

	<b>FOR KLUBBER</b>	<b>Rev.: 0</b>	<b>Dato: 30.07.88</b>
	<b>Idébank</b>	<b>Org.: HS</b>	<b>Side: 1 av 5</b>

Norsk Filatelistforbunds IDÉBANK er ment som et hjelpemiddel for klubbenes drift og utadrettede virksomhet. Forbundet vil gjerne motta tilsvarende "innskudd" av almen interesse fra enkeltpersoner og klubber.

## 1. KLUBBARBEID GENERELT

1.0 Forsøk å variere klubbmøtene så de ikke stivner i et fast mønster. Ta hensyn til at det er medlemmer med forskjellig bakgrunn og ulikt samlenivå.

### 1.1 Møteleder

Det kan være en fordel å skifte møteleder på klubbmøtene for å aktivere flest mulig og skape variasjon.

### 1.2 Mini-foredrag

På møtekvelder uten annet program kan et av medlemmene bes om å holde et mini-foredrag på maksimum 10 minutter over valgfritt emne.

Foredragsholder alternerer, og gis en rimelig frist for forberedelse.

### 1.3 Diasforedrag

Forbundet låner ut diasforedrag med tilhørende manus. Tilbudet bygges stadig ut, og oppdaterte lister publiseres i NFT eller kan fås fra forbundskontoret.

### 1.4 Studiesirkler

Såvel innen klubben som regionalt kan det igangsettes små studiegrupper, som har som mål å belyse eller sette seg inn i spesielle områder.

Det kan eksempelvis være hjemstedssamling eller en nærmere gjennomgang av enkelte frimerkeutgaver i NK.

Resultatet av gruppens arbeid kan eventuelt legges frem for hele klubben på en egen temakveld/klubbmøte.

### 1.5 Faddere

Nye medlemmer bør tas vare på av en "fadder" eller en fast kontaktperson for nye medlemmer i klubben.

Vær oppmerksom på at nye samlere ofte vil reagere på ambisjons- og kompetansenivået til eldre samlere. Legg derfor vekt på å understreke at frimerkesamling utøves på ulike områder og på forskjellige nivåer. Men det er samme høbbyen, og gleden ved frimerkesamling er like stor uansett samleområde og nivå.

### 1.6 Passive medlemmer

Alle klubber har medlemmer som av forskjellige årsaker ikke lenger er aktive. Ta kontakt med passive medlemmer gjennom et brev, et spørreskjema eller personlig kontakt for å



<b>FOR KLUBBER</b>	<b>Rev.: 0</b>	<b>Dato: 30.07.88</b>
<b>Idébank</b>	<b>Org.: HS</b>	<b>Side: 2 av 5</b>

finne årsaken. Inviter til å foreslå program for en møtekveld eller andre tiltak som kan få den passive til å stille opp.

### 1.7 Regionalt samarbeid

Forsøk å utvide samarbeidet mellom klubber i samme region.

Det kan gjøres på ulike måter:

- Felles møteprogram (Det felles møteprogrammet kan settes opp kronologisk, og ikke etter de enkelte klubber).
- Felles arrangement, messer, byttedager, foredrag, utstillinger, reiser til større utstillinger etc.
- Utveksling av mankolister/samleområder mellom klubbene.

## 2 UNGDOMSARBEID

### 2.0 Norges Frimerkeungdom (NFU) er en egen organisasjon for ungdomsarbeide.

Det anbefales klubbene å legge vekt på ungdomsarbeidet. Dagens juniorer er morgendagens ledere.

NFU har en rekke tilbud til klubbenes ungdomsledere og yngre samlere. Tilbudene spenner fra idéer til møteprogram - til kurs og utdanning for ungdomsledere.

## 3 INNTEKTSKILDER

### 3.1 Frimerkets Dag

Ved det årlige Frimerkets Dag-arrangementet, vil forbundet fra tid til annen formidle klubbene ulike objekter for salg. Vær oppmerksom på de frister Posten stiller for søknad om særstempel. Etabler kontakt med det lokale postkontor.

### 3.2 Særstempler etc.

Posten utgir årlig en rekke jubileumsfrimerker og særstempler. Merker og stempler som har lokal tilknytning kan klubbene bruke som basis for salgsobjekter. Vær imidlertid kritisk med hva som produseres og selges. Dårlige og lite motiverte produkter kan være dårlig reklame.

### 3.3 Kommunale tilskudd

De fleste kommuner gir bidrag til kulturarbeid og ungdomsarbeid. Undersøk søknadsfrister og vilkår for støtte.

### 3.4 Private tilskudd

En rekke banker gir årlige bidrag til foreninger som har konto i banken. Undersøk vilkårene i lokale banker, og flytt eventuelt over klubbkassa i en vennligsinnet bank.



<b>FOR KLUBBER</b>	<b>Rev.: 0</b>	<b>Dato: 30.07.88</b>
<b>Idébank</b>	<b>Org.: HS</b>	<b>Side: 3 av 5</b>

### 3.5 NORWEX-fondet

Ved spesielle arrangementer kan det søkes om tilskudd fra NORWEX-fondet. Vilkår og søknadsfrister kunngjøres en gang årlig i NFT.

### 3.6 Klubbauksjoner

Frimerkeauksjoner hvor en prosentdel av salgssummen går til klubbkassa er en inntektskilde.

Det samme gjelder prosenter av salg fra utvalgshefter.

## 4 UTSTILLINGER

4.0 Frimerkeutstillinger på ulike nivå er en god PR for klubben og frimerkesamling som hobby. For reglementer og vaskeliste vises det til andre kapitler i denne håndboken.

### 4.1 Klubbstillinger

Klubb-/propagandautstillinger kan arrangeres sammen med andre klubber (region-samarbeid) såvel som sammen med ikke-filatelistiske foreninger.

Det finnes et utall av muligheter: varemesser, amatørteater, museumsarrangement, historielag, etc. Og for nesten ethvert arrangement finnes det et samleområde eller et motiv som matcher.

### 4.2 Utvexling av samlinger

Forsøk å få til spredning på temaer og utstillere ved propagandautstillinger (Frimerkets Dag). Tilby samlere fra naboklubbene utstillingsplass.

## 5 UTADRETTET VIRKSOMHET

5.0 Arbeidet med å skaffe nye medlemmer og informere om frimerkesamling er viktig for klubbens rekruttering og vekst.

### 5.1 Frimerkets Dag

Det årlige Frimerkets Dag-arrangementet gir klubben gode muligheter for å vise ansikt utad. Ved siden av salgsstand, bør klubben benytte anledningen til å propagandere for frimerkesamling, dele ut brosjyrer og møtekalendre, vise noen utstillingsrammer med enkle samlinger - gjerne ungdomssamlinger eller hjemstedssamlinger.

### 5.2 Info-brosjyre

En lokal informasjonsbrosjyre om klubben og dens virksomhet kan utgis i samarbeid med det lokale postkontor eller finansieres med annonser.



<b>FOR KLUBBER</b>	<b>Rev.: 0</b>	<b>Dato: 30.07.88</b>
<b>Idébank</b>	<b>Org.: HS</b>	<b>Side: 4 av 5</b>

Brosjyren kan deles ut på Frimerkets Dag eller ved andre møter, distribueres gjennom lokale frimerkehandlere eller gjennom Posten.

### 5.3 Info-plakat

En informasjonsplakat om klubben kan settes opp på oppslagstavler, eksempelvis på postkontoret eller andre steder hvor det ferdes mennesker.

Bør kortfattet inneholde opplysninger om klubbens virksomhet og navn, adresse og telefon til en kontaktperson.

### 5.4 Møteprogram

Klubbens møteprogram kan tilsvarende en info-brosjyre distribueres til flere enn klubbens medlemmer. Trykk et ekstra opplag for utdeling til frimerkehandlere, postkontor, turistbyrå etc.

### 5.5 Lokale kalendere

Mange byer og kommuner gir ut lokale "Veivisere", "Hva skjer i X-by", kulturkalendere etc. Sørg for at klubben og dens møteprogram kommer med. Husk kontaktperson.

### 5.6 Ikke-filatelistiske arrangement

Ta kontakt med foreninger utenom filatelen for felles arrangement, eller ta kontakt når andre grupper annonserer at et arrangement er på gang.

Delta med stand og noen utstillingsrammer ved lokale messer og ikke-filatelistiske arrangementer.

Forsøk å legge det utstilte materialet opp mot temaet for messen/arrangementet, eks. møbelmesser, bilutstilling, "Håndverkets Dag", lokalhistoriske stevner, etc. Mulighetene er utallige.

En kontaktperson som er til stede for å "selge" klubben er mer effektivt enn et opplag.

### 5.7 Ikke-filatelistiske foreninger

Tilby foredragsholdere ved lokale seminarer eller til andre ikke-filatelistiske foreninger. Eksempelvis pensjonistforeninger, idrettslag, ungdomsklubber, Rotary, husmorlag, m.m. Understrek mangfoldet i frimerkesamling og at frimerkesamling kan kombineres nettopp med den interessen vedkommende forening har.

### 5.8 Mini-utstillinger

Vis permanente eller midlertidige utstillinger på lokale postkontorer, banklokaler, butikkvinduer, etc. hvor det gis plass. Hvis plassen er permanent, bør det byttes utstillingsmateriale med mellomrom. Husk skilt med kontaktperson.



<b>FOR KLUBBER</b>	<b>Rev.: 0</b>	<b>Dato: 30.07.88</b>
<b>Idébank</b>	<b>Org.: HS</b>	<b>Side: 5 av 5</b>

### 5.9 Media

Ta kontakt med media (lokalavis - distrikts/nærradio/TV) ved Frimerkets Dag og andre arrangementer. Det kan utarbeides pressemeldinger, eller enda bedre: forsøk å oppnå fast forbindelse med en pressemedarbeider.

Husk å være ute med stoffet i god tid, og bli ikke skuffet om det ikke kommer inn. Prøv igjen en annen gang.

Legg gjerne vekt på lokale nyheter, de selger best. (Et nyutgitt frimerke, et stempel eller en begivenhet som har lokal tilknytning). Det finnes minst en god frimerkehistorie i tilknytning til din begivenhet eller salgsobjekt.

Ved mediakontakt er det viktig å fokusere på gledene ved frimerkesamling. Det vi i dag leser i dagspressen går stort sett på salgsrekorder og store penger. Det kan lett skremme bort potensielle samlere. Mange blir også overveldet av utstillingsfilatelen. Legg derfor vekt på:

- at det er morsomt å samle frimerker
- at det er avstressende å samle frimerker
- det behøver ikke være kostbart å samle frimerker
- det finnes utallige måter å samle frimerker på
- det er en hobby som utøves hjemme
- det er en hobby som ikke begrenses av alder eller kjønn