

Veileder for medlemsrabatt på kurs – en viktig fordel og et sterkere fellesskap

Kursene i Norges Husflidslag er mer enn bare opplæring – de er møteplasser for skaperglede, tradisjonsformidling og fellesskap. Å tilby medlemsrabatt på kurs er derfor en av de mest konkrete og verdsatte fordelene vi kan gi våre medlemmer. Det gjør kursene mer tilgjengelige for flere, og bidrar til å styrke engasjementet i organisasjonen.

Vi ønsker at rabatt på kurs skal være en tydelig medlemsfordel – både for å beholde eksisterende medlemmer og for å tiltrekke nye. Når medlemmer får rabatt uavhengig av hvilket lokallag som arrangerer kurset, skaper vi større fleksibilitet og et mer inkluderende tilbud på tvers av landet.

Dagens praksis

Dagens ordning er at hvert lokallag selv bestemmer nivået på medlemsrabatten og hvordan den praktiseres. Dette gir fleksibilitet, men har også ført til store variasjoner:

- Enkelte lokallag gir en prosentvis rabatt, vanligvis mellom 10 og 40 %. (noen gir opptil 50 % for Ung husflid-medlemmer/ungdommer).
- Andre opererer med en fast pris etter en modell, f.eks. 200 kroner ekstra for ikke-medlemmer, for kurs som koster over 800 kroner for medlemmer.
- Noen lokallag subsidierer medlemsrabatten, mens andre har et påslag for ikke-medlemmer, som gir ekstra inntekt til lokallaget.
- Det blir benyttet både en fast rabatt på alle kurs (feks. 20% avslag på alle kurs, uansett pris) og skjønnsmessig vurdering av størrelsen på rabatt, fra kurs til kurs.

Hvorfor felles rabattordninger?

Ved å innføre en **frivillig, felles rabattordning** for kurs på tvers av lokallag, oppnår vi flere fordeler:

Positivt for medlemmer:

- Økt verdi av medlemskapet – rabatt gir mer igjen for kontingenten.
- Lavere terskel for å delta på kurs utenfor eget lag.
- Større frihet og fleksibilitet – medlemmer kan velge kurs basert på interesse, ikke bare geografi.
- Lett å formidle ved verving: “Du får rabatt på kurs over hele landet!”

Positivt for lokallag:

- Flere deltakere på kurs – bedre økonomi og mindre risiko for avlyste kurs.
- Mulighet for samarbeid på tvers – særlig for smale kurs og rødlista teknikker.
- Økt synlighet og attraktivitet for egne kurs.
- Mer helhetlig medlemsopplevelse – styrker lagets rolle i det nasjonale fellesskapet.

Tips for god prissetting av kurs:

Når dere skal sette kurspris og rabatt, vurder:

- Honorar, reise og opphold til kurslærer
- Materialkostnader og om materialer er inkludert
- Leie av lokale, strøm og evt. enkel servering
- Hvor mange deltakere med medlemsrabatt som må til for å gå i null
- Om deltakerne tar med eget utstyr eller låner/ leier av laget
- Legg inn ulike billettpriser på kurs i [kurskalenderen](#) og beskriv i kursteksten hvilke rabatter dere tilbyr.

Anbefalte rabattmodeller

Lokallagene står fritt til å sette egne priser og rabatter, men her er noen modeller og eksempler som kan gjøre det lettere å komme i gang eller justere eksisterende praksis.

Modell 1: Fast medlemsrabatt uansett kurs

Enkelt og forutsigbart, og gjør markedsføring tydelig:

- **10–30 % rabatt** for alle medlemmer i Norges Husflidslag.
- **20–50 % rabatt** for Ung Husflid-medlemmer (14–25 år).

Eksempel: Alle medlemmer får 20 % rabatt. UH-medlemmer får 50 %.

Modell 2: Rabatt etter kursavgift

Justér rabatten etter kurspris for å ivareta økonomien og rettferdigheten:

Medlemspris	Påslag for ikke-medlemmer
0 – 1000 kr	30 %
1000 – 2000 kr	20 %
2000 – 3500 kr	15 %
Over 3500 kr	10 %

Sats på de unge!

Økonomi er ofte en barriere for unge deltakere. Derfor anbefaler vi at alle lokallag gir de under 26 år **minimum 20 %, gjerne opptil 50 % rabatt**, på ordinære kurs. Mange lag gjør allerede dette. En kan skille mellom medlem og ikke-medlem, men vi anbefaler god rabatt til alle unge uansett for å få de med.

Fra det året man fyller 14 år regnes en som voksen deltaker hos Studieforbundet Kultur- og tradisjon som gir kursstøtte til lokallaget, så husk å invitere dem med inn på ordinære kurs. Har dere Ung Husflid-kurs der fire eller flere er over 14 år og kurset er på minimum fire timer, kan dere søke SKT om kursstøtte. Er det økonomisk utfordrende å tilby ung-rabatt på alle kurs, kan dere plukke ut noen kurs per semester og markedsføre de.

Frifondmidler kan dekke deler av utgiftene for kurs med unge deltakere. Hvis **2/3 av deltakerne på et ordinært kurs er under 26 år**, kan midlene brukes til materialer, ekstern kurslærer og servering. Husk å få det med i Frifondrapporten.

Hvordan få til samarbeid mellom lokallag?

Rabattordninger kan fungere best når lagene snakker sammen. Her er noen forslag:

- Snakk om rabatt og medlemsfordeler på **regionmøter og lagssamlinger**.
- **Lag en felles avtale** i regionen om rabatt til alle medlemmer – frivillig og fleksibelt.
- **Del informasjon** om smale kurs og rødlista teknikker – få med flere og gjennomfør kurs sammen.
- Bruk felles kanaler for å **markedsføre kurs** – særlig de som kan ha deltakere fra flere lag.
- Hvor mange deltakere med medlemsrabatt som må til for å gå i null
- Om deltakerne tar med eget utstyr eller låner/ leier av laget
- Legg inn ulike billettpriser på kurs i **kurskalenderen** og beskriv i kursteksten hvilke rabatter dere tilbyr.

Norges Husflidslag anbefaler:

- Rabatt på alle kurs for medlemmer
- Ekstra rabatt for unge (14–25 år)
- Samarbeid mellom lag om kurs og rabattordninger