



MEDLEMSKAP OG KLUBBUTVIKLING

PETS, 20. mars 2021

Terje J. Løken

DGN, DMCC & AG R7, D2310



AGENDA

Are you listening?



AGENDA

“

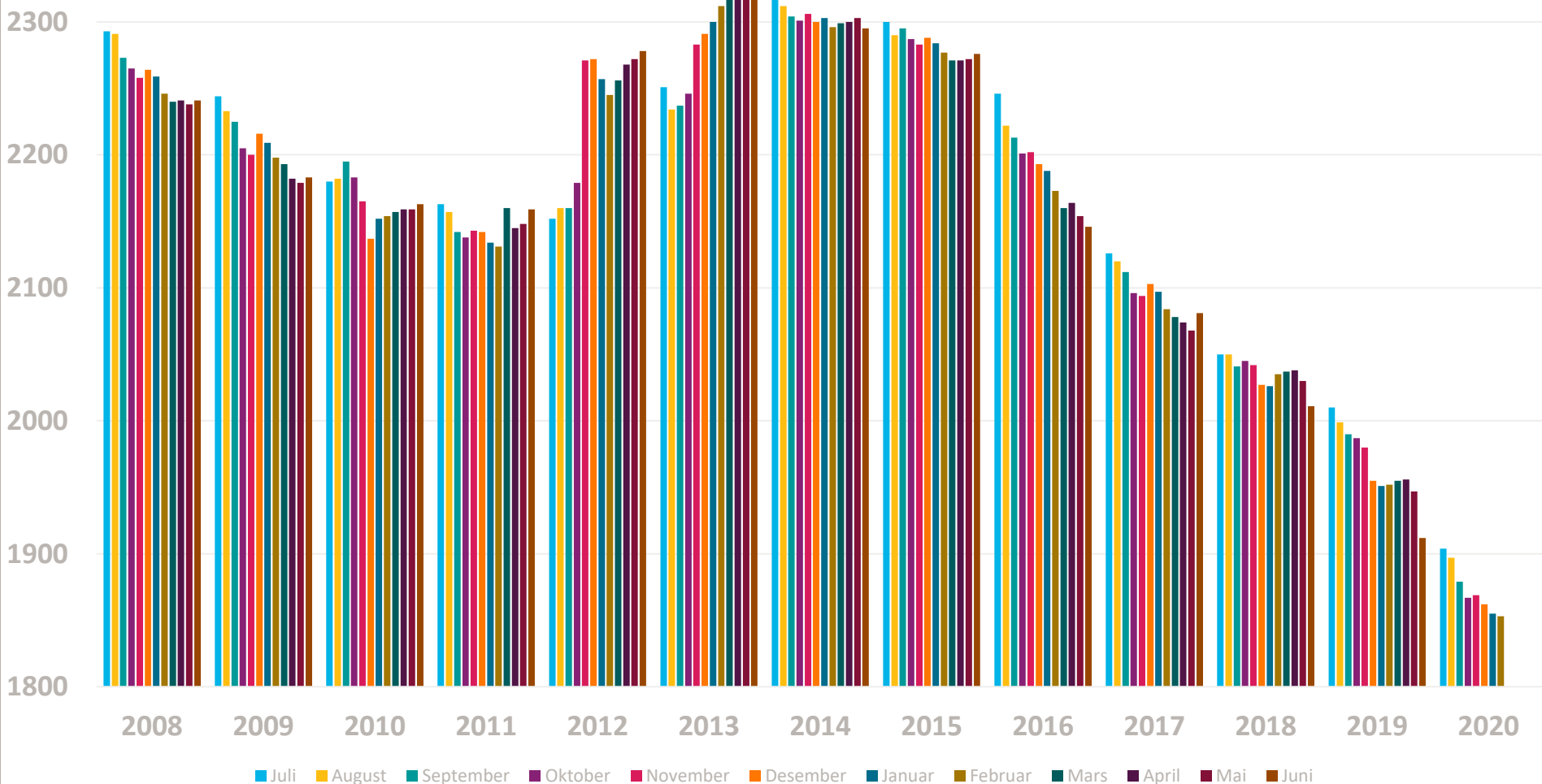
**LISTEN VERY CAREFULLY,
I SHALL SAY THIS ONLY
ONCE.**

MICHELLE DUBOIS



VI HAR EN UTFORDRING...

MEDLEMMER I DISTRIKT 2310



DISTRIKT 2310

1. juli 2020:

49 klubber

1 897 medlemmer

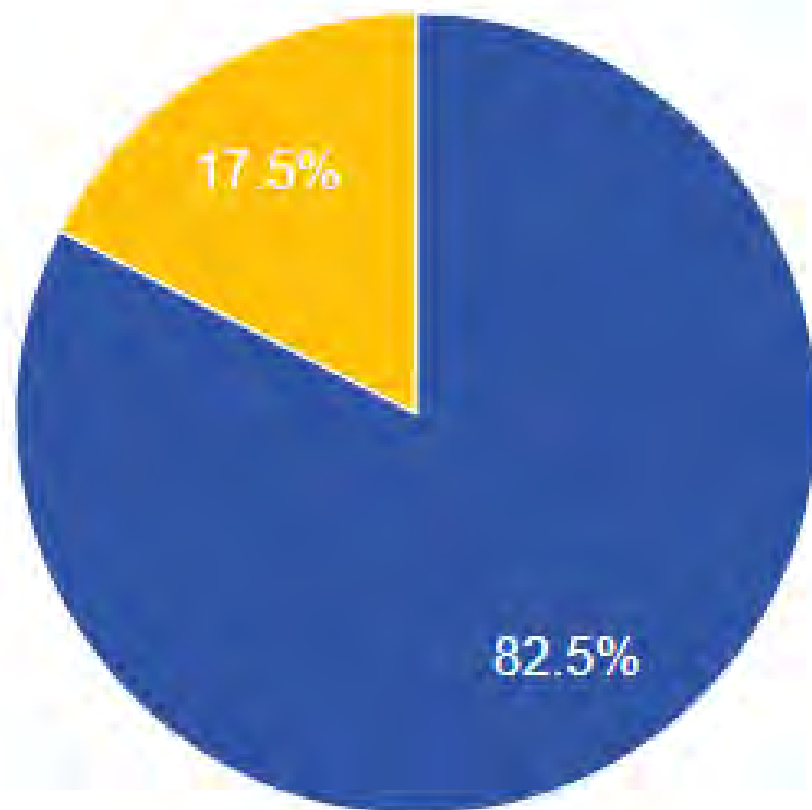
1. mars 2021:

49 (48) klubber

1 853 medlemmer

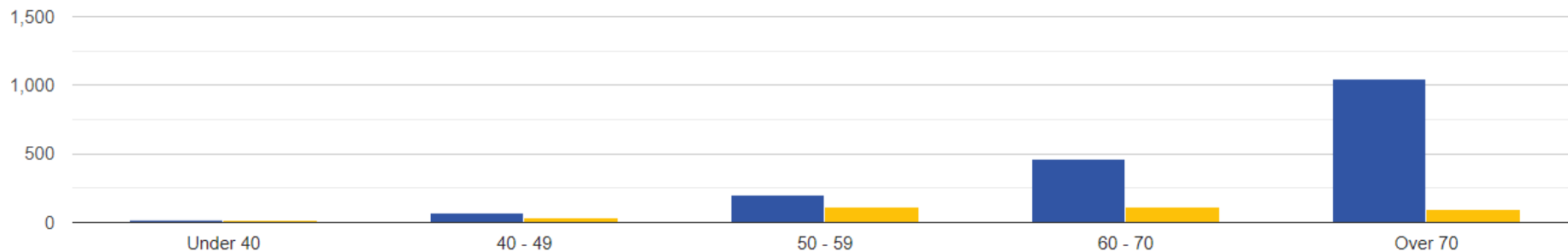


DISTRIKT 2310

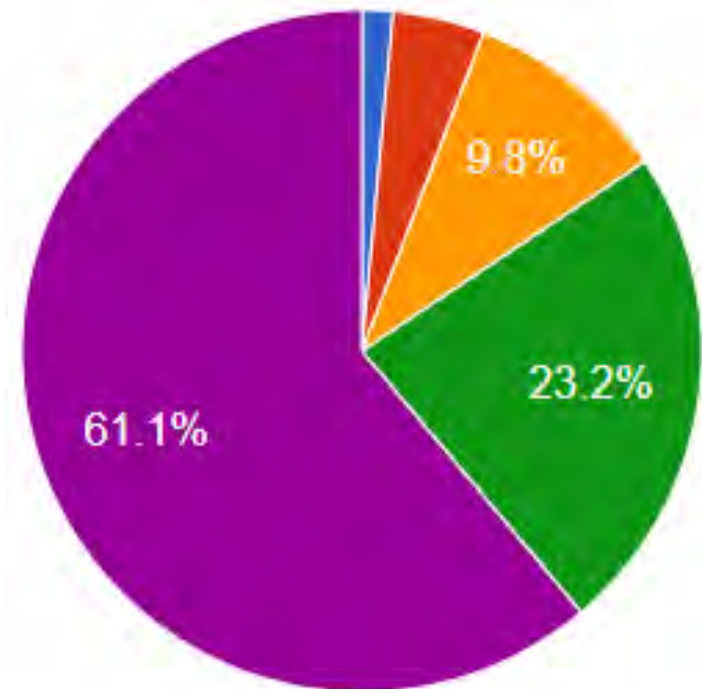


● Menn
● Kvinner

DISTRIKT 2310 - ALDERSGRUPPER

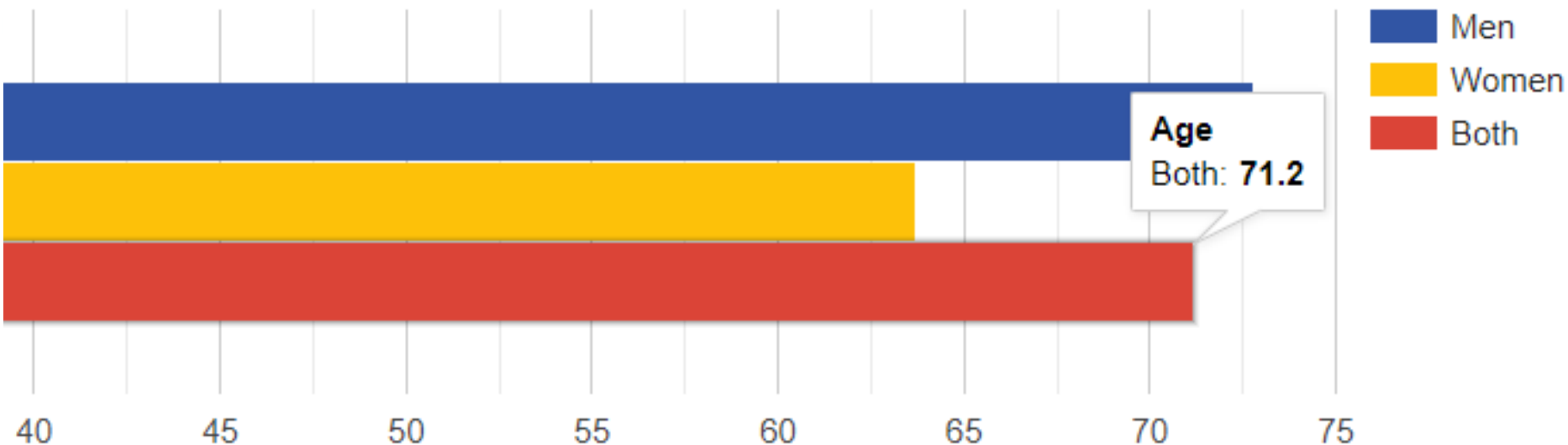


● Menn
● Kvinner



● Under 40
● 40 - 49
● 50 - 59
● 60 - 70
● Over 70

DISTRIKT 2310 - GJENNOMSNITTSALDER



Rotary i endring - fleksibilitet

A more
flexible
approach





2016 Council on Legislation stemte for å gi Rotaryklubbene større fleksibilitet enn de noen gang har hatt.

KLUBBFLEKSIBILITET

Undersøkelser viser at når klubber har mer frihet til selv å bestemme hvordan og når de vil ha møter, hvem de vil invitere til å bli medlemmer og hva medlemsengasjement innebærer, så øker deres evne til å tiltrekke seg nye medlemmer og holde motivasjonen oppe hos nåværende medlemmer.

KLUBBFLEKSIBILITET - EKSEMPLER

1. Forandre klubbens møteplan

Klubben kan variere møtedag, tidspunkt og hyppighet.

For eksempel kan man holde et tradisjonelt møte på første mandag i måneden for å diskutere klubbsaker, serviceprosjekter osv. og komme sammen sosialt på den siste fredagen i måneden.

Minimum 2 møter i måneden.



2. Variér møteformen

Møtene kan være med personlig fremmøte, online eller en kombinasjon, herunder at noen medlemmer deltar via internett på møter hvor andre er til stede personlig.



KLUBBFLEKSIBILITET - EKSEMPLER

3. Lempe på "fremmøteplikten"

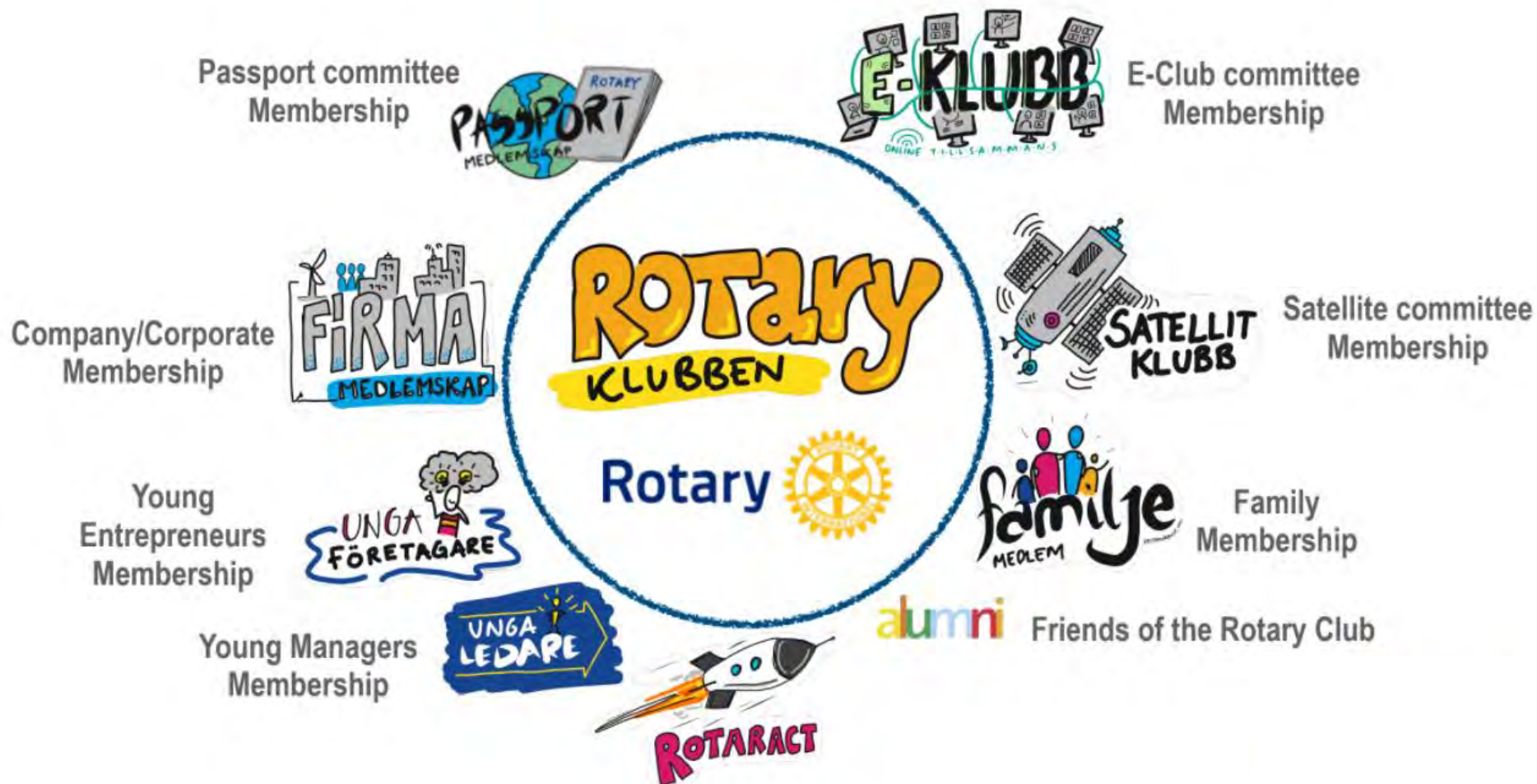
Klubben kan lempe på fremmøteplikten
Og oppmuntre medlemmer til å delta på
andre måter; f.eks. ha et lederverv, oppdatere
klubbens webside jevnlig, lede et møte noen
ganger i året eller planlegge et arrangement.



Dersom klubben er dynamisk og gir medlemmene en
god opplevelse, vil fremmøte ikke være noe
problem.

KLUBBFLEKSIBILITET - EKSEMPLER

4. Tilby forskjellige typer medlemskap

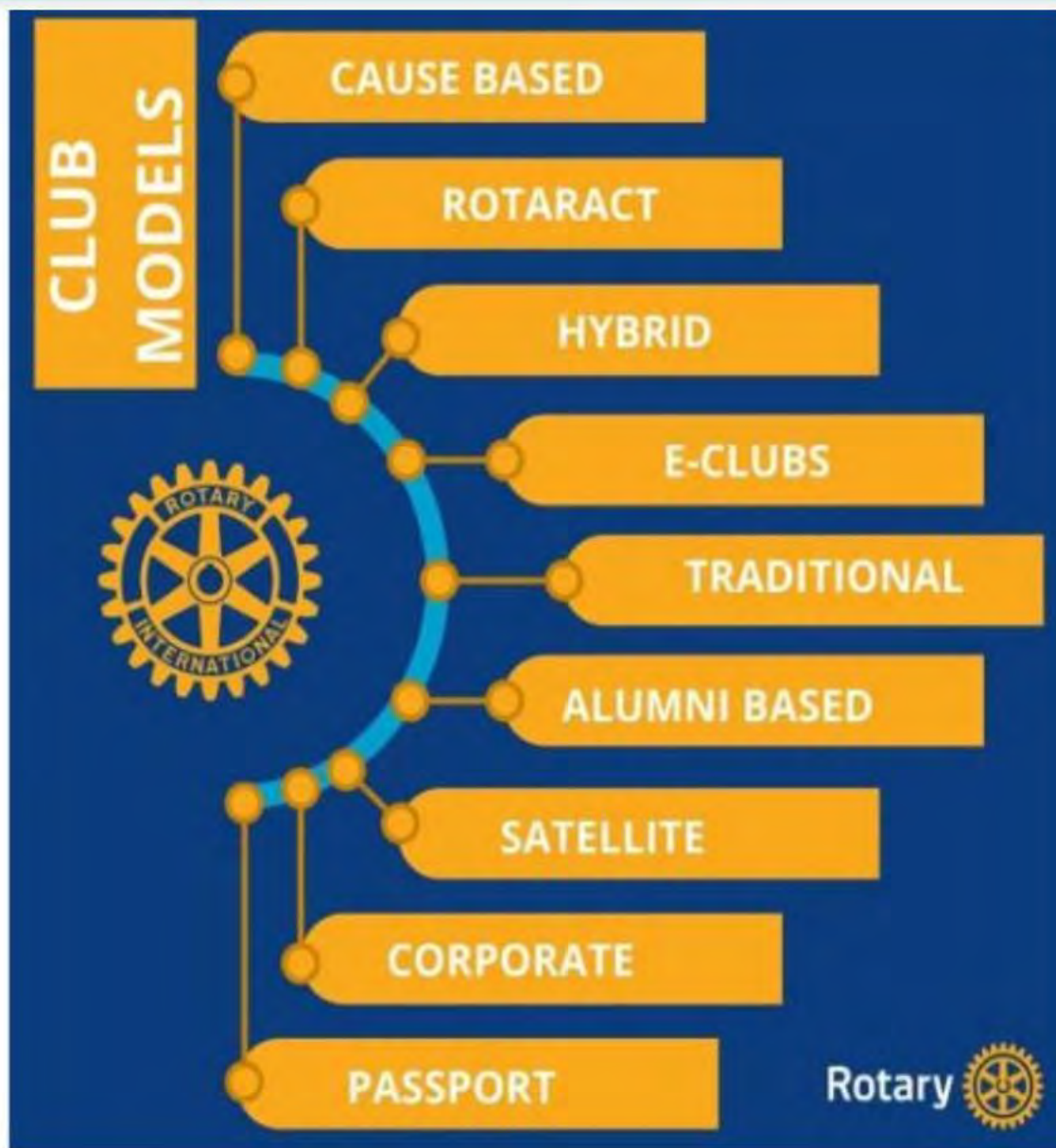


4. Tilby forskjellige typer medlemskap




Klubben kan tilby familiemedlemskap til dem som ønsker å ta med noen i familien, juniormedlemskap til unge yrkesutøvere med lederpotensial, eller bedriftsmedlemskap til ansatte i bedrifter som ønsker å være representert i klubben.

Hver type medlemskap kan ha egen policy og kontingent, fremmøte og serviceforventninger. Rotary vil regne disse personene med i klubbens medlemskap og vil betrakte dem som aktive medlemmer dersom de betaler RI-kontingenten.

KLUBBMODELLER



KLUBBTYPER

KLUBBTYPER	BESKRIVELSE	MÅLGRUPPE	ANT. MEDL.
 Satellittklubb	En klubb sponset av en tradisjonell klubb, men med egne møter, prosjekter, vedtekter og styre.	De som ønsker en annen type klubb eller møteformat/-tidspunkt enn det som tilbys av den tradisjonelle locale klubben.	8
 E-klubb	Digitale møter	For de som er mye på reise, som gjør at man ikke har anledning til å møte personlig på klubbmøter, eller som rett og slett foretrekker digitale interaksjoner.	20
 Pass-klubb	En klubb som tillater at medlemmene deltar på andre klubbers møter så lenge de deltar på et gitt antall møter i egen klubb pr år.	For folk som er mye på reise, eller de som ønsker variasjon i møter, nye impulser og treffe nye mennesker.	20

NYE KLUBBTYPER

KLUBBTYPER	BESKRIVELSE	MÅLGRUPPE	ANT. MEDL.
Bedrifts-klubb 	En klubb hvor medlemmene (eller majoriteten av de) jobber i samme bedrift/organisasjon.	Ansatte i en bedrift/organisasjon som sammen ønsker å gjøre noe godt i sitt nærmiljø.	20
Prosjekt-klubb 	En klubb hvor medlemmene brenner for et spesielt prosjekt, sak eller tema, og ønsker å jobbe utelukkende med dette.	For folk med samme type interesse og engasjement for å løse et konkret problem.	20

Hvordan kan vi gå frem for å rekruttere nye medlemmer?



“If you don ’t know where you are going, chances are you will end up someplace else.”

--Yogi Berra

HVA KAN VI GJØRE?



MEN HUSK:



One Size **DOES NOT** Fit All

The rules of **ENGAGEMENT**
must change

VÅRE 3 STØRSTE UTFORDRINGER

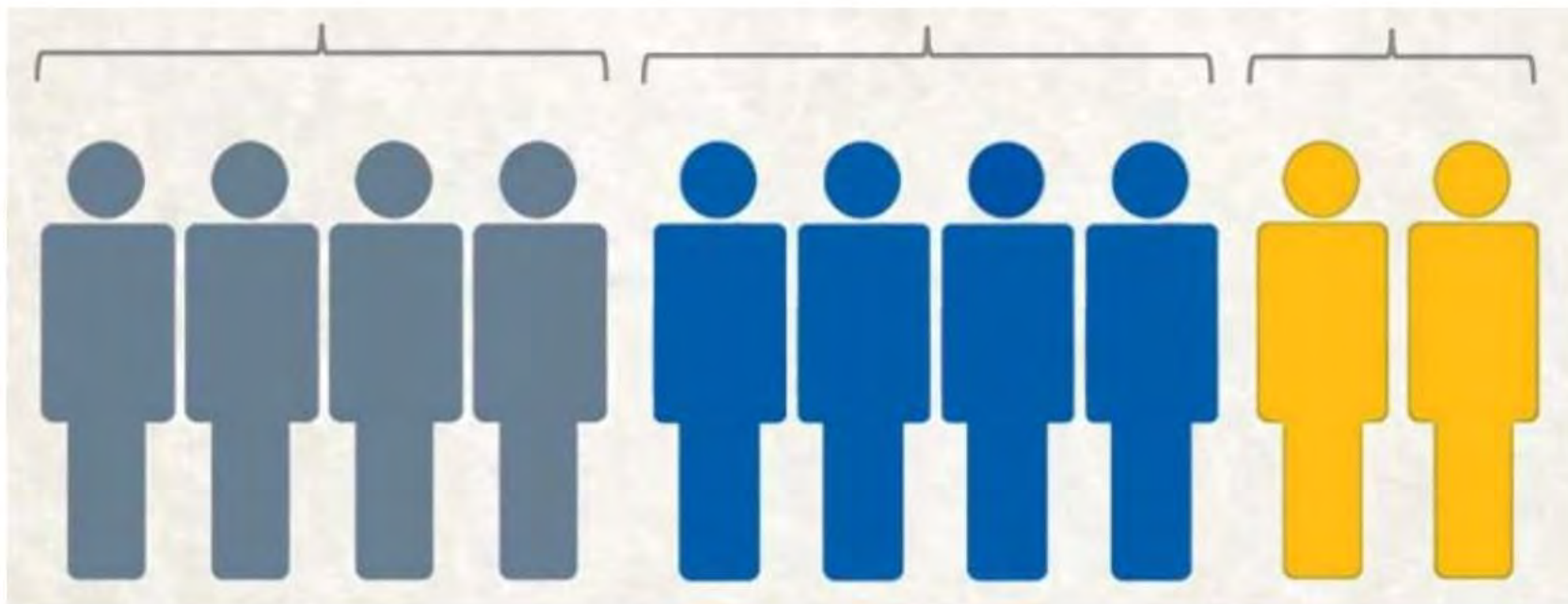
- Kommunisere verdien av medlemskap (WIIFM)
- Tiltrekke - og holde på – yngre medlemmer
- Kostnad og/eller tid

KJENNSKAP?

Aldri hørt om
Rotary

Kjenner
navnet

Litt
kjennskap



BLI MER SYNLIG!



STRATEGISK PLANLEGGING

- Strategi- og handlingsplan (3-5 år)
- Essensen i en strategisk plan er å fokusere på fremtiden og foreslå tiltak og aktiviteter som klubben må gjøre for å nå målene den har satt seg
- Plan – utførelse og implementering – mål

STRATEGISK PLANLEGGING

“Ta tempen” på klubben

Lag en visjon

Hvordan ligger vi an i dag ifht. visjonen?

Lag hovedmål for å nå visjonen

Utarbeid årlige aktiviteter
for å nå målene

Årlig revisjon av måloppnåelse
ifht. klubbens strategiske plan

SWOT-analyse

Klubbens styrker

-
-
-

Muligheter i lokalsamfunnet

(f.eks. nye bedrifter, økende innbyggertall)

-
-
-

Klubbens svakheter

-
-
-

Utfordringer i lokalsamfunnet

(f.eks. økonomisk nedgang, andre aktiviteter)

-
-
-

SÅ, LAG EN PLAN

Hvem (målgruppe)	Fordeler for dem	Hvordan komme i kontakt	Hvem/når/fremdrift
Nyinnflyttede	Bli kjent Få nettverk
Nylig pensjonert	Fylle tiden	Disse kjenner vi	...
Unge yrkesaktive	Mentoring
Lærere
Osv.			

Neste skritt:

Fyll på med navn

Det er lettere sagt enn gjort, men her er oppskriften:

- Rekruttering må være klubbens 1.prioritet
- Kjenn klubbens styrker (SWOT)
- Legg en plan og lag liste over potensielle medlemmer
- Lag en salgsbrosjyre (papir og elektronisk) hvor det fremheves muligheter for involvering/personlig utvikling, og deltakelse i et spennende yrkesnettverk

Oppskrift forts.

- Ikke gi opp
- Fremsnakk Rotary i alle sammenhenger
- Gjør litt stas på nye medlemmer
- Vær synlig
- Innse at man aldri kommer i mål

TENK NYTT!



Orland Park Rotary Club/Kiwanis Partnership



Orland Park Rotary Club

February 21, 2014 · 🌐

At Kiwanis / Orland Park Rotary bingo held every Wednesday at the Orland Park Civic Center at 6pm - there was a \$2200 JACKPOT WINNER! You could be next if you come out and play!



MENTORING

Lunch
with a
Leader



MEDLEMSREKRUTERING

Eksempel på prosess

1. Oppstart

Alle medlemmer bes om å lage en liste over mulige kandidater til medlemskap i klubben. Det er ønskelig, men ikke et krav, at de skal være yrkesaktive og helst under 55 år.

MEDLEMSREKRUTERING

2. Komité

Det nedsettes en komite på fem yrkesaktive personer (kan gjøre unntak hvis det er særlig egnede personer som bør være med).

MEDLEMSREKRUTERING

3. Nedskalering og bearbeiding

Listen gjennomgås og nedskaleres til en short-liste på aktuelle yrkesaktive. Disse tilskrives med invitasjon til et møte med særdeles godt program. Der informeres om at vedkommende vil bli kontaktet pr. telefon. Telefonsamtaler gjennomføres påfølgende uke, evt. påminnelse pr. sms. Etter klubbmøtet møter presidenten og komiteen disse til et orienteringsmøte om Rotary og klubben.

MEDLEMSREKRUTERING

4. Fortsatt motivering

Etter det første møtet følger den ansvarlige for en kandidat opp med invitasjon til neste møte i klubben og til sosiale samvær klubben skal gjennomføre.

MEDLEMSREKRUTERING

5. Neste milepæl

Dato for medlemsopptak er fastsatt.

MEDLEMSREKRUTERING

6. Hva skjer videre?

Det er viktig at klubben/fadder holder tak i de nye medlemmene gjennom tett oppfølging.

Komiteen jobber videre med de andre navnene på listen. De nyrekrutterte inviteres til å være med på å foreslå navn på kandidater.

thank you
for your
awesomeness