afstande og under Covid-19 pandemien.

Fokusidrætterne er særligt lykkes med at tiltrække medlemmer, når de er synlige, arbejder aktivt med fastholdelse, varierer tilbud og målretter dem udvalgte grupper

Foreningerne lykkes med at vækste i medlemmer, når de formår at lave lokal tilpasset og målrettet kommunikation, der kan skabe kendskab til nye initiativer og tiltrække medlemmer.

Synlighed og markedsføring

Varierede idrætstilbud

Det bidrager til medlemstallet, når foreningen har et bredt udsnit af idrætstilbud til flere forskellige målgrupper. Foreningen skal sikre, at idrætstilbuddene favner et bredt udsnit af livssituationer, aldersgrupper samt både motionsvante og motionsuvante.



Når foreningerne laver en fastholdelsesstrategi, bidrager det til at sikre antallet af medlemmer. Strategierne bør omhandle, hvordan man systematisk vil følge op på sine medlemmer og skaber sociale fællesskaber, som kan bidrage til at tilknytte eksisterende medlemmer til foreningen.

Fokus på medlemsloyalitet

Målgruppenspecifikke idrætstilbud

Målgruppenspecifikke idrætstilbud, hvor man tilpasser sine koncepter og idrætstilbud til den specifikke målgruppe, man ønsker at tiltrække, er et vigtigt virkemiddel til at øge medlemstallet. Dette gælder særligt i forhold til målgruppens lokale forhold, deltagelsesbarrierer, aldersgrupper og motionserfaring.

Netværk og samarbejde styrker foreningernes udvikling og adgang til nye medlemmer



Netværksmøder skaber udvikling og videndeling

Netværksmøder er en effektiv metode til at engagere foreningerne og motivere dem til udvikling. Fx har badminton og løb og gang oplevet, at netværksmøderne har bidraget til inspiration til nye ideer og koncepter. Styregruppemøderne fungerer også som et redskab til at komme i dialog med foreningerne, hvor der kan drøftes justeringer og tilpasninger, fx for tennis, da DGI og DTF tilbød lignende koncepter. Møderne kan med fordel afholdes online, da det gør det lettilgængeligt for foreningerne at deltage.



Gode relationer øger rekruttering og fastholdelse

Gode relationer mellem foreninger, DIF og DGI er vigtige, fordi det skaber ejerskab ude hos foreningerne, men det giver også indsigt hos begge parter om, hvad de kan bruge hinanden til. De gode relationer til foreningerne skabes gennem direkte kontakt fx i forbindelse med netværksmøder og rådgivningsforløb.



Samarbejde med andre aktører skaber adgang til nye medlemmer

Mange foreninger har succes med medlemsvækst, når de samarbejder med aktører, der allerede har kontakt til slutbrugerne. Disse aktører besidder ofte stærke kommunikationskanaler. Fx nævner petanque at samarbejde med Ældresagen og kommunale institutioner har været vigtigt for at nå deres målgruppe 60+. Desuden oplever flere succes med at engagere borgere som en slags ambassadører eller værter, og dermed agere som bindeled mellem foreningen og potentielle medlemmer.

Eksempler fra data

Vi har stor succes med at afholde netværksmøder. Det gør vi for at komme i dialog med foreningerne, og vi skaber en ramme for, at foreningerne kan komme i dialog med hinanden. På den måde kan klubberne også få inspiration fra hinanden.

- Statusrapport BDFL badminton, marts 2017

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Netværk bidrager til samarbejde i de forskellige foreninger. Det er en god måde at videndele på, og ligeledes få et indblik i hvordan det går ude i foreningerne. Det er samtidig med til at skabe samarbejde på tværs af foreningerne.

- Projektbeskrivelse BDFL floorball fase 3, 2021-2024

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Inddrag ansatte fra specialforbund og DGI landsdele mest muligt i udviklingsarbejdet, da det sikrer større ejerskab og højere leveringsgrad.

- Statusrapport BDFL tennis, juni 2016

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Fokus på parter, der i forvejen besidder en organisatorisk og kommunikativ infrastruktur, der fremmer, at vi lettere kommer i kontakt med slutbrugerne.

- Statusrapport BDFL løb og gang, 2021

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Case: Badmintons netværksmøder er en drivkraft for både foreningsudvikling og medlemsvækst

Netværksmøder fremhæves over flere år som en stor succes hos Bevæg dig for livet Badminton. Netværksmøderne har vist sig effektive til at skabe samarbejde blandt de nærliggende badmintonklubber og derigennem skabe synergi. Et eksempel herpå er, at 68% af de badmintonklubber, som har introduceret konceptet Voksen Badminton er blevet inspireret på et netværksmøde, hvilket demonstrerer, at det er en stærk platform for dialog og vidensdeling.

For mange klubber har samarbejdet med naboklubberne været succesfuldt, da man er flere til at løfte opgaven og dermed kan stable større arrangementer eller aktiviteter på benene, hvilket også er til gavn for klubbens medlemmer. Deltagerne får mulighed for at erfaringsudveksle, dele udfordringer og succeser, og få præsenteret nye ideer og værktøjer af lokale badmintonkonsulenter. Der er desuden blevet etableret en Facebook-gruppe, hvor klubber kan vidensdele og hente inspiration fra hinanden om medlemsrekruttering og markedsføring.

Også de lokale badmintonkonsulenter har haft stor gavn af møderne. Indsigterne fra netværksmøderne har klædt dem bedre på til at udvikle nye koncepter og yde målrettet støtte til de lokale foreninger. Samtidig har konsulenterne oplevet, at behovet for individuelle foreningsbesøg er mindsket i takt med, at netværksmøderne er blevet udbredt. Bevæg dig for livet Badmintons erfaringer med netværksmøder illustrerer, hvordan netværksdannelse og samarbejde – på tværs af foreninger, DGI og DIF – kan være en drivkraft for både foreningsudvikling og medlemsvækst.



Foreninger efterspørger udviklingsforløb, som er fleksible og tilpasset lokale forhold



Tæt og kontinuerlig kontakt skaber resultater

Konsulentstøtte tilpasset foreningernes behov sikrer løbende forbedringer og målbare effekter i medlemsvækst og kompetenceudvikling. Fx fremhæver tennis lokal foreningsudvikling via vækstaftaler som afgørende for vækst. Tæt kontakt med konsulenter kan facilitere et støttende samarbejds miljø, der fremmer initiativer og engagement i foreningerne. Kontinuerlig kontakt har også i visse tilfælde bidraget til, at foreningerne føler, at de får mere værdi ud af medlemskab hos både DGI og DIF.



Fleksible uddannelsesforløb og kurser skal kunne tilpasses lokalt

Uddannelses tilbud og kurser skal designes i samarbejde med instruktører og frivillige for at øge relevansen og engagementet. For at sikre engagement skal der tages højde for de forskellige geografiske og praktiske behov i de enkelte foreninger. Fx kan der være forskellige ønsker til, hvorvidt kurser ønskes afholdt fysisk eller online. Svømning har bl.a. arbejdet med at tilpasse sine uddannelses tilbud til bystørrelser.



Skræddersyede udviklingsforløb kan være gavnlige

Ved hjælp af forløb skræddersyet til de specifikke behov og kontekster i foreningerne kan man få flere til at "købe ind" på ideen om foreningsudvikling. "One-size-fits-all"-forløb tager ikke nødvendigvis højde for de forskellige idrætters udgangspunkter, hvorfor man med fordel kan tilpasse disse forløb til de enkelte idrætter, hvilket har vist sig at forbedre vilkårene for medlemsvækst.

Eksempler fra data

Den vigtigste læring herfra er, at når vi kommer hel tæt på foreningerne og følger dem over tid, så lykkes vi godt med at understøtte deres indsatser – det er ikke udviklingsaftalen i sig selv, der gør forskellen

- Statusrapport BDFL Floorball 2022

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Mange klubber har svært ved at få frivillige og instruktører til at deltage i kurser, især når disse kræver langvarig forpligtelse eller indebærer rejsetid, men der viser sig forskellige ønsker, afhængig af om klubberne holder til i storbyen med mange trænere i samme område og med gode transportmuligheder, eller om klubberne holder til i mindre byer.

- Samlet IDAN rapport SvømDanmark og DGI Svømning samarbejde 2024

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Vores længerevarende 3-årige udviklingsforløb kaldet "vækstaftaler" bliver ved med at topperforme og sikre medlemsvækst i langt størstedelen af de tennisklubber, som vi samarbejder med herom. Udgangspunktet for at skræddersy et nyt foreningsudviklingskoncept var tennisklubbernes afstandtagen fra at indgå et klassisk 5-fase udviklingsforløb. Mange klubber hentydede til, at det virkede for ukonkret, hvad indholdet kunne være, hvor lang tid et forløb varede, og hvad effekten var deraf.

- Statusrapport BDFL Tennis

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Opbygningen af en evalueringskultur har givet foreningerne et kritisk blik på deres indsatser



Eksempler fra data

Varieret tilgang til evaluering og effektmåling

Ildrætterne har haft varierende tilgange til effektmåling og evaluering af deres tiltag og indsatser. Mens nogle har etableret systematiske tilgange, har andre haft problemer med fx mangelfuld og sporadisk registrering, der har besværliggjort systematisk analyse. På tværs af de fleste idrætter er der en erkendelse af et behov for styrket dataindsamling og dokumentation for at måle effekter - især ift. det centrale foreningsregister (CFR).

Både kvantitative og kvalitative mål anvendes i evalueringer

Den kombinerede tilgang bidrager til en nuanceret forståelse af indsatsernes effekter. Fx har fitness arbejdet med at prioritere i indsatser ved hjælp af årlige medlems- og effektanalyser. I statusrapporterne er der en overvægt af kvantitative mål, såsom medlemsvækst og foreningskontakt, hvilket viser et stærkt fokus på målbare indikatorer. Samtidig konkluderer flere rapporter dog, at flere faktorer som kan have en afgørende effekt, ikke nødvendigvis fremgår af kvantitative måltal.

Evaluering skal guide strategisk tilpasning

Mange foreninger har arbejdet med løbende justeringer af de overordnede måltal. Analyse af succeshistorier og data på tværs af idrætsgrene danner grundlag for tilpasning af strategiske mål, hvilket sikrer, at indsatserne og målene herfor er responsive og realistiske.

Samlet set har vi data fra 6.165 unikke besvarelser. Det giver os en enestående indsigt i vores slutbrugeres syn på de spørgsmål vi stiller i spørgeskemaet. (...) Indsigt vi har brugt og bruger til at målrette vores indsatser på tværs af landet. Indsigten herfra er vi i gang med at sammenholde med indsigter fra medlemstal og vores foreningsundersøgelser, for at skabe det bedst mulige databaseret billede inden for foreningsfitness.

- Statusrapport 2023 BDFL_fitness

Justeringen af målsætningerne har samtidig bidraget positivt til vores arbejdsmoral og drive. Nu føler alle, at vi arbejder mod et realistisk mål, og at vi har fokus på de samarbejdspartnere, hvor der energi og fremdrift. Vi oplever, at vi som idræt (sammen med cykling og kano/kajak) står i en speciel situation ift. vægtningen mellem 50 % og 75 %-målsætningen. Der er i vores optik ikke nogen tvivl om, at løb og gang er idrætter med enormt potentiale, og hvor vi ser en positiv udvikling i vores samfund – folk vil rigtig gerne ud og gå og løbe. Dette bliver bekræftet, hver gang vi laver initiativer, som ikke er målrettet foreningslivet. Men det er ikke altid tydeligt i medlemstallene.

- Statusrapport 2019 BDFL Løb og gang

Digitalt engagement gør det lettere at deltage, lære og skabe forbindelse



Digitale løsninger kan fremme tilgængelighed og engagement

Under Bevæg dig for livet har flere foreninger etableret online muligheder til netværksmøder, webinarer, kurser og uddannelser. Dette gør det muligt for foreningerne at deltage uden fysisk transport, hvilket ikke blot styrker tilgængeligheden, men også kan bidrage til at nå bredere ud i foreningerne. Både deltagerne og kursusvirksomhederne er tilfredse med formatet, da der er minimale udgifter og administrative opgaver forbundet med afvikling af online kurser og uddannelse.



Digitale løsninger faciliterer kontakt mellem foreninger og medlemmer

Sociale medier, såsom Facebook og Instagram, bruges af flere idrætter som kommunikationsplatform. Især Facebook-grupper er anvendt til at skabe en form for online formalisering af grupper af medlemmer, frivillige eller foreninger. På den måde skaber de synlighed og engagement. Fx etablerede Riders en Facebook-gruppe i 2017, som var med til at facilitere det frivillige ambassadørkorps. Ligeledes anvendes digitale platforme også til at facilitere kontakt foreningerne imellem, hvilket kan bidrage til at styrke netværket og samspillet mellem foreningerne.

Eksempler fra data

Vi har oplevet, at foreningerne er glade for at få information og inspiration på en nem og lettilgængelig måde, uden at skulle starte bilen og evt. skaffe en barnepige. Derfor har vi besluttet fortsat at lancere "Kom godt i gang med"-pakker og holde tema- og netværksmøder online i et meget større omfang end tidligere. I februar holdt vi Fitness Live!, et online inspirationsevent for instruktører, hvor de 371 tilmeldte hjemmefra stuen kunne deltage i otte forskellige workshops. Fitness Live! er projektets største deltager succes, bortset fra Fitness Tryday, og i den efterfølgende evaluering gav deltagerne udtryk for, at de meget gerne vil deltage i samme event – også efter Corona
- 3 Statusrapport 2020 BDFL Fitness_version3

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Ligeledes arbejder vi løbende med at få skabt en positiv og opløftende kommunikation og fortælling omkring tennissporten, bl.a. via en ny Facebookgruppe "Vi er tennis ♥", hvor frivillige, trænere og spillere kan genfinde en glæde og stolthed ved at være en del af det danske tennismiljø. For at fremelske og bevæge til at klubberne netop bliver mere aktive og synlige i deres kommunikation af egne gode tilbud og historier, har vi også overtaget og optimeret "Tennisligaerne på Facebook". Her konkurrerer klubberne internt om at nå bredest ud med budskaberne via deres egne Facebooksider
- Statusrapport BDFL Tennis

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Idrætsforeningernes kommunikation virker, når den er lokal, målrettet og aktiverende



Lokal tilpasset markedsføring er effektivt til at skabe synlighed

Udvikling af markedsføringsmateriale, som de lokale foreninger nemt kan tilgå og tilpasse til deres lokale kontekst, fungerer godt. Det er både nemt at gå til for foreningerne, og gør det også lettere for dem at præsentere sig som professionelle og tiltrækkende for at øge medlemstallet.



Direkte engagement gennem "Kom og prøv"-arrangementer er en god indgangsvinkel til nye medlemmer

Arrangementer, hvor potentielle medlemmer kan komme og prøve idrætterne, skaber direkte kontakt til målgruppen, og mange deltagere efterspørger opfølgende tilbud. Også her har markedsføringskit udviklet til formålet, der kan tilpasses lokalt, vist sig effektive. "Kom og prøv"-arrangementer kan med fordel kombineres med andre større events.



Målgruppefokuseret kommunikation kan skabe medlemsvækst

Flere statusrapporter fremhæver, at skræddersyede kommunikationsstrategier til specifikke målgrupper er effektivt til at skabe medlemsvækst. Mange anvender sociale medier til målgruppefokuseret kommunikation og har succes med dette. Ved at målrette kommunikationen til specifikke målgrupper kan man nedbryde identificerede barrierer for deltagelse og optimere engagementet hos de enkelte målgrupper.



Eksempler fra data

Med vores lettilgængelige markedsføringsmateriale er det blevet lettere for klubberne, at se professionelle ud i sin markedsføring

- Statusrapport BDFL Tennis (maj 2022)



De små klubber på landet er ikke så synlige, da de typisk har mindre prominente faciliteter, og her er sociale medier en effektiv måde at vise tilstedeværelse. Kom og prøv-arrangementer er en meget effektiv måde at komme i kontakt med målgruppen, og mange deltagere efterspørger flere opfølgende tilbud. Større events (Havnens Dag, Naturens dag, DGI Landsstævne, Outdoor-events mm.) tiltrækker personer, der potentielt er interesserede i padlesport eller friluftsliv og kan kombineres med Kom og prøv og opfølgende initiativer.

- Indstilling visionsaftale BDFL Kano og Kajak 2020-2022



Vi lavede en podcast med en kendt influencer, som har målgruppen kvinder og Knud Ryom. Vi snakkede om hvorfor det er vigtigt, at man som kvinde/mor kommer ud og bevæger sig, ikke som en løftede pegefinger, men vi prøvede at snakke om hvorfor man skal gøre, og at det er godt at være rollemodel for ens børn. Den kan høres her i et år, hvor vi har mistet medlemmer, men hvor vi kan se, at vi har fået kvindelige medlemmer.

- Floorball Status Rapport 2021 (003)



Case: Landsdækkende åbent hus-arrangementer øger kendskabet til lokale initiativer

Åbent hus arrangementer har for flere idrætter vist sig at være et effektivt værktøj til at øge kendskabet til de lokale foreningers initiativer samt tiltrække nye medlemmer. Fitness Tryday er et eksempel på et landsdækkende åbent hus arrangement, hvor foreninger har muligheden for at agere som værter for et åbent hus, hvor de præsenterer deres fitnessaktiviteter og –faciliteter for lokalsamfundet.

Foreningerne tilknyttet Fitness Tryday har modtaget støtte fra Bevæg dig for livet – Fitness i form af gratis rådgivning, materiale til markedsføring og national kampagnestøtte. Samtidig har foreningerne frihed til at vælge detaljer såsom den præcise dato indenfor en given periode og selve arrangementets indhold, hvilket øger deres ejerskab og fleksibilitet i afholdelsen af arrangementet. Arrangementet har flere år i streg vist sig at være en succes ift. at tiltrække nye medlemmer rundt omkring i de forskellige foreninger. De deltagende foreninger har også udvist tilfredshed med arrangementet. Derudover har Fitness Tryday også bidraget til sammenholdet i foreningen og været en god oplevelse for mange af de eksisterende medlemmer.

Adgangen til støtte og materialer, kombineret med muligheden for at være del af et større landsdækkende event, gør Fitness Tryday til et eksempel på en vellykket indsats for at få markedsført og synliggjort de lokale fitnessforeninger. I andre idrætter har man også eksempler på succesfulde åbent hus arrangementer, såsom Danmark Padler (Kano, Kajak og SUP) og Tennissportens dag.



Varierede idrætstilbud er med til at udnytte muligheder og minimere deltagelsesbarriere



Introduktionen af nye idrætskoncepter kan integrere inaktive

Flere idrætter har haft succes med at udvikle aktiviteter til grupper, som allerede har en fælles forbindelse og herigennem aktivere inaktive. Et eksempel er familiefloorball, som har haft succes med at få gang i inaktive forældre, da det i høj grad er et tilbud, som appellerer til at samle familien. Andre idrætter har etableret aktiviteter i samarbejde med arbejdspladser og derved fået fat på medarbejdere, som før var inaktive, men som så tilbuddet som en mulighed for at være sammen med deres kolleger.



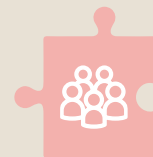
At sænke barriererne for deltagelse kan bidrage til medlemsvækst

Aktiviteter og tilbud skal gøres tilgængelige ved at fjerne praktiske og økonomiske barrierer. Barriererne kan sænkes ved fx at tilbyde låneudstyr til en start, lavere priser eller mindre forpligtende opstartsforløb.



Mange fokusidrætter har succes med at udvide deres introduktionstilbud

Introduktionsaktiviteter kan sikre, at et bredt udsnit af målgrupper hurtigt finder fodfæste i idrætten, hvilket kan styrke deres tilknytning og engagement. Fleksible idrætstilbud, der favner forskellige behov og livssituationer, gør foreningen attraktiv og relevant for en bred medlemsbase. Et stærkt netværk blandt medlemmerne fremmer samhørighed og sikrer, at flere forbliver aktive og engagerede.



Eksempler fra data

FamilieFloorball er en måde at samle familien på. Træningen ligger typisk i weekenderne og alle aldre er velkommen. Erfaringerne fra fase II viser, at det er en god måde hvorpå at få inaktive forældre i gang.

- Projektbeskrivelse BDFLFloorballFase3_2021_2024

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Udøverne bliver taget i hånden fra dag et og får styr på den basale tennisteknik, inden de frit kan beslutte om de vil tegne medlemskab, og for alvor blive sluppet løs på banerne. Som en gode, så skal klubberne stille en spritny låneketsjer til rådighed, så den barriere er fjernet for udøverne. Hvis de melder sig ind i klubben, får de endda ketsjeren med i prisen, uden merbetaling. Prisen for at deltage på Voksenintro skal i det hele taget være lav, så alle kan være med.

- Statusrapport BDFL Tennis (maj 2022)

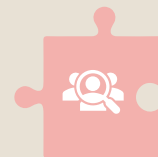
BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Individer der cykler alene har ofte behov for noget at være fælles om og en tryk introduktion til at cykle sammen med andre. Her er BDFL RIDERS tilbyde deltagelse i motionsløb i trygge rammer med en kaptajn, der hjælper individet til at blive en del af en gruppe.

- Statusrapport BDFL Cykling 2019

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Skræddersyede koncepter og lokal relevans åbner foreningslivet for flere



Eksempler fra data

Tydelige budskaber øger relevans og tiltrækker udvalgte målgrupper

At kommunikere klart og målrettet kan gøre tilbud og aktiviteter mere attraktive for specifikke målgrupper. Det kan fx gøres ved at navngive tilbud efter målgruppen, såsom Mandfolk på MTB eller TennisAktiv60+, da det gør det lettere at identificere sig med tilbuddet. Når samarbejder etableres med eksterne aktører (fx kommuner), kan fokus på en specifik målgruppe konkretisere formålet og gøre det lettere at komme i gang – med mulighed for senere at udbrede tilbuddet til flere målgrupper.

Målrettede koncepter og tilbud kan skabe medlemsvækst

Udvikling af koncepter og tilbud, som er rettet mod specifikke målgrupper, kan åbne idrætten op for medlemmer, som normalt ikke ville være aktive i en forening, ved at nedbryde barrierer og gøre foreningsidræt mere tilgængelig. Det kan også være fordelagtigt at kombinere aktiviteter, som normalt ikke forbindes med hinanden. Dette kan tiltrække målgrupper, der ikke typisk deltager i foreningsidræt, ved at koble idrætten med aktiviteter, de allerede kender og føler sig trygge ved.

Tilpasning til lokale forhold øger genkendelighed og tiltrækningen

Aktiviteter og tilbud, som målrettes de lokale forhold, kan være med til at øge genkendeligheden for målgruppen og dermed lette vejen ind i foreningslivet. Flere idrætter har haft succes med at skræddersy rekrutteringsmateriale, så det afspejler målgruppens dagligdag, hvilket har bidraget til øget medlemsvækst.

(...) kvinderne kommer i fokus med en kombi af Golf og Yoga og måske afsluttes med et glas rosé. Initiativet er først lige startet op men har fin tilslutning. Det, der tiltaler kvinderne er kombien af at kunne være ude i naturen, som gør godt for krop og sind og derudover yogaen hvor man kan gå mere ind i sig selv. En af læringerne er blandt andet, at det kan være godt at tænke ud af boksen og kombinere nogle lidt skæve aktiviteter. Og hvis man vil ramme kvinderne, er det godt at være tydelig i sit budskab, hvilket roséen faktisk kan være med til at fremhæve. Havde det været en øl og bøf, havde det talt mere til den mandlige målgruppe.

- Statusrapport BDFL SENIOR 2021

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Med en meget bred målgruppe, et utal af idrætsgrene og mange veje at gå, har nogen kommuner haft behov for konkrete anbefalinger. Da vi begyndte uden klare anbefalinger om én retning men til gengæld et bredt erfaringsgrundlag, blev der "opfundet" en retning, som vi brugte i dialogen med kommunerne. Vi tog udgangspunkt i en målgruppe med begrænsede tilbud og en høj grad af inaktivitet, som samtidig talte til kommunerne nemlig unge med tilknytning til STU.

- Statusrapport BDFL Parasport og idræt for sindet maj 2020 (1)

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Case: Voksenintro skaber medlemsvækst i lokale tennisforeninger

Med VoksenIntro har tennisforeninger formået at skabe et målgruppespecifikt tilbud, som effektivt øger medlemsvæksten blandt voksne. Konceptet er skræddersyet til aldersgruppen og bygger på lokale tilpasninger, lave deltagelsesbarrierer og fokus på medlemsloyalitet efter endt introforløb.

VoksenIntro er specifikt designet til voksne i alderen 18-60 år og har været en betydelig drivkraft for medlemsudvikling indenfor denne målgruppe. En intern undersøgelse har vist, at omkring 70% af deltagerne på VoksenIntro konverteres til medlemmer. Konceptet er, at udøvere bliver taget i hånden fra dag ét og får styr på tennisteknikken med minimum seks timers prøvetræning, inden de frit kan beslutte, om de vil tegne medlemskab.

Ved at imødekomme deltagere med begrænset tenniserfaring og fjerne økonomiske barrierer gennem en lav pris og en ny låneketcher, som kan beholdes ved indmeldelse, sikrer VoksenIntro, at idrætten er tilgængelig og attraktiv for både mænd og især kvinder med begrænset erfaring indenfor idrætten.

Som en del af konceptet samarbejder en tenniskonsulent og den enkelte forening om at tilpasse tilbuddet til den lokale kontekst, hvilket gør tilbuddet relevant og fleksibelt. Denne samarbejdsmodel muliggør også let udrulning til andre grupper såsom voksne over 60 år og børn. Desuden er der også stor fokus på loyalitet hos nye medlemmer ved at skabe et socialt og inkluderende klubmiljø med sociale aktiviteter efter introforløbet.

Denne case eksemplificerer, hvordan målgruppespecifikke tilbud med en velovervejet kombination af tilgængelighed, samarbejde og engagement har ført til medlemsvækst.



Tilknytning til foreningen lykkes bedst med fællesskab, struktur og målgruppefokus



Sociale relationer og fællesskaber er vigtigt for medlemsloyalitet

Sociale fællesskaber, hvor folk samles om en konkret idræt, nævnes som gavnlige i flere foreninger for at skabe tilknytning. Fx petanque som har arbejdet med petanquefællesskaber i boligforeninger eller gå-fællesskaber under løb og gang. Lokale uorganiserede fællesskaber kan også arbejdes mod at blive organiserede.



Nogle fokusidrætter har succes med at lave en central fastholdelsesstrategi, som implementeres ude i de lokale foreninger

Flere foreninger har arbejdet med udpegelse og uddannelse af ambassadører indenfor de lokale foreninger, som hjælper med at tage imod nye medlemmer og gøre dem komfortable med sporten og foreningen fx Paddlers eller Riders*. Centrale fastholdelsesstrategier kan også omhandle løbende monitorering og evalueringer, fx fitness, der måler foreningernes instruktørfastholdelse.



Fokuserede tilknytningstiltag er gavnlige for de lokale foreninger

For nogle idrætsforeninger fokuseres der på specifikke målgrupper, fx unge, der færdiggør grundskolen, mens andre arbejder med specifikke sæsoner, fx vinterfastholdelse. Fastholdelsestiltag kan også være tilbud rettet mod foreninger for at styrke deres lokale position ift. fastholdelse, fx startpakker til opstart af floorballforeninger eller klubtilpassede fastholdelsesforløb til tennisklubber.



Eksempler fra data

*Paddlers blev yderligere introduceret på DKF's årsmøde, og selve indsatsen vurderes til at have en god effekt på fastholdelsen generelt. Der bør fremadrettet arbejdes med fastholdelsesstrategi, så klubben ikke bare udpeger en Paddler og så tror, at denne hjælper. Men der bør køre opfølgende tiltag og på DKF's årsmøde, blev der lovet et webinar i foråret 2023.**

- Statusrapport Bevæg dig for livet kano, kajak og SUP 2022



Det fortsatte arbejde i ungegruppen, som nu i en årrække har været det største problembarn vil håndbold, vil vi også fortsat have fokus på (...) Her er opgaven primært fastholdelse specielt efter efterskoleårene – og metoden, den direkte kontakt til foreningerne og inddragelse af de unge i en mere konkret problemformulering, fokus på de gode historier og et klarere blik for hvad der virker rundt om i foreningerne.

- Statusrapport_BDFLHaandbold_2019



I tidligere faser har startpakken været salg af materiale og en enkelt start-op-træning. I fase III bliver startpakken forstærket med hjælp til markedsføring, flere konsulenttimer og mere holdi-hånd ude i foreningerne. Dette skal bidrage til fastholdelse på længere sigt.

- ProjektbeskrivelseBDFLFloorballFase3_2021_2024



*Paddlers er et erfarent foreningsmedlem, som deltager i et kursus med fokus på medlemsfastholdelse. RIDERS er erfarne cykelryttere, som blandt andet hjælper nybegyndere til cykelløb.

Læringer fra visionskommunerne



Indsatser i visionskommunerne er særligt virksomme, når de bygger på et samspil af virkemidler, der understøtter implementeringen og et højere medlemstal

De virkningsfulde indsatser fra visionskommunerne karakteriseres ved at gøre brug af virkemidler i to kategorier: virkemidler, som skaber **implementering og forankring** og virkemidler, som fører til **flere motionister**. Ligesom hos fokusidrætterne er disse to hinandens forudsætninger og visionskommuner kan ikke lykkes med sine initiativer uden begge typer af virkemidler.

Erfaringsopsamlingen viser, at de virkningsfulde indsatser under Bevæg dig for livet har inddraget flere forskellige af disse virksomme greb for tilsammen at arbejde mod visionskommunernes mål om flere idrætsudøvere og medlemmer.

En fællesnævner for visionskommunernes vellykkede indsatser under Bevæg dig for livet er **samskabelse omkring idrætslivet**. Her indgår kommunens politiske aktører i langsigtede og forpligtende partnerskaber med eksterne samarbejdspartnere og frivillige med det formål at udvikle idrætslivet. Udviklingen består især i forbedrede faciliteter og målgruppenspecifikke tiltag, som er synlige og relevante for kommunens borgere.

På de næste slides vil de enkelte greb blive udfoldet.

Implementering og forankring

Virkemidler der er rettet mod mere interne forhold i kommunerne, der alle bidrager til, at Bevæg dig for livet bliver en integreret del af kommunens virke



Flere motionister

Virkemidler der er mere eksternt rettede ud mod borgerne i kommunen og mere direkte bidrager til at øge antallet, som opfylder WHO's anbefalinger til motion.

Visionskommunerne er særligt lykkes med implementering og forankring, når de samarbejder med eksterne, engagerer frivillige og giver langsigtet politisk opbakning

Netværk og samarbejde

Det er virkningsfuldt, når kommunerne samarbejder med foreninger, civilsamfund samt DIF og DGI, hvor direkte kontakt og netværk hjælper med at engagere bestemte målgrupper og implementere Bevæg dig for livet-indsatser.



Frivillige

Et andet vigtigt virkemiddel er, at kommunerne gør brug af frivillige, som kan bidrage til at implementere Bevæg dig for livet-initiativerne og sikre den nødvendige gennemslagskraft og lokale forankring.

Politisk og ledelsesmæssig opbakning, hvor kommunerne har indflydelsesrige personer, som støtter Bevæg dig for Livet, er vigtigt for at indsatsen i kommunerne lykkes. Dette øger den langsigtede succes for projektet gennem bedre implementering, lettere adgang til ressourcer og større forankring.

Politisk og ledelsesmæssig opbakning

Et sidste virkemiddel til implementering og forankring er, når kommunerne har en langsigtet strategi for Bevæg dig for livet, som er koblet til en overordnet kommunal strategi. Det bidrager til at fastholde og udvikle indsatsene – og giver mulighed for, at de kan fortsætte efter visionsaftalens udløb.

Langsigtet opbakning

Visionskommunerne er især lykkedes, når de udvikler deres bevægelsesarenaer og laver målgruppespecifikke indsatser, der er synlige og støttet af digitale løsninger

Synlighed og
markedsføring

Det har været virkningsfuldt, når kommunerne synliggør de muligheder, som Bevæg dig for livet-indsatserne giver, gennem markedsføring og kampagner. Udover et større antal deltagere er stor synlighed med til at engagere motions- og foreningsuvante borgere.

Målgruppespecifikke
indsatser

Ligesom i fokusidrætterne er det virksomt, når kommunerne iværksætter specifikke indsatser i Bevæg dig for livet-regi, målrettet den gruppe, de ønsker at motivere til at dyrke mere motion. Det er vigtigt for alle målgrupper – men særligt for de svært tilgængelige og sårbare.



Faciliteter

Det er afgørende, at kommunerne har tilgængelige og egnede bevægelsesarenaer og infrastruktur til at understøtte et bredt udvalg af indendørs og udendørs bevægelsesaktiviteter – både i kommuner med pladsmangel og i kommuner med udfordringer i forhold til tilgængelighed.

Digitale løsninger

Et sidste virkemiddel har været digitale løsninger til koordinering, promovering og fastholdelse af Bevæg dig for livet-initiativer på tværs af geografiske afstande. Det gør idræt mere synligt og tilgængeligt og bidrog til, at initiativerne ikke blev sat helt på pause under Covid-19-pandemien.

Kommunerne kan især anvende samarbejde til bedre implementering og gennemslagskraft



Godt samarbejde er grundlag for en bedre implementering

Samarbejdet mellem forvaltning og civilsamfundsforeninger er afgørende, når indsatser med bevægelse skal implementeres. Initiativer implementeres bredere ude i kommunerne ved hjælp af samarbejdspartnere.



Tværgående samarbejde med aktører uden for forvaltningen er en afgørende faktor til at nå specifikke målgrupper

Samarbejdspartnere er indgangsvinklen til specifikke grupper. Det skaber en mulighed for at komme i kontakt med brugere, som ellers ikke har kontakt med kommunen. Fx nævner Køge Kommune, at et formidlingsmæssigt samarbejde med Aula, personale- og forældremøder er vigtigt, for at kommunens formidling når ud til forældremålgruppen.



Forudsætning for et stærkt samarbejde er tværgående koordinering

Flere kommuner beskriver vigtigheden af koordinering for at få samarbejder til at fungere. Fx nævner Brønderslev Kommune, at deres tætte samarbejde mellem socialrådgivere og foreningslivet er bygget op om kommunalt støttede initiativer såsom kontingentstøtte og kørselsordninger for at koordinere samarbejdet for socialt udsatte familier i foreninger.



Eksempler fra data

Vi har gang i flere forskellige initiativer for seniorer – alt sammen i et samarbejde med DGI Midtjylland, Herning Idrætsråd og Ældre Sagen.. Vi har god kontakt til alle aktører, som arbejder med seniorer og oplever et højt aktivitetsniveau hos den stærkeste del af målgruppen.. Vores fokus ligger pt. på at få de svageste seniorer ud i en form for aktivitet.

- Statusrapport: 2022: Seniorer: Fritids- og foreningsudvikling: 4.5, Herning Kommune

BEVÆG
DIG FOR
UVET

Derudover arbejder bl.a. parasport, Idræt i dagtimerne og Folkesundhed Vejle med forskellige bevægelsesinitiativer til målgruppen. Et eksempel er LIFT-samarbejdet med Maryfonden og DGI med fokus på at hjælpe ensomme unge ud i varige fællesskaber som idrætsforeningerne. Foreningerne uddannes løbende i 'Den gode velkomst' med fokus på særlige målgrupper. Samtidig er medarbejderne idrætscertificeret på 'Bifrost'-institutionen for børn og unge med handicap.

- Statusrapport: 2023: Børn og unge: Socialt udsatte: 3.5, Vejle Kommune

BEVÆG
DIG FOR
UVET

Det kræver en prioriteret indsats at aktivere de frivillige som en central ressource



Mange kommuner oplever udfordringer med rekruttering og fastholdelse af frivillige

Det er nødvendigt med konkrete strategier og initiativer for at løse udfordringer med frivillige. Fx har Høje-Taastrup implementeret en strategi for fritidsvejledning, hvor fagprofessionelle støtter nye i overgangen til arbejdet som foreningsfrivillig.



Stærke frivillighedsnetværk bidrager til mere lokal forankring og større gennemslagskraft

Mange initiativer er bygget op med frivillige som den centrale ressource, og dermed hjælper det med stærke frivillighedsnetværk, så ressourcer kan koordineres. Fx Randers Kommune, hvor frivilligkoordinatorer etablerer netværk med Ældresagen, plejecentre og foreninger inden for ældreområdet. Større events har også krævet professionel koordinering for effektiv aktivering af frivillige.



Uddannelse af frivillige giver en stærk ressource til mange initiativer

Svære målgrupper såsom socialt, psykisk eller sundhedsmæssigt sårbare kræver større kompetencer fra frivillige, som de kan få fx i kommunens Frivilligcenter eller ved oplæring fra fagprofessionelle. Kompetenceopbygning af frivillige forekommer nogle gange som en forudsætning for kommunale initiativer, fx i overgangen fra sundhedscentre til frivillige foreninger i Aarhus Kommune.



Eksempler fra data

Strategi for fritidsvejledning, der inddrager de voksne fag-professionelle, der er tæt på borgerne i opgaven med at vejlede omkring fritids- og foreningsliv og kontingentstøtte.
- Selvevaluering: BDFL status februar 2023 HT, Høje-Taastrup Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Der er mange stærke frivillige seniorer, som arbejder for at få flere med igennem etablering af udendørs fitness, gå-fællesskaber, håndboldfitness, motionsfodbold, BAT +60 mm.
- Statusrapport: 2022: Seniorer: Fritids- og foreningsudvikling: 3.5, Lejre Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Uddannelse af frivillige skaber et stærkere foreningsliv og gør det lettere at være forening
- Selvevaluering: 2023.08.21_politisk følgegruppemøde, Køge Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Case: En prioriteret indsats for de frivillige i Guldborgsund Kommune sikrer nok hænder til at realisere en bred vifte af bevægelsesinitiativer

I Guldborgsund Kommune har idrætspolitikken under Bevæg dig for livet taget afsæt i ønsket om at styrke den foreningsbaserede og frivillige idræt. Konkret er dette især kommet til udtryk gennem kommunens Folkeoplysningsudvalg, hvor frivillige har haft mulighed for at præge idrætspolitikken – 8 ud af udvalgets 15 medlemmer kommer nemlig fra frivillige foreninger.

Fokusset på frivillige er blandt andet blevet prioriteret, fordi man allerede ved indgåelsen af visionsaftalen havde kendskab til, at mangel på frivillige kunne blive en udfordring. Det er i høj grad de frivillige, der skal løfte og drive de lokale initiativer. Guldborgsund Kommune har derfor iværksat en række konkrete indsatser, herunder:

- Kurser og inspiration for foreningsledere
- Udvikling og udvidelse af frivillige mentorordninger
- Forenkling af administrative processer for frivillige
- Etablering af tværgående netværk blandt frivillige
- Styrket samarbejdet mellem den kommunale forvaltning og det foreningsliv

De frivillige kræfter har spillet en afgørende rolle – både i forbindelse med større events som TV2 Øst-løbet for løb og gang samt Medieløbet for cykling, men også i forhold til at sikre gennemslagskraft i kommunalt prioriterede indsatser. Her fremhæves især 'motion og fællesskab på recept', hvor formålet er at bygge bro fra kommunale instanser som jobcentre og behandlingstilbud til det frivillige foreningsliv. Her er personlige relationer og direkte kontakt mellem borgeren og en frivillig ofte den mest effektive vej til at introducere nye deltagere til fællesskaber, som styrker trivsel og forbedrer folkesundheden for udvalgte målgrupper.



Succesfulde indsatser skabes, når kommuner prioriterer bevægelse i lokalpolitikken generelt



Ledelsens prioritering af bevægelse som en kerneopgave har været en vigtig faktor for at skabe bæredygtige indsatser

Kommunerne fremhæver meget ofte politisk prioriterede indsatser som de største succeser. Fx Aalborg Kommune, som fremhæver deres rehabiliteringstilbud til patientforeninger, såsom FC Prostata eller fodbold for hjertet, hvilket er politisk prioritering af bevægelse som sundhedspolitik.



Dedikerede medarbejdere til at koordinere og drive bevægelsesindsatser er særligt vigtige i succesfulde initiativer

Den dedikerede medarbejder, som alle kommuner har haft i form af projektlederen til at drifte Bevæg dig for livet, løfter det tværfaglige arbejde internt i kommunen og er ofte brobygger til foreningslivet. Fx er det beskrevet i materialet, at Køge Kommune prioriterede en medarbejder, der indtænkte indsatser på tværs af forvaltningsområder og driver dialogen med foreningslivet.



Politiske styregruppemøder har skabt intern fokus om bevægelse

Mange kommuner beskriver, at politisk prioriterede styregruppemøder inden for Bevæg dig for livet, har givet bedre samarbejde om 'bevægelse' på tværs af kommunale forvaltninger og udvalg. Dette giver fx 'bevægelse' en indgangsvinkel til social- og beskæftigelsespolitik, sundhedspolitik, børne- og ungepolitik, kulturpolitik og lokalplaner.



Eksempler fra data

Vejle er "Parasportens hovedstad".. Der er en overordnet strategi og området bliver prioriteret politisk. Der bliver både tænkt i at skabe gode forhold for parasporten og at tiltrække events på området.. Bostederne er blevet idræts certificerede og initiativet De Rare Olympiske Lege, for borgere med diagnoser som fx. udviklingshæmning, ADHD og autisme, er en kæmpe succes.
- Statusrapport: 2021: Temaer: Mennesker med fysisk funktionsnedsættelse eller psykisk udviklingshandicap: 5, Vejle Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Det er positivt, at visionsaftalen "Bevæg dig for Livet" er blevet integreret med den politiske proces om Mere bevægelse i Aarhus, som begge dele er forankret i Sundhedsstyregruppen.. Det er erfaringen, at det styrker fokusområderne og de udviklingspotentialer og muligheder, der er for de specifikke målgrupper.
- Selvevaluering: Erfaringsopsamling Visionsaftalen 2019-2024, Aarhus Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Det indledende stærke tværgående politiske og administrative fundament omkring organisering af projektet har været essentielt for at lykkes så godt.
- Selvevaluering: 2025_Køge Kommune evaluerings- overblik, Køge Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Langsigtede strategier for Bevæg dig for livet bidrager til løbende udvikling og partnerskaber



En langsigtet strategi er ofte nødvendig for at sikre fastholdelse og udvikling af initiativer

Det har skabt gode resultater for mange kommuner, når Bevæg dig for livet er blevet koblet på kommunale strategier såsom outdoorstrategi, facilitetsstrategi eller fremtidsstrategi. En kobling mellem kommunal strategi og Bevæg dig for livet giver en tydelighed i, hvilken målgruppe initiativerne henvender sig til, fx når kommuner arbejder med seniorpolitik.



Langsigtede projekter og allokerede ressourcer er attraktivt for partnerskaber

Nogle kommuner har anvendt langsigtede strategiske mål til at lave brobygning til foreningslivet. Fx har Høje-Taastrup Kommune skabt partnerskaber til DGI og lokale foreninger gennem deres udviklingsstrategi, som blandt andet retter sig mod integrationspolitik i udsatte boligområder. Det har skabt et flerårigt samarbejde for at få flere børn i disse områder integreret i foreningslivet.



Langsigtet opbakning kan føre til, at initiativer fortsætter efter Bevæg dig for livet afsluttes

Langsigtet samarbejde kan være grundlaget for at Bevæg dig for livets indsatser kan fortsætte efter at projektets visionsaftale er officielt afsluttet. Fx er nogle kommuner stadig interesserede i at lave et kommunalt samarbejde med foreninger gennem DIF eller DGI, da kommuner og foreninger hver især har adgang til forskellige målgrupper.

Eksempler fra data

Facilitetsstrategi sat i gang.. Bevægelse tænker ind i alle udviklingsplaner..

- Statusrapport: 2023: Temaer: Faciliteter: 4, Tønder Kommune



Strategisk arbejdes der efter Fritids og foreningspolitikken, hvor Bevæg dig for livet indsatsen indgår, som ét af tre konkrete fokusområder frem mod 2024.

- Statusrapport: 2022: Voksne: Fritids- og foreningsliv: 4, Horsens Kommune



Kommende indsatser kan med fordel spille aktivt ind i strategien for Fremtidens Randers. Det er derfor essentielt at sikre, at indsatser koordineres på tværs af sektorer og aktører.

- Selvevaluering: Randers Kommune BDFL fremover, Randers Kommune



Fritids og foreningsliv understøttes i høj grad af kommunen (...) Indsatserne er koblet op på strategien 'Brøndby 2030', samt kommunens Bevæg dig for livet visionsaftale.

- Statusrapport: 2022: Voksne: Fritids- og foreningsliv: 4, Brøndby Kommune



Case: Aalborg Kommunes langsigtede politiske prioritering af mere bevægelse baner vejen for udmøntningen af ambitiøse projekter

I Aalborg Kommune har der fra starten af visionsaftalen været stor politisk opbakning til at tænke 'bevægelse' ind på tværs af hele den kommunale organisation. På politisk niveau er der nedsat en politisk følgegruppe, som mødes minimum én gang årligt for løbende at følge op på og tilpasse de politiske indsatser i forhold til kommunens visioner for samarbejdet. Følgegruppen arbejder samtidig for at integrere visionen og arbejdsprincipperne fra Bevæg dig for livet i andre kommunale udvalg og forvaltninger end dem, medlemmerne selv repræsenterer. Den politiske følgegruppe understøttes af en administrativ styregruppe, som blandt andet består af direktører fra kommunens forvaltninger.

Den politiske prioritering har ikke kun ført til ressourcemæssig opbakning, fx gennem øremærkede puljemidler, men har også sikret, at flere centrale forvaltninger – som Senior og Omsorg, Børn og Unge, Job og Velfærd, Sundhed og Kultur, Folkeoplysning samt Landdistrikter – har arbejdet med, hvordan bevægelsesinitiativer kan bidrage til at opfylde kommunale målsætninger.

Det afspejles tydeligt i Aalborg Kommunes initiativer. Eksempelvis står KICK-konceptet, der har til formål at integrere unge i idrætslivet, stærkt på tværs af kommunens erhvervsskoler. Et andet eksempel er prioritering af bevægelses- og mobilitetsfaciliteter, hvor cykel- og gangtrafik er højt prioriteret i både by og opland som en del af mobilitetsstrategi 2040.

Aalborg Kommune har desuden valgt at videreføre den politiske prioritering af bevægelse gennem et nyt femårigt Bevæg dig for livet partnerskab med DIF og DGI, som løber i perioden 2024-2028.



Synlighed er en betingelse for at opnå deltagelse blandt motions- og foreningsuvante



Kommuner fremhæver ofte succesfulde initiativer som synlige

Samarbejde er ofte en vej til synlighed. Fx anvender Frederiksberg Kommune Aula og åbent dagtilbud til at skabe synlighed, hvilket bidrager til, at indsatserne når ud til flere i forældremålgruppen.



Synlighed af initiativer før og efter afholdelse kan øge motivationen og fastholdelse både blandt deltagere, frivillige og professionelle

Sociale medier og kommunale hjemmesider anvendes ofte til at skabe vedvarende synlighed omkring initiativer. Dette kan fastholde motivationen, da borgerne løbende bliver mindet om tilbuddene, kan spejle sig i andres deltagelse og får oplevelsen af, at bevægelse er en integreret del af lokalsamfundet.



Manglende kendskab til eksisterende tilbud udfordrer kommuner

Dette gælder både blandt kommunens borgere og potentielle samarbejdspartnere og virksomheder. Fx arbejdede Svendborg Kommune med at udbrede kendskabet til deres puljer folkeoplysnings- og idrætspuljer.



Større events engagerer motions- og foreningsuvante borgere

Kom og vær med, Sports- og kulturmesse, familiefestivaler og cykelkampagner er nogle eksempler kommunerne fremhæver som kampagner, der var effektive til at skabe opmærksomhed hos inaktive borgere. Større events markedsføres ofte bredt ud i befolkningen og skabes i samarbejde med mange aktører.



Eksempler fra data

Center for Træning har et ønske om synliggørelse af senior-idrætsstilbud på området. DGI Vestjylland og Holstebro kommune samarbejder derfor omkring formidling af foreningstilbud til personalet på Sundhedsområdet.

- Statusrapport: 2021: Seniorer: Sundhedsindsatser, herunder brobygning og rehabilitering: 4, Holstebro Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Pilotprojekt/prøvehandling mellem Harte Skole og de lokale fritidsaktører med henblik på at der på den lange bane i hele kommunen sker en direkte overgang fra skoledagen til det etablerede foreningsliv [...] I samarbejde med DGI Sydøstjylland iværksættes events for at skabe yderligere synlighed omkring bevægelsesmuligheder og DIF udarbejder videofilm og pressemateriale.

- Statusrapport: 2021: Børn og unge: Fritids- og foreningsliv: 5, Kolding Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Der er stadig ubrugte midler i folkeoplysningen og idræts-samvirket. [...] Der er igangsat en proces for at udbrede kendskabet (og dermed søgningen) til puljerne.

- Statusrapport: 2021: Børn og unge: Fritids- og foreningsliv: 5, Svendborg Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Målgruppespecifikke indsatser er afgørende til svært tilgængelige og sårbare målgrupper



Målrettede indsatser muliggør initiativer til svære målgrupper

Forældre rammes særligt effektivt af initiativer målrettet børnefamilier, fx mor/far fitness, familietennis mv. Her er træningen enten tilpasset forældre, eller der er mulighed for at børn og voksne kan være aktive sammen. Unge mennesker (15-30 år), der udgår af det foreningsbaserede idrætsliv efter grundskolen samles især op af sociale tiltag. Kommunalt støttet foreningsudvikling har været en succes for nogle kommuner til at aktivere motionsuvante og overvægtige børn.



Målgruppespecifikke indsatser har været det mest succesfulde til at øge aktiviteten blandt sårbare grupper

Kommuner har haft succes med at aktivere socialt udsatte, psykisk sårbare og handicappede borgere gennem initiativer, der er målrettet dem. Fx forankrede ressourcepersoner i botilbud, kontingentstøtte til udsatte samt skole- og ældre netværk. Det har ofte været nyansættelser eller efteruddannelser rettet mod specifikke målgrupper, der har været succesfulde greb for sårbare målgrupper.



Målgruppespecifikke indsatser smitter positivt af på deltagernes trivsel

Der skabes en mulighed for at danne målgruppespecifikke fællesskaber, når der samles mange mennesker inden for samme målgruppe, fx seniorer eller unge.



Eksempler fra data

Svendborgprojektet og SPULT er indsatser der har højt fokus og effekt i skolen. Mangfoldige læringsmiljøer skal styrke mere bevægelse i undervisningen. Svendborgprojektet skal smitte af på udskoling.

- Statusrapport: 2021: Børn og unge: Skole og institution: 5, Svendborg Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

På handicapområdet er der etableret aktivitetsområder omkring bosteder. Vi arbejder på at lave en årlig idrætsdag for bostederne på tværs i kommunen.. Der er uddannet idrætsambassadører i samarbejde med DAI og Parasport Danmark.

- Statusrapport: 2022: Voksne: Socialt udsatte: 3, Løjre Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Et 3-årigt samarbejde omkring projekt Mening og mestring [...] hvor der iværksættes en målrettet indsats for sårbare og udsatte borgere i alderen 18-29 år [...] 50 unge er allerede inkluderet i fælleskabende aktiviteter i samarbejde med frivillige foreninger og kommercielle udbydere.

- Statusrapport: 2022: Børn og unge: Socialt udsatte: 5, Kolding Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Case: Lokal inddragelse i Tønder Kommune sikrer ejerskab på tværs af kommunen

I Tønder Kommune arbejdede man med at sikre lokalt ejerskab fra begyndelsen af Bevæg dig for livet. Kommunen inddrog lokale foreninger i en fælles dialog allerede inden visionsaftalen blev indgået. Dette var med til at sikre, at der både var lokal opbakning og ejerskab om projektet, men gav også kommunen et grundigt kendskab til de forskellige behov hos foreningerne og i deres lokalliv. Denne kombination af lokal fleksibilitet i udformningen af idrætstilbud og samtidig central støtte fra kommunen i retning af en fælles vision, beskrives som en af de afgørende faktorer for, at Bevæg dig for livet-initiativet fik lov at blomstre i Tønders lokalsamfund.

De lokalt tilpassede initiativer, støttet fra centralt hold, har blandt andet resulteret i en revideret tilskudsordning. Her modtager foreninger tilskud, hvis de opretter et nyt hold målrettet en specifik målgruppe – og tilskuddet fordobles, hvis holdet stadig eksisterer året efter. Det har gjort det muligt for Tønder Kommune at igangsætte en lang række initiativer med lokal forankring og geografisk spredning, men som alle arbejder i retning af de fælles mål, der er fastlagt i kommunens visionsaftale.

Inden for rehabilitering af voksne med længerevarende sygdomme nævnes blandt andet golf gavner sundheden, fodbold for hjertet og kol kor, som succesfulde initiativer. Inden for målgruppen af motions- og foreningsuvante borgere fremhæves især kommunens mange ”Kom og vær med” hold, hvor lokale iværksætter deres egne specifikke idrætstilbud, som stadig i dag er gældende i både Tønder, Toftlund, Løgumkloster, Bedsted, Højer, Møgeltønder og Skærbæk.



Tilgængeligheden af bevægelsesarenaer kommer før arbejdet med at tiltrække flere idrætsaktive



Manglen på tilgængelige og egnede bevægelsesarenaer er noget, der gør det svært for kommunerne at ramme bestemte målgrupper

Tilgængeligheden af relevante bevægelsesarenaer går ofte før initiativer med at ramme bestemte målgrupper. For ældre og fysik handicappede borgere har det været nødvendigt at skabe inklusion gennem målrettede bevægelsesarenaer fx handicapvenlige stier eller bevægelsesarenaer på eller nær ældretilbud. Især befolkningstætte kommuner har været udfordret af pladsmangel til indendørs idrætsfaciliteter.



Fleksibel brug af bevægelsesarenaer kan give øget idrætsaktivitet

Bedre udnyttelse af haltider uden for traditionelle foreningstider var prioriteret i flere kommuner. Fleksible idrætsaktiviteter, som har udvidede åbningstider har også været en succes i flere kommuner.



Udvidelse af kommunens bevægelsesarenaer kan skabe mulighed for dyrkelse af nye idrætsformer

Mange kommuner har prioriteret udvidelsen og formaliseringen af udendørs bevægelsesarenaer – både indenfor traditionelle sportsgrene som vandre- og rideruter, samt nyere idrætsformer såsom MBT og streetidræt. Udviklingen af bevægelsesarenaer har også åbnet op for nye og innovative idrætsformer og events.

Eksempler fra data

Parken skal samtidig danne mødested og arena for træningsmuligheder for borgere i Sundhedsforløb, for lokalområdets foreninger, daginstitutioner, ngo'er, Et nyt frivilligdrevet byhavefællesskab for lokale beboere er etableret i løbet af foråret (...)
Børnebasket Aarhus opstarter streetbasket på den nye basketbane, når den står færdig.
- Selvevaluering: Afrapportering på handleplanen for Bevæg dig for livet Aarhus 2021-22, Aarhus Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Der er gang i mange facilitetsprojekter i kommunen i brede samarbejder (...)
Ny halmodel, plads til flere foreningstyper der kan bruge faciliteterne. Åbne haltimer til fællesskabsværter for at udnytte de døde timer i hallerne.
- Statusrapport: 2023: Temaer: Faciliteter: 4.5., Faaborg-Midtfyn Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Området er højt prioriteret – men også stærkt udfordret pga. den fuldt udbyggede by.. Vedligeholdelsesplan for kommunale idrætsfaciliteter blev udarbejdet i sommeren 2020 og ligger til grund for nuværende budgetmæssig prioritering af området..
Facilitetsudviklingsplan på vej i løbet af 2022.
- Statusrapport: 2022: Temaer: Faciliteter: 5, Frederiksberg Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Digitale løsninger er med til at skabe synlige og tilgængelige indsatser i kommunerne



Digitale kommunikationsplatforme skaber mere synlighed og engagement

Flere kommuner har arbejdet med at udvikle en app, som blandt andet informerer om de idræts- og motionsmuligheder, der er indenfor kommunen. Digital skiltning gennem apps og hjemmesider bidrager til at øge synligheden af udendørs og indendørs idrætsaktiviteter. Digitale oplæg, webinarer og kursusmateriale skaber engagement i foreninger på tværs af geografi.



Online videomateriale gør bevægelse mere tilgængeligt

Kommunerne gør brug af det online materiale som er/var tilgængeligt på en lang række hjemmesider, fx sund.dk, sommer2020.dk og kommunernes egne hjemmesider. Derudover arbejder nogle kommuner også med sit eget interne videomateriale. Øget tilgængelighed gavner både fastholdelsen og tiltrækningen af ikke-aktive borgere og hjælper kommunale medarbejdere.



Digitale løsninger var afgørende for fastholdelse under Covid-19 pandemien

Kommunerne kunne holde fast i deres idrætsstilbud gennem digitale alternativer under nedlukningerne. Næsten alle kommuner nævner tilpasning til digitale løsninger i deres evalueringmateriale som en nødvendighed, for ikke at sætte alle de opstartede Bevæg dig for livet-indsatser på pause.



Eksempler fra data

Synliggøre kommunens faciliteter, aktiviteter og motionsmuligheder via et nyt brugervenligt bookingsystem, apps samt informationstavler.

- Selvevaluering: idraetspolitik_okt17_online, Guldborgsund Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

"Idræt der tæller" fik stor succes hos botilbud og væresteder under Coronaepidemien.. Medarbejdere fik tilsendt små trænings-videoer, som de kunne lave sammen med beboerne.. Kampagnen blev udviklet af Aalborg Kommune i samarbejde med BDFL-projektgruppen

- Selvevaluering: FOU - sagsfremstilling 3 IFS og Parasport bilag, Aalborg Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

*Jacob Søndergaards online oplæg om motivation [...]
Målgruppe: Frivillige ledere, trænere, bestyrelsesmedlemmer og medlemmer i foreningslivet.. Formål: At motivere og inspirere frivillige ledere, trænere, bestyrelsesmedlemmer og medlemmer i foreningslivet under/ efter Covid19.. Målsætning: 200 deltagere.. Status: Afholdt den 15. april 2021 119 forskellige foreninger deltog heraf 395 personer.*

- Selvevaluering: Drejebog – Bevæg dig for livet, Vejle Kommune

BEVÆG
DIG FOR
LIVET

Datagrundlag og metode



Datagrundlag

Hvad er datagrundlaget?

- Denne erfaringsopsamling bygger på det eksisterende datagrundlag for fokusidrætter og visionskommuner, der er indsamlet over den cirka 10-årige periode, hvor Bevæg dig for Livet har været aktiv.

Hvordan er datagrundlaget blevet behandlet?

- Datamaterialet er blevet struktureret, så hvert enkelt tekststykke kan spores tilbage til den konkrete idræt eller kommune, samt til dokumenttype, tema og årstal.
- Det betyder, at vi fx kan identificere et tekstuddrag som stammende fra Guldborgsund Kommunes statusrapport fra 2021 med fokus på sundhedsindsatser for seniorer.

Hvilke indsigter kan datagrundlaget give et indblik i?

- Indblik i, hvilke virkemidler idrætsforeninger og visionskommuner selv fremhæver som de vigtigste i deres arbejde med Bevæg dig for Livet.
- Identifikation af mønstre over virksomme indsatser på tværs af fokusidrætter og visionskommuner.
- Et samlet dokument med overblik over hvor i datagrundlaget at fokusidrætterne og visionskommunerne beskriver deres virksomme indsatser.

Hvilke indsigter kan datagrundlaget ikke bidrage til?

- Analysen bygger på eksisterende skriftligt materiale, hvilket betyder, at indsatser eller erfaringer, som ikke er en del af datagrundlaget, ikke indgår. Derfor skal resultaterne ses som en erfaringsopsamling baseret på tilgængelig dokumentation – ikke en udtømmende kortlægning af al praksis i forbindelse med Bevæg dig for livet.

*Royal Run, som fremgår på s. 4 indgår ikke i denne opsamling jf. Aftale med DIF og DGI

Datagrundlagets struktur og omfang



Fokusidrætter

14 Fokusidrætter

2 særlige indsatser*

121 Statusrapporter fra 2015-2024

642 sider

Visionskommuner

25 Visionskommuner

122 Evalueringer og dokumenter fra 2019-2024

3 Tværgående statusdokumenter fra 2021-2023

1014 sider



Kunstig intelligens som analyseværktøj

Hvilken form for kunstig intelligens har vi anvendt?

- Vi har anvendt en stor sprogmodel, som er trænet i det danske sprog – herunder grammatik, betydningsforståelse og tekststruktur – til at identificere mønstre og indsigter i data.
- Konkret har vi benyttet en RAG-model (Retrieval-Augmented Generation), som er en type kunstig intelligens, der kombinerer informationssøgning med generering af tekstbaserede svar.
- I modsætning til en traditionel generativ model, som svarer ud fra sine egne træningsdata eller viden fra internettet, arbejder en RAG-model ud fra det kildemateriale, den får stillet til rådighed. Den genererer således svar baseret direkte på dokumentationen fra *Bevæg dig for Livet*.

Hvorfor er en RAG-model den rette tilgang til denne opgave?

- RAG-modellen er velegnet til denne type opgave, fordi den både kan identificere relevant information i et stort materiale og generere svar med direkte afsæt i kildematerialet.
- Med denne tilgang har vi sikret, at alle identificerede tekststykker stammer fra *Bevæg dig for livets materiale*, og at hvert tekstbidrag, der relaterer sig til én af de 16 identificerede virkemidler, kan spores tilbage til sin oprindelse.
- Det skaber gennemsigtighed om, hvor indsigterne kommer fra, og reducerer samtidig risikoen for de typiske fejlkilder ved brug af kunstig intelligens

¹: Vores definition af en konkluderende læring: "En konkluderende læring er en årsag-konsekvens-sammenhæng, hvor der identificeres faktorer, der har haft en positiv eller negativ betydning for projektets succes eller udfordringer."

Vores analytiske tilgang med kunstig intelligens

#1

Vi har opbygget en stor sprogmodel, som kan identificere konkluderende læringer på baggrund af kildematerialet fra *Bevæg dig for livet*¹

#2

Den store sprogmodel bliver givet gentagne stikprøver fra kildematerialet og identificerer et stort antal konkluderende læringer

#3

Vi laver mønstergenkendelse i de konkluderende læringer for at identificere, hvilke virkemidler der på tværs af idrætter/kommuner har været afgørende for, at deres projekter blev en succes

#4

Vi opbygger en RAG-model, som instrueres i at identificere alle de tekststykker for hver enkelt fokusidræt og visionskommune, som er relevante for alle de 16 virkemidler, der har gjort *Bevæg dig for livet* til en succes

#5

RAG-modellen giver os et samlet dokument med alle tekststykker, som er relevante for hver af de 16 virkemidler

#6

Vi kvalitetssikrer det output, som bliver givet af RAG-modellen, for at sikre, at modellen overholder en række klart opstillede kvalitetskriterier (se side 33 for en uddybning)

Simplificeret eksempel på hvordan en RAG-modellen fungerer

1 Den store sprogmodel tildeles alt materiale fra Bevæg dig for Livet badminton

2 Den store sprogmodel tildeles en opgave, som den løser med udgangspunkt i det materiale den er blevet givet

3 Den store sprogmodel løser sin opgave



Netværksnetværk oktober 2017

Netværk	Netværksleder	Medlemsliste
1. Netværk for fysisk aktivitet i kommuner	1. Netværksleder	1. Medlemsliste
2. Netværk for fysisk aktivitet i klubber	2. Netværksleder	2. Medlemsliste
3. Netværk for fysisk aktivitet i foreninger	3. Netværksleder	3. Medlemsliste
4. Netværk for fysisk aktivitet i skoler	4. Netværksleder	4. Medlemsliste
5. Netværk for fysisk aktivitet i virksomheder	5. Netværksleder	5. Medlemsliste
6. Netværk for fysisk aktivitet i familier	6. Netværksleder	6. Medlemsliste
7. Netværk for fysisk aktivitet i beboere	7. Netværksleder	7. Medlemsliste
8. Netværk for fysisk aktivitet i borgere	8. Netværksleder	8. Medlemsliste

“
 Din rolle er at være en forskningsassistent, som har til opgave at gennemgå alt det materiale, du er blevet givet, og identificere alle de dele af teksterne, som viser, at det har været vigtigt at arbejde med **netværk og samarbejde**.
 ”



Netværk og samarbejde

Netværk og samarbejde

Dokumentation af netværksnetværk oktober 2017

Netværk	Netværksleder	Medlemsliste
1. Netværk for fysisk aktivitet i kommuner	1. Netværksleder	1. Medlemsliste
2. Netværk for fysisk aktivitet i klubber	2. Netværksleder	2. Medlemsliste
3. Netværk for fysisk aktivitet i foreninger	3. Netværksleder	3. Medlemsliste
4. Netværk for fysisk aktivitet i skoler	4. Netværksleder	4. Medlemsliste
5. Netværk for fysisk aktivitet i virksomheder	5. Netværksleder	5. Medlemsliste
6. Netværk for fysisk aktivitet i familier	6. Netværksleder	6. Medlemsliste
7. Netværk for fysisk aktivitet i beboere	7. Netværksleder	7. Medlemsliste
8. Netværk for fysisk aktivitet i borgere	8. Netværksleder	8. Medlemsliste

Hvordan har vi kvalitetssikret modellen?

- For at sikre kvaliteten af analysen har vi gennemført en systematisk validering af modellens output med fokus på tre potentielle fejlkilder: hallucinationer, falske positive og falske negative resultater. Valideringen er foretaget ved, at en fagperson fra Epinion har gennemgået gentagne stikprøver af de tekststykker, modellen har udvalgt, og efterprøver dem ud fra de tre fejlkilder.

Hvad viste kvalitetssikringen?

- Kvalitetssikringen dokumenterede, at der ikke forekommer nogen eksempler på hallucination eller falske negative resultater fra RAG-modellen. Det vil sige, at modellen ikke "opdigter" data, og den mangler ikke at identificere noget tekst, som er relevant for det givne virkemiddel. Derimod kunne modellen i enkelte tilfælde identificere lidt for meget tekst, hvilket efterfølgende blev frasorteret manuelt. Dette resultat var dog forventeligt, da det er et resultat af et bevidst valg i designet af modellen: Det er bedre at få lidt for meget tekst med end at risikere at misse vigtige indsigter. Tænk det som en røgalarm – den må hellere gå af en gang for meget end en gang for lidt.
- Det er også vigtigt at sætte denne metode i perspektiv: Alternativet til brug af kunstig intelligens ville være, at et menneske manuelt skulle læse og kode alt materiale. Forskning i kvalitativ metode viser, at interkoderelibiliteten mellem mennesker ofte vurderes som høj, når den overstiger 80%¹. Dermed vurderes modellens fejlmargen at være på niveau med den, der kan forventes ved manuel kodning, og inden for rammerne af almindeligt accepteret interkoderelibilitet.
- Ud fra disse principper vil vi vurdere, at vores model opfylder de kvalitetskriterier, der opstilles til denne type opgave

1: O'Connor, C., & Joffe, H. (2020). Intercoder Reliability in Qualitative Research: Debates and Practical Guidelines. International Journal of Qualitative Methods, 19.

Vores systematiske tilgang til kvalitetssikring

De tre fejlkilder som en RAG-model kan begå

- #1 Hallucination**
Modellen "opdigter" noget tekst som ikke er en del af Bevæg dig for livets datagrundlag
- #2 Falsk positiv**
Modellen udpeger tekst som relevant for det givne virkemiddel, selvom den i virkeligheden ikke er det.
- #3 Falsk negativ**
Modellen overser tekst, som faktisk er relevant for det virkemiddel, den skulle identificere.

En fagperson gennemgår gentagne stikprøver af modellens output for disse fejl

