

## Medlemsutvikling i klubb

Fra ord til handling



# VERKTØYKASSE

- Vi har utarbeidet noen tiltak som skal være til hjelp i arbeidet i klubben med å rekruttere og beholde medlemmer.
- Disse tiltakene er tenkt gjennomført alle minst 1 gang i løpet av et Rotaryår. Det er opp til medlemskomitèen i klubben å bruke tiltakene som hjelpemiddel til å oppnå klubbens målsetting av netto vekst i antall medlemmer.
- Rekkefølgen på tiltakene bestemmer klubben.

# UTKAST TIL HANDLINGSPLAN MED VERKTØY DISTRIKT 2305 ..... ROTARY KLUBB

Klubbens strategi for utvikling

Identifisere

Invitere og presentere

Informere og introdusere

Engasjere

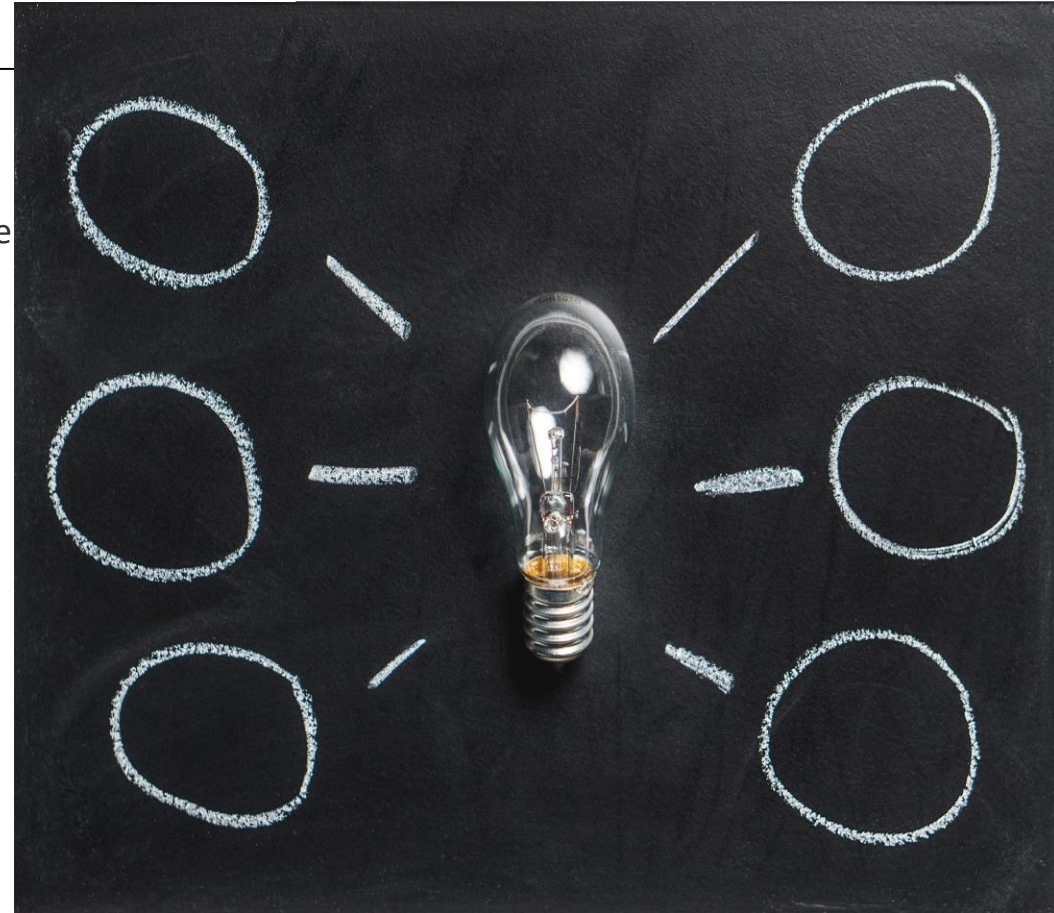
Utvikle

Satelittklubb



# KLUBBENS STRATEGI FOR UTVIKLING

- A. Hvilken alderssammensetning ønsker vi i klubben
- B. Flere fra et bestemt kjønn
- C. Nye medlemmer med spesielle yrker, -kunnskaper eller arbeidserfaringer
- D. Innflyttere, etnisk mangfold
- E. Andre forhold som klubben anser som viktig
- F. Satellitt klubb





# INVITERE OG PRESENTERE

**Før potensielle medlemmer er godkjent i klubben kan man invitere dem til møter som gjest.**

**Godkjente potensielle nye medlemmer inviteres inn som observatører der fadder presenterer ved siden av seg som et ordinært medlem.**

- En eller flere nye medlemmer kan inviteres til eget informasjonsmøte i forkant av et Rotarymøte for å diskutere klubben og prosjekter. Rotary international, Rotary foundation, fordeler og forventninger som 4 spørsmål.
- Dette personlige besøket bør inkludere den som foreslo medlemmet og et medlem fra Medlemskommisjonen. De nye medlemmene får flere kontaktpunkter i klubben og Rotarystoffet blir presentert fra «selgeren» i Medlemskommisjonen.
- Under opptak av nye medlemmer:
  - Her lager klubben til ekstra for alle med litt bevertning eller annet for å inkludere nye medlemmer
  - Introduser nye medlemmer på en inkluderende måte. Gi nye medlemmer mulighet til å presentere seg selv i noen minutter og som et ordinært medlem

*Se neste lysbilde*



es til hvert møte

m Rotary, klubben

nye medlemmet»

selv for det enkelte nye

# GODE GRUNNER FOR MEDLEMSKAP

**Ønsker du å bli bedre kjent i lokalsamfunnet ditt? Bli medlem av Rotary og få et unikt innblikk i næringslivet, historien og samfunnet generelt gjennom interessante foredrag.**

**I tillegg får du et åpent og mangfoldig yrkesnettverk som bruker sine ressurser og sin kompetanse til samfunnsprosjekter – lokalt, nasjonalt og internasjonalt.**

**Rotary er handlingsorientert og har økonomiske ressurser til å gjøre en forandring gjennom bærekraftige prosjekter innen våre 7 fokusområder (lenke til de 7 fokusområdene).**

**I Rotary er du medlem av et verdensomspennende nettverk som har fokus på fred, miljø, bærekraft og forebyggende helsearbeid. Noe av dette skjer gjennom satsingen på ungdomsutveksling og ledertrening for unge.**

**Hos oss er åpenhet og integritet, mangfold, fellesskap, ledelse og service de verdiene som styrer.**

# INFORMERE OG INTRODUSERE

## **Informere nye medlemmer om klubben og RI og rett oppmerksomheten på følger**

- Rotarys retningslinjer og «service above self»
- Muligheter for samfunnsprosjekter
- Rotarys historie og hva Rotary har gjennomført

## **Presenter Rotary for tenkbare medlemmer:**

- Klubben og dens serviceprosjekt med aktiviteter
- Rotary international og Rotary Foundation
- Fordeler og forventninger som 4 spørsmålsprøven

Hvordan vil vår klubb presentere Rotary for tenkbare medlemmer?

- [Se eget PDF vedlegg fra en klubb som eksempel](#)



intro



# ENGASJERE

Engasjere nye medlemmer i klubbkomitéer, aktiviteter, innsamlinger, evt. styrer.

Det anbefales å utpeke en fadder for det nye medlemmet som får i oppgave å hjelpe og integrere det nye medlemmet i klubben.

Vår klubb prioriterer å engasjere alle klubbens medlemmer gjennom konkrete oppgaver.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



# UTVIKLE

Utvikle alle klubbens medlemmer sånn at de har tilstrekkelige kunnskaper for løpende utvikling/informasjon sånn at medlemmene får aktuell informasjon

RLI (rotary leadership institute international) program for skolering av egne. k

Vår klubb gjennomfører følgende utdanningsprogram for våre medlemmer. D

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



# STYRKER OG SVAKHETER, MULIGHETER OG TRUSLER

Klubben bør gjennomføre en SWOT analyse av egen klubb for at alle skal være klar på hva som er utfordringene.

Vår klubb har forstått at medlemsutvikling er en kontinuerlig prosess.

Vi vil fortsette å jobbe mot våre mål om x antall nye medlemmer.

Vår klubb har tre følgende sterke sider som vi vil bygge videre på for å få nye medlemmer.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



# SATELLITT KLUBB

- En lavterskel mulighet for å øke medlemstallet er etablering av en satelittklubb med Rotaryklubben som morklubb.
  - Minimum 8 medlemmer
  - Felles interesse for en eller flere spesialtemaer, slik som f.eks. Miljø, ungdomsutveksling, lokal-interesse, historie, oa
  - Etablere klubb med tematisk interesse og invitere disse på morklubbens møter som et eget medlem
  - Satellitt klubb har egen leder, men er underlagt Rotaryklubbens styre

- Fra ord til handling
- Lykke til med medlemsutviklingen!

