

# Utredning om medlemsutvecklingen och medlemsavgifternas utveckling under perioden 2017–2023

**Robert Nilsson**  
Finansieringskällor för förbunden  
Juni 2024

## Innehåll:

Bakgrund .....	1
Datainsamling	
Medlemsutveckling 2017–2023 .....	1
Medlemsutvecklingen inom 19 förbund	
Sammanfattning av medlemsutvecklingen	
Medlemsavgifter som finansieringskälla hos förbunden 2017–2023 .....	4
Slutsatser och kommentarer .....	6
Medlemmar och medlemskap	
Höjda medlemsavgifter eller inte?	
Lösningförslag .....	9

## Bakgrund

I Förbundsarenans medlemsenkäter, Förbundsundan 2021 och 2023, har det kommit fram att antalet förbund som uppger att de har medlemsavgifter som finansieringskälla har minskat. Som en del i projektet Finansieringskällor för förbunden ingår det att göra en utredning som närmare ska titta på detta.

År 2015–2016 genomförde verksamhetsledare Mari Pennanen en omfattande besöksrunda hos samtliga dåvarande medlemsförbund för att bland annat ta reda på hur det förhöll sig i frågor gällande antal medlemmar. Besöksrundan tillsammans med en uppföljande enkät resulterade i Förbundsbarometern 2017. År 2021 och 2023 har kartläggningen Förbundsundan, med delvis samma frågeställningar som vid besöksrundan 2015–2016, genomförts i enkätform.

I arbetet med utredningen har följande material använts:

- Förbundsbarometern 2017,  
<https://www.forbundsarenan.fi/Site/Data/2380/Files/Foerbundsbarometern2017.pdf>
- Förbundsbarometern 2021,  
<https://www.forbundsarenan.fi/Site/Data/2380/Files/Forbundsbarometern2021.pdf>
- Förbundsbarometern 2023,  
<https://www.forbundsarenan.fi/Site/Data/2380/Files/Forbundsbarometern2023.pdf>

Utöver dessa finns det rådata samlat i Förbundsarenans molntjänst för åren 2017, 2021 och 2023.

Medlemsavgifter och antal medlemmar för en organisation hänger tätt samman. Därför har jag valt att i denna utredning titta på både utveckling och förändring gällande antal medlemmar och medlemsavgifter hos respondenterna.

## Datainsamling

I arbetet med utredningen har det funnits en rad utmaningar med tillgängliga data. För att ge en så objektiv bild som möjligt redogör jag för dessa.

Data gällande medlemsantal hos förbunden från 2015–2016 är resultatet av en besöksrunda som genomfördes av Förbundsarenans verksamhetsledare Mari Pennanen. Insamlad data kompletterades med en enkät år 2017. År 2021 och 2023 insamlades data via enkät som skickats till medlemsförbunden.

Då jag studerat den information om medlemsantal som förbunden uppgett finns det i vissa fall skäl att ta siffrorna som ungefärliga. Ett exempel är att det finns några förbund som vid samtliga tillfällen uppgett exakt samma siffra, vilket betyder att deras medlemsantal inte alls förändrats under en period på sex år. Även om det inte går att utesluta att så är fallet så pekar all annan data på att det är vanligare att antalet personmedlemmar varierar med åren. Det får ses som mycket ovanligt att antalet personmedlemmar är oförändrade över en så pass lång tidsperiod som sex år.

## Medlemsutvecklingen 2017-2023

Antalet medlemsorganisationer hos Förbundsarenan uppgick till 58 år 2017. För 2021 var siffran 64. År 2023 fanns det totalt 67 medlemsförbund. Mellan perioden 2017–2023 har tre medlemsorganisationer lämnat Förbundsarenan samtidigt som det kommit till tolv. Antalet medlemsförbund har alltså ökat från 58 vid första kartläggningen till 67 vid senaste.

Då det gäller minskning/ökning av antalet personmedlemmar totalt sett hos Förbundsarenans medlemsförbund som har personmedlemmar så är det svårt att kunna identifiera exakta siffror. Men sett till den data som finns via Förbundsroundorna och mötena med medlemsförbunden går det att identifiera en trend: att medlemsförbunden tappar medlemmar. Senaste Förbundsbarometern kunde ändå slå fast att medlemsantalet enligt senaste mätning ökat i fler förbund än det minskat i.

Den enskilt största minskningen av personmedlemmar ett förbund under perioden 2017–2023 tappat är ca 7000 personmedlemmar. Den enskilt största ökningen som kan ses utifrån tillgängliga data är 1206 personmedlemmar.

Sammantaget går det att konstatera att trenden är en minskning av personmedlemmar och i de flesta fall är minskningarna relativt små under den aktuella perioden, men det handlar dock om en klar minskning.

Under tiden som projekt Finansieringskällor för förbunden pågått (från 1.8.2022) har jag träffat 55 av våra 68 medlemsförbund. En vanligen återkommande diskussion med dessa medlemsförbund har handlat om det så kallade "medlemstappet". 29 av de 55 förbund jag träffat har tagit upp att det är ett problem att de som förbund tappar medlemmar. De allra flesta har också lyft fram att detta generellt är ett problem för organisationer i civilsamhället och att de inte är ensamma med denna utmaning.

År 2017 hade medlemsförbunden enligt den data vi har tillgänglig totalt 413 041 personmedlemmar på någon nivå inom organisationen. För 2021 uppgick antalet personmedlemmar hos förbunden till 99 375 personer. För 2023 var antalet 95 305 personer.

Gällande dessa siffror måste vi bland annat beakta att alla medlemsförbund inte har personmedlemmar, varken direkt eller indirekt genom att personer är medlemmar i förbundets medlemsföreningar. Vissa medlemsförbund har endast andra organisationer som medlemmar och frågan om personmedlemmar är för dessa inte alls relevant. Det här är också orsaken till att Förbundsarenan ofta väljer att lyfta fram hur många personer medlemsförbunden tillsammans representerar, eftersom det inkluderar också personmedlemmar på andra nivåer inom organisationen.

Då data samlades in för 2017 påpekades även detta och med åren har det skett ett förtydligande av vad som avses med medlemmar och det har även gjorts skillnad på medlemmar i form av att de kategoriseras (numera) som personmedlemmar, medlemsföreningar och/eller medlemsförbund. Då data samlades in 2017 fanns det två kategorier av medlemmar som respondenterna hade att ta i beaktande, personmedlemmar och andra medlemmar. Summan, 413 041, är summan av antalet personmedlemmar som då angavs och anger personmedlemmar på någon nivå inom förbundet.

Vid kartläggningarna för 2021 och 2023 gällde samma indelning. Även i dessa båda fall är totalantalen ett resultat av summan av data i kategori personmedlemmar. Minskningen i personmedlemmar, enligt denna data, mellan 2021–2023 uppgår till 4070 personer.

Som synes finns det ett stort "tapp" av totalt antal personmedlemmar mellan 2017 och 2021. Tappet, från 413 041 medlemmar till 99 375 handlar dock inte om att medlemsförbunden faktiskt tappat drygt 300 000 medlemmar, utan om att det i siffran för år 2017 finns med medlemmar som hör till förbundets medlemmar och inte är direkta medlemmar.

Då jag tittade på medlemsutvecklingen för medlemsförbunden under åren 2017–2023 kunde också konstateras att det fanns 19 medlemsförbund som svarat på enkäten vid alla tre tillfällena. Det betyder att vi inte har heltäckande data gällande medlemsutvecklingen för denna tidsperiod.

Vidare anledning till att siffrorna varierar relativt stort handlar också om att det i princip räcker att ett förbund, med många medlemmar, inte svarat vid ett av tillfällena för att just dessa stora kast ska uppstå. Just ett sådant exempel har kunnat identifieras. Detta förbund, som svarade 2017 och 2023, gjorde att siffrorna för 2021 förändrades relativt mycket.

Mellan år 2021 och 2023 visar data att antalet personmedlemmar för Förbundsarenans medlemsförbund minskade med cirka 4100 personer. Denna siffra beror i stor utsträckning på det faktum att det fanns ett medlemsförbund som inte svarade på enkäten år 2023. Det medlemsförbundet hade enligt data från 2017 och 2021 ca 9000 medlemmar. Hade de svarat skulle det till och med kunna vara så att antalet medlemmar (personer) i Förbundsarenans medlemsförbund hade kunnat visa sig öka mellan år 2021 och 2023.

Det är alltså uppenbart, då data går genom, att det finns tämligen stora kast i svaren från vissa förbund. Jag har kontaktat några av de förbund som hade siffror som varierade stort och samtliga kunde konstatera att det måste ha skett misstag och en rätt siffra gavs till mig i dessa samtal. I samband med dessa samtal (fyra till antalet) svarade samtliga att en stor nackdel för dem hade varit att det inte gick att spara enkäten då den fylldes i. Tre av de kontaktade hade fått avbryta enkätskrivandet pga. andra arbetsuppgifter varpå den här typen av fel lätt kan komma att göras.

Således kan den trend som det skrevs om i början, att medlemsförbunden tappar medlemmar, med fog sägas vara svår att definitivt bestämma och kategorisera som en trend. Siffrorna, tillgänglig data, varierar och fluktuationerna förefaller i själva verket vara mindre än vad som först kan tros. Endas en viss minskning av det totala antalet personmedlemmar kan konstateras.

## Medlemsutvecklingen inom 19 förbund

Förbundarenan har data från 24 medlemsförbund från alla tre enkäter och vi använder dessa för att se hur utvecklingen sett ut. Av de 24 förbunden plockas fem bort då de inte har personmedlemmar och således inte är relevanta i det här fallet. Totalt 19 förbund som har personmedlemmar har svarat på samtliga tre Förbundsrundor.

Årtal	Antal personmedlemmar	Medelvärde	Medianvärde
2017	53 620	2822	1000
2021	52 212	2748	1906
2023	49 142	2586	775

Antalet personmedlemmar har för dessa organisationer minskat med 4478 personer mellan år 2017 och 2023. Det förbund som redovisade minst antal personmedlemmar uppgav att de hade sju personmedlemmar och det förbund som uppgav flest antal medlemmar uppgav att de hade 20 000.

Det typiska förbundets genomsnittliga (medelvärde) medlemsantal har alltså under perioden 2017–2023 minskat från 2822 personer till 2586.

Det typiska förbundets medlemsantal (sett ur ett medianvärde) har alltså under perioden 2017–2023 minskat från toppnoteringen 1906 personer (år 2021) till lägsta noteringen 775 personer (år 2023).

Största "tappet" av medlemmar, i antal personer räknat, är ett förbund som mellan 2017 och 2023 tappat totalt 3000 medlemmar. Det finns också, bland respondenterna, förbund som ökat sitt medlemsantal. Störst ökning är ett förbund som mellan 2017 och 2023 ökat sitt medlemsantal med 1206 personer. Två förbund hade oförändrade siffror mellan 2017 och 2023.

## Sammanfattning av medlemsutvecklingen

I inledningen kunde konstateras att många förbundsrepresentanter som jag träffat säger att det generellt finns ett problem med att förbund tappar medlemmar. Det slår även mot förbunden ekonomiskt då färre medlemmar betyder att förbundens medlemsavgifter minskar.

Eftersom vi har tillgänglig data gällande hela tidsperioden från endast 19 förbund med personmedlemmar är det svårt att tala om trender i detta sammanhang. Utifrån den tillgängliga data som finns gällande Förbundsarenans medlemsförbund kan konstateras:

- Antalet personmedlemmar hos medlemsförbunden minskat under perioden 2017–2023.
- Antalet personmedlemmar hos medlemsförbunden har minskat med 4070 personer mellan 2021 och 2023.
- Vi har uppgifter om 19 förbund som har personmedlemmar från alla tre Förbundsrundor och dessa under åren 2017–2023 tillsammans 4478 personmedlemmar.
- Det totala antalet personmedlemmar minskade med 3 procent mellan 2017 och 2021.
- Det totala antalet personmedlemmar minskade med 6 procent mellan 2021 och 2023.
- Det totala antalet personmedlemmar minskade med 8,5 procent mellan 2017 och 2023.

## Medlemsavgifter som finansieringskälla hos förbunden 2017-2023

Det är relevant att påpeka att medlemsavgifter inte är en finansieringskälla för alla medlemsförbund, men för majoriteten är medlemsavgifterna en finansieringskälla. Trenden som kunnat ses via insamlade data är att det är färre förbund som numera anger medlemsavgifter som en av sina finansieringskällor.

Årtal	Förbundsarenans medlemsantal	Svarsprocent på Förbundsrundan	Antal som uppger medlemsavgifter som en finansieringskälla	Procent som uppger medlemsavgifter som en finansieringskälla
2017	58	100	50	86
2021	64	88	41	75
2023	67	70	38	81

Sett till dessa siffror finns det fog för påståendet att medlemsavgifter är en finansieringskälla för den absoluta majoriteten av Förbundsarenans medlemsförbund. Det går även att tydligt se en trend i form av att antalet förbund som uppgett medlemsavgifter som en finansieringskälla minskat mellan 2017 och 2023. Observera att det för 2021 saknas data för sex medlemsförbund och för 2023 saknas data för 20 medlemmar (de som ej svarade på enkäten).

Detta betyder att utvecklingen för medlemsavgifter som finansieringskälla kan beskrivas som skiftande. Det finns en minskning i procentenheter mellan de första två jämförelsetillfällena och därefter en ökning mellan andra och tredje jämförelsetillfället.

Jag har tittat närmare på de förbund som inte uppger medlemsavgifter som en finansieringskälla. Jag valde att dels kontrollera detta via förbundens webbplats och där jag inte lyckades hitta information så kontaktade jag verksamhetsledaren. Orsakerna till att de inte uppger medlemsavgifter som finansieringskälla är följande:

- Har ej personmedlemmar och heller inte medlemsavgifter
- Antalet medlemmar är få till antalet och/eller inkomsterna från medlemsavgifterna är så små att de ej betecknas som "nämnvärda/värda att ta med"
- Har medlemmar men ingen medlemsavgift
- Misstag i enkäten eller inget svar

Utifrån detta har jag till följande valt att titta på medlemsavgifter utifrån följande frågeställningar: Hur mycket pengar handlar detta om? Alltså vad är den "typiska" medlemsavgiften som en person betalar per år till ett av våra medlemsförbund?

I skrivande stund har ingen sådan data separat samlats in, det har inte frågats efter i Förbundsrundorna. Jag har därför samlat data via förbundens webbplatser. Det betyder att det i sammanhanget finns en reservation för eventuella mänskliga misstag. Denna genomgång gjordes under våren 2023 (mars-april) och siffrorna handlade om då aktuella medlemsavgifter.

Baserat på den data som gick att få fram kunde följande konstateras:

- Mediankostnaden att vara medlem i ett av Förbundsarenans medlemsförbund är 29 euro/år.
- Den genomsnittliga kostnaden (medelvärde) är ca 87 euro/år.

Då jag ovan, i delen om medlemsantalsutvecklingen, valt medianvärdet som mer "typiskt" för medlemsförbunden konstaterar jag att även i denna del får medianvärdet vara mer representativt som "typisk" medlemsavgift.

Varför är det svårt att få tillgång till precis eller exakt data i frågor om medlemsavgifter? Hur kommer det sig att uppgifterna om antal personmedlemmar också varierar stort och exaktare uppgifter är svårare att få tag i?

Det kan antas finnas en korrelation mellan antal medlemmar och medlemsavgifter bland medlemsförbunden. Även om det finns medlemsförbund som har medlemmar men ej tar ut avgifter så är det annorlunda för majoriteten. De flesta förbunden har medlemmar och tar ut en medlemsavgift som således borde betecknas som en inkomstkälla.

Med det antagandet med sig blir det naturligt att fundera kring att om ett förbund förlorar medlemmar så minskar även inkomsterna från medlemsavgifterna. Hur ser det ut för de förbund som då har tappat medlemmar över senare år? Hur har det "tappet" påverkat medlemsavgifterna?

Under mina möten med medlemsförbunden har jag vid flera tillfällen hört om utmaningar kring ökade kostnader. Många förbund dras med ökningar av kostnader rent generellt. Det talas ofta om ett behov av ökade understöd från såväl det offentliga som från stiftelser till följd av ökade kostnader. Indexhöjningar har varit ett vanligt samtalsämne. Så hur många förbund för diskussioner, i ljuset av kostnadshöjningar generellt, om höjda medlemsavgifter? Är det aktuellt att höja medlemsavgifter för medlemsförbunden då dessa trots allt är en finansieringskälla för majoriteten?

Dessa frågeställningar tänker jag att behöver behandlas separat och till exempel via intervjuer. De frågeställningar jag anser vara relevanta att söka svar på är:

- 1) För ni diskussioner om att ändra medlemsavgiften?

- 2) Med tanke på ökade kostnader, höja/sänka medlemsavgift?
- 3) Tappat/fått fler medlemmar? Vad beror detta på, har ni analyserat, vilka åtgärder?
- 4) Hur håller ni reda på era medlemmar (register, vems ansvar, hur)?

Som nämnts tidigare har Förbundsarenan inte tillgång till fullständig data gällande vare sig medlemsantal eller medlemsavgifterna. 19 av våra nuvarande medlemsförbund har svarat på samtliga enkäter, vilket innebär att vi saknar data från majoriteten för att kunna göra en heltäckande analys av situationen. Det har också kommit fram att då personer inom organisationerna byts går information förlorad. Det kan till exempel vara svårt, för att inte säga omöjligt, för en ny verksamhetsledare att svara på varför företrädaren svarat "si eller så" vid tidigare års enkäter.

Det finns trots detta trender som kan ses. För många medlemsförbund är medlemsavgifter alltjämt en finansieringskälla. Samtidigt är det många medlemsförbund som har färre medlemmar än tidigare. I samtal med medlemsförbund har flera berättat att ett problem de anser sig ha är att deras medlemsskara utgörs av äldre personer. De har klara problem att attrahera nya medlemmar till organisationen. Då medlemsskaran beskrivs som äldre innebär även det att det förekommer ett naturligt bortfall av medlemmar årligen. Utmaningen är då att få lika många, eller helst fler, nya medlemmar.

## Slutsatser och kommentarer

Projekt Finansieringskällor för förbunden startade sin verksamhet i augusti 2022. Under de två år jag nu arbetat med projektet har jag bland annat satt ned arbetstid på att träffa medlemsförbund på olika sätt. Dels har jag kontaktat medlemsförbund och föreslagit att vi skulle träffas för att tala allmänt om aktuella finansieringskällor, dels har träffarna också syftat till att presentera projektet för medlemsförbunden och ge mig en lägesbild om förbundets nuvarande situation, behov och utmaningar.

Efter två år har jag ännu inte diskuterat med alla medlemsförbund om finansieringskällor. Anledningarna är flera men några av de vanligaste anledningarna är medlemsförbund inte anser sig inte ha behov av att diskutera eller utveckla nuvarande finansieringskällor, att verksamhetsledaren ansett sig så pass ny i sin roll att det inte varit aktuellt att diskutera finansieringskällor, att förbunden önskar träffas vid senare tillfälle på grund av tidsbrist eller kort och gott att medlemsförbund inte svarat på några kontakttagningar.

Under mina möten med de jag har träffat har majoriteten av diskussionerna kommit att handla om just olika utmaningar kring finansieringskällor. De medlemsförbund som har personmedlemmar och uppbär medlemsavgifter har uppgett att

- de tappar medlemmar, antalet personmedlemmar har över tid minskat
- tappet av medlemmar påverkar deras ekonomi negativt, färre medlemmar betyder mindre medlemsintäkter
- det är utmanande att engagera nya människor i verksamheterna och svårt att värva nya medlemmar.

Framför allt det sista påståendet behöver funderas vidare kring. Påståendet är paradoxalt då det samtidigt som detta uppfattas som ett problem på "fältet" finns undersökningar som visar på motsatsen.

Just frågan om engagemang och att få människor att engagera sig inom tredje sektorn är intressant också ur ett ekonomiskt perspektiv. Taloustutkimus har regelbundet under åren 2014–2021 tittat närmare på privatpersoners givande av pengar till organisationer i civilsamhället. All data från dessa undersökningar visar tydligt att det privata givandet till organisationer i civilsamhället ökat. I siffror handlar ökningen om närmare 300 miljoner euro (från ca 230 miljoner euro i insamlat kapital år 2014 till

ca 530 miljoner euro år 2021). Detta i sig är också ett engagemang, att fler människor väljer att engagera sig till stöd för tredje sektorn genom att ge pengar.

Att människor ser givande av kapital som en form av engagemang kan indikera att det skett en förskjutning kring hur engagemang uppfattas. Med andra ord kan det antas att fler människor väljer att engagera sig genom att ge pengar till civilsamhället framom att bli medlemmar i förbund eller föreningar. Frågan om medlemsavgifter, tapp av medlemmar och att värva nya medlemmar går således inte enligt min bedömning att se som en enskild fråga. Det är en större fråga som också handlar mycket om engagemang.

## Medlemmar och medlemskap

En anledning till att det privata givandet ökat under senare år är att det blivit enklare att donera pengar till organisationer. Samtidigt som digitala möjligheter för donationer är fler, säkrare och mer användarvänliga har också många organisationer aktivt arbetat för att ta tillvara dessa möjligheter. Många organisationer som aktivt arbetar med att få in donationer till sina verksamheter har sett till att tydligt synliggöra möjligheten för privatpersoner att donera. Synligheten kan handla om att på webbsidan lyfta fram möjligheten tydligt, till exempel genom en *Call To Action*-knapp (CTA).

Många organisationer arbetar aktivt med att tillgängliggöra donationsmöjligheten för sina besökare på hemsidor och sociala media-kanaler. Då detta verkar fungera blir det relevant att fundera på ett liknande upplägg då det gäller medlemsrekrytering. Hur syns det att ett förbund eller en förening aktivt önskar nya medlemmar?

I maj 2023 gick jag genom samtliga dåvarande Förbundsarenans medlemsorganisationers (67 förbund) hemsidor för att titta hur detta såg ut hos dem. Resultatet var:

- 13 medlemsförbund hade en typ av CTA-knapp placerad högt upp på hemsidan.
- 13 medlemsförbund hade i en meny, högt upp på hemsidan, text (typ) "bli medlem".
- Två medlemsförbund hade en typ av CTA-knapp placerad längre/långt ned på hemsidan.
- Tre medlemsförbund hade en typ av låda placerad högt upp på sin hemsida.
- Ett medlemsförbund hade en typ av låda placerad längre/långt ned på sin hemsida.
- Nio medlemsförbund saknade lättillgänglig information om att bli medlem.

32 medlemsförbund hade alltså någonting om medlemskap eller att bli medlem synligt på sin första sida. Således saknades detta för 35 medlemsförbund. Vi bör dock komma ihåg att alla medlemsförbund inte har personmedlemmar.

Totalt har 41 medlemsförbund under tiden 2017–2023 uppgivit att de har personmedlemmar. Av dessa 41 hade alltså 32 synligt på sina hemsidor att de söker medlemmar (typ "bli medlem"). De nio som saknade denna info hade (i vissa fall) info som gick att hitta genom aktivt sökande.

## Höjda medlemsavgifter eller inte?

Det finns i nuläget inte tillräckligt med data för att kunna säga vad som är den eller de primära anledningarna till att människor väljer att avsluta sina medlemskap till organisationer inom tredje sektorn. I de samtal som jag haft med representanter från Förbundsarenans medlemsförbund kan dock vissa trender ses.

- Ekonomiska läget. Människor väljer att avsluta sitt medlemskap till följd av att ekonomiska skäl.
- Naturligt bortfall. Detta gäller framför allt förbund som beskrivit sin medlemskår som ålderstigen.



Medlemsavgifters storlek bland Förbundsarenans medlemsförbund varierar stort. Utifrån den data som jag samlat har ett medianvärde tagits fram som gav vid handen att medianavgiften är 29€/år.

Eftersom en vanlig anledning till att människor väljer att säga upp sina medlemskap är den egna ekonomiska situationen är frågan om höjda medlemsavgifter komplicerad. Det är inte så enkelt att de som förbund höjer medlemsavgiften för att kompensera för höjda kostnader. Tvärtom så finns det en oro för att höjda medlemsavgifter leder till att ännu fler medlemmar väljer att sluta.

Detta ställer oss inför en utmaning där det å ena sidan skulle vara naturligt att höja medlemsavgifter till följd av rådande ekonomiska situation och där det å andra sidan blir svårt att höja avgifterna till följd av rådande ekonomiska situation.

Utifrån detta ser jag det inte som möjligt att hitta en typ av universallösning. Istället tror jag på att det blir ännu viktigare att tydliggöra vilka behov ett förbund har, att ännu tydligare än förr förklara för såväl nuvarande medlemmar som övriga hur ett förbunds situation är och hur strukturen är uppbyggd. Detta i sig kan ha en effekt i form av att då människor ser vad deras medlemsavgift faktiskt bidrar till kanske risken att tappa medlemmar minskar. Det handlar alltså om att paketera medlemsavgiften på ett greppbart, tydligt och enkelt vis.

Medlemsavgifter är en viktig finansieringskälla för en majoritet av Förbundsarenans medlemsförbund och ett tapp av medlemmar har redan haft, och kommer fortsatt ge, konsekvenser för verksamheter. Därför är det viktigt för organisationer att fundera på alternativa finansieringskällor.

Sådant som diskuterats med förbunden har varit:

- Att fundera om då det gäller intäkter till verksamheten. Ett exempel skulle kunna vara att medlemsavgiften behålls på nuvarande nivå men att vissa nuvarande förmåner för medlemmar ändras. Säg att ett förbund bjuder sina medlemmar på en julkonsert varje år och att deltagandet är gratis för medlemmarna. Kanske en avgift till konserten (för att täcka kostnaderna för evenemanget) kan bli aktuell, eller att det i samband med konserten skaffas ett litet insamlingslov som möjliggör att deltagarna om de vill kan betala en valfri summa för att till exempel täcka konsertens kostnader.
- Att fundera på att engagera medlemmarna mer gällande frågor om och kring medlemskapet. Vad tänker medlemmarna? Att ta med medlemmarna i samtal om exempelvis medlemsavgifter kan ha en effekt av att de också känner att de tydligare kan påverka och hjälpa organisationen framåt.
- Att öka samarbetet mellan medlemsförbund också i fråga om medlemskap. Att tillsammans, exempelvis, ordna medlemsvärvningskampanjer.

Varför uppger färre medlemsförbund idag (2023) medlemsavgifter som finansieringskälla jämfört med 2017? Utredningen har kunnat visa att:

- Flera förbund har helt enkelt missat att ta med denna finansieringskälla då de svarat på enkäterna.
- Flera förbund ser sina medlemsavgifter som symboliska eller så små sett till helheten att de inte räknar dessa medlemsavgifter som finansieringskälla.

Det finns också frågor som kräver vidare utredning, till exempel om ett minskat medlemsantal kan beror på minskad vilja till engagemang? Att folk engagerar sig mindre nu än förr? Som nämnts ovan är det klart så att människor absolut engagerar sig inom tredje sektorn. Men typen av engagemang har ändrats och

det är en tydlig trend mot att antalet medlemmar förefaller i många fall minska. Det finns all anledning att titta vidare på detta.

Det är också klart att medlemsförbunden är medvetna om dessa utmaningar. Många medlemsförbund jag varit i kontakt med nämner att de helt enkelt inte hinner med att prioritera frågor kring engagemang. Prioriteringar för många, framför allt de som har ett fåtal anställda, handlar om att få ihop verksamheten. Fokus ligger på att skriva ansökningar och få den dagliga verksamheten att rulla. Det finns alltså en medvetenhet kring problematiken men det är inte högsta prioritet att arbeta med frågan. Många efterlyser lösningsmodeller som skulle kunna fungera bra. En sådan lösning som återkommit i diskussioner är gemensamma kampanjer för flera aktörer.

## Lösningsförslag

### Förslag 1: CTA-knapp

Om ett förbund har som mål att värva nya medlemmar måste det synas tydligt på startsidan. Ju enklare det är att hitta denna information desto bättre. Igen kan en parallell göras till givande av pengar. Ju tydligare och synligare möjligheten till donation är, desto högre sannolikhet att donation faktiskt görs. I fler fall då jag gick genom Förbundsarenans medlemsförbund var möjligheten till att bli medlem dold bakom flera klick. Det kan faktiskt utgöra ett problem och kanske till och med hinder för en person att bli medlem.

Tydliggör att ni söker medlemmar genom att antingen utrusta webbsidan med CTA-knapp högt upp på hemsidan. Om det inte finns möjlighet att använda en CTA-knapp se till att det tydligt i, exempelvis den översta "menyn" på hemsidan finns text typ "bli medlem" eller liknande. Ju högre upp på en sida det finns info om att bli medlem desto bättre. Eftersom många använder sin mobiltelefon så sträva efter att webbsidorna är anpassade och optimerade för såväl desktop- som mobilupplösning.

### Förslag 2: synlighet på some

Om en organisation strävar till att få eller rekrytera nya medlemmar borde det även synliggöras tydligt via övriga kanaler, exempelvis genom att en organisation aktivt gör lyft om detta också via sociala mediekkanaler.

Generellt får teman/kampanjer/sakkunskap ett bättre genomslag om det inkorporeras i en organisations allmänna kommunikation. Om en organisation vill rekrytera medlemmar så borde detta få synlighet även i till exempel sociala mediekkanaler.

Organisationer är olika och vissa har mer trafik på sina nätsidor än andra. Sociala medier erbjuder idag plattformar för stor spridning och interaktion, ofta med en större effekt för att nå ut med budskap än exempelvis en webbsida.

### Förslag 3: testimonials

Många gånger handlar engagemang (vare sig det är givande eller övriga engagemang) om känslor. Kampanjer som berör människor genererar ofta fler klick, reaktioner, interaktioner och till och med inkomster än kampanjer som inte berör. Testimonials – att använda sig av personers berättelser eller erfarenheter har visat sig vara mycket effektiva i att föra ut budskap och kunskap. Testimonials ger också ofta engagemang tillbaka.

Således kan det vara på sin plats att också utifrån ett medlemsvärningsperspektiv aktivt tänka i banor om/kring testimonials. Att berätta varför medlemmar behövs kan vara ett sätt att närma sig denna tanke. Att låta medlemmar berätta varför de är medlemmar/valt att engagera sig ett annat.

#### **Förslag 4: gemensamma lyft**

Efter att Förbundsarenan koordinerat synlighetskampanjen Framtidsgåvan om testamentgivande under 2024 kan konstateras att de som deltog i den kampanjen uppfattade arbetet där en aktör koordinerar en synlighetskampanj kring ett visst tema var resurseffektivt, tydligt och relevant. En gemensam synlighetskampanj kring just medlemskap och medlemsvärning skulle vara värd att genomföra.