

**Lintulaskentoihin
kannustaminen
paikallisyhdistyksissä**

Esko Gustafsson

13.2.2021

Lähtökohdat

- Hyvin, **hyvin pieni** osa harrastajista on mukana linnustonseurannassa (pois lukien Tiira)
- Tarvetta uusille laskijoille on jokaisessa seurannan osa-alueessa ja joka yhdistyksessä
- Miten uusia laskijoita saadaan lisää?

Perusasiat

- Uusien laskijoiden mukaan saaminen on kovaa markkinointia
- Ilman markkinointia emme pysty edes korvaamaan poistuvia laskijoita
- Yleinen markkinointi joka välineellä
- Yksityinen markkinointi joka välineellä

Yleinen markkinointi

- LUOMUS ja BirdLife tuottavat perusmateriaalin (ohjeet, palautus, muistutus, julkaisut)
- Yhdistys tuottaa myös perusmateriaalia (kotisivut, julkaisut)
- Levitys kaikkien kanavien kautta

Yksityinen markkinointi

- Tarkoittaa suoraan henkilöön kohdistuvaa markkinointia
- Ei voi toteuttaa ilman yleistä markkinointia
- Pitää useimmiten olla jokin ko. henkilöön kohdistuva ”koukku”
- Yleinen osallistumispyyntö ei tehoa hyvin
- ”koukku” voi olla esim. pyyntö tehdä x-järvellä vesilintulaskenta tai jatkaa lopetettua talvilaskentareittiä
- Laskennat osaksi lähiretkeilyä

Yhdistyksen tehtävät

- Yhdistys edustaa jatkuvuutta
- Yhdistys luo taustan (kotisivut, Facebook, sähköposti yms. listat)
- Kullekin yhdistykselle tarvitaan ”agitaattori”
- Hyvä olisi olla työpari, uskottavuus lisääntyy, ”huutavan ääni korvessa” kaikuu helposti kuuroille korville

Laskentakoordinaattorin tehtävät

- Jakaa yleistä markkinointiviestiä
- Tehdä ja ylläpitää yhdistyksen laskenta”materiaalia”
- Toteuttaa yksityistä viestintää
- Tuottaa yhdistyskohtaista tulospateriaalia joko itse tai patistaa muita toteuttamaan
- Helpoin tapa toteuttaa olisi 2-3 hengen työryhmä

Laskentakoordinaattorin ”vaatimukset”

- Linnustonseurannan osaaminen jollakin tasolla. Vakuuttavampi neuvonnassa.
- ”yhdistyskäyttäjä”: Tiira, kotisivut, Facebook
- Pitkäjänteisyys, tämä on maraton
- Ei saa masentua huonosta menestyksestä, siemen on laitettu itämään ja tulos voi tulla myöhemmin

Käytännön näkökulmia 1

- Kertaus on opintojen äiti. Älä usko, jos sanotaan EI. Tarjoa toista asiaa. Ja vielä kerran, toisen tai kolmannen...
- ”En osaa” ei ole vastaus. Lähetä ohjeet. Anna käytännön vinkkejä.
- Palautteen antaminen. Muista aina tuottaa itse tai linkata Luomuksen palautteeseen. Tai sekoita näitä keskenään.
- Opi muilta, tutustu muiden yhdistysten tapoihin asiassa

Käytännön näkökulmia 2

- Palautteessa pitää muistaa mainita tekijät nimeltä.
- Laskentatulokset mukaan vuosittaiseen katsaukseen tms.
- Luomuksen palautesivut ovat kohtalaisen hyvät, osin jopa loistavat. Linkki sinne on usein riittävä.
- Oman yhdistyksen aineistoa (uutta ja vanhaa) saa Luomuksesta.

Käytännön näkökulmia 3

- Seurannat ovat erilaisia, jokaiselle löytyy jotakin.
- Ota tämä huomioon markkinoinnissa.
- Tarjoa siis uudelle laskijalle ensin helppoja seurantoja, kuten vesilintu- tai talvilaskentaa. Pistelaskennan jälkeen tie vie jo helpommin vakiooreiteille.

Yhteenveto

- Yhdistysten pitää ottaa vastuuta
- Laskentakoordinaattori joka yhdistykseen
- Pitkäjänteisyys
- Yleinen ja yksityinen markkinointi
- Kaikille löytyy omantasoinen seuranta
- Tulospalautteen antaminen tärkeää

Lopuksi

- Kannustaminen on raskasta, muista myös itseäsi
- Jaa laskentakokemuksia muiden kanssa
- Laskennat tuottavat iloa ja hyvää mieltä
- Kiitos kaikille!