



SWEDEN
TRIATHLON

Tips för att starta verksamhet 65+

Information och stöd för
förening och ledare

Inledning

Triathlon är en fantastisk idrott som med olika anpassningar kan passa alla. Våra tre grenar: simning, cykling och löpning/promenader är aktiviteter som många i målgruppen 65+ redan håller på med eller är intresserade av att börja med. Genom att erbjuda träning och motion kan vi stärka hälsan hos målgruppen och bromsa risker för sjukdom. Gemenskapen inom en förening kan även motverka ensamhet.

Många i målgruppen 65+ vill utvecklas. De vill känna att de lär sig något nytt, blir starkare, smidigare, säkrare eller tryggare i det de gör. Oavsett om det handlar om teknik i själva utövandet av simning, cykling, löpning, eller kunskap om hälsa och välmående.

Lärdomar inom idrottsrörelsens arbete med Idrott 65+ är att gemenskapen ofta är minst lika viktig som själva aktiviteten. Deltagarna kommer inte bara för att träna utan också för att träffa andra, ta en kopp kaffe eller äta lunch tillsammans, skratta och känna att någon skulle sakna dem om de inte dök upp.

Många i den här gruppen vill bidra och inte bara delta i verksamheten. De tar gärna ansvar i föreningen som ledare, funktionärer eller styrelsemedlemmar. När uppdragen är konkreta, tidsbegränsade och tydligt beskrivna är viljan att engagera sig ofta mycket stor.

Det här materialet är tänkt att ge er tips kring hur ni startar upp verksamhet för målgruppen 65+. Materialet gör inga anspråk på att vara komplett och det är inte heller nödvändigt att gå igenom allting punkt för punkt. Det är viktigt att förstå målgruppens komplexitet då det råder stor variation sett till förutsättningar i livssituation, funktionalitet och ålder. Därför är vissa delar mer nödvändiga för en grupp än en annan.

Det är viktigt att göra ett bra grundarbete kring varför ni vill starta upp verksamhet, hur den ska finansieras, vilka ledare ni har, osv. innan ni påbörjar rekrytering. Det ger större chans att lyckas och att få en verksamhet som blir hållbar över tid.

Bli inte besvikna och ge upp om det inte kommer många deltagare på en gång. Bygg långsiktigt. Kommer det tre deltagare kör på med dessa. Med tiden kommer det att bli fyra, fem deltagare osv. Utövarna tar med sig bekanta, pratar med andra om vad det är de tycker om med aktiviteten, osv. Utövarna är helt enkelt er bästa marknadsföring för att nå fler.

I det här materialet:

- RF SISU distriktet
- Fatta beslut
- Vårt nuläge
- Syfte och mål med verksamheten och val av målgrupp
- Ekonomi
- Ledare/ansvariga
- Vilka aktiviteter ska vi ha
- Rekrytering
- Dags för aktivitet
- Utvärdering och plan för nästa år
- Checklista

Till varje avsnitt finns en checklista. Vi har valt att placera den samlat i slutet av dokumentet.

Ett tips är att arbeta med det här materialet som en lärgrupp och rapportera det till ert RF SISU distrikt.

Ta kontakt med oss om ni har frågor eller vill ha hjälp

Vi finns här som ett stöd till er i både uppstart och utveckling av verksamhet. Tveka inte att ta kontakt med oss.

Sofia Asp, sofia.asp@svensktriathlon.org

Oskar Greilert, oskar.greilert@svensktriathlon.org

RF SISU distriktet

RF SISU distriktet är Riksidrottsförbundets och SISU Idrottsutbildarnas regionala organisation. Det finns 19 RF SISU distrikt runt om i Sverige. Deras uppdrag är att stödja, företräda och samordna idrottsrörelsen i gemensamma frågor på regional och lokal nivå. De verkar även för och bidrar till idrottens utveckling genom folkbildning och utbildning i idrottsföreningar.

Alla föreningar har en idrottskonsulent hos sitt RF SISU distrikt som finns där för att stötta er i olika frågor och kan fungera som ett bollplank. Ta gärna hjälp av er idrottskonsulent för att utveckla verksamheten för 65+ i er förening.

Er konsulent kan till exempel hjälpa till att skapa mötesplatser med andra föreningar, hjälpa till med aktivitetsbesök, osv.

Ni kan även få stöd till folkbildningsverksamhet för ert arbete med att starta upp ny verksamhet. Hela planeringsarbetet inför att starta upp en ny verksamhet kan exempelvis rapporteras som en lärgrupp. Det här materialet är ett underlag som kan användas för arbete i lärgrupp. Ta kontakt med er RF SISU konsulent för att få hjälp att starta upp lärgrupper och lägga upp en plan för föreningens utbildningsverksamhet.

Genom att rapportera lärgrupper och andra insatser till distriktet så bygger ni upp en pott med medel som distriktet sedan kan stödja er med på olika sätt.

För att få veta vem som är er idrottskonsulent hos distriktet finns det oftast listat under Kontakt [på distriktets hemsida](#). Hittar ni inte uppgifterna där kan ni kontakta distriktet och säga att ni vill prata med den som ansvarar för triathlon alternativt ta kontakt med oss så hjälper vi er att komma i kontakt med er konsulent. Distrikten kan ha lite olika upplägg. En del distrikt har en konsulent utsedd för respektive idrott, andra distrikt har en fördelning utifrån t ex i vilken kommun som föreningen finns.

Det här är vår RF SISU konsulent

Vem ansvarar för att ta kontakt?

Fatta styrelsebeslut

Det första ni bör göra är att fatta ett styrelsebeslut om att föreningen vill starta upp verksamhet. Att starta verksamhet kostar en del ekonomiskt och i form av arbetsinsats, så ett styrelsebeslut behöver finnas liksom en förankring bland föreningens medlemmar. Ett styrelsebeslut ger legitimitet till insatsen och förankringen i föreningen förutsättning att hitta till exempel ledare. Om ni ansöker om bidrag hos kommunen för verksamheten kan det vara ett krav att skicka in ett styrelseprotokoll där det står att ni ska starta upp verksamhet för 65+.

Styrelsen fattade beslut den

--

Nuläge

I flera föreningar finns redan målgruppen integrerad i verksamheten. En del som aktiva utövare, andra som ledare eller funktionärer.

Börja med att titta på hur det ser ut i föreningen idag. Har ni medlemmar i målgruppen 65+ och på vilket sätt är de aktiva? Vet ni vad de efterfrågar? Hur arbetar ni för att behålla målgruppen?

Kan de vara intresserade av att vara med i planeringen och i att starta upp en träningsgrupp eller aktivitet för målgruppen 65+?

Hur ser det ut i föreningen idag? Vilka medlemmar 65+ har vi? På vilket sätt är de aktiva?

--

Hur arbetar vi med att behålla dem som medlemmar?

Ta kontakt med dessa medlemmar och prata med dem om av vad de tycker om föreningens verksamhet.

Fråga om de är intresserade av att hjälpa till och starta upp verksamhet.

Vad tycker våra medlemmar 65+ om föreningens verksamhet idag? Har de några tankar på hur den kan utvecklas?

Syfte och mål med verksamheten och val av målgrupp

Börja med att diskutera igenom vad ert syfte är med att starta upp verksamhet. Utifrån ert syfte diskuterar ni vilken målgrupp ni vill vända er till. Avsluta den här delen med att sätta upp några mål för er verksamhet.

Syfte

Diskutera igenom vad ert syfte är med att starta upp verksamheten. Det behöver inte vara något avancerat. Fundera över vad ni vill göra och varför. Titta även på nästa sida kring val av målgrupp i samband med att ni diskuterar ert syfte.

Det här vill vi göra

Varför vill vi göra det?

Utifrån ovanstående blir därmed vårt syfte med aktiviteten:

Exempel på syfte kan vara:

"Vi vill bredda verksamheten i vår förening och erbjuda en anpassad träning tillsammans med social samvaro för målgruppen 65+" eller "Vi vill få fler äldre att prova på triathlon och bli medlemmar i föreningen" eller "Vi vill erbjuda aktiviteter för de 65+ som idag är aktiva som funktionärer i samband med våra evenemang så att de utöver sitt engagemang även kan delta i våra aktiviteter som utövare och ledare".

Vilka är vår målgrupp?

Inom målgruppen finns allt från de som nyss fyllt 65 år och fortfarande arbetar och de som är 30 år eller äldre. Vilka förutsättningar de har och vad de har gjort tidigare i livet skiljer sig åt. En del har aldrig tidigare varit med i en idrottsförening medan andra har varit aktiva hela livet. Några vill utmana sig fysiskt och tävla medan andra föredrar lugnare former med fokus på rörelseglädje och gemenskap.

Ni bör börja med att diskutera vilken målgrupp det är ni främst vill rikta er mot. Det är stor skillnad i att vända sig till de som är 65+ men som fortfarande har ett aktivt yrkesliv, jämfört med de som varit pensionärer i några år och är daglediga. Likaså som det är stor skillnad att vända sig till 65+ som tidigare har varit aktiva inom triathlon eller annan fysisk idrott jämfört med de som inte utövat särskilt mycket idrott tidigare eller som idag är relativt inaktiva.

Valet av målgrupp påverkar vilken typ av aktivitet ni ska arrangera, innehållet i den, hur ni når deltagarna, osv. Förutsättningar, önskemål och behov varierar stort beroende på vilka ni riktar er mot.

Vilka vill vi ska vara med? Vilka är målgruppen för satsningen?

Mål

Nu när ni har ett syfte på plats och har funderat över vilken målgrupp ni vill vända er mot är det dags att fundera över vad ni har för målsättning.

- Målsättningar kan vara både kort- och långsiktiga.
- En kortsiktig målsättning kan vara att starta upp verksamhet genom att erbjuda tydliga prova-på-aktiviteter för målgruppen.
- En mer långsiktig målsättning kan vara att få fasta grupper två dagar i veckan eller att föreningen om två år ska ha ökat antalet medlemmar i målgruppen med 25%.
- Tänk på att göra en långsiktigt hållbar plan för verksamheten i föreningen så att den kan leva vidare även utan eventuella projektstöd eller liknande.

Ni kan ha en ambitiös långsiktig målbild men sätt upp mindre mål på vägen.

Kortsiktiga mål

Långsiktiga mål

Ekonomi

Att starta upp ny verksamhet och att bedriva regelbunden verksamhet innebär en del kostnader. Det betyder att ni behöver ta fram en budget och att ni har tänkt igenom vad verksamheten får kosta. För att verksamheten ska bli hållbar över tid behöver ni även fundera över hur den ska finansieras efter att eventuella uppstartsbidrag är slut. Projektstöd kan vara bra för att komma igång men ni behöver redan från början ha en plan för hur kostnader för exempelvis ledare och lokaler ska bära sig när satsningen blir ordinarie verksamhet. Det är viktigt att ha långsiktig plan.

Målgruppen 65+ är inte homogen. Här finns både deltagare som utan problem kan betala för sig och deltagare som har svårt att få vardagen att gå ihop. Försök att hitta avgifter och en verksamhet som möter era deltagares förutsättningar. Tänk även på att det kan innebära kostnader att ta sig till aktiviteten, vilket kan bli ett hinder för vissa. Om möjligt lägg aktiviteten på ett ställe som är lättillgängligt eller på en tid när det till exempel är gratis för 65+ att åka med kollektivtrafiken.

I Seniorbarometern 2026 uppgav exempelvis en av fyra med sämre ekonomi att de inte tränade eftersom de inte har råd. Tänk därför noga igenom vilka aktiviteter som behöver en avgift och vilka som skulle kunna vara kostnadsfria. För att så många som möjligt ska ha möjlighet att vara med är det bra om ni försöker hålla kostnaderna för er verksamhet för målgruppen 65+ så låga som möjligt.

Ta även med i beräkningen det värde som målgruppen kan innebära för föreningen. Är t ex målgruppen viktiga funktionärer som är avgörande för att era arrangemang ska gå att genomföra kan då någon annan del av föreningens verksamhet vara med och subventionera så att aktiviteterna för 65+ kan ha låga deltagarkostnader?

Den löpande verksamheten finansierar ni som grund med:

- Kommunalt LOK-stöd/verksamhetsstöd för 65+ eller andra kommunala bidrag. Undersök hos er kommun om bidrag finns.
- Medlemsavgift. En avgift för att vara med i föreningen. Storleken betalas årsvis och beslutas av föreningens årsmöte.
- Träningsavgift/deltagaravgift. Avgifter för själva deltagandet i verksamheten. Om ni behöver ta ut avgift för t ex spinning, gym eller simning försök att hålla denna så låg som möjligt.

Den löpande verksamheten kan även finansieras genom:

- Andra delar av föreningens verksamhet som kan subventionera/bidra till att hålla nere kostnader inom 65+ verksamheten.
- Samarbetspartners. Gör en spaning i ert närområde om det finns några företag som vill vara med och sponsra er verksamhet för 65+.
- Andra bidrag och stipendier

Särskilda insatser/projekt som inte är löpande verksamhet kan finansieras genom exempelvis:

- Projektstöd
- Samarbetspartners/sponsorer

Bidrag

Börja med att undersöka vilka bidrag som finns att söka för verksamhet för 65+. För att starta upp verksamhet kan det finnas statliga, regionala och kommunala bidrag. Likaså för den löpande verksamheten.

Kommunala stöd

Sveriges befolkning blir allt äldre och andelen personer 65+ ökar. Det gör att fler och fler kommuner har infört olika former av bidrag till föreningar som bedriver verksamhet för målgruppen 65+. Hur det ser ut varierar stort mellan kommunerna. Undersök därför hur det ser ut hos just er hemkommun.

Var bidrag och stöd för verksamhet för målgruppen 65+ är placerade inom kommunen varierar. Idrott ligger vanligtvis under Kultur & fritid. Men när det gäller verksamhet för målgruppen 65+ kan det vara Socialförvaltningen som är rätt väg att gå. Ta kontakt med oss om ni behöver hjälp.

Ett konkret exempel är Göteborgs stad. De jämställer aktivitetsstödet för 65+ med stödet för Barn- och ungdom och Personer med funktionsnedsättning. Föreningarna registrerar sina aktiviteter och får stöd för varje bidragsberättigad medlem som deltar, förutsatt att aktiviteten är: ledarledd och planerad, pågår minst 45 minuter och att det deltar minst 3 aktivitetsberättigade personer. Aktivitetsstödet söks i Göteborg i efterhand två gånger per år.

De här bidragen finns hos kommunen och ansökan ska vara inskickad senast

Vad behöver vi göra för att uppfylla bidragskraven?

Andra stöd

För uppstart av ny verksamhet kan det finnas projektstöd att söka via STF eller annan organisation. Det kan också finnas uppstartsbidrag hos kommunen.

De här stöden ska vi undersöka och eventuellt söka

Avgifter

- Vilka avgifter ska vi ha?
- Ska vi ha en lägre medlemsavgift för medlemmar i åldern 65+?
- Hur håller vi nere eventuella deltagaravgifter?
- Osv.

Det här är frågor som ni behöver ställa er när ni planerar er verksamhet.

Många föreningar har en lägre medlemsavgift för personer som är under 18 år. Kan man hitta liknande lösningar för den här målgruppen? Det är föreningens årsmöte som fattar beslut om medlemsavgiften.

Prova på-aktiviteter är i regel gratis men för att sedan delta på en aktivitet en dag i veckan bör en avgift tas ut för att aktiviteter som innebär en kostnad för föreningen ska vara långsiktigt hållbara.

Tänk dock på att även låga kostnader kan bli ett hinder för vissa deltagare.

Står medlemmarna 65+ för en stor ideell insats i föreningen? Räkna om det värde som de ger föreningen för att därmed subventionera deras aktiviteter/träning.

De här avgifterna har vi idag för våra vuxna/ordinarie medlemmar

De här avgifterna ska gälla för våra aktiviteter för målgruppen 65+

Samarbetspartners

Det finns goda möjligheter för föreningar som bedriver 65+ verksamhet att locka externa intäkter genom samarbeten med näringslivet. Genom er verksamhet skapar ni stor nytta både för individen och samhället. Ni erbjuder seniorer en meningsfull, social och aktiv fritid som bidrar till ökad livskvalitet, gemenskap och psykiskt välmående. Det är ett starkt samhällsvärde som många företag aktivt söker att associera sig med. Det gör att ni kan söka efter samarbetspartners till er verksamhet för äldre. Genom en samarbetspartner kan ni kanske exempelvis subventionera kostnaden för utövarna.

Om ni kontaktar företag är det viktigt att tänka bortom klassisk "sponsring". Företag idag investerar i samarbeten som ligger i linje med deras egna värderingar, hållbarhetsmål och varumärkesstrategier. Det kan handla om social hållbarhet eller lokalt samhällsansvar. Lyft de värden som er verksamhet har som t ex ökad folkhälsa och minskad ensamhet.

Finns det några lokala företag som ni kan kontakta för att få stöd för er verksamhet?

Kan exempelvis en matvaruaffär sponsra med kaffe och fikabröd?

Budget

Gör en budget. Vad kommer er aktivitet att kosta att anordna? Vad har ni för intäkter och utgifter?

Exempel:

- Lokalhyra
- Vilka intäkter eller kostnadsbesparingar kan olika samarbetspartners bidra med?
- Hur mycket är föreningen beredd att satsa "ur egen kassa"?

- Eventuella bidrag
- Hur stor måste deltagaravgiften vara för att täcka kostnaderna?

Enkelt utkast på en budget

Ledare/Ansvariga

När ni har bestämt er för att arrangera en aktivitet är det viktigt att ni ser till att ni har ledare som kan vara där vid varje tillfälle. Ni bör ha minst två ledare. Dessa är huvudansvariga och står för planering och genomförande av aktiviteten. Ni kan även utse några hjälpledare. Har ni redan några medlemmar i åldern 65+ i föreningen, fråga dem om de vill vara ledare. Hur många ledare ni behöver vara på plats beror på hur många deltagare ni har och vilken aktivitet ni anordnar.

Ledarna kan ha olika ansvarsområden. Det gör att det blir lättare att hålla reda på vem som gör vad. Det ger också ledaren själv bättre kontroll och han/hon vet när arbetsuppgifterna är genomförda.

Exempel på olika ansvarsområden kan vara:

- Leda träningen
- Ansvarig för fika och det sociala
- Ansvara för att boka lokal
- Ansvara för att ta närvaro och rapportera den
- Ansvara för att koordinera samåkning till aktiviteterna
- Osv.

I uppstarten av den här verksamheten är det viktigt att ni har ledare på plats. På sikt kan sedan deltagarna bilda grupper som blir relativt självgående och ansvarar för att hålla verksamheten igång på egen hand. Deltagarna 65+ är också potentiella nya ledare i föreningen. Se därför till att väl ta emot era nya deltagare och prata om er förening och möjligheten att engagera sig.

Era ledare är också viktiga relationsbyggare och kulturbärare. Genom att hälsa, uppmuntra till samtal och se till att alla kommer till tals skapas en varm atmosfär där gruppen håller ihop och nya deltagare snabbare blir inkluderade.

Tips! Erfarenheter från idrottsrörelsens arbete med Idrott 65+

Var fler än en när det går

Flera föreningar beskriver att det behövs fler ledare eller värdar för att kunna stötta, dela upp grupper och möta olika behov. Med fler på plats blir verksamheten tryggare och mindre sårbar om någon är borta. Fråga personer i gruppen om de vill hjälpa till.

Ha en tydlig ansvarig ledare

Föreningar lyfter värdet av att någon är tydligt ansvarig för verksamheten. Igenkänning i ledarskap och upplägg gör det enklare att komma tillbaka, och minskar osäkerheten när man inte alltid känner alla eller allt sedan tidigare.

Har ni ledare som ställer upp ideellt eller ska det göras mot ersättning? Det vanligaste inom idrottsrörelsen är ideella ledare men det är upp till er i föreningen att bestämma om ni vill arvoda era ledare. Ett annat sätt att ersätta ledarna är genom att erbjuda dem gratis utbildningar, ge dem gratis träningstid eller liknande.

Våra två huvudansvariga ledare är:

Personer som kan tillfrågas om att vara hjälpledare

Behov av utbildning

Vilket behov av utbildning har era ledare? Beroende på vilka aktiviteter ni anordnar ställer det olika krav på ledarna. Vid en mer fysiskt krävande aktivitet kan det till exempel vara bra att ha kunskap om den åldrande kroppen.

För alla ledare är det bra att ha en viss grund att stå på. Ett tips är att ledarna gör RF SISUs Introduktionsutbildning tränare. Den är gratis och finns på en webbplats där du går igenom den i egen takt. Den ger grunderna i att vara ledare inom idrottsrörelsen.

RF SISU har även utbildningen Leda idrott 65+. Här lär du dig mer om kroppens åldrande och hur du kan tänka när du ska lägga upp träning för målgruppen 65+. Det är en digital utbildning med en kursavgift. En del RF SISU distrikt anordnar den även i en hybrid form, där du gör vissa delar digitalt hemma på egen hand och andra delar under en eller flera fysiska utbildningstillfällen tillsammans med andra.

Våra ledare har behov av följande utbildningar

--

Tips på utbildningar:

[RF SISUs Introduktionsutbildning för tränare](#)

[Leda idrottsverksamhet 65+](#). Finns både som självstudier och som utbildning som arrangeras av RF SISU distrikten

Val av aktiviteter

Utifrån ert syfte och vilken målgrupp ni vänder er till bestämmer ni er för vilken typ av aktivitet som ni vill genomföra.

I början av det här arbetsmaterialet finns Föreningens nuläge där ni blev tipsade om att börja med att prata med era befintliga medlemmar 65+ kring er verksamhet och vilka aktiviteter de saknar.

Om ni inte har några medlemmar 65+ kan ni prata med personer 65+ som finns i er närhet. Vad tycker de är kul och vad vill de göra? Vad tror de kan locka fler äldre till föreningen?

Att skapa aktiviteter är inte krångligt. Bjud in till prova på-dagar för att komma igång. När ni sedan går över till en återkommande aktivitet, lägg det på en enkel nivå till att börja med. Anpassa aktiviteten utifrån deltagarna. Är det t ex övervägande helt nya utövare behöver ni göra enklare övningar. Det viktigaste är att få dem att vara trygga, att våga och att ha roligt.

Planera gärna in en eller flera prova på tillfällen för att väcka intresse. Det kan vara lättare att anmäla sig om man har fått prova först. Den aktiviteten följer ni sedan upp med att erbjuda en fast tid en dag i veckan under resten av terminen.

För många 65+ är gemenskapen minst lika viktig som själva träningen eller aktiviteten. Fika, samtal och sociala aktiviteter skapar tillhörighet, motverkar ensamhet och gör att deltagarna vill komma tillbaka. Ha därför med er det när ni planerar för er verksamhet. När ni planerar in gemenskap lika medvetet som passen blir verksamheten både tryggare och mer hållbar.

Tips! Erfarenheter från idrottsrörelsens arbete med Idrott 65+

Gör det lätt att prova på. Kostnadsfria prova på tillfällen och öppet hus lockar fler än krav på medlemskap direkt. Möjliggör gärna löpande för nya att få prova på. Erfarenheter från föreningar visar att det hjälper när man kan komma utan föransökan och gärna ta med en vän, så att första steget känns tryggt och enkelt.

Prova på tillfällen (flera/löpande) och enkla introduktioner gör det lättare att testa något nytt. Erbjud gärna prova på utan bindning. Alltså, bjud in utan krav på medlemskap, och gör det okej att komma bara för att titta först.

Det är viktigt för målgruppen 65+ med tydlighet, struktur och rutiner. De vill veta när, var och hur och i god tid. Återkommande tider, samma lokal, samma ledare och ett tydligt upplägg skapar trygghet och gör det lättare att komma tillbaka varje vecka.

Bestäm dag och startdatum

Bestäm vilken eller vilka dagar som ni ska ha aktiviteter och sätt ett startdatum. Tänk på att det är viktigt att verkligen hålla de dagar ni sätter upp. Att ställa in skapar osäkerhet bland deltagarna och då är det lätt att tappa dem. Det kan vara bra att starta med en dag i veckan och sedan utöka om behovet finns.

Målgruppen tränar gärna på dagtid så om det är möjligt för ledarna att ställa upp då är det att föredra att lägga aktiviteten denna tid.

Dagar och datum

Empty box for planning days and dates

Var ska vi vara? Behöver vi boka lokal? Vem ansvarar för det i så fall?

Aktiviteter vi ska göra under perioden

Bestäm vilka aktiviteter ni ska genomföra under perioden. Gå med fördel igenom nästa del i det här materialet – Rekrytering, och gå därefter tillbaka hit och diskutera vilka aktiviteter ni ska göra under perioden.

Tänk på att fika och det sociala är en mycket viktig del under aktiviteten för den här målgruppen.

Exempel på aktiviteter:

- Besök på seniora mötesplatser där ni berättar om er verksamhet
- Gratis prova-på fem tisdagar i rad med ledare på plats
- Aktivitet en gång i veckan under ett antal veckor

Tips på aktiviteter och olika koncept finns på svensktriahlon.org

Rekrytering

Om ni har gått igenom ovanstående steg och har det på plats har ni större chans att lyckas med er satsning än om ni börjar med rekrytering på en gång.

För att få seniorer att börja med en ny aktivitet krävs det att tröskeln för att testa på är låg, exempelvis genom att det tydligt i inbjudan framgår att aktiviteten är anpassad efter nybörjarnivå. Att det är lätt att ta sig till aktiviteten och att kostnaden är låg är också viktiga parametrar.

Nå ut till målgruppen

Det främsta sättet att nå målgruppen är genom släkt och vänner. Informera era medlemmar om att ni ska starta upp verksamhet och be dem berätta det för sina föräldrar/sina mor- och farföräldrar, osv. Har ni redan några 65 plussare i er förening be dem att ta med en kompis. När någon man litar på berättar om aktiviteten sjunker tröskeln och fler vågar prova även om de är osäkra från början.

Se till att synas där målgruppen redan är. Sätt upp affischer och informationsblad där målgruppen finns. Dela ut material på träffpunkter, bibliotek, mataffärer och andra lokala mötesplatser. På så vis ser ni till att information om er aktivitet dyker upp i er potentiella deltagares vardag.

Målgruppen 65+ blir alltmer digital och använder ofta sociala medier som Facebook och Instagram. En framgångsfaktor för föreningar som startat upp 65+ verksamhet har varit att göra riktade utskick i grupper som vänder sig till målgruppen och i grupper på Facebook som exempelvis "Det händer på byn".

I Seniorbarometern 2026 ställdes frågan om hur målgruppen skulle gå tillväga för att hitta träningsgrupper för seniorer. Det mest framträdande svaret för första steg var sökningar på nätet. Många nämnde även kommunens hemsida och föreningsregister. För många är kommunen en samlad och pålitlig källa. Se därför till att era aktiviteter är sökbara på nätet samt ta kontakt med er kommun och undersök om de har aktivitetskalendrar eller liknande där ni kan lägga ut era aktiviteter.

Självklart ska informationen om era aktiviteter finnas i föreningens egna kanaler som hemsida och sociala medier, eventuell anslagstavla på anläggningen, osv.

Att nå målgruppen kan vara relativt enkelt. Att få dem att bli återkommande på era träningar och aktiviteter kan vara lite svårare. Det är viktigt att ni tar väl emot deltagarna när de kommer så att de känner sig välkomnade.

Det tar tid att bygga upp deltagande i 65+. Var därför uthållig och upprepa ofta. Ni behöver synas vid många tillfällen och i olika miljöer. Ge inte upp om det känns trögt i början. Uthållighet och upprepning är det som gör skillnaden mellan en kortvarig aktivitet som inte blir återkommande till en stabil och långsiktigt hållbar verksamhet. Om er verksamhet är attraktiv för målgruppen så kommer deltagarna att komma.

Olika sätt att nå målgruppen

- Om ni redan har medlemmar 65+ i föreningen ta hjälp av dem och be dem bjuda in en vän. Låt era medlemmar bli ambassadörer för verksamheten.
- Be era medlemmar sprida informationen till sina släktingar 65+ eller anordna en familjedag/generationsdag.
- Kolla om kommunen har en aktivitetskalender där ni kan lägga ut information om era aktiviteter.
- Kolla om kommunen har en Seniorsamordnare eller liknande som kan hjälpa till att sprida information eller tipsa er om var ni kan nå ut
- Lägg ut information i lokala Facebookgrupper eller liknande
- Sätt upp affischer på ställen där er utvalda målgrupp finns
- Ta kontakt med andra föreningar för utbyte.
- Besök seniora mötesplatser
- Tipsa lokala media och bjud in dem att komma och ta del av verksamheten.

Prata med era medlemmar

Även om inte alla i föreningen blir engagerade i den nya delen av verksamheten är det viktigt att sprida kunskap om den. Att informera och berätta kan vara nyckeln till att få flera engagerade samt för att få verksamheten hållbar över tid. Om alla medlemmar är väl informerade om vad som sker finns en större möjlighet att det blir en ordinarie del av föreningens verksamhet. Dessutom är familj och vänner det bästa sättet att få seniorer att testa på en ny aktivitet. Se därför till att era medlemmar har koll på vad som sker och att de hjälper till att sprida information och att rekrytera nya.

Vem ansvarar för att informera era medlemmar? När ska utskick ske?

Vilka andra verksamheter finns i ert närområde?

Gör en spaning omkring er. Vilka andra idrottsföreningar eller andra föreningar med seniorer finns i er närhet? Kan ni samverka? Flera idrotter, till exempel boule, bordtennis, gymnastik och fotboll (gåfotboll), har idag en utbredd verksamhet för 65+ och där kan man med fördel samverka och samarbeta.

Kan ni kanske skapa ett nätverk med andra föreningar i området för erfarenhetsutbyte och för kompletterande verksamhet? Att samarbeta med en annan förening kan vara lönsamt för alla, målgruppen får möjlighet att testa på en annan aktivitet samtidigt som fler sociala mötesplatser skapas.

Samarbete med andra föreningar, pensionärsorganisationer och liknade aktörer kan ge både räckvidd och förtroende i er marknadsföring. När informationen sprids via etablerade nätverk får ni en naturlig ingång till målgruppen och fler upplever att verksamheten är för dem.

Att besöka olika mötesplatser och organisationer där seniorerna finns är ett bra sätt att sprida information om er verksamhet.

Vilka föreningar finns i ert närområde? Vem ansvarar för att ta kontakt?

Vilka seniora mötesplatser finns i ert närområde? Vem ansvarar för att ta kontakt?

Kommunen

Många kommuner har aktivitetskalendrar och liknande där föreningar kan lägga upp sina aktiviteter. Det kan vara både allmänna aktivitetskalendrar för fler målgrupper eller kalendrar specifikt för senioraktiviteter.

Många kommuner har även en Seniorsamordnare eller liknande som kan vara en bra hjälp för er i att komma i kontakt med målgruppen.

Vad finns hos kommunen? Vem ansvarar?**Prova på- dagar och liknande**

Kolla med RF SISU distriktet om de anordnar några aktiviteter för 65+. Det blir allt vanligare att distrikten samordnar så idrotten lättare ska nå ut till den breda massan. Många kommuner arrangerar också olika aktivitetsdagar, seniormässor eller liknande där ni som förening kan vara med.

Om ni deltar på den här typen av aktiviteter är det bra att ni har en plan för era kommande aktiviteter så att ni kan bjuda in dem som blir intresserade att komma till er. Dela gärna ut en lapp med information om er förening och aktivitet med tid och plats för kommande aktiviteter hos er.

Några RF SISU distrikt har även något som heter Senior Sport School eller liknande där en grupp seniorer under ett antal veckor får testa på olika aktiviteter. Här kan ni som förening vara med som en av de föreningar som erbjuder aktivitet vid ett tillfälle. Utifrån det har ni sedan en klar plan för fortsatt verksamhet som ni bjuder in deltagarna till.

Vilka aktiviteter finns som vi skulle kunna vara med på?

Ta fram material

Ta fram en tydlig inbjudan och sprid den på olika sätt. Det kan vara affischer, annonser för sociala medier, osv. Tänk på att det är extra viktigt för målgruppen att det i inbjudan till/beskrivning av aktiviteten är noga preciserat

- vad som händer under aktiviteten,
- vilka förkunskaper som krävs,
- hur man hittar till lokalen och
- hur tillgänglig lokalen är ur ett fysiskt perspektiv.

Tänk på att skriva så att informationen är anpassad för målgruppen. Riktad och enkel information är avgörande. Beskriv vad man gör, hur det går till och att det är okej att vara ny. När kommunikationen blir tydlig och avdramatiserad minskar rädslan för att inte passa in eller göra fel vid första besöket.

Vem ansvarar? Vilket material ska ni ta fram? När ska material vara klart? När och var ska ni sätta upp affischer? Osv.

Tips från Seniorbarometern 2026

Många seniorer uttrycker sitt intresse för motion som ett sätt att hålla sig frisk, motverka sjukdomar eller behålla formen. Kring hälsa och välbefinnande var det många som svarade att motion är något som ger energi, glädje och psykiskt välmående. Försök att lyfta fram dessa aspekter i er kommunikation kring er aktivitet.

Utgå från er utvalda målgrupp. Var finns de? Hur når ni dem? Vilka insatser ska ni göra för att få ut information om era aktiviteter?

[illegible]

Inför aktivitet

Nu har ni gjort allt förarbete och det är dags att sätta igång med era aktiviteter. Gör en tydlig plan för varje aktivitet och se till att ledarna är väl informerade om vad de ska göra.

Allmänna råd

Tänk på att digital kommunikation inte alltid fungerar för målgruppen. Försök att förenkla hur man anmäler sig till er aktivitet, gör informationen tydlig och möjliggör att kontakt med er kan tas även via telefon eller på plats. Det gör att fler faktiskt kan komma igång.

- Ta fram ett informationsbrev och skicka till de som har anmält sig.
- Skapa rutiner för när ledarna senast ska vara på plats.
- Vem ska ledarna prata med om något oväntat händer?
- Var finns första hjälpen? Vem ser till att den är påfylld?
- För att alla ledare ska jobba på samma sätt och mot samma mål bör ni ha en genomgång av föreningens värdegrund så att alla är med på noterna. Ledare ska jobba ihop och följa värdegrunden tillsammans.
- Det är bra att ha en tydlig plan för övningarna och aktiviteterna men som kan justeras och anpassas på plats utefter deltagarnas förmågor.
- Ta fram en rutin för att registrera närvaro så att ni kan följa deltagarnas närvaro på passen och rapportera till kommunen om det finns ett aktivitetsstöd 65+ eller liknade hos er kommun.
- Se till att ha allas kontaktuppgifter så att ni kan meddela om någon träning blir inställd eller flyttad till annan tid/plats.

Anteckningar

Titta gärna på materialet *Tips till ledare* som finns på hemsidan. Här finns tips om bemötande, flexibilitet i passen och kort om fysisk aktivitet anpassad för äldre.

Dags för aktivitet

Prova på- aktiviteter

Det är vanligt att börja med några prova på tillfällen som sedan följs upp med regelbunden aktivitet varje vecka. Det är viktigt att ni planerar dessa tillfällen noga så att deltagarna får ett bra intryck av er förening och aktivitet och vill komma tillbaka.

Det sociala är en viktig del. Erbjud gärna fika och samtal. Berätta om att era aktiviteter handlar både om fysisk aktivitet och social samvaro.

- Välj personer som är duktiga på att välkomna deltagarna och vara värd för dagen, det första mötet är viktigt.
- Berätta om föreningen, att de kan bli medlemmar, dela ut liten folder.
- Berätta om när nästa tillfälle är
- Informera om fikat
- Fråga vilken verksamhet de är intresserade av för att komma tillbaka till er.
- Berätta att fikat och det sociala är en viktig del av er verksamhet för 65+
- Fråga gärna deltagarna hur de hittade informationen om er aktivitet. Det gör att ni får veta vilka kommunikationsvägar som har fungerat.

Anteckningar

Första tillfället för regelbundna aktiviteter

- Planera första mötet med gruppen noggrant. Försök att lära er namnen på deltagarna fort. Välj strategiskt ut en person som är duktig på att välkomna deltagarna och vara värd för dagen, det första mötet är viktigt.
- Samla alla vid det första tillfället, presentera ledarna, gå igenom vad som gäller i lokalen/föreningen, vad ni kommer att göra under aktiviteten, vem man ska prata med om man undrar något, osv.
- Ha en presentationsrunda så att alla vet varandras namn.
- Beroende på vilken aktivitet ni genomför: stäm av status på deltagarna. Vad finns för skador, sjukdomar eller andra begränsningar?
- Fråga gärna deltagarna vilka förväntningar de har.
- Gå igenom passets upplägg. Förklara ordentligt de olika momenten. Första passet ska vara lugnt så att ni kan känna av gruppen.
- Berätta om föreningen, att de kan bli medlemmar, dela ut liten folder.
- Berätta att fikat och det sociala är en viktig del av aktiviteten.

Checklista – Så får ni seniorer att känna sig välkomna till en ny aktivitet/förening

- ✓ Hälsa dem välkomna
- ✓ Se till att ledaren presenterar sig
- ✓ Förtydliga att aktiviteten är anpassad för nybörjare utan krav på prestation
- ✓ Ge tydliga introduktioner till aktiviteten
- ✓ Visa möjliga anpassningar till aktiviteten utifrån kroppsliga begränsningar
- ✓ Uppmuntra och heja på dem under aktivitetens gång
- ✓ Informera och hälsa dem välkomna till nästa tillfälle

Anteckningar

Under terminen

Lär känna er grupp och era individer. Se alla och kom med beröm och tips. Ha en löpande dialog med deltagarna kring vad de vill göra och utveckla aktiviteten utifrån det. Stäm av hur det känns för deltagarna.

Var lyhörd och justera löpande. Det som fungerar i början behöver inte fungera senare. Fråga deltagarna vad som känns svårt, roligt och tryggt, och våga ändra upplägg efter behov. När verksamheten utvecklas tillsammans med gruppen blir den mer relevant och fler stannar.

Många fortsätter när passet går i en takt som känns rimlig. Skruva på tempo, pauser och längd istället för att höja kraven. En lugn start och möjlighet att vila utan att hamna utanför/efter gör att fler vågar komma tillbaka.

Om det börjar någon ny person efter första gången se till så att hon/han får all information, blir ordentligt omhändertagen och presenterad.

Om ni har få deltagare, säg till gruppen att de gärna får bjuda in en vän/granne att hänga på.

Kombinera gärna aktiviteten med det sociala i form av gemensamt fika och samtal. Det skapar en gemenskap och en tillhörighet som gör att fler väljer att stanna kvar.

Se till att lägga ut information på sociala medier om vad ni gör så att andra kan se. Filma och fota under era aktiviteter. Viktigt att fråga om det är någon som inte vill vara med.

Vill ni lägga in någon enkel tävling vid något tillfälle? Diskutera det med deltagarna. Tävling kan innebära flera olika saker. Det kan vara att delta i en vanlig tävling eller att anordna en aktivitet med tävlingslika förutsättningar med eller utan tidtagning, och så vidare. Även om det är tävling tänk på att det sociala samspelet och trivseln är minst lika viktigt.

Anteckningar

Sista tillfället

- Se till att ha en ordentlig avslutning.
- Låt deltagarna utvärdera muntligt och/eller skriftligt. Vad var roligast, vad var mindre kul? Vad har de tyckt om aktiviteten/konceptet?
- Undersök om de vill fortsätta och berätta om plan för kommande aktiviteter.
- Kanske någon av deltagarna kan tänka sig att hjälpa till att leda nästa omgång?
- Berätta om föreningens verksamhet och vad som är inplanerat framöver. Finns det kanske några som kan tänka sig att vara funktionärer, vara med i en arbetsgrupp, osv?

Anteckningar

Utvärdering och plan för kommande aktiviteter

När aktiviteten/perioden är slut är det dags att utvärdera hur det gick.

Vad fungerade bra? Vad fungerade mindre bra?

Gå igenom deltagarnas utvärderingar. Vad tyckte de?

Vad gick bra?

Det här kunde ha gått bättre

Vad skulle kunna förbättras till nästa gång?

Stämde er framtagna budget?

Vad har vi lärt oss?

Vad blir nästa steg? Vilka aktiviteter vill vi arrangera för och med 65?

Inför planeringen av nästa termin är ett tips att titta på materialet Planering inför ny termin som finns på hemsidan.

Checklista uppstart av verksamhet 65+

RF SISU distriktet

- ☐ Vi vet vem vår RF SISU konsulent är
- ☐ Vi har tagit kontakt med vår RF SISU konsulent

Förankring, syfte och mål

- ☐ Vi har ett styrelsebeslut om uppstart av ny verksamhet
- ☐ Vi har ett tydligt syfte med varför föreningen vill starta verksamhet
- ☐ Vi har en rimlig kort- och långsiktig målbild för verksamheten
- ☐ Vi har beslutat vilken målgrupp vi vänder oss till

Ekonomi

- ☐ Avgifterna är samma som för föreningens övriga medlemmar *eller*
- ☐ Avgifterna är anpassade och beslutade för målgruppen
- ☐ Det finns pengar för verksamheten i den totala budgeten
- ☐ Vi känner till vilka bidrag som kan sökas hos kommunen och har utsett en ansvarig
- ☐ Vi känner till vilka bidrag som kan sökas hos andra organisationer och har utsett en ansvarig
- ☐ Vi har gjort en budget
- ☐ Vi har listat eventuella samarbetspartners att ta kontakt med för att få stöd för verksamheten

Ledare/ansvariga

- ☐ Vi har utsett två huvudansvariga ledare
- ☐ Vi har tillfrågat hjälpledare
- ☐ Våra ledare känner sig trygga i att leda målgruppen
- ☐ Vi har säkerställt att ledarna får gå de utbildningar de behöver

Planering av aktiviteter

- ☐ Vi har avsatt återkommande aktivitetstid för verksamheten
- ☐ Vi har satt ett startdatum
- ☐ Vi har planerat vilka aktiviteter vi ska ha

Rekrytering

- ☐ Vi har en plan för hur och var vi når målgruppen
- ☐ Vi har pratat med våra medlemmar om att vi ska starta verksamhet och bitt dem tipsa dem de känner
- ☐ Vi har tagit fram material/affischer

- ☐ Vi har undersökt vilka seniora mötesplatser som är aktuella att besöka.
- ☐ Vi har undersökt vilka aktiviteter som RF SISU, kommunen, mfl. arrangerar som vi kan vara med på
- ☐ Vi har gjort en omvärldsspaning och tagit kontakt med andra föreningar kring ett samarbete

Inför aktivitet

- ☐ Vi har skapat rutiner för våra ledare att följa
- ☐ Vi har utsett en person med ansvar att ta emot, välkomna och vara värd under aktiviteten
- ☐ Våra ledare känner till föreningens värdegrund
- ☐ Våra ledare vet vem/vilka de ska vända sig till om något händer
- ☐ Vi har kontrollerat vårt första hjälpen-material
- ☐ Vi har fixat fika
- ☐ Vi har utsett ansvarig att föra närvaro

Avslutning/Sista tillfället

- ☐ Vi har planerat för en ordentlig avslutning
- ☐ Vi har planerat en utvärdering för deltagarna
- ☐ Vi har fixat fika

Utvärdering och plan framåt

- ☐ Vi har gått igenom deltagarnas utvärderingar/medskick
- ☐ Ledarna för aktiviteten har utvärderat vad som gått bra och mindre bra
- ☐ Vi har funderat över vad vi har lärt oss
- ☐ Vi har tagit fram en plan för nästa steg
- ☐ Vi har rapporterat eventuell närvaro till kommunen för att få stöd
- ☐ Vi har rapporterat våra lärgruppstimmar till RF SISU

Bilaga 1

Riksidrottsförbundet har sammanställt ett antal lärdomar från arbetet hittills med Idrott 65+.

Tio lärdomar om att skapa social gemenskap

1. Gör gemenskapen till ett mål i sig
Föreningar som lyckas ser gemenskapen som en bärande del av verksamheten, inte något som blir av om det finns tid. När det sociala planeras och prioriteras, blir det lättare att skapa en grupp som håller ihop och deltagare som återkommer.
2. Bjud in till fika och samtal
Fikastunden efter träningen lyfts ofta som en höjdpunkt och ibland viktigare än själva passet. Det är där samtal, skratt och relationer tar fart, och där nya deltagare snabbare blir en del av gruppen och känner sig välkomna.
3. Ge ett varmt välkomnande
Trygghet och trivsel avgör om man vågar delta. Föreningar betonar värdet av personer på plats som hälsar välkommen, fångar upp nya och bidrar till en varm atmosfär. När någon ser varje deltagare stärks inkludering och sammanhållning.
4. Skapa en varm och trygg kultur
Gemenskap byggs av tonen i rummet. En tillåtande miljö, där man får vara ny och göra i egen takt, gör det enklare att delta. När ledare och gruppen visar tålamod och respekt skapas en kultur där fler våga prova och stanna kvar.
5. Ge tid före och efter passet
Gemenskapen uppstår ofta runt aktiviteten, inte mitt i en övning. När föreningar skapar utrymme att prata en stund hinner fler landa, lära känna varandra och få den sociala del de söker. Det gör också att nya snabbare känner sig hemma.
6. Följ upp när något saknas
Många kommer lika mycket för sammanhanget som för träningen. När gruppen präglas av att man märks och blir saknad vid frånvaro stärks känslan av tillhörighet. Det kan vara avgörande för motivationen och göra att fler fortsätter.
7. Skapa regelbundna rutiner
Fasta ramar och igenkänning skapar trygghet och gör det lättare att hålla i vanan (samma upplägg, samma avslut eller en gemensam stund efteråt) hjälper gruppen att hålla ihop och gör att deltagare vet vad de kan förvänta sig.
8. Ordna träffar utanför passen
Utflykter, gemensamma luncher, föreläsningar och andra sociala aktiviteter utanför idrottspassen kan fördjupa relationerna. Föreningar beskriver att sådana inslag stärker grupp-känslan, gör verksamheten mer attraktiv och kan locka även den som tvekar inför själva träningen.
9. Skapa delaktighet och inflytande
Gemenskap blir starkare när deltagarna får delaktighet och inflytande. Föreningar beskriver att verksamheten blir mindre sårbar när gruppen får bidra med idéer och ansvar. Medskapande skapar också stolthet och stärker sammanhållningen.
10. Möjliggör möten över generationer
Flera föreningar lyfter att blandade åldrar och erfarenheter kan skapa fina möten och ömsesidigt lärande. När äldre och yngre möts i föreningsmiljön kan det stärka kulturen och bredda relationerna. Det gör sammanhanget större än passet och mer hållbar.