

Rekruttering av flere Rotarymedlemmer i distrikt 2250

Dette er ment som en oversikt over «best practice» for rekruttering for klubber i Distrikt 2250. En liten kokebok og noen tips og råd for hva klubber kan gjøre for å øke medlemstallet.

Flere klubber*) har gjennomført målbevisste og strukturerte rekrutteringsaktivitet siste årene med godt resultat. Det viser at det er mulig, men en må være dedikert og veldig målrettet.

Hvilken metode som fungerer i din klubb er usikkert, men tre ting går igjen hos klubbene som har hatt suksess med denne aktiviteten:

1. en god prosess internt i klubben først med god informasjon og enighet om målsetting.
2. et godt informasjonsmøte for nye potensielle medlemmer (hva er Rotary – og hvem er vi?)
3. tett oppfølging i etterkant, gjerne med ekstra gode klubbprogram.

«Kampanjen» må være forankret hos Presidenten, selv om leder for medlemskomiteen selvsagt er sentral. Presidenten må sette dette øverst på agendaene og vedkommende må eie aktiviteten.

En viktig del av budskapet når vi rekkerer, er hva vi kan tilby deg som medlem – og ikke at vi (desperat) bare er på jakt etter nye medlemmer. Det er - og skal være – givende, lærerikt og nyttig å være medlem av Rotary. Vårt formål er viktig og medlemskap skal ikke være eksklusivt.

1. En anbefaling kan være at klubben setter av et ½ år til denne kampanjen. Den tar nemlig tid. La styre beslutte rammer og målsetting. Begynn deretter med et internt infomøte/ klubbmøte hvor president leder for medlemskomiteen informerer. Sett realistiske mål, f. eks 5 nye, derav 2 damer. Medlemmene får i oppgave å komme med forslag til navn på 2 kandidater hver. Tenk gjennom hvem dere tror vil passe inn i din klubb. Hvem kjenner du som kan bli en god rotarianer? Ta gjerne utgangspunkt i de største arbeidsplassene i kommunen eller i det området dere vil rekruttere fra. Lag gjerne en liten ppt presentasjon som hvert enkelt medlem kan benytte når de kontakter den potensielle kandidaten. Et lite «telefonmanus» gjør også ofte denne telefonen mye enklere å ta.
Brosjyrene; «Invitasjon til Rotary» | «Her er Rotary International – hvor er du?» | «Rotarys Verdigrunnlag», er tre gode hjelpemiddel å dele ut sammen med samtalen om invitasjon. Send så et formelt invitasjonsbrev (signert av president og leder av medlemskomiteen) med invitasjon til infomøte med sted, dato, kl. slett og enkel servering. La dette møte bli god omdømmebygging av Rotary, da vi har mye å være stolt av.
2. Informasjonsmøte er viktig, det er her dere virkelig har muligheten til å tenne gnisten hos de nye potensielle medlemmene. Her skal det gode verdibudskapet presenteres og «selges». Det inntrykket kandidatene sitter igjen med etter dette infomøte er avgjørende for videre suksess.
3. Lag en plan for videre aktivitet, da oppfølgingen i etterkant er det viktigste. Få dem med på de 2-3 neste møtene og sørg for å toppe programmet her. De som kommer her blir ofte medlemmer i etterkant viser det seg.

*) Sotra, Voss og Førde RK

Sørg for å ha en fin og høytidelig seremoni når de blir tatt opp som medlem. Involver de/ den nye medlemmene raskt, gi dem oppgaver og gi dem mulighet til å påvirke og komme med innspill til program. Gi dem komitelederansvar så tidlig som mulig. Egoforedrag ilt de første 3 mnd. er viktig. Da følger de seg både inkludert, godt mottatt og verdifulle.

Om denne rekrutteringsaktiviteten kjøres om vinteren, er det en fin mulighet for det avtroppende styre å sette flere av de nye medlemmene rett inn i sentrale verv i klubben som både styremedlem og komiteledere.

Suksessfaktorer til slutt:

- Presidenten må gå foran og synliggjøre målene
- God involvering fra medlemmene og god informasjon
- Dedikerte aktiviteter/ planlegging med evaluering under veis
- Sett av nok tid, gode prosesser tar tid
- La dette bli noe positivt for klubben din, og ikke et ork

Førde, 08. januar 2017

Rolf Thingvold