

Piano “Five for One”

È la responsabilità di ciascun socio proporre un nuovo socio per entrare a far parte del Rotary. Al fine di promuovere l'affiatamento e capitalizzare sui contatti professionali del socio, negli anni 70 era stato istituito il piano “Five for One” che rappresenta un metodo per incoraggiare e interessare tutti i Rotariani ad identificare nuovi soci.

Descrizione del piano Five for One:

1. Il club viene diviso in squadre formate da cinque soci, e alle squadre vengono dati dei nomi o numeri di identificazione.

Ciascuna squadra:

2. ha la responsabilità di identificare e reclutare almeno un nuovo socio durante un determinato mese dell'anno rotariano per garantire un flusso continuo di nuovi soci;
3. deve identificare diversi potenziali soci e poi reclutare almeno uno di loro e proporlo al club per l'approvazione e l'ammissione durante il mese indicato dalla commissione;
4. è incoraggiata a completare tutte le fasi della procedura relativa all'affiliazione del nuovo socio, dalla chiamata iniziale o discussione per proporre l'affiliazione al Rotary, all'emissione dell'invito a far parte dell'effettivo, per assicurare che il potenziale socio diventi un socio attivo e impegnato nel club.

Un efficace uso del piano “Five for One” potrebbe produrre un incremento dell'effettivo del club del 20% durante l'anno rotariano. Tuttavia, il regolare tasso di perdita di soci dei Rotary club è del 10% l'anno, quindi il piano potrebbe generare un incremento reale netto del 10% dell'effettivo.