

## Temaark: MEDLEMSUTVIKLING

Rotarys motto: Service Above Self

### KLUBBENS LIV AVHENGER AV ENGASJERTE MEDLEMMER

**Medlemsutvikling: Ta vare på dagens og rekruttere nye medlemmer**

### OPPTAK AV NYE MEDLEMMER

#### Utgangspunkt:

- 1. Klubben ØNSKER å ha nye medlemmer**
- 2. Klubben ØNSKER å bruke tid på å få nye medlemmer til å «føle» seg som en del av den lokale rotaryklubben**
- 3. Sørg for å ha bra informasjon om klubben på hjemmesiden og Facebook**

Det kan være lurt å ta opp en liten gruppe med nye medlemmer dersom det er stort behov for nye medlemmer i klubben. Da er det flere som er nye samtidig og de har noen å være «nye sammen med».

***Det er klubbens felles ansvar å rekruttere nye medlemmer og at de blir inkludert!***

#### Hvor kan man finne de nye medlemmene? Noen idéer:

- Se etter de personer som vil bidra til engasjement i klubben. Ikke nødvendigvis ledere, men ressurspersoner i nærmiljøet.
- Eksisterende medlemmer oppfordres til å sjekke eget nettverk, fokusert på savnet yrke i klubben.
- Alle foredragsholdere bør spørres om medlemskap og få overlevert en folder om klubben og Rotary, inkl. kontaktinformasjon. Inviter dem også inn på klubbens Facebook og send dem invitasjon til andre interessante foredrag.
- Tidligere RYLA deltakere (eller utvekslingsstudenter og deres familie). Inviter dem på en fest (Reunion), inklusive et foredrag, sammen med den entusiastiske, og gjerne yngre garden av dagens medlemmer. Foreldrene bør også vurderes invitert. Samarbeid med «Rotary Alumni», som distriktet holder på å etablere. Kontakt Lars Erik Hermansen ([larsehe@online.no](mailto:larsehe@online.no)) om mer info.
- Lokale virksomheter; Inviter ledere til å holde foredrag – de kan være deres nye medlemmer. Må ikke være toppledere. Fokuser gjerne på den grenen av virksomheter, som klubben mangler blant medlemmene (f.eks. markedsføring, IT), samt på flere kvinnelige ledere, utenlandsk bakgrunn osv.
- Inviter til «åpne møter». Velg riktig tema i forhold til den målgruppen dere ønsker kontakt med (f.eks. barnefamilier – utdanning/skolevesen, narkotika i skolen osv.). Hvis mulig, få deres mailadresse og inviter dem på Facebook etterpå. Fortel om klubbens aktiviteter og del gjerne egen folder til de som kommer. Annonser dette som aktivitet på Facebook og be alle om å spre det. Legg det som annonse i lokalpresse og få gjerne en artikkel i gratisaviser. Dersom det legges opp til at klubben foretar seg noe mer etter dette møtet (f.eks. følger opp med kontakt med kommunen, skolen osv.), så har man enda større sjanse til å få mailadressene og senere kontakt med målgruppen.

- Legg opp til prosjekter (festivaler, stands på et lokalt arrangement) der du f.eks. vha. lotteri eller salg av vafler/drikke osv. kommer i kontakt med folk, og samtidig kan fortelle om Rotary, legge frem egen folder, invitere på et åpent møte osv. Det er mange som er redde for å invitere bredt. Det er unødvendig å være redd for. Dette er bare for å vise seg for omgivelsene. Evt. invitasjon til medlemskap kommer senere.










## Proessen oppsummert



## Hvordan kan man inkludere de nye medlemmene?

1. Avklar med nytt medlem før opptak hva vedkommende ønsker å få ut av medlemskapet (hva ser han/hun som «nytteverdi» ved å være rotarianer). Å være rotarianer kun for å ha et fellesskap og høre på spennende foredrag bør kanskje ikke være det eneste vi bør stille som krav for medlemskap. Forventning om noe engasjement i klubbens prosjekter/aktiviteter bør også være av interesse.

2. Ikke ha faste plasser i møtelokalet. Ved variasjon i hvor man sitter så vil man måtte snakke med andre og nye medlemmer. Eksempel fra Kløfta RK: Alle trekker en bokstav fra en boks og setter seg ved bordet med denne bokstaven.
3. Ha en oppdatert liste over medlemmene – med bilde, yrke/bakgrunn og kontaktinformasjon. Strømmen og Skjeberg har t.o.m. en enkel CV om medlemmene. Må oppdateres og deles til nye medlemmer. Da vil det være lettere å huske alle i klubben.
4. Ha gjerne også navnekort for alle medlemmer, som medlemmene henter ved inngangen og bærer på seg
5. Det er viktig at dagens medlemmer får kunnskap om nye medlemmer og nye medlemmer om dagens medlemmer så raskt som mulig. Presentasjon (egoforedrag) fra nye medlemmer bør derfor gjennomføres innen 3 uker etter medlemsopptaket. I tillegg bør minst 3 av dagens medlemmer ha en kort «re-presentasjon» i løpet av året.
6. Sett nye medlemmer i aktive komiteer som Prosjektkomité, Kommunikasjonskomité osv., slik at de føler at dette er en aktiv og engasjert klubb. De skal selv få anledning til å bidra. Men sjekk først hvilke forventninger de selv har ved å delta i klubben, se pkt. 1.
7. Sosiale aktiviteter og peismøter/komitémøter bidrar til at nye medlemmer blir raskere kjent med de etablerte medlemmene og føler seg inkludert. Dette kan også være aktiviteter av mindre grupper av rotarymedlemmer som felles matlagingskveld, filmkveld, gåturer osv. Inkluder dem i all aktivitet.
8. Fadderen, presidenten eller andre som føler for det inviter en liten gruppe hjem til deg eller ut «på byen», har en felles middag og blir kjent.
9. Felles dugnader (fysiske prosjekter) – å gjøre noe sammen, skaper tilhørighet
10. Gjennomfør gjerne Club Visioning der du involverer nye medlemmer i klubbens fremtid. Det er utrolig hva nye medlemmer kan komme med når det gjelder spennende (nye) tiltak.
11. Faddere har det største ansvaret for å følge opp. Hvis de ikke gjør det, er det presidentens ansvar å raskt finne en ny fadder. Det finnes egen Fadderveiledning på NORFOs hjemmeside: <http://rotary.no/no/publikasjoner#.WctpSrJJaUk>
12. Ansvarlig for medlemskap og fadderen for det nye medlemmet bør ta en prat med vedkommende etter 1 måned, 3 måneder og 6 måneder. Målet er å få avklart om vedkommende fikk det han/hun forventet, om han/hun trives, og hva som eventuelt kan tilpasses/endres.
13. Gjør stas på medlemmet etter f.eks. 6 måneder. Gi ham/henne et lite takkekort som takk for at du er med og bidrar.
14. Dagens medlemmer kan sikkert også tilby sin kunnskap som «mentorer» (sparingspartnere) for nye/unge medlemmer. Da blir vedkommende enda mer knyttet til klubben og dagens medlem kan bidra til den yngre generasjon. Listen her er ikke uttømmende, bruk fantasien. Lykke til!

Rakkestad Rotary klubb. Medlemsoversikt pr. 6 juni 2017				<b>Kari Heen</b> Fiolveien 4 1890 Rakkestad khh@tsbank.no Trøgstad Sparebank Økonomileder	47-46664443 47-46664443 19/01/1964 1994
	<b>Bakke</b> Bakke-Førrisdalvn 68 1890 Rakkestad bakke1@online.no Gårdbruker	<b>Ole Ludvig</b> +47-90670947 +47-69224235 01/05/1965 2006		<b>Bakke</b> Bakke-Førrisdalvn. 71 1890 Rakkestad odbakke1@gmail.com Gårdbruker Pensjonist	<b>Odd</b> 47-90639706 47-69224245 17/05/1940 1979
	<b>Bergsland</b> Haldenveien 435 1890 Rakkestad irene.bergsland@ue.no Ungt Entreprenørskap Østfold	<b>Irene</b> +47-90928243 10/02/1969 2008		<b>Bjøner</b> Strømfossvn 386 1890 Rakkestad konrad.bjerner@gmail.com Gårdbruker Agrotekn. Pensjonist	<b>Johan Konrad</b> 47-90183744 47-69221946 21/03/1942 1976 PHF 2009
	<b>Øvstegård Bodal</b> Mølenveien 16 1794 Sponvika grethe.bodal@gmail.com Pluss-skolen AS Lærer gullsmedfag	<b>Grethe</b> 47-95060045 47-69896805 10/04/1963 1998		<b>Bruland</b> Åsilven. 21 1890 Rakkestad sbrula@online.no Mysen Videregående Skole Utdanningsleder Pensjonist.	<b>Stein</b> 47-41106914 47-69221893 19/03/1946 1979
	<b>Buer</b> Osveien 150 1890 Rakkestad hege.buer@gmail.com CFO Jackson Holding as	<b>Hege</b> 47-94813319 47-69221251 25/09/1970 2013		<b>Gjulen</b> Storgaten 22 1890 Rakkestad daggjul@online.no Rakkestad Rens AS Disponent. Pensjonist	<b>Dag</b> +47-90097663 13/01/1946 1989



#### Distriktets komité for medlemsutvikling:

<b>Sean Armana (leder)</b>	416 66 660	<a href="mailto:sean@armana.no">sean@armana.no</a>	Jeløy
Marthe Chr. Haneborg	976 65 929	<a href="mailto:marthe@haneborg.as">marthe@haneborg.as</a>	Rakkestad
Ann-Kristin Sæter	93819468	<a href="mailto:ankihepp@gmail.com">ankihepp@gmail.com</a>	Trøgstad
Lena Mjerskaug	91564421	<a href="mailto:lana@mjerskaug.no">lana@mjerskaug.no</a>	Enebakk