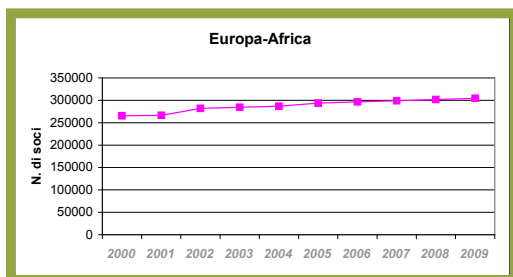
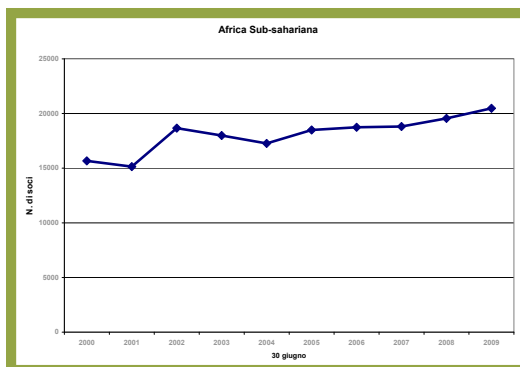
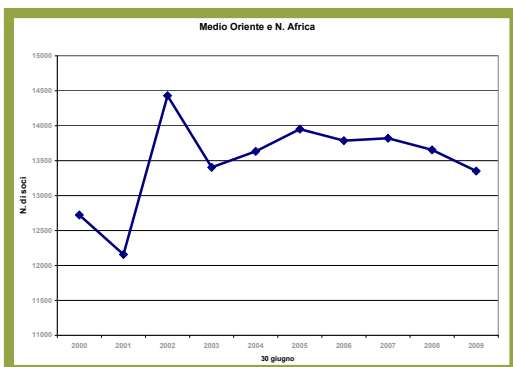
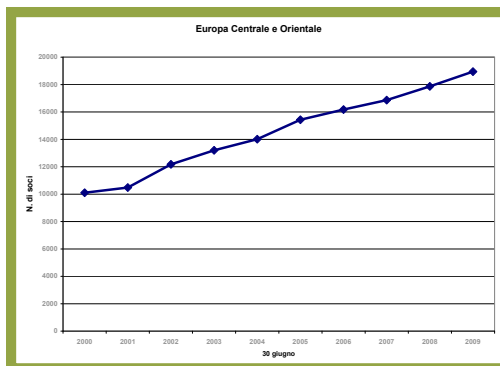




**Europa e Africa**

## Tendenze del decennio

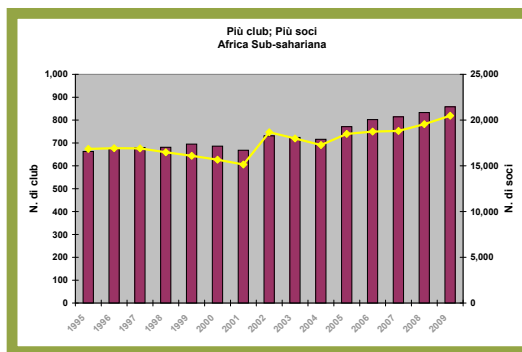
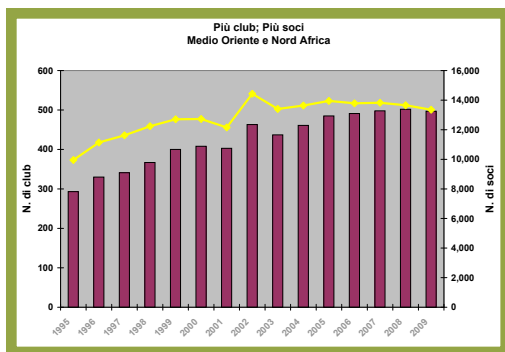
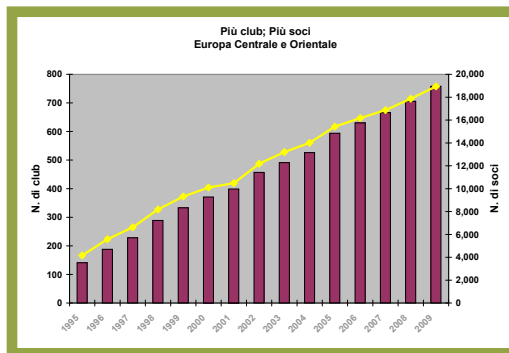
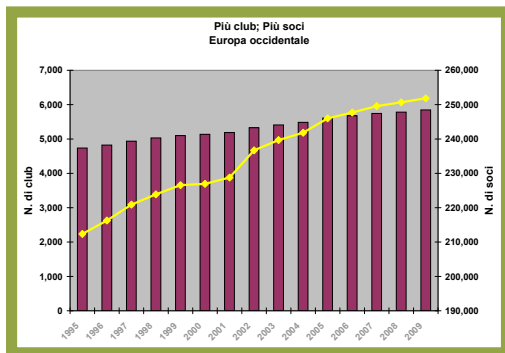


Negli ultimi 10 anni, la regione dell'Europa centrale ed orientale ha registrato una grande crescita (82%). L'Europa occidentale è cresciuta del 11% nello stesso periodo, mentre il Medio Oriente e il Nordafrica è cresciuto del 5%, e l'Africa sub-sahariana è cresciuta del 34%. L'effettivo mondiale del Rotary è cresciuto del 5% nel corso dello stesso periodo decennale.

Un Rotariano della regione ha espresso il seguente commento:

*“La selezione e l'individuazione dei potenziali soci sono solitamente molto rigide, e pertanto l'affiliazione in Europa occidentale è stata abbastanza stabile. L'Europa centrale e orientale stanno crescendo velocemente a causa dei cambiamenti economici. Anche se i Rotary club sono delle entità apolitiche, i gruppi nati per ragioni politiche o economiche in queste regioni potrebbero entrare in contatto e farsi coinvolgere nelle comunità dei Rotary club. Tuttavia, gli sviluppi politici, personali ed economici di queste aree geografiche potrebbero creare delle fluttuazioni nelle tendenze dell'effettivo”.*

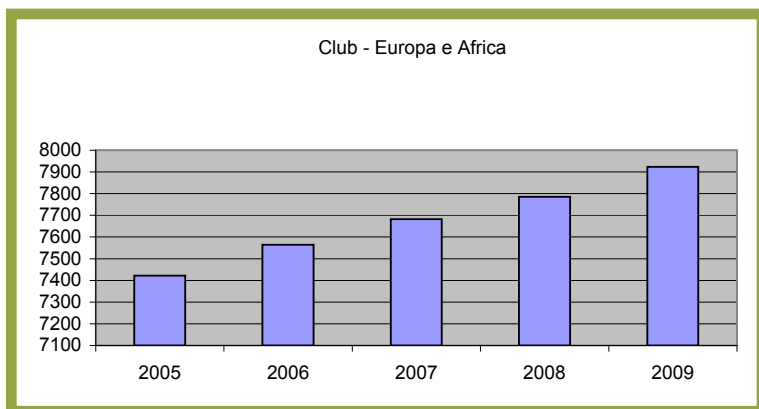
L'espansione dell'effettivo è cruciale per poter continuare l'operato del Rotary in tutto il mondo. In parole semplici, per consentire a Rotary di fornire ulteriori servizi ad un numero maggiore di comunità, sia locali che internazionali, è necessario un effettivo più forte ed impegnato, che metta a disposizione tempo, energia e risorse per svolgere i progetti tanto necessari.



I grafici in alto mostrano la crescita nei club riguardanti la crescita del numero di soci. Come si noterà, negli ultimi 20 anni, le regioni dell'Europa occidentale, centrale ed orientale, oltre a Medio Oriente e Nordafrica hanno visto una crescita in numero di club, con relativa crescita di soci. Nello stesso periodo di tempo, la regione dell'Africa sub-sahariana ha registrato una crescita nei club quasi uguale al numero di soci di 20 (venti) anni fa (anche se la tendenza è stata alquanto positiva negli ultimi 10 anni). Più avanti, esamineremo le caratteristiche di club per verificare quali fattori potrebbero incidere sulla crescita dell'effettivo (in senso positivo e negativo) nella regione.

## Caratteristiche del club

### Numero di club



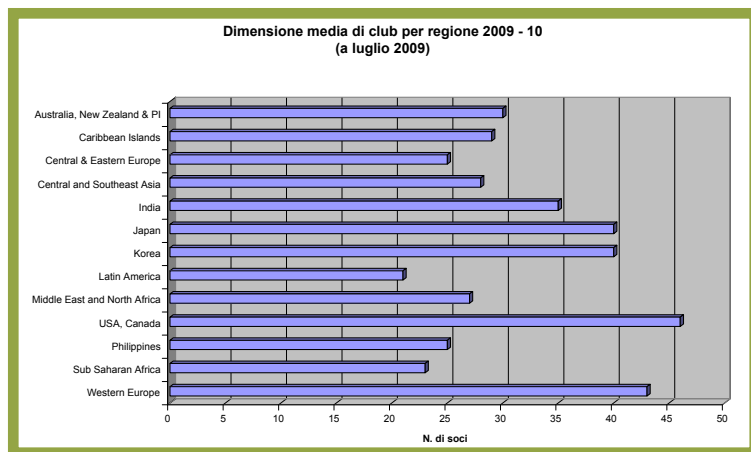
In Europa e Africa sono stati fondati 502 nuovi club negli ultimi cinque anni, che si traduce in un aumento percentuale del 7%. Questo valore va confrontato con l'aumento del 4% del numero di Rotary club in tutto il mondo durante lo stesso periodo.

I nuovi club sono una parte cruciale della crescita generale dell'effettivo in una regione. La fondazione di nuovi club può essere un modo efficace di rispondere ai vari bisogni di una comunità, demografici, geografici o economici.

Azioni da intraprendere:

- Usare **Organizzazione di nuovi club (808)** per informazioni sulle procedure per avviare un nuovo club.
- Considerare la sponsorizzazione di un nuovo club in un'area geografica meno abbiente della comunità.
- Avviare nuovi club che si concentrano su un particolare gruppo demografico per creare interesse e poter creare un nuovo club. Eseguire la **Valutazione sulla diversità dell'effettivo** negli **Strumenti di valutazione di club** (solo in inglese) per verificare se alcuni gruppi demografici sono sotto rappresentati e determinare se un nuovo club potrebbe rispondere a questi bisogni.
- Considerare l'avvio di un nuovo Rotary e-club. L'ultimo Consiglio di Legislazione ha approvato la realizzazione fino ad un massimo di due e-club per distretto. Gli e-club possono rappresentare un'opzione valida per la vostra area, per quei soci che hanno difficoltà a partecipare in persona alle riunioni di club.
- Eseguire un **Sondaggio sulla soddisfazione dell'effettivo** negli **Strumenti di valutazione di club** (solo in inglese) per valutare la soddisfazione dei soci riguardo al modo in cui il vostro club si riunisce e considera la sponsorizzazione di un nuovo club che si riunisca in un orario più conveniente per una percentuale significativa dei soci di club.

## Dimensioni di club



Al luglio 2009, la dimensione media dei club in Europa centrale e orientale era di 35 soci. In Europa occidentale, era di 43, nel Medio Oriente e in Nordafrica, 27, e nell'Africa sub-sahariana, 23. La dimensione media del Rotary in tutto il mondo è di 37 soci.

Le percentuali di club con meno di 20 soci in ogni sotto-regione sono le seguenti:

Club < 20 soci (%)	
Europa centrale e orientale	23
Europa occidentale	7
Medio Oriente e Nordafrica	33
Africa sub-sahariana	42

Il Consiglio centrale del RI ha stabilito le seguenti direttive per assicurare che i club abbiano il numero adeguato di soci per rimanere vitali:

- Al 1° gennaio 2011, tutti i nuovi club sono tenuti ad avere un numero minimo di 25 soci fondatori. Almeno il 50% dei soci fondatori devono provenire dalla comunità del posto in cui viene stabilito il club.

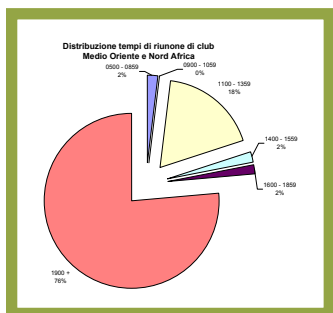
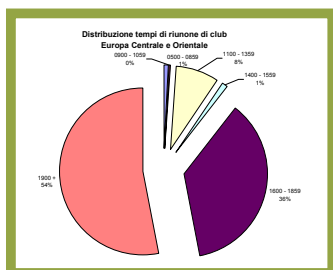
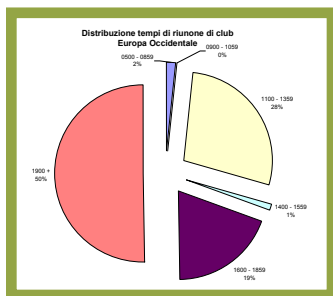
- Un club che desidera sponsorizzare un nuovo club deve avere almeno 20 soci. Tuttavia, se due o più club sponsorizzano un nuovo club, solo uno dei co-sponsor deve rispettare questi requisiti.
- Ogni club è tenuto a pagare le quote di partecipazione al RI per un minimo di 10 soci.

Le sfide dei club di piccole dimensioni sono quelle di non avere un numero sufficiente di soci per eseguire con successo progetti d'azione per la comunità e di non avere Rotariani sufficienti per guidare il club ed adempiere in pieno alle funzioni amministrative del club. Tra le altre problematiche ci potrebbe essere l'impossibilità di rappresentare le varie professioni presenti nella comunità e, di conseguenza, il club potrebbe non riflettere la composizione demografica e professionale della comunità.

Azioni da intraprendere:

- Usare la **Guida alla pianificazione di club efficienti** per valutare lo stato attuale del club, definire gli obiettivi per l'anno entrante e comprendere e sviluppare strategie per realizzare gli obiettivi per l'effettivo.
- Usare il **Modello di conservazione** che si trova in **Strumenti di valutazione di club** (solo in inglese) per valutare la capacità del club di conservare soci e rispondere alle debolezze riscontrate.
- Usare la **Guida alla pianificazione strategica** come struttura base per definire obiettivi per il club, incluso l'incremento delle dimensioni del club.

## Orario della riunione di club



In Europa centrale ed orientale, il 54% dei club si riunisce di sera (alle 19:00 o più tardi) – fino al 50% nel 2005 – ed il 36% si riunisce nel tardo pomeriggio/in prima serata (16:00-19:00). In tutto il mondo, il 39% si riunisce di sera e il 18% nel tardo pomeriggio/in prima serata.

Commento di un Rotariano della regione:

*“L’orario delle riunioni in Europa centrale ed orientale dipende dalla cultura e dalle condizioni economiche. La giornata lavorativa è lunga ed impegnativa e prendere una pausa a metà giornata per una riunione all’esterno non è considerata un’opzione. Inoltre, il pasto principale è diventato quello serale e questo è l’orario preferito per riunirsi ”.*

In Europa occidentale il 50% dei club si riunisce di sera (dalle 19:00 in poi) ed il 27% si riunisce all’ora di pranzo. In tutto il mondo, il 39% dei club si riunisce di sera e il 34% si riunisce a pranzo.

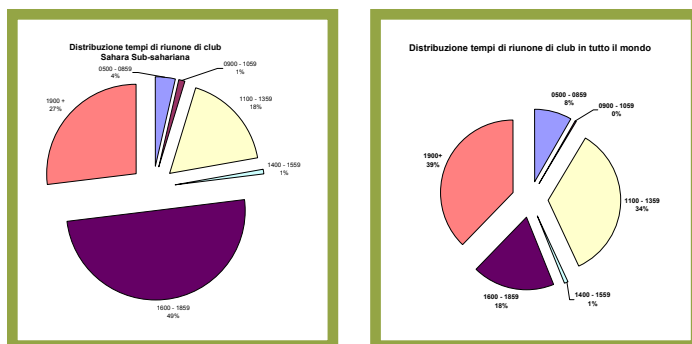
Commento di un Rotariano della regione:

*“Il trend dell’orario di riunione in Europa occidentale è quello serale, poiché il traffico è migliore. L’ora di pranzo sta diventando sempre più difficile per alcuni soci, a causa dei loro impegni di lavoro e appuntamenti quotidiani ”.*

In Medio Oriente e Nordafrica, il 76% dei club si riunisce di sera (dalle 19:00 in poi). Nell’Africa sub-sahariana, il 50% dei club si riunisce nel tardo pomeriggio/in prima serata (16:00-19:00), il 27% si riunisce di sera (dalle 19:00 in poi) e il 18% si riunisce a pranzo (anche se quel numero sta diminuendo, e le riunioni del tardo pomeriggio negli ultimi cinque anni sono diventate sempre più prevalenti).

Commento di un Rotariano della regione:

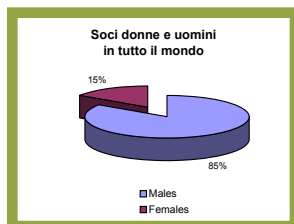
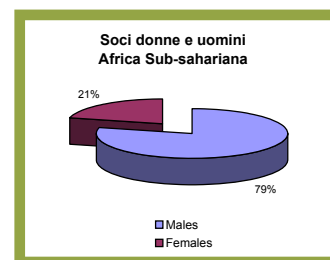
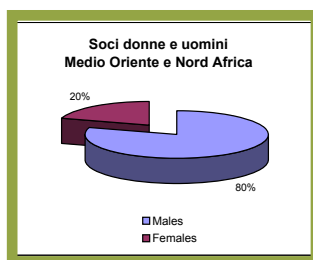
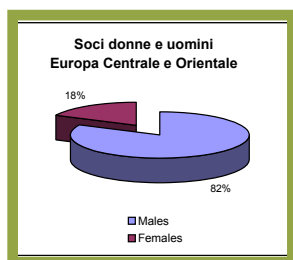
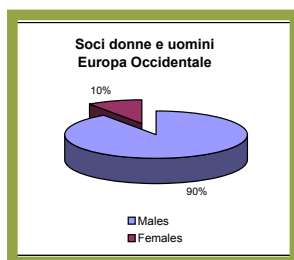
*“In Africa, sempre meno club si riuniscono a pranzo a causa degli impegni. A causa della crisi economica, sempre più club stanno eliminando i pasti nelle riunioni (soprattutto di sera, per abbassare i costi e rendere il Rotary più attraente ai professionisti più giovani ”.*



Azioni da intraprendere:

- Usare il **Sondaggio sulla soddisfazione dell'effettivo** in *Strumenti di valutazione del club* (solo in inglese), per determinare se gli orari di riunione del club sono ideali per l'effettivo attuale del club.
- Usare il **Questionario per soci dimissionari** in *Strumenti di valutazione del club* per scoprire se l'orario di riunione costituisce un fattore nella decisione dei soci di presentare le loro dimissioni.
- Considerare altri orari di riunione per attrarre giovani professionisti, che potrebbero avere obblighi familiari che precludono loro di partecipare alle riunioni serali.
- Considerare la sponsorizzazione di un nuovo club nella vostra area con un orario diverso per le riunioni, per venire incontro ai soci potenziali che non possono partecipare in un altro orario.

## Sesso dei soci



In Europa centrale ed orientale, le donne rappresentano il 18% dei soci, mentre in Europa occidentale, solo il 10% dei club è composto da donne. Nell'Africa sub-sahariana il 21% dei soci sono donne, e in

Medio Oriente e in Nordafrica, il 20% dei soci è costituito da donne. In tutto il mondo, le donne rappresentano il 15% dell'effettivo nei Rotary club.

Commento di un Rotariano della regione:

*“In Africa, i governi sono considerati attivi nella promozione della rappresentazione di donne nelle posizioni governative ad alto livello, e questo manda un chiaro messaggio sull'inclusione a tutte le comunità”.*

Le donne stanno assumendo sempre più spesso incarichi di leadership in organizzazioni e aziende, e nei campi come quello medico, legale, di consulenza e finanziario. Cercare attivamente le donne per invitarle a far parte dell'effettivo è l'obiettivo di tutti i Rotary club nel XXI secolo.

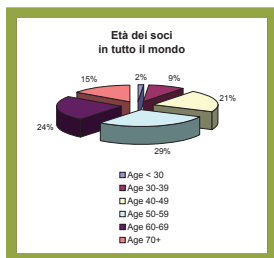
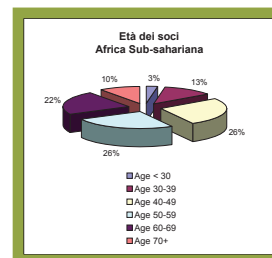
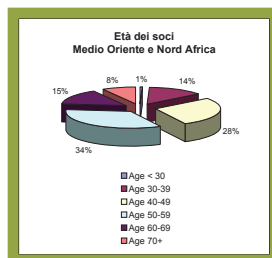
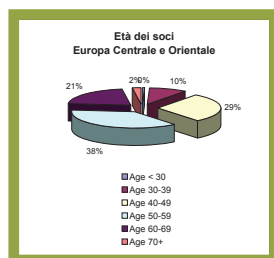
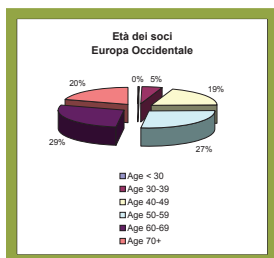
Azioni da intraprendere:

- Contattare le associazioni professionali di settore a livello locale per ottenere le statistiche su donne

professioniste e titolari di imprese. Cercate di far corrispondere l'effettivo del club alla composizione della comunità professionale del posto.

- Considerare **una campagna di PR** indirizzata alle donne. Le indagini indicano che l'immagine pubblica dei Rotary club è per lo più maschile. Spesso, cambiare la percezione del pubblico su un'organizzazione può rappresentare l'ostacolo maggiore al raggiungimento della diversità.
- Inviare il **Sondaggio sulla soddisfazione dell'effettivo**, contenuto in **Strumenti di valutazione del club** (solo in inglese) per scoprire dalle socie cosa funziona e non funziona per loro nel club. Si sentono benvenute? La struttura del club e l'orario delle riunioni rispondono alle loro altre responsabilità?
- Rispondere al **Sondaggio sulla classificazione**, che si trova in **Strumenti di valutazione del club** (solo in inglese) per assicurare che il club rappresenti gli interessi aziendali e professionali della comunità. Le classificazioni non presenti possono rappresentare un'opportunità per concentrare gli sforzi di reclutamento del club. Considerate le donne professioniste da approcciare per colmare il divario nella classificazione.
- Chiedere alle Rotariane nel club di organizzare una riunione per informare e promuovere, invitando donne professioniste e imprenditrici nella comunità.

## Età dei soci



La presenza di un buon bilancio dell'età dei soci consente ai club di comprendere maggiormente e rispondere più efficacemente ai bisogni delle comunità. I club con un numero adeguato di giovani soci avrà meno problemi in futuro, ad esempio la mancanza di leader qualificati, oltre ad

evitare attriti tra i soci. Mantenere una buona rappresentazione di tutte le età dei soci è un obiettivo per i Rotariani di tutto il mondo.

Dal momento che molti soci potenziali più giovani potrebbero avere impegni pressanti a livello professionale e familiare, oltre alle risorse finanziarie ridotte, occorre fare i passi necessari per incoraggiare l'affiliazione dei più giovani (particolarmente le persone trentenni).

Commento di un Rotariano della regione:

*“Nell’Africa sub-sahariana, dove esiste un mix migliore dell’età media dei soci, si è notato che, quando un nuovo socio trentenne entra in un Rotary club, si porta sempre dietro degli amici della stessa età. Questo permette al club ad attrarre ulteriormente altri soci giovani”.*

Azioni da intraprendere:

- Considerare la riduzione delle spese per i pasti.
- Pensare ad eliminare o ridurre le quote di partecipazione per i professionisti più giovani per un determinato periodo di tempo.
- Designare un socio veterano da mentore ai giovani nuovi Rotariani.
- Organizzare progetti ed eventi che includono le famiglie.
- Organizzare attività di networking e affiatamento convenienti per i soci più giovani.
- Fare sapere ai soci che vi sono alternative per recuperare le riunioni mancate, ad esempio attraverso riunioni di e-club, la partecipazione ad una riunione di commissione di club, oppure la partecipazione ad un progetto d'azione sponsorizzato dal club.
- Mantenere le relazioni con gli alumni della FR, inclusi i borsisti degli Ambasciatori, I membri di squadra SGS, gli studenti di Scambio giovani del Rotary, i Rotaractiani e gli Interactiani, e coinvolgere tutti nelle attività di club. Chiedere loro di diventare Rotariani.
- Completare la **Valutazione sulla diversità dell'effettivo** in **Strumenti di valutazione di club** per scoprire altre idee utili per attrarre soci più giovani.

## Nuove tendenze di club

Il RI ha eseguito un'analisi quinquennale delle regioni per i club fondati dal 1° luglio 2000 al 30 giugno 2005. L'analisi è stata pubblicata a gennaio 2010.

### Vitalità dei nuovi club

	Club				
	Club fondati	Eliminati	Ripristinati	Club sopravvissuti	Netto % camb.
India	905	420	34	579	-36%
Filippine	191	96	34	129	-32%
America Latina	653	250	87	490	-25%
Asia centrale e Sud-Est	374	163	75	286	-24%
Africa	195	97	56	154	-21%
Corea	283	57	15	221	-16%
Medio Oriente	97	27	16	86	-11%
Isole dei Caraibi	24	13	11	22	-8%
Europa Centrale e Orientale	267	45	24	246	-8%
Canada e USA	491	50	27	468	-5%
Australia, Nuova Zelanda e PI	51	6	4	49	-4%
Europa Occidentale	478	16	10	472	-1%
Giappone	45	0	0	45	0%
<b>Totale mondiale</b>	<b>4,053</b>	<b>1,240</b>	<b>483</b>	<b>0</b>	<b>-20%</b>

In Europa centrale ed orientale, tra tutti i nuovi club fondati dal 2000 al 2005, l'8% non è più in esistenza, e solo l'1% dei nuovi club formati in tale periodo non è più vitale.

In Medio Oriente, l'11% dei nuovi club formati tra il 2000 e il 2005 non è più in esistenza ed in Africa, il 21% dei nuovi club organizzati durante lo stesso periodo non sono più funzionanti.

I nuovi club falliscono per molte ragioni. La mancanza di direzione e di supporto sono le cause citate spesso. Secondo la nostra ricerca, la più grande perdita di club e di soci avviene durante il secondo anno del club. Si consiglia vivamente di assegnare un club sponsor molto forte al nuovo club in quanto questo porterà ad un successo a lungo termine nel nuovo club.

Azioni da intraprendere:

- Usare la **Guida alla pianificazione per club efficienti** per cominciare a prepararsi alla pianificazione degli obiettivi come inizio del processo che porterà ad un club efficiente.
- Usare il **Piano direttivo di club: Sviluppo di un club dinamico (245)** per stabilire dei piani per l'affiatamento e i progetti d'azione nei nuovi club.

- Usare la **Guida alla pianificazione strategica** per impostare obiettivi triennali ed assicurare al vostro club di mantenere i tempi previsti per raggiungere la sua visione.
- Usare **Strumenti di valutazione comunitaria** per valutare le esigenze particolari della vostra comunità ed dare focus e direzione per i primi progetti del vostro club.
- Usare il **Sondaggio sulla soddisfazione dell'effettivo** in **Strumenti di valutazione del club** agli inizi per scoprire eventuali problemi e potervi rispondere prima che diventino gravi per la conservazione e la crescita.
- Riesaminare le **Migliori prassi** per valutare quali metodi sono stati efficaci per gli altri nuovi club ed adattare tali prassi per il vostro club.

Commento di un Rotariano della regione:

*“Il successo dimostrato dall'Europa occidentale con i nuovi club dipende in parte dal rigido processo di selezione per i soci dei nuovi club. Inoltre, il tempo necessario per stabilire un nuovo club in Europa occidentale va da uno a due anni. Durante questo periodo, il rappresentante speciale, l'assistente all'espansione ed i soci del club sponsor sono molto coinvolti nella formazione e nell'educazione dei nuovi club sulle procedure, le politiche e le migliori prassi del Rotary. Tale coinvolgimento continua anche negli anni dopo la creazione del club. In questo senso, la procedura mira a creare garanzie di un club forte nei suoi primi quattro anni di formazione”.*

## Attività dell'effettivo

	Soci nei club sopravvissuti			
	Soci fondatori	Soci dopo 5 anni	Netto cambiam.	Netto % camb.
America Latina	11,598	7,751	(3,847)	-33%
Australia, Nuova Zelanda e PI	1,254	939	(315)	-25%
Filippine	3,300	2,518	(782)	-24%
Africa	3,886	2,999	(887)	-23%
Asia Centrale e Sud-Orientale	7,684	6,024	(1,660)	-22%
India	14,911	12,916	(1,995)	-13%
Corea	7,703	6,748	(955)	-12%
Isole dei Caraibi	554	507	(47)	-8%
Europa Centrale e Orientale	6,100	5,817	(283)	-5%
Canada e USA	12,018	11,567	(451)	-4%
Medio Oriente	2,165	2,091	(74)	-3%
Giappone	1,363	1,400	37	3%
Europa Occidentale	11,699	14,317	2,618	22%
<b>Totale mondiale</b>	<b>84,235</b>	<b>75,594</b>	<b>(8,641)</b>	<b>-10%</b>

Sempre citando l'analisi quinquennale, tra i nuovi club che riescono a sopravvivere (cioè erano attivi alla fine del loro quinto anno), l'effettivo era aumentato del 22% in Europa occidentale, ma era sceso del 5% in Europa centrale ed orientale, del 3% in Medio Oriente ed il 23% in Africa.

Commento di un Rotariano della regione:

*“In Europa occidentale, esiste un processo ben ponderato per i soci nei nuovi club. Il focus dei nuovi club sui potenziali soci che potrebbero aggiungere doti valide per il club e le comunità e rientrano nella cultura dello stesso club. Quando il processo di selezione è ponderato e si abbinano attentamente i soci ai nuovi club, i nuovi soci si sentono benvenuti e rimangono più a lungo”.*

I soci lasciano i nuovi club per le stesse ragioni per cui falliscono i nuovi club: mancanza di direzione e supporto. I soci fondatori in un nuovo club dovrebbero continuare ad essere coinvolti nel club e a rimanere responsabili per il suo successo a lungo termine, o del suo eventuale fallimento.

Azioni da intraprendere:

- Sviluppare un piano direttivo di club utilizzando **Piano direttivo di club: Sviluppo di un club dinamico (245)** per impostare un quadro amministrativo per il nuovo club, per nominare le commissioni, definire le aspettative per tali commissioni, e per stabilire i requisiti di resocontazione, in modo che le commissioni possano essere responsabilizzate per i compiti assunti.
- Implementare **progetti d'azione** e coinvolgete i soci nei progetti il prima possibile.
- Accertarsi che il proprio club abbia un programma per l'**Orientamento di nuovi soci: Guida procedurale per club (414)** per tenerli informati e coinvolti.
- Usare il **Sondaggio sulla soddisfazione dell'effettivo** in **Strumenti di valutazione di club** ogni sei mesi, per chiedere ai soci come rendere più attraente e dinamico il club per loro. La comunicazione è chiave in questa fase.
- Usare il **Questionario dei soci dimissionari** in **Strumenti di valutazione di club** per identificare i fattori per le dimissioni dei soci dai nuovi club, e per rispondere a tali fattori prima che diventino dei problemi anche più grandi.

## Conservazione

Lo studio più recente sulla conservazione (1° luglio 2003 – 30 giugno 2006) dimostra i seguenti tassi di conservazione per Europa e Africa:

### Tassi di conservazione (%)

	Generali	Soci esistenti	Nuovi soci
Europa	85	83	92
Medio Oriente e Africa	74	74	80
A livello mondiale	76	73	78

L'Europa sta facendo un ottimo lavoro per la conservazione dei soci, sia per quelli esistenti che quelli nuovi. Il Medio Oriente e l'Africa sono al pari con la media mondiale dei Rotary club.

Commento di un Rotariano della regione:

*“In Europa, la selezione attenta dei nuovi soci e il buon mentoring dopo l'affiliazione al club sono stati fattori di grande impatto sul tasso di conservazione”.*

La conservazione richiede monitoraggio costante e grande attenzione. Il numero elevato di soci dimissionari nei club è una delle più grandi problematiche che il Rotary si trova ad affrontare oggi. Sostituire semplicemente i soci persi con quelli nuovi non è la soluzione ideale. I club dovrebbero prendere delle iniziative per assicurare non solo di coinvolgere i nuovi

soci nel club, ma anche per continuare a fare partecipare i soci esistenti, per continuare a farli sentire orgogliosi della loro affiliazione al Rotary club. Occorre enfatizzare il coinvolgimento e la partecipazione alle attività di club, e non solo alle riunioni settimanali. Inoltre, se un socio si sta trasferendo in un'area limitrofa, è importante che mantenga i contatti col Rotary attraverso un altro Rotary club.

Azioni da intraprendere:

- Usare il **Modello di conservazione** in *Strumenti di valutazione di club* per capire come sta andando il proprio club durante tutte le fasi dell'affiliazione al club, dall'affiliazione alla radiazione.
- Tenersi aggiornati, attraverso la *Guida alla pianificazione di club efficienti*, facendo molta attenzione agli obiettivi nella sezione dell'affiliazione.
- Utilizzare il **Profilo di radiazione** di *Strumenti di valutazione di club* per determinare quando rimangono i soci prima di interrompere la loro affiliazione e per poter indicare con esattezza le aree della conservazione con problematiche specifiche alle quali occorre rispondere.
- Il **Sondaggio sulla soddisfazione dell'effettivo** in *Strumenti di valutazione di club* è cruciale per i club, che dovrebbero usarlo di continuo per valutare il livello di soddisfazione dei soci con i modi in cui funziona il club nei vari momenti, in modo da apportare le modifiche necessarie.
- Il **Sondaggio dei soci dimissionari** in *Strumenti di valutazione di club* andrebbe usato per identificare le ragioni per le quali i soci si dimettono e poter prendere iniziative per impedire che ciò avvenga in futuro.

Se avete scoperto che le sfide più grandi per la conservazione vi vengono dai nuovi soci, che lasciano entro due anni:

- Accertatevi di organizzare delle cerimonie di insediamento per tutti i nuovi soci. Invitate i coniugi e i parenti o amici importanti per i soci, e fate in modo che l'occasione contenga un determinato livello di formalità, un'atmosfera di benvenuto e, possibilmente, una testimonianza da parte degli attuali soci.
- Assicuratevi che i nuovi soci siano bene a conoscenza delle aspettative e delle responsabilità dell'affiliazione.
- Assegnate un mentore ad ogni nuovo socio, che possa guidarlo per tutte le fasi per di coinvolgimento iniziale nelle attività del club.
- Sviluppate un programma di orientamento per nuovi soci. Offrite una copia del *Membership Video Set* (in inglese – **427-MU**) come parte del processo di orientamento.
- Coinvolgete i nuovi soci appena possibile in progetti d'azione che siano rilevanti per loro.

- Nominate il nuovo socio per una commissione nella quale possa utilizzare le proprie conoscenze, o in una commissione che lo interessa.
- Offrite la *Cartella informativa per i nuovi soci* (**426**) a tutti i soci o create un nuovo kit.
- Concentratevi sulle seguenti sette fasi che un recente *programma pilota* del RI ha ritenuto efficaci nella conservazione dei soci:
  - Identificare
  - Informare
  - Invitare
  - Orientare
  - Installare
  - Educare
  - Coinvolgere

Una base forte e impegnata dell'effettivo è il risultato di un lavoro di club continuo e diligente. L'ambiente esterno nel quale operano i Rotary club cambia costantemente e i club devono rispondere ai cambiamenti per rimanere dinamici e rilevanti per i soci di oggi e per le loro comunità.