



Medlemsutvikling

Sean Armana

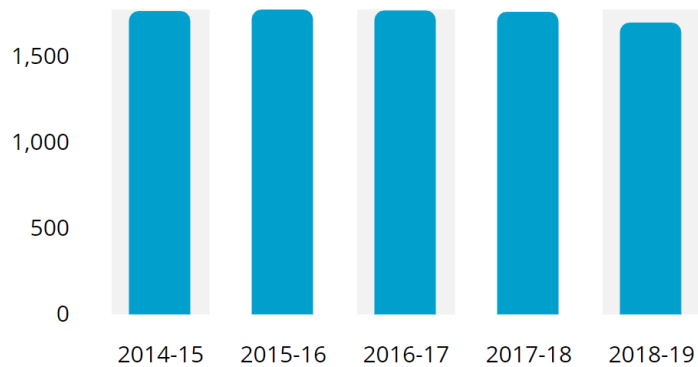
Leder – Medlemsutviklingskomiteen D2260

Jeløy RK



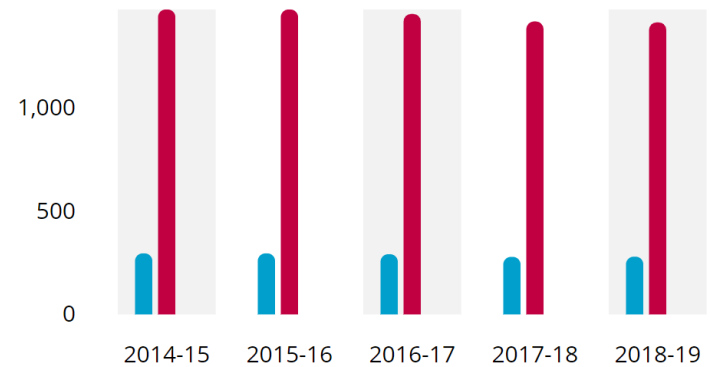
District 2260

Membership Trends



● July 1	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19
	1.77k	1.78k	1.77k	1.76k	1.7k

Gender Trends



	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19
● Female	296	296	292	279	280
● Male	1.48k	1.48k	1.46k	1.42k	1.42k
● Unreported	0	0	0	0	0

as of: 13-Sep-2018





Påstand

- Det er påstått at *hele 85% av medlemmene i rotaryklubbene aldri har vervet et nytt medlem!*
 - Refleksjon
 - Klubbledelse anliggende (#Innkommende Presidenter) – tydeliggjøring av mål (KPM) / etterlevelse av mål

Tiltak/Oppgave

- ✓ Først og fremst et ledelsesanliggende
- ✓ Salgsteknikk
- ✓ Distriktets ansvar/oppgave – Håndrekning



Homogen Rekruttering

Oppgaven med å rekruttere nye og beholde nåværende medlemmer må ikke skje ut fra en nasjonal mal', men må tilpasses de lokale forhold og muligheter.

- Dette da alle klubber er forskjellig på kultur
- Alle Rotarianere er forskjellig

Karakteristiske fellestrekk

- Klubbens ledelse, president og leder av medlemskomiteen især, må ha fokus på medlemsutvikling (uavhengig av alder/kjønn)
- Medlemsutvikling må årlig stå på dagsorden (Årshjul)
- Skal klubben kunne verve og beholde nye medlemmer kreves en salgsprosess lik den en ser i et suksessfullt firma



Hovedpunkter

- Medlemskap i Rotary er meritterende, dvs. et pluss ved jobbsøknader, bl.a. for lederstillinger
- *Det er et kvalitetsstempel å bli spurt om å bli Rotary-medlem!*
- *Nyttig erfaring for å kunne å «stå opp» i forsamlinger, bl.a. gjennom «EGO – foredrag» og «3 – minutter» (ledertrening)*
- *Får ledelseserfaring gjennom den obligatoriske presidentrollen, som komitéleder eller andre tillitsverv i klubben.*
- *«Kollega» med erfarne ledere/fagpersoner fra ulike sektorer.*
- Internasjonalt kollegium
- *Deltakelse i Rotary gir kunnskap og innsikt ut over egen profesjon – bl.a. de jevnlige foredragene innebærer en bred 'folkeopplysning'..*
- *Internasjonalt anseelse blant med-Rotarianere*
- *Coaching pool av profesjonelle!!!!*



En kjensgjerning fra næringslivet

«Det koster fem til seks ganger så mye å skaffe nye kunder som å holde på gamle»

Ledelsen i en rotaryklubb må kontinuerlig jobbe i tospann:

- Stimuli av eksisterende medlemmer
- Rekruttering av nye medlemmer

Oppmerksomheten omkring det enkelte medlems ve og vel i klubben:

- Et godt sosialt miljø, inkluderende, ingen klikkdannelser!
- Organisering av møtelokalene
- Gode foredrag, interessante bedriftsbesøk, ekskursjoner
- Engasjere medlemmene i realistiske prosjekter
- Skape sosiale treffpunkt også utenom klubbkvelden? («Mimrekveld»)
- Hva betyr servering på møtene?
- Ivareta medlemmer med spesielle behov (eldre, de med funksjonshemninger)



Medlemsutvikling

Tradisjonell Rekruttering

Ønsket Mål – (Visioning)

