

회원증강 자원 가이드



ROTARY INTERNATIONAL®

목차

소개	1
제1장: 회원증강 실천안 구상	3
클럽 회원 위원회	3
클럽 리더십 플랜	4
효율적인 로타리클럽을 위한 계획서	4
실천안	4
제2장: 회원증강과 회원 영입	5
예상 회원 물색	5
신입회원 영입 목표	7
신입회원 영입은 회원 각자의 책임	9
예상회원 추천	11
회원증강 성공 사례	12
홍보를 이용한 회원 영입	13
예상 회원 초대	13
실천안	14
제3장: 회원 유지	17
클럽의 회원 유지 현황 조사	17
회원 유지의 단계	18
회원 유지 성공담	21
클럽 회원증강 실천안	22
실천안	23
제4장: 신생 로타리클럽 스폰서	25
신생 클럽을 통한 성장	25
스폰서 클럽의 자격과 책임	25
실천안	26
제5장: RI 회원증강 표창 프로그램	27
RI 회원증강 및 확대 표창	27
RI 회원증강 이니셔티브 표창	27
소규모 클럽 회원증강 표창	27
실천안	28

제6장: 자원	29
RRIMC	29
지구 회원증강 위원회	29
지구 홍보 위원회	30
RI 웹 사이트	30
클럽 및 지구 지원 부서	31
기타 RI 사무국 직원	31
실천안	31
부록1: RI 출판물 및 자원	33
부록2: 회원증강 실천안 작업표	39

소개

로타리클럽은 짜임새있고 실천 가능한 회원 증강 계획을 세워야 한다. 본 출판물은 클럽의 회원 증강 활동을 다이나믹하게 만들어, 회원들의 흥미와 관심을 끌 수 있는 내용들을 소개하고 있다. 뿐만 아니라 클럽 회원증강 위원회 위원장과 위원을 비롯, 로타리 회원 증강에 앞장서고 있는 모든 회원들이 참고할 만한 내용들로 가득하다. 클럽의 회원 증강 활동의 현 주소를 파악하고 앞으로의 방향을 잡아주는 본 출판물이 귀 클럽에 많은 도움이 될 것으로 기대한다.





각 챕터에는 회원증강 위원회를 위한 권장 실천안 체크리스트가 실려 있다. 체크리스트를 검토함으로써, 귀 클럽의 현 회원 상태를 점검하고 미래 계획을 세울 수 있다.

본 출판물의 온라인 세트 참고서인 클럽 평가 도구를 통해 클럽의 장점과 취약점을 분석하고, 강력한 회원증강 활동의 기초를 튼튼히 하는 동시에 클럽의 회원 교육 자료로도 사용될 수 있기를 희망한다.

회원 증강 및 보유 전략은 클럽마다 다르다. 국제로타리 세계본부 회원부서가 전세계 로타리클럽을 상대로 실시한 설문조사의 결과가 회원 증강 부록(온라인)에 나와 있으니, 이를 통해 각 국가와 지역의 특성과 회원 경향을 비교해 보기 바란다. 특히 클럽의 회원증강 위원회는 회원 증강 목표를 설정할 때, 이를 분석하면서 클럽 회원들에게도 그 내용을 자세히 설명하고 전달하기 바란다.

리소스 키(Resource Key)

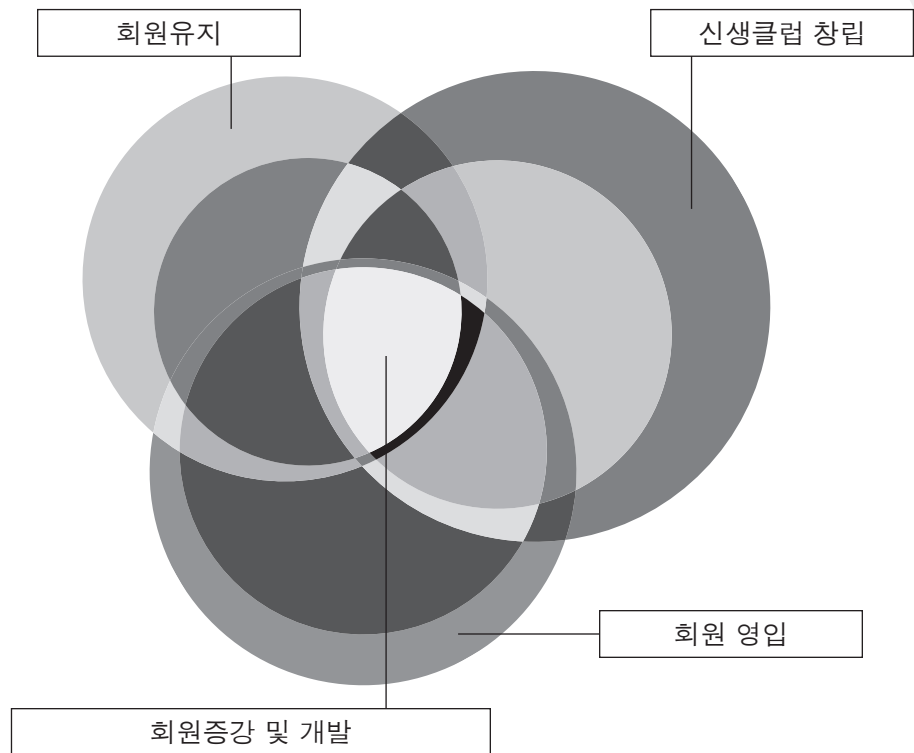
본 출판물에서 사용하는 심볼의 의미는 다음과 같다:

-  www.rotary.org에서 클럽 평가 도구를 검색, 클럽을 평가한다.
-  www.rotary.org에서 회원증강 부록을 검토한다.
-  www.rotary.org에서 다운로드 가능한 출판물(무료)이다.
-  주문해야 하는 출판물이다.

1

회원증강 실천안 구상

회원증강은 아래의 도표와 같이 (1) 회원영입, (2) 회원유지 (3) 신생클럽 창립 이라는 3가지 요소에 의해 이뤄진다. 회원증강 실천안을 구상할 때, 되도록이면 많은 자원들을 활용하기 바란다.



클럽 회원 위원회

클럽 리더십 플랜의 5개 위원회 중 하나인 클럽 회원 위원회는 회원들을 유지하며 교육하고 신입회원들을 유치하는 책임을 지는 동시에 그러한 활동을 행동으로 옮겨야 한다.

지속적인 회원증강 활동에는 다음 사항이 우선되어야 한다:

- 위원들을 연임시킨다.
- 현/전/차기 위원장을 위원으로 임명한다.
- 위원들과 클럽 회장, 차기회장, 차차기회장, 직전회장의 대화 채널을 항상 열어 둔다.

자세한 내용은 클럽 회원 위원회 매뉴얼을 참조할 것.



클럽 회원 위원회 매뉴얼

클럽 리더십 플랜



클럽 리더십 플랜 (245)

클럽 리더십 플랜에 관
한 안내서

클럽 리더십 플랜은 클럽의 효율적인 관리 체계를 제공함으로써 클럽 차원에서 로타리를 강화하기 위한 것이다. 본 플랜의 핵심은 친목과 봉사 활동에 대한 활발한 참여와 회원들을 위한 교육이다. 효율적인 클럽이 갖는 많은 장점들을 포함하고 있는 본 플랜은 전세계 클럽들이 필요로 하는 점을 충분히 보완해 줄 것이다. 그러나 클럽이 본 플랜을 반드시 채택할 필요는 없다.



효율적인 로타리클럽을 위한 계획서

효율적인 로타리클럽을 위한 계획서

효율적인 로타리클럽을 위한 계획서를 작성하면서 귀 클럽의 현 상태를 평가하고 내년도 목표를 세울 수 있다. 본 양식은 클럽 리더십 플랜을 기초로 하여 작성된 양식이다. 클럽 리더십 플랜을 채택하지 않는 클럽도 효율적인 로타리클럽을 위한 계획서를 소중한 참고 자료로 선택할 수 있다. 본 출판물의 클럽 평가 도구의 회원 증강 편을 참고할 것.

클럽 회원 위원회 실천안 제 1부

예 아니오

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 회원 위원회는 클럽 평가 도구를 다운로드하였다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 위원회는 클럽 리더십 플랜을 검토한 후 권장 관리 체계 구조에 대해 알게 되었고 클럽 임원들이 이를 토론했다.
만약 “예”라고 대답한 경우, 다음 중 1개에 체크하십시오:
___ 본 클럽은 클럽 리더십 플랜을 실시한다.
___ 본 클럽은 클럽 리더십 플랜 내용 중 일부를 실시한다.
___ 본 클럽은 클럽 리더십 플랜을 실시하지 않는다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 우리 클럽의 회원 위원회는 활발하게 활동한다. 회원 증강 목표를 설정하고 이를 회원들에게 정기적으로 보고한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 우리 클럽에는 회원 위원회가 없으나, 곧 구성할 것이다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 클럽 지도부에서 효율적인 로타리클럽을 위한 계획서를 작성하였다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 회원 증강 실천안을 만들기 위해, 이에 필요한 자료를 다운로드받았다. |

회원증강과 회원 영입

자원봉사자들에 대한 인식은 사회의 정치적, 사회적, 경제적인 여건에 따라 크게 다르다. 신입 회원을 영입할 때에는 아래의 내용을 생각해 본다:

- 사람들이 봉사 단체 가입을 고려할 때, 해당 단체의 어떤 면을 중요하게 생각하는가?
- 귀 지역사회에 있는 자원봉사 단체로는 어떤 것들이 있는가?
- 귀 클럽은 예비 회원들의 기대치를 충족시키고 있는가?
- 로타리클럽 회원이 갖는 특권과 혜택이 다른 단체와 어떻게 다른가?
- 다른 단체보다 로타리 클럽 가입을 권유하기 위해 무엇을 내세울 수 있는가?

상기 질문 내용을 검토하면서, 지역사회에서 봉사하는 한 단체로서 로타리의 현 위치와 성격을 다시 한번 생각해 보기 바란다. 아울러 로타리클럽 회원이 갖는 특권을 재정립해 본다. 예를 들면 다음과 같다:

- 회원들과 나누는 우정과 친목
- 비즈니스 네트워크
- 전통있는 국제 봉사 단체 가입

만약 경쟁 봉사 단체가 있는 경우, 로타리클럽 회원만이 갖는 혜택과 특권 그리고 지역사회의 기대치를 설명하면서, 예상 회원들에게 다가간다.

아울러 로타리 가입 대상이 안되는 경우도 생각한다. 예를 들면 단기 봉사 활동이나 특정 분야에만 관심을 가지고 있는 사람들도 있다.

예상 회원 물색

자격있는 회원을 찾고 선출하는 일을 신중하게 처리한다. 이는 클럽의 회원 유지율을 좌우하고 회원 영입에 보다 적극적인 자세를 가질 수 있게 해 줄 것이다.

자격을 갖춘 회원들은 다음과 같은 사람들이다:

- 사업 및 전문직업의 소유자, 공동 경영자, 임원 또는 관리자로 현재 일하고 있는 사람이나 그러한 직책에서 은퇴한 사람.
- 지역사회 행사에 적극적으로 관여하여 봉사한 지역사회 지도자.
- RI 이사회가 정의한 로타리재단 동창.

그리고 반드시 아래 사항을 강조한다:

- 클럽 주회와 봉사 프로젝트 현장에 참석해야 한다.
- 클럽 관할 지역에서 일하거나 거주해야 한다.
- 클럽의 직업분류표에 따라야 한다. (예외: 로타리재단 동창)

로타리클럽 회원에는 2종류가 있다. 바로 정회원과 명예회원이다. 클럽은 정회원을 유치할 때, 상기 내용을 설명해 주어야 한다.

로타리의 직업분류와 회원 종류에 관한 상세한 내용은 절차요람 (035)에 나와 있다. 그리고 클럽 임원들은 가장 최근에 발행된 절차요람 제 1부를 자세히 읽어볼 것.

대화의 시작

자격을 갖춘 예상 회원을 찾았을 때, 어떻게 로타리클럽 가입을 권유할 것인가?

가장 좋은 방법은 예상 회원이 갖고 있는 개인적인 관심사에 부합하는 로타리 활동을 소개하는 것이다. 로타리 소개는 간단한 방법으로 시작한다. 로타리에 관한 모든 것을 알릴 필요는 없다. 클럽 주회나 봉사 현장에서 충분히 느끼고 배울 수 있기 때문이다. 그러기 위해서는 예상 회원을 클럽 주회나 봉사 현장으로 데려오는 것이 중요하다.

3편의 시나리오

다음의 시나리오는 예상 회원에게 로타리를 알리는 내용이다.

국제봉사

해외 봉사 활동을 마치고 귀국한 친구를 만났다. 귀 클럽의 다음 주 주회 프로그램은 국제봉사이다. 귀하는 다음 주 클럽 주회에 친구를 초대하여, 로타리가 실시하고 있는 많은 국제봉사 프로젝트에 대해 자연스럽게 소개하며 로타리 가입을 권유할 수 있다.

사회봉사

지역사회 봉사 활동을 활발히 펼치고 있는 어떤 인물을 소개한 신문 기사를 읽었다. 귀 클럽은 새로운 프로젝트를 계획하고 있다. 귀하는 해당 인물에게 연락하여, 도움을 청하고, 로타리를 소개한다. 아울러 클럽의 새로운 프로젝트에 관한 협조를 요청한다.

네트워킹과 친목

새로운 사업을 시작한 사람을 알게 되었다. 귀하도 개인 사업을 하는 사람이기 때문에, 고객 확보가 얼마나 중요한가를 잘 알고 있다. 귀하는 지역사회에서 새로운 사업을 시작한 사람에게 로타리에 대해 설명하며, 로타리를 통해 네트워킹을 구축하고 친구를 사귄 수 있다고 조언하면서 로타리클럽 주회에 초대한다.

예상회원에게 로타리를 알리는 방법

- 로타리를 소개하는 행사나 프로젝트 중에서 가장 관심을 끌 만한 것이 무엇인지 생각해 본다. 클럽 주회나 로타리 친목 행사는 어떠한가?
- 클럽 주회 프로그램을 살펴본 후, 관심을 가질 만한 인사들을 초대한다.
- 로타리에 관심을 보이지 않더라도 실망하지 않는다. 계속 이야기를 해주며 생각할 시간을 준다.
- 명함을 교환한다. 예상 회원의 명함 뒷면에 로타리를 소개한 내용을 간단히 적어둔다.
- 로타리란?(419)을 가지고 있다가 예상 회원들에게 로타리를 소개할 때 나눠 준다.
- 로타리클럽 가입을 권유한 예상회원들을 계속하여 클럽 행사에 초대하거나 개인적으로 연락을 취한다.
- 로타리 웹 사이트(www.rotary.org), 클럽 웹사이트와 지구 웹 사이트를 링크시킨다.



로타리란?(419)

지갑 크기의 출판물이다. 충분히 주문하여 클럽 회원들에게 배포한다.



로타리 우편 엽서 (614) 또는 로타리 카드(613)

예상 회원들에게 나누어 주면서 주회에 초대한다.

신입회원 영입 목표

로타리클럽 회원은 소속 지역사회의 모든 직업을 대표하는 사람들로 구성되어야 하는 것이 원칙이다. 여성이나 젊은 세대들을 회원으로 영입함으로써, 회원 구성의 다양화를 꾀하는 것이 바람직하다.

회원 구성의 다양화는 다음과 같은 이점을 가져온다:

- 커뮤니티 지지 기반 확장
- 폭넓은 사고와 다양한 재능, 기술, 아이디어 확보
- 더 많은 인적 자원 보유
- 클럽, 지구, 존 차원에서 리더십을 발휘할 더 많은 기회
- 기금을 모금할 수 있는 잠재력 확대

로타리는 사업이나 전문직을 대표하는 사람들로 구성된다는 직업분류의 원칙을 고수하고 있다. 다양한 직업과 업종이 생겨나고 있는 오늘날의 직업분류는 과거에 비해 훨씬 더 복잡해지고 세분화되어 있다. 사회, 경제 그리고 과학 기술이 고도로 발달된 현대 사회는 과거의 노동 시장과는 판이한 형태를 띠고 있기 때문에 로타리 역시 이에 맞게 변해야 할 것이다.

커뮤니티의 직종이나 성별, 연령, 종교, 인종의 변화에 따라 회원 구성도 다양하게 바뀌어야 하므로, 결국 오늘날의 로타리 회원들은 더 많은 직업을 대표하는 있는 다양한 회원들로 구성되어 가고 있다는 이야기이다. 클럽 평가 도구를 사용, 회원의 다양성을 조사하여 직업분류표를 재작성하기 바란다.



클럽 평가 도구



직업분류 원칙과 클럽 정관 및 세칙은 절차요람(035)을 참조할 것.



연례 직업분류 조사



부록: 성별, 연령별 로타리안 통계

직업분류에 따른 회원 영입

회원이 50명 이상인 경우, 회원 수의 10% 혹은 5명까지 동일한 직업분류를 보유할 수 있다. 직업분류 제도는 클럽/지구가 역량있는 인재의 풀을 가동하여 보다 훌륭한 국내외 봉사 프로젝트를 실시하고 클럽을 좀 더 효율적으로 운영할 있도록 해 줄 것이다.

하루가 다르게 변하고 있는 현대 기술 문명은 각종 새로운 일자리를 창출해 내고 있다. 10-20년전에는 없었던 소프트웨어 엔지니어나 웹 디자이너는 오늘날의 인기있는 직업중의 하나이다. 귀 클럽의 직업분류표를 갱신, 귀 지역사회의 다양한 직종들을 포함시키기 바란다.

2007년도 규정심의회에서 2종류의 직업분류가 통과시켰다. 하나는 로타리재단 동창이고 또 다른 하나는 지역사회 봉사 지도자이다. 귀 클럽의 직업분류표에 이 2종류의 직업분류를 포함시키기 바란다.

각 클럽은 최소한 연 1회 직업분류표를 갱신하고 미충원된 분야를 확인하는 것이 바람직하다.

여성 회원과 젊은 회원

2006년도에 RI가 실시한 설문조사에 따르면, 전세계 회원의 15%가 여성이다. 많은 여성들이 전문직에서 활발히 활동하고 있는 오늘날, 로타리는 회원 영입 대상으로 여성들에 더 많은 관심을 가져야 할 것이다.

젊은 사람들 역시 회원 영입 대상이 될 중요한 사람들이다. 2006년도에 RI가 실시한 설문조사에 따르면, 전세계 회원 중 50세 이하는 34%에 불과하다. 젊은 회원들이 클럽에 들어오면 클럽이 활기에 넘칠 뿐만 아니라 주회 프로그램이나 봉사 프로젝트 그리고 친목 행사에도 새로운 분위기를 만들어 낸다. 그들은 클럽 위원회나 클럽 임원 역할 수행에도 충분할 정도의 에너지와 열정을 가지고 있다. 결국 클럽의 장기적인 발전에 커다란 힘을 불어 넣어 주는 사람들이 젊은 회원들이라 말할 수 있다.

여성들과 젊은 사람들은 사회 활동과 가정사에 많은 시간을 할애한다. 이들을 클럽 회원으로 유치하기 위해서는 좀더 다양한 방법을 구상해보는 동시에 인센티브를 제공하여 로타리 회원이 되는 데 관심과 흥미를 갖게 만든다. 다음은 그들을 회원으로 영입하기 위한 색다른 인센티브들이다:

- 일정 기간 동안 회비를 받지 않거나 할인해 준다.
- 식사비를 할인해 준다.
- 젊은 회원들이 선호하는 동호회나 네트워 모임을 갖도록 한다.
- 한꺼번에 젊은 회원들을 여러 명 입회시켜, 그들의 모임을 만들어 준다.
- 젊은 사람들이 참석할 수 있는 모임으로, 출석 의무를 어느 정도 자유롭게 해 준다(예: e-클럽 메이크 업).

온라인으로 참석할 수 있는 e-클럽 주회 메이크 업에 대해 알고 있는가?

www.rotary.org. 클럽 찾기에서 e-club을 검색해 본다.

- 고참 회원을 멘토 파트너로 짝지워, 클럽에서 환영받는다는 느낌을 갖도록 해준다. 멘토는 신입회원들에게 로타리 지식과 정보를 제공하고 클럽 봉사 활동이나 친목 행사에 열심히 참가하도록 격려하고 자극해 준다. 이에 관한 자세한 내용은 출판물 신입회원 오리엔테이션(414)을 참고할 것.
- 역대 친선사절 장학생, 연구단 교환 단원, 청소년 교환 활동 참가자, 로타랙터, 인터랙터들과의 관계를 돈독히 유지함으로써, 이들이 언젠가는 로타리클럽 회원이 될 수 있도록 한다.



회원 다양성 평가

인종 및 종파 초월

로타리클럽은 지역사회의 다양한 인종과 종파를 반영한 회원으로 구성되어야 한다. 클럽 평가 도구에 나타난 회원의 다양성 분석을 이용하여, 인종과 종파를 중심으로 한 귀 지역사회의 인구 분포도를 조사해 본다.



혼자만 누리지 마세요
'혼자만 누리지 마세요'
를 다운로드받은 후, 가까운 인쇄소에 가서 컬러 포스터로 만든다. 클럽 주회나 특별 행사에 전시하여, 클럽 전 회원 누구나 신입회원 추천에 의무감을 느끼도록 한다.

신입회원 영입은 회원 각자의 책임

- 클럽의 전 회원은 신입회원 영입에 대한 책임을 지고 있다. 다음과 같은 방법을 통해 회원증강에 기여한다:
- 클럽에 신입회원 추천하기
- 타클럽에 신입회원 추천하기
- www.rotary.org에 예상회원 추천하기
- 타지역에 이주 로타리안 소개하기



25분 회원증강 조사서

25분 회원증강 조사서

연 1회 클럽 전 회원을 대상으로 25분 회원증강 조사를 실시한다. 자신의 친구나 친척 혹은 직장 동료나 상사 중에서 로타리안이 되기에 충분한 자격을 갖고 있는 사람들의 명단을 제출할 것을 부탁한다. 회원들이 이를 계기로 신입회원 추천의 의무감을 절실하게 피부로 느낄 수 있게 된다. 회원들이 추천한 예상 회원들을 클럽 주회에 초대하고 클럽 직업분류표를 검토해 본다.



신입회원 추천 방법 (254)

회원 추천하기

출판물 신입회원 추천 방법을 통해 자세한 내용을 익힌다. 클럽 주회에서 이를 배포하고 전 회원들에게 회원증강에 대한 의무를 환기시킨다.

신입회원 추천의 기본 절차는 다음과 같다:

1. 추천인은 예상 회원의 회원 추천 양식(파트 A)을 작성하여 클럽 총무에게 제출한다. 클럽 총무는 이를 이사회에 상신한다. 이사회가 승인할 때까지 예상회원에게는 회원으로 추천되었다는 사실을 알려서는 안된다.
2. 이사회는 30일 이내에 추천된 사람이 충분한 자격이 있는지를 심의하여 승인 여부를 결정하고, 이를 클럽 총무에게 통지한다.
3. 만약, 예상 회원의 가입이 승인된 경우, 예상 회원에게 클럽 회원으로서의 특전, 기대 및 책임에 대해 알려준다. 그리고 나서 회원 추천 양식(파트 B)을 작성하게 하고, 해당인의 성명과 직업 분류를 정식으로 발표해도 좋다는 서면 승인을 받는다.
4. 추천된 회원의 성명과 직업분류를 클럽에 발표하고, 로타리클럽 권장 세칙에 따라 7일 이내에 회원들의 반대가 없으면 해당인은 입회비 납부와 함께 신입 로타리안이 된다.
5. 클럽은 RI 웹 사이트 로타리 온라인 업무에서 신입회원의 성명을 제출하고, 회원 데이터 양식을 RI에 제출한다.

클럽 회원 증강을 위한 온라인 양식

자격을 갖춘 지역사회 인사들이 클럽에 영입될 수 있도록 그리고 클럽 회원들이 신입회원 추천 의무를 이행할 수 있도록, RI는 회원 소개 양식, 예상 회원 양식, 이주 회원 양식 등의 온라인 양식을 웹 사이트에 올려 놓았다. 그러나 이러한 양식들이 모든 지역에 적용될 수 있는 것은 아니다.



회원 추천을 위한 온라인 양식

타 클럽에 회원 추천. 로타리 회원 자격을 갖춘 친구나 가족 그리고 동료 를 본인 소속 클럽이 아닌 타 클럽에 추천하고자 할 때에 회원 소개 양식을 작성하도록 한다.

로타리 입회에 관심이 있는 비로타리안. 예상 회원 양식은 로타리클럽에 관심이 있는 비로타리안들을 위한 양식이다. 클럽 지도자들은 이러한 양식이 지구총재나 지구 회원증강 위원장으로부터 전달될 경우, 이에 대한 처리 방법을 숙지하고 있어야 한다.

로타리안이 타 지역으로 이주. 타 지역으로 이주하는 것이 로타리 탈회의 원인이 될 수 없다. 타 지역으로 이주하는 로타리안이 있을 경우, 이주 회원 양식을 작성하도록 요청한다.

해당 지구/클럽에 온라인 양식 전달. 온라인으로 작성된 회원 소개 양식, 예상 회원 양식, 이주 회원 양식 등이 접수되면, RI는 이를 해당 지구총재와 지구 회원증강 위원장에게 전달하여 검토될 수 있도록 한다. 지구총재 혹은 회원증강 위원장의 검토 결과, 회원 자격이 있다고 결정되면 온라인 양식이 해당 클럽으로 다시 전달된다. 이를 접수한 클럽은 해당 인사를 클럽 주회에 초청하여 신입회원 입회 절차를 밟게 한다.



신입회원 오리엔테이션 (414)

클럽의 신입회원 오리엔테이션 프로그램을 만들어 본다.

예상회원과 신입회원용으로 제작한 출판물과 비디오 테이프는 부록1을 참조할 것.



예상회원 정보 키트 (423)

이 정보 키트에 담겨 있는 내용은 부록 1 참조 요망.



신입회원 비디오 키드 (427-MU)

이 DVD 세트의 내용은 부록 1 참조 요망.

클럽 웹 사이트에 클럽 프로필을 올려 놓아, 예상 회원들과 방문객들이 볼 수 있도록 한다.

예상회원 추천

예상 회원에게 귀 클럽에 관한 상세한 정보와 국제로타리에 관한 이야기를 정확히 해 줄 필요가 있다. 그리고 회원이 갖는 특권과 책임 그리고 이에 따르는 의무에 대해서도 이야기 해준다. 로타리에 대한 지식 없이 로타리에 들어 온 많은 사람들이 로타리를 떠나는 사례가 너무나 빈번하다.

예상회원을 대상으로 하는 클럽 안내 책자를 제작해 보라. 로타리 출판물 신입회원 오리엔테이션을 참고하여 알찬 내용으로 만들어 본다.

클럽 도서관

클럽은 RI 출판물, 자료, 비디오 테이프, DVD 등을 한 곳에 보관해 두고, 예상 회원에게 로타리를 소개할 때나, 신입회원들에게 로타리 지식을 가르칠 때 혹은 기존 회원들에게 로타리 정보를 전달할 때에 유용하게 사용한다. 아울러 클럽 주회 프로그램으로도 활용한다. 최근에 RI가 활발하게 제작하고 있는 RVM을 이용해 보라. 특정 비디오나 출판물을 토픽으로 삼아, 그룹 토의를 해 보는 것도 좋은 방법이다.

예상회원에게 배포하는 자료

예상회원들에게 배포하는 자료로 예상회원 정보 키트가 있다. 예상 회원들에게 로타리와 로타리재단 그리고 회원의 특권과 책임을 소개하는 내용인데, 클럽 방문객들에게도 좋은 자료가 될 것이다. 예상회원 비디오 키트 역시 예상 회원들을 위한 체계적인 교육 자료로 사용할 수 있는데, 기존 회원들에게도 상영하기에 알맞은 내용들이다.

RI는 예상 회원들에게 로타리를 알리는 일을 하기에 충분한 출판물과 영상물을 다양하게 제작하고 있다. 부록 1을 참조할 것.

클럽 안내물 제작

예상 회원들은 클럽 가입 여부를 결정할 때, 제일 먼저 귀 클럽이 어떤 클럽인가를 알고 싶어 할 것이다. 클럽 프로필이 소상하게 적힌 팜플렛이나 책자를 만들어 보라. 클럽의 봉사 활동 내용, 연혁 등이 나타나야 할 것이다. 파워 포인트로 제작하는 것도 좋은 방법이다. 그리고 출석에 대한 의무와 재정적인 부담 등도 자세히 설명해 놓는다. 신입회원 오리엔테이션 (414)을 참고할 것.

회원증강 성공 사례

RI 웹 사이트의 회원증강 성공 사례 모음집에는 전세계 로타리클럽들의 회원 증강 성공담과 그에 따른 전략이 자세히 소개되어 있다. 동 사이트에서 귀 클럽 회원 증강에 참고할 수 있는 내용들이 있는 지 검색해 본다. 일부 내용은 아래와 같다:

- 동창 (로타랙터, 인터랙터, 청소년 교환 참가자, 연구단 교환 및 기타 RI 및 재단 프로그램 역대 참가자) 데이터를 개설하여 로타리안이 될 만한 후보자들을 물색해 본다.
- 동창들을 주회 연사로 초빙하고, 로타리 가입을 권유한다.
- 배우자들의 클럽 가입을 권유하고, 인센티브를 부여한다. (연회비 혹은 월회비 감액 등)
- 지역사회 인사들을 위한 오찬을 연다. 간단한 로타리 비디오를 보여주면서 로타리가 무엇인지를 설명한다.
- 상공회의소 저널이나 지역 신문 잡지를 통해 두각을 나타내는 인사들을 로타리에 초대한다.
- 예상 회원을 만날 때를 대비하여, 지갑 크기의 종이에 로타리 마크와 귀하의 성함을 인쇄하고, 귀 클럽 주회 장소와 시간을 적어 놓는다.
- 클럽의 봉사 활동 현장에 예상 회원을 초대하여, 로타리가 하고 있는 의미있는 활동을 보여준다.
- 로타리 티셔츠를 입고 로타리 회원임을 보여준다.
- 클럽 웹 사이트에 블로그, 비디오 등을 올린다. 아울러 클럽 회원이 갖는 특혜를 선전한다.
- 커뮤니티 중심가 눈에 띄는 빌딩 창문에 로타리 활동을 알리는 간판을 붙인다.
- 예상 회원들에게 로타리 잡지를 선물한다.
- 커뮤니티 신중 사업 비즈니스맨들에게 축하 편지를 보낸다.
- 클럽 주회에 참석한 게스트나 연사의 명함을 보관하였다가 감사 편지를 보내고 우호적인 관계를 가진다.
- 지역사회 상공회의소 출판물에 로타리를 알리는 광고를 게재한다.
- 로타리 봉사 현장에 갈 때는 로타리 마크가 들어간 옷을 입고 간다.



개인적인 연락에도 로타리 노트카드(980-MU)나 RI 표어 우편 엽서(910-MU)를 사용한다.



로타리 우편 엽서(614) 또는 로타리 카드(613)를 예상 회원들에게 나누어 주면서 주회에 초대한다.

홍보를 이용한 회원 영입

클럽의 이미지는 회원 증강과 직결된다. 지역사회에 좋은 이미지를 가지고 있는 클럽의 경우, 다른 클럽에 비해 회원 유치 활동이 한결 수월할 것이다. 클럽의 행사나 봉사 활동을 널리 알림으로써, 클럽의 이미지 향상에 신경을 쓰도록 하라. 많은 사람들이 로타리에 대해 알게 된다면, 많은 사람들이 로타리에 관심을 표명할 것이다. 신문이나 잡지, 인터넷, 라디오, 거리 광고판 등을 통해 로타리를 알리게 되면, 커뮤니티의 관심을 받게 되고, 회원 증강에 일조하게 될 것이다.



효과적인 홍보 활동:
로타리클럽을 위한 지침서(257)

RI가 최근 활발하게 제작하고 있는 각종 홍보물을 이용하여, 지역사회에 로타리를 알리는 일을 시작해 보라. 행동하는 휴머니즘 캠페인의 일환으로 출시한 DVD와 CD-ROM가 전세계 모든 클럽에 우송되었다. 아울러 홍보 위원회는 효과적인 홍보 활동: 로타리클럽을 위한 지침서를 자세히 읽고 연구하여, 지역사회 정서에 맞는 홍보자료를 고안해 보기 바란다. www.rotary.org를 검색하면 보도 자료, 편집인에게 발송하는 서한, 로타리 토크 기사 등을 살펴볼 수 있다.

RI는 각 지구에 PR 보조금을 지급하고 있다. 자세한 내용은 RI 웹 사이트를 참고할 것.

예상회원 초대

자격을 갖춘 예상 회원 명단을 클럽에 제출하여 클럽 이사회의 입회 승인을 받고 난 후에, 당사자에게 클럽 가입을 초청해야 한다. 클럽 회원증강 위원회와 추천인이 예상 회원을 방문하여 클럽 가입을 권유한다. 개인적인 방문은 클럽의 첫 인상을 좋게 만들 뿐만 아니라, 로타리 활동에 적극적으로 참여할 계기를 줄 것이다.

클럽 가입을 초청한 후, 클럽 프로젝트 현장으로 안내하여 클럽이 하고 있는 사업을 보여주는 것도 좋다. 커뮤니티를 위해 로타리가 얼마나 열심히 일하고 있는지 느끼게 하는 것은, 그만큼 로타리에 관심과 흥미를 갖게 만드는 것이기 때문이다. 인간은 누구나 타인에 대한 봉사 활동에서 살아가는 보람을 느낀다. 로타리가 펼치고 있는 수많은 봉사 활동은 많은 사람들에게 감동과 열정을 느끼게 해 줄 것이다.

클럽 회원 위원회 실천안 제 2부

예 아니오

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 지역사회 내 타 봉사 클럽에 대해서도 조사를 하며, 로타리클럽이 커뮤니티에서 가장 선호하는 단체가 되도록 하기 위해 노력한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 클럽 회원의 다양성이 얼마나 중요한 지에 대해 클럽 회원들에게 설명하고 이를 이해시킨다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 20____ - ____ 년도에 연례 직업분류 조사를 마쳤다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 직업분류표의 총원/미총원된 분야를 회원들에게 알리고, 회원들은 이를 검토, 논의한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 클럽 회원 구성의 다양성을 검토하고 진단한 후, 클럽의 장점과 취약점을 파악하였다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 회원의 성별, 연령, 인종을 포괄하는 회원의 다양성 문제에 대처하는 실천안을 세우고, 이를 보완하기 위해 노력하기로 하였다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 25분 회원증강 설문 조사서를 실시하였다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 회원 중에 커뮤니티를 대표하지 않는 그룹이 있다는 사실을 감안, 해당 그룹을 집중적으로 공략할 예정이다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 전체 회원들에게 신입회원 추천 방법(254) 1부씩을 나눠주고, 회원 유치에 대한 이야기를 나눴다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 클럽 도서관을 갖고 있으며, 회원들이 자주 이용한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 클럽 도서관에 예상 회원 정보 키트(423)와 예상 회원 비디오 키트(427)를 가지고 있다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 클럽의 봉사 연혁과 로타리 회원의 특권 및 책임 등을 설명해 놓은 클럽 안내 팸플릿을 제작하여 예상 회원들에게 배포하고 있다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 우리 클럽의 홍보 위원회는 활발히 활동하고 있다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 필요한 경우 홍보위원회와 긴밀히 협조하고 있다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 우리 클럽의 회원증강 성공담이 RI 웹 사이트에 소개되어 있다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 RI 웹 사이트에 소개되어 있는 타 클럽의 성공 사례를 배우고, 새로운 전략을 세울 수 있었다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 회원들에게 클럽 주회에 게스트와 예상 회원들을 데리고 오도록 주지시킨다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원 증강 위원회는 회원 추천에 필요한 절차를 잘 이해하고 있다. |

예	아니오	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	클럽 회원들은 온라인으로 회원을 추천하는 방식을 잘 이해하고 있다.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	클럽 회원들은 신입회원을 스폰서하는 것이 모든 회원의 의무라는 점을 잘 이해하고 있다.

좋은 회원을 유지하는 것은 로타리의 장기적인 성장과 성공에 있어 신입 회원 영입만큼이나 중요하다. 기존 회원의 높은 탈퇴율은 현재 로타리가 직면하고 있는 문제점 중에서 가장 우려되는 것의 하나이다. 연륜과 경험이 많은 적극적인 고참 회원은 신입회원 영입과 유지에 중요한 역할을 담당할 수 있다.

물론 자연적인 회원 감소는 방지할 수 없지만, 다양하고 균형 잡힌 회원 구성을 통해 회원 감소를 줄일 수는 있다. 회원 유지는 지속적인 관심과, 행동 그리고 헌신을 필요로 하는 과정이다.

클럽의 회원 유지 현황 조사

회원 수의 순증가나 감소 뿐 아니라 매년 몇 명의 회원이 탈퇴하는지 알아보는 것이 중요하다. 몇 해 동안 회원 수가 유지되었다고 하더라도 회원 유지에 있어 심각한 문제점을 안고 있는 클럽이 있을 수도 있다. 회원 수가 계속해서 늘었다가 줄었다 한다면 클럽을 효율적으로 운영하기가 어려울 뿐 아니라 예상 회원의 관심을 끌 수가 없다.

회원 유지 모델 사용

회원 유지 모델은 일정 기간 동안의 회원 동향 조사를 통해 클럽의 회원 유지율을 한 눈에 볼 수 있게 해준다. 이 모델은 수년 동안의 순증가 또는 감소만을 보는 대신에 회원의 입회와 탈퇴가 전체적인 순증가와 감소에 미친 영향과 대규모 탈퇴 현상이 언제 나타났는지를 알아볼 수 있게 해준다. 클럽의 회원 유지 모델 작성 요령은 클럽 평가 도구를 참조하기 바란다.

장기적이고 실질적인 결과를 얻기 위해서 클럽은 3-5년 동안을 연구한 모델을 사용해야 한다. 3년 이하는 일정한 경향을 파악하는데 필요한 데이터가 충분치 못하며, 5년 이상은 필요 이상의 환경적 요인이 가미되어 클럽의 회원유지에 관한 결과를 얻기가 어렵다. 그러므로 3-5년 주기를 사용, 클럽의 회원 유지율을 파악해 본다.



회원 유지 모델에서 높은 회원 유지율을 보인다면, 회원증강 성공 사례 교환 목록에 귀 클럽의 성공적인 전략을 제출해 보라.

탈회 프로파일 사용

회원들의 클럽 활동 기간을 알아내고, 회원유지에 있어 클럽의 장점과 취약점을 파악하게 된다면 회원유지 전략을 수립할 수 있다. 탈회 프로파일은 회원들을 탈회까지의 가입 햇수별 그룹으로 구분한다. 각 그룹은 대부분의 클럽 탈퇴가 언제 일어났는지를 보여주는 차트에 기록된다. 각 그룹별로 몇 명의 회원이 탈퇴하였는지가 파악되면 가장 많은 회원이 탈퇴한 그룹에 초점을 맞춘 회원유지 전략을 수립할 수 있다.

예를 들어, 탈퇴한 회원의 대부분이 가입한 지 2년 이내의 회원이라면, 신입회원들에게 초점을 맞춘 전략을 세워야 한다. 여기에는 보다 종합적인 프로그램, 즉 입회 전 교육, 신입회원 오리엔테이션, 클럽 프로그램 및 프로젝트에 회원을 빨리 참여시키는 것 등이 포함될 수 있다.

물론 가장 중요한 것은 모든 그룹의 회원 유지이다. 탈회 프로파일은 단순히 특별히 취약한 그룹을 파악하는 방법에 불과하다.



탈회 프로파일

모든 회원 기록을 사용할 수 있는 클럽 리더가 초기 평가를 마치면, 클럽 회원증강 위원회에서 그 결과를 검토해야 한다. 주회에서 클럽 회원들에게 완성된 그래프를 나눠주고 그 결과에 관해 토의하도록 한다. 이 토의는 기존 회원의 교육을 위한 포럼이 될 수 있으며, 모든 회원이 회원증강 활동에 보다 깊숙이 참여시킬 수 있다.

클럽 회원 인터뷰

탈퇴하는 회원을 비롯하여 모든 클럽 회원을 인터뷰하는 것은 탈퇴 이유를 알아보는 데 도움이 된다.

탈퇴 회원 설문조사는 탈퇴하는 모든 회원이 작성하도록 해야 한다. 이 설문조사에 포함된 짧은 인터뷰는 장차 같은 이유로 탈퇴하는 회원을 방지하기 위함이다.

회원 만족도 설문조사는 클럽 회원들이 클럽에서 가장 만족하는 것과 개선이 필요하다고 생각하는 것이 무엇인지를 파악하기 위한 것으로, 클럽 회원증강 위원회가 회원유지 실천안을 세우는 데 매우 귀중한 정보를 제공한다. 상기 설문조사 양식들은 클럽 평가 도구를 참조하면 된다.

자체 평가 도구 개발

모든 클럽은 회원유지에 있어 각각 다른 필요를 갖고 있다. RI가 제공하는 도구들이 이와 같은 필요를 충족시키지 못하거나 현지 사정에 맞지 않을 경우, 귀 클럽만의 도구를 새롭게 만들도록 한다.



탈퇴 회원 설문조사

회원 유지의 단계

평가는 클럽의 성공적인 활동과 취약점을 파악할 수 있게 해 준다. 다음은 회원유지 활동을 보완해 주는 단계들이다.



회원 만족도 설문조사

입회식

한 개인이 로타리안이 되는 날은 오랜 참여와 성취의 시작이다. 신입회원을 환영하기 위해서는 특별히 기억에 남을 만한 입회식을 준비해야 한다. 입회식은 다음 사항을 고려한다:

- 배우자와 가족을 초대한다.
- 입회식 장소를 클럽 배너와 기타 로타리와 관련된 것으로 보기 좋게 장식한다.
- 클럽 주회 장소가 아닌 특별 장소나 시설을 이용하여 입회식을 특별히 기념한다.
- 현 회원들에게 그들의 로타리에 대한 헌신과 자부심을 발표하도록 한다.



신입회원 오리엔테이션(414)

입회식 프로그램 샘플이 수록되어 있다.

신입회원의 봉사 프로젝트 참여

사람들이 로타리에 관심을 갖게 되는 중요한 이유는 의미 있는 봉사 활동을 할 수 있다는 점이다. 다양한 프로젝트를 실시하고 있는 클럽은 모든 차원에서 회원들에게 참여의 기회를 줌으로써 회원들이 중요한 문제에 기여하고 있다고 느끼게 한다. 그리고 로타리에 가입하기로 한 결정을 기쁘게 생각한다.

신입회원에게 클럽의 활동적인 역할을 맡김으로써 클럽에 대한 소속감을 빨리 갖도록 할 수 있다. 신입회원의 관심사를 발견하여 적합한 위원회에 임명하고 즉시 봉사 프로젝트에 참여시키도록 한다. 또한 장차 클럽 지도부에 참여하게 될 가능성에 관해서도 이야기 한다.

로타리안들은 의미있는 프로젝트에서 활동하기를 원한다. 이와 같은 기회가 주어지지 않으면 곧 클럽에 관심을 잃게 될 것이다. 행동하는 지역사회/ 봉사 현안 키트에는 클럽이 효율적인 봉사 프로젝트를 실시하는 데 필요한 도구들이 수록되어 있다. 최소한 1부를 구입하여 클럽용으로 보관하도록 한다.



행동하는 지역사회/
봉사 현안 키트
(605)



신입회원 교육 프로그램의 개발(425)

클럽 회원 위원회를 위한 필수적인 자료로 '신입회원 오리엔테이션'과 최신 RI 카탈로그가 포함되어 있다.

신입회원 교육과 오리엔테이션

신입회원에게 국제로타리와 클럽 활동에 관해 알려준다. 회원으로서의 혜택과 책임사항을 비롯하여 클럽, 지구 및 국제적 차원에서의 봉사의 기회에 관한 교육을 반드시 실시해야 한다. 신입회원이 지식의 부족으로 소외감을 느끼지 않도록 반드시 오리엔테이션을 실시한다. 신입회원 오리엔테이션 프로그램 기획 단계는 신입회원 오리엔테이션(414)을 참조하면 된다.

신입회원을 위한 정보

신입회원 정보 키트에는 오리엔테이션에서 신입회원 교육에 사용할 수 있는 출판물들이 포함되어 있다. 이 키트를 구입하여 신입회원에게 배부하거나 직접 신입회원을 위한 키트를 제작하도록 한다. 신입회원 비디오 키트(427) 또한 클럽 도서관에 보관하기에 좋은 자료이다. 기존 회원의 지속적인 교육을 위해 사용할 수 있는 자료들도 많이 있다. 각 키트에 포함되어 있는 출판물과 비디오/DVD 목록은 부록 2를 참조할 것.



신입회원 정보 키트
(426)

로타리 출판물을 모아 놓은 로타리 포켓 폴더로 신입회원들에게 배부하기에 적당하다.

온라인 커뮤니케이션

클럽 웹 사이트, 뉴스레터, 이-메일 등을 통해 신입회원, 현 회원 또는 예상 회원에게 클럽 활동을 알리도록 하라. 클럽은 모든 회원의 전화번호와 이-메일 주소를 보관한다.

온라인 커뮤니케이션은 창의적으로 다양한 자원을 잘 사용해야 할 필요가 있다. 동영상, 디지털 오디오, 팟캐스트, 블로그 등 다양한 커뮤니케이션 방법을 목적에 맞게 이용하도록 한다. 클럽 회원 중 새로운 미디어를 사용할 줄 아는 회원이 없으면, 지역 비즈니스 명부에서 해당 분야의 전문가를 찾아 클럽 주회에 초청한다.

기존 회원의 교육과 성장

기존 회원의 교육은 클럽 회원 유지를 위한 1차적인 방법이다. 연구 조사에 따르면 지속적인 교육이 클럽의 전체적인 회원 유지율 향상과 직결되는 것으로 나타났다. 로타리 지식이 풍부한 회원의 수가 많아 질수록 더 많은 회원들이 더욱 적극적으로 활동하게 된다. 1년 중 4회 이상의 클럽 주회 프로그램에서는 다음 토픽들이 중점적으로 다루어져야 한다:

- 회원 참여의 기회
 - 다지구 회합 참여
 - 클럽협의회 또는 지구 차원의 세미나
 - 클럽 및 지구 프로젝트 또는 활동 참여
 - 지구 지도부
- 로타리 프로그램, 프로젝트 및 활동에 관계되는 아이디어와 정보
- RI 국제대회와 지구대회를 비롯한 특별 로타리 행사
- 신입회원 추천
- 클럽/지구 회원증강 위원회의 목표와 이니셔티브
- 회원증강 목표 달성에 관한 중간 보고서
- 회장 표창, RI 회원증강 및 확대 표창, RI 회원증강 이니셔티브, RI 회원증강 소규모 클럽 표창 등을 수상할 수 있는 자격 (제5장 참조)
- 신생 로타리클럽 스폰서

상기 목록이 전부는 아니다. 클럽 회원과 그들의 지속적인 참여에 필요한 토픽은 무엇이든지 추가하도록 한다. 분기별로 최소한 한 번은 클럽 주회에서 회원증강 이슈와 전략에 관해 토의하도록 한다. 또한 지속적인 교육 시리즈 중 하나로 클럽 평가 도구에 포함되어 있는 평가 활동을 고려해보라.

클럽은 지속적인 교육 뿐 아니라 회원들의 만족도를 유지하는 일에도 초점을 맞춰야 한다. 회원 만족도 설문조사에 있는 정보를 사용하여 어떻게 현 회원들이 적극적으로 참여하고 활동하게 할 수 있는지 알아본다. 탈퇴 프로파일의 결과는 언제부터 회원들이 불만을 갖기 시작하는지를 발견하는데 도움을 준다. (대체적으로 회원 가입 후 1-3년 까지) 이와 같은 도구들은 귀하가 기존 회원들이 효율적인 팀의 귀중한 멤버라고 느끼게 할 수 있는 프로그램 개발에도 활용할 수 있다.



회원 만족도 설문조사

지속적인 교육 프로그램을 위한 자원

- 클럽 평가 도구
- RVM: 로타리안 비디오 매거진
- 신입회원 추천 방법 (254)
- www.rotary.org
- 총재보좌역
- 지구 회원증강 위원장



회원들에게 www.rotary.org에서 회원증강 메모, 로타리 PR 팁, 연수 요점 등 RI가 제작하는 다양한 이-메일 뉴스레터를 구독하여 최신 정보를 입수하도록 권장한다.

회원증강 메모

회원증강 메모는 국제로타리가 매달 발행하는 이-메일 뉴스레터로 다음과 같은 내용이 실린다:

- 로타리 회원에 관한 최신 조사 결과
- 자격을 갖추고 헌신적인 회원을 물색하여 영입하기 위한 제안
- 신입회원 오리엔테이션 프로그램 기획 및 강화를 위한 아이디어
- 현 회원 유지를 위한 조언

구독 신청 및 과월호 다운로드: www.rotary.org.

회원 유지 성공담

RI 웹 사이트(www.rotary.org), 회원증강 성공사례 교환 목록에 귀하의 성공사례를 게재하거나 전세계 로타리클럽들이 회원유지를 위해 사용하고 있는 방법에서 아이디어를 얻도록 한다. 다음은 다른 클럽이 사용하여 성공한 방법의 몇 가지 예이다.

- 신입회원들에게 원하는 위원회를 선택하도록 한다.
- 신입회원을 비슷한 봉사 분야에 관심을 갖고 있는 로타리안에게 소개한다.
- 신입회원이 로타리에 관해 배울 수 있는 기회와 클럽 활동에 참여할 수 있는 방법을 수록한 체크리스트를 작성한다.
- 신입회원과 경험이 많은 로타리안 멘토를 짝 지워준다.
- 신입회원에게 오리엔테이션에 관한 소감을 물어본다.
- 신입회원이 지구대회 또는 지구차원의 회합에 참여할 수 있도록 한다. 참가 비용을 전액 부담하거나 일부 지원하는 것을 고려해본다.
- 신입회원을 추천한 회원에게 신입회원 스폰서 핀을 증정하여 표창한다. 이 핀은 로타리 공인업체에서 구입할 수 있다. 공인업체 명단은 www.rotary.org를 참조할 것.
- 클럽 회원증강 워크숍을 개최하여 회원증강 이슈와 실천 계획안을 토의하도록 한다.
- 주회 프로그램을 재조정한다. 가장 생산적인 회합을 위해 식사와 클럽 비즈니스 해결의 순서를 바꿔본다.
- 클럽 웹 사이트를 개설하고 관리한다.
- 신입회원을 위해 현재 진행중인 프로젝트, 활동, 비용, 위원회 회원증강 목표에 관한 파워포인트 프레젠테이션을 만든다.
- 지구 지도부와 협력하여 귀 지구의 다른 로타리클럽과 예상 회원 명단을 공유할 수 있는 프로그램을 만든다.

클럽 회원증강 실천안

RI가 2003-06년도에 실시한 회원유지 파일럿 프로그램에서는 효율적인 회원유지를 위해 다음과 같은 7단계가 필요한 것으로 나타났다:

1. 자격을 갖춘 예상 회원 물색
2. RI 프로그램과 클럽 봉사 활동에 관한 정보를 제공함으로써 예상 회원에게 로타리 소개
3. 예상 회원에게 입회 권유
4. 품위있고 의미있는 신입회원 입회식 실시
5. 오리엔테이션 프로그램에서 신입회원 교육
6. 신입회원을 즉시 클럽 위원회, 활동, 모금활동, 이사회 회합, 주회, 사교 활동 등 모든 클럽 활동에 참여시킴
7. 지속적인 교육 프로그램을 통해 회원들을 계속해서 교육 시킴

부록 2의 작업표는 현재 귀 클럽이 각 단계별 행동을 잘 따르고 있는지 평가하게 한다. 작업표를 작성할 때 클럽 평가 도구에서 실시했던 평가를 유념하기 바란다.

클럽 회원증강 위원회는 클럽의 회원증강 실천안을 수립하는 원동력이 되지만 클럽 회원들은 계획안을 실천에 옮기는데 있어 중요한 역할을 한다. 강력한 팀 워크와 클럽 회원들의 참여가 필요하다.

작업표 작성이 끝나면, 클럽 회원증강 위원회는 클럽 회원증강 실천안을 요약하는 보고서를 작성하여 모든 클럽 회원들에게 배포해야 한다. 계획안에 관해 토의하고 모든 회원들이 참여해 줄 것을 요청하도록 한다.

클럽 회원증강 위원회 실천안 제 3부

예 아니오

- 클럽 회원증강 위원회는 회원유지 모델을 완성하여 그 결과를 클럽 회원들과 토의하였다.
- 클럽 회원증강 위원회는 탈퇴 프로필을 작성하여 그 결과를 클럽 회원들과 토의하였다.
- 클럽 회원증강 위원회는 회원유지에 있어 클럽의 강점과 취약점에 관해 회원들과 토론하는 자리를 마련하고 취약점을 해결하기 위한 아이디어를 수집하였다.
- 클럽 회원증강 위원회는 탈퇴 프로필에서 탈퇴율이 가장 높은 그룹의 회원유지를 향상시키기 위한 계획을 실시하였다.
- 클럽은 회원이 탈퇴할 때 탈퇴 회원 설문조사를 사용하거나 클럽 자체적으로 탈퇴 인터뷰를 실시한다.
- 클럽 회원증강 위원회가 매년 회원 만족도 설문조사를 실시한다.
- 클럽 회원증강 위원회는 이와 같은 설문조사와 기타 평가 활동을 통해 얻은 정보를 현 회원증강 활동을 개선하는데 활용한다.
- 클럽 회원증강 위원회는 봉사 프로젝트를 회원유지의 중요한 요소로 인식한다. 이는 클럽 회원들이 우리의 프로젝트가 효율적이고 가치가 있다고 생각해야 하기 때문이다.
- 클럽 회원증강 위원회는 행동하는 지역사회: 효율적인 봉사 프로젝트(605)를 읽고 새로운 프로젝트를 시작할 때, 클럽 봉사 프로젝트 위원회와 협력한다.
- 클럽 회원증강 위원회는 신입회원 오리엔테이션(414)를 읽었다.
- 회원증강 위원회는 신입회원의 조기 참여와 교육에 초점을 맞춘 신입회원 오리엔테이션 프로그램을 완료하였거나 준비 중이다.
- 클럽 위원회는 RI가 제작한 신입회원 정보 키트(426)을 구입하였거나 자체적으로 신입회원 키트를 제작하였다.
- 클럽은 신입회원 비디오 키트(427)를 구입하여 클럽에 보관하였다.
- 클럽 웹사이트는 정기적으로 업데이트된다.
- 클럽 리더들은 회원들에게 이-메일이나 뉴스레터를 통해 최신 정보를 전달한다.
- 클럽 회원증강 위원회는 지속적인 교육 프로그램을 감독하고 매년 4회 이상의 클럽 주회에서 지속적인 교육을 위한 프로그램을 실시한다.
- 클럽 회원증강 위원회 위원들은 RI 웹 사이트(www.rotary.org)에서 회원증강 메모 구독을 신청하였다.
- 클럽 회원증강 위원회는 회원증강 성공사례 교환 목록에 클럽의 회원 유지 성공 사례를 제출하였다.
- 클럽 회원증강 위원회는 회원증강 성공사례 교환 목록에서 찾은 성공사례를 도입하였다.

예 아니오

클럽 회원증강 위원회는 회원증강 실천안 수립에 있어 회원들의 참여를 환영한다.

모든 클럽 회원들은 회원증강 위원회가 제출한 예상회원 물색, 소개, 입회, 참여를 비롯하여 예상, 신입 그리고 기존 회원들의 교육 등을 포함한 자세한 회원증강 실천안을 서면으로 받았다.

신생클럽 창립은 로타리 성장에 매우 중요하다. 아울러 신생클럽을 스폰서하는 것은 대단한 영광이라고 할 수 있다. 신생클럽의 성공은 스폰서 로타리클럽의 경험이 많은 로타리안들의 지도에 달려있다고 해도 과언이 아니다.

신생클럽 창립은 지구총재의 책임사항이지만 귀 클럽은 신생클럽을 스폰서 함으로써 중요한 역할을 담당할 수 있다.

스폰서 클럽의 역할을 담당하기 위해서는 모든 회원들의 적극적인 헌신이 필요하다. 이와 같은 역할을 받아들이기 전에 클럽 회원들에게 스폰서 클럽의 책임에 관해 완전히 이해시키고, 기여할 의사가 있는지를 확실히 하도록 한다.

신생 클럽을 통한 성장

귀 클럽이 지역사회 내 모든 예상 로타리안들의 필요를 충족시키고 있다고 할 수는 없다. 왜냐하면 많은 사람들의 관심사와 다양한 직업, 여행 스케줄, 가족 관계가 다르기 때문에, 다른 형태의 로타리 클럽을 조직해 줌으로써, 로타리에 관심이 있는 사람들에게 선택의 여지를 줄 필요가 생기게 된다.

예상 회원을 소속 클럽에 추천할 수 없을 때에는 다른 클럽에 추천할 수 있다는 것을 깨달아야 한다. 그러나 다른 클럽들이 없을 때는, 지구총재에게 신생클럽 창립을 제안하면서 스폰서 클럽의 역할을 할 수 있음을 약속한다.

스폰서 클럽의 자격과 책임

각 신생클럽에 1개의 스폰서클럽이 반드시 있어야 하는 것은 아니지만 RI 이사회는 이를 강력히 권장한다. 지구총재와 지구 확대 위원회는 스폰서 클럽의 조건으로 다음을 요구한다:

- 신생클럽이 RI 회원으로 가입한 후 최소한 1년 동안 멘토가 될 것에 동의한다.
- RI 회비를 납입한 모범 클럽이다.
- 최소한 20명의 활동적인 회원을 보유하고 있다.
- 로타리 봉사 프로그램을 훌륭히 실시하고 있다.

신생클럽의 성공은 얼마나 잘 조직되고 처음 몇 달 동안 어떻게 운영되는지에 달려있다. 신생클럽이 가입증서를 받은 후, 스폰서 클럽은 멘토로 1년 동안, 가능하면 그 이후에도 클럽 활동에 참여하고 지도해야 한다.



신생클럽 창립(808)

지구총재와 총재 특별 대표를 위한 이 출판물은 신생클럽 창립에 관심이 있는 사람 누구에게나 도움이 된다.

스폰서 클럽의 책임

- 신생클럽의 운영 과정을 계획하고 조직하는 총재 특별 대표를 지원한다.
- 신생클럽의 프로그램과 프로젝트를 돕는다.
- 신생클럽이 RI 회원으로서 성장하는 것을 지도한다.
- 클럽 창립 후 1년 동안 지구총재의 요청이 있으면 현 상황에 대해 자세히 보고한다.

기타 의무사항:

- 초기 회합에서 총무에게 신생클럽 총무의 어드바이저가 된다.
- 총재 특별 대표와 함께 신생클럽 이사회의 첫 회합에 참석하도록 한다.
- 경험이 많은 회원들이 신생클럽 회원들이 RI 정보, 규정 및 절차에 익숙해지도록 돕게 한다.
- 첫 해 신생클럽의 프로그램 계획을 돕는다.
- 합동 기금 모금 활동을 계획한다.

클럽 회원증강 위원회 실천안 제 4부

예 아니오

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽에서 스폰서 클럽의 역할을 토의하였다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽은 지구총재의 요청이 있을 시 스폰서 클럽으로 봉사할 것에 총체적으로 동의하였다. 클럽 지도부는 신생 로타리클럽 스폰서로서의 책임을 다할 것을 만장일치로 동의했다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 클럽 회원증강 위원회 위원장은 기회가 되면 스폰서 클럽으로 봉사하고 싶다는 우리의 의사를 지구총재에게 전달하였다. |

5

RI 회원증강 표창 프로그램

RI 이사회는 로타리 회원의 지속적인 증강이 로타리의 미래에 필수적이라는 것을 인정하고, 다음과 같이 3 종류의 회원증강 표창 프로그램을 제정하였다. 로타리클럽은 이와 같은 표창을 1개 이상 받기 위하여 최선을 다해 노력해야 한다.



RI 회원증강 및 확대 표창(901)

RI 회원증강 및 확대 표창

이 표창은 회원증강의 기본적인 3개 분야에 대해 클럽을 표창한다: 기존 클럽의 회원증강, 기존 클럽의 회원유지, 신생클럽 창립. 지구총재는 각 카테고리별로 표창할 상위 클럽을 선발한다.



RI 회원증강 이니셔티브 표창(422)

RI 회원증강 이니셔티브 표창

국제로타리는 회원증강에 창의적인 전략안을 개발, 실시하여 탁월한 성과를 거둔 클럽을 표창한다. 다음에 명시된 회원증강의 3대 기본 요소를 얼마나 달성했는지에 따라 각 지구에서 최고 3개 클럽까지 RI로부터 표창을 받게 된다.

클럽은 매년 4월 15일까지 신청서를 지구총재에게 제출해야 한다. 지구총재는 신청서를 심사한 후, 각 분야별로 상위 클럽들을 5월 15일까지 RI에 제출한다. 수상 클럽은 RI 국제대회에서 표창장을 받게 된다.



소규모 클럽 회원증강 표창(416)

소규모 클럽 회원증강 표창

RI 이사회는 회원 수가 20명 미만인 소규모 클럽의 회원증강을 장려하기 위하여 소규모 클럽 회원증강 표창을 승인하였다. 이 프로그램은 회원 증강을 달성한 회원 20명 미만의 클럽에게 표창장을 수여한다.

클럽은 표창을 받기 위해 다음 목표를 달성해야 한다: 10명 미만의 클럽은 10명으로 회원 증가, 10-14명 클럽은 15명으로 회원 증가, 15-19명 클럽은 20명으로 회원 증가.

클럽 규모

2006년 7월 기준, 로타리클럽의 평균 회원수는 38명이었다. 모든 지역에서 동일한 회원을 보유하는 것을 기대할 수는 없지만 클럽이 지역사회에서 효율적으로 활동하기 위해서는 적당한 수의 회원이 필요하다. RI 이사회는 클럽이 적당한 수의 회원을 보유하도록 하기 위해 다음과 같은 규정을 채택하였다:

- 신생 클럽의 회원수는 이사회가 납득할만한 이유로 이 규정의 예외를 인정하지 않는 한 최소한 20명이 되어야 한다. 창립회원의 50퍼센트 이상은 신생클럽이 결성되는 지역사회 출신이어야 한다.



귀 지역의 평균 클럽 규모는 지역별 정보지를 참조하도록 할 것.

- 신생클럽을 스폰서하고자 하는 클럽의 회원 수는 최소한 20명이 되어야 한다. 2개 이상의 클럽이 공동으로 신생클럽을 스폰서 하는 경우에는 그 중 1개 클럽만 이 규정에 부합하면 된다.
- 각 클럽은 최소한 10명 회원에 해당하는 RI 회부를 납부해야 한다.

클럽 규모 결정

로타리클럽의 규모가 적합한지 여부는 지역사회의 규모, 지역 내 로타리클럽 수, 사회경제적 환경 등과 같은 요소에 따라 결정된다. 현지 사정상 소규모 클럽만이 가능한 경우도 있다.

귀 클럽의 규모가 적합한지 알기 위해서 다음 질문에 답해보도록 한다:

- 귀하의 클럽은 지역사회의 구성을 반영하고 있는가?
- 귀 클럽은 지역사회에서 성공적인 봉사 프로젝트를 실시할 능력을 갖추고 있는가?
- 모든 클럽 활동을 이끌어가고 실시하기에 충분한 수의 로타리안이 있는가?
- 귀 지역사회 내의 모든 전문직업이 포함되었는가?

소규모 클럽은 회원증강에 있어 현실적으로 실현 가능한 목표를 세워야 한다. 보다 성공적인 활동을 위하여 제3, 4부의 실천안을 살펴보고 제6장의 자원들을 활용하도록 한다.

클럽 회원증강 위원회 실천안 제5부

예 아니오

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 우리 클럽은 회원증강 활동 계획안에 1개 이상의 회원증강 표창을 받기 위해 노력할 것을 포함시켰다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 회원 20명 미만의 클럽: 우리 클럽 회장은 지구총재, 지구 회원증강 위원장 또는 RRIMC에게 회원증강 목표 설정 및 회원증강 실천 계획안에 관한 도움을 요청했다. |

RRIMC

RI 회원증강 코디네이터(RRIMC) 프로그램은 회원증강을 위한 전략적인 접근을 위해 시작되었다. 잘 훈련받은 로타리안들로 구성된 이 네트워크는 클럽과 지구의 회원증강 활동을 지원한다.

64명의 RRIMC들은 담당 지역 실정에 맞는 회원증강 전략과 도구를 모색 또는 개발하고, 지역 연수와 기타 적합한 워크숍, 회원증강 세미나 등을 통해 지구 회원증강 위원장과 위원회를 교육시킬 책임이 있다.

이 헌신적인 자원봉사자들은 회원증강을 위한 전략과 테크닉에 해박한 지식을 갖고 있을 뿐 아니라 회원증강과 관련된 RI 프로그램에 관해 잘 알고 있다. RRIMC는 다음과 같이 클럽을 지원할 수 있다:

- 회원증강 지역 연수를 실시한다.
- 회원증강과 관련된 특별 행사에 연사로 참여한다.
- 클럽 지도부를 도와 회원증강 및 확대 계획, 목적 그리고 전략을 수립한다.
- 회원증강 활동에 사용할 수 있는 지역적으로 적합한 도구를 찾아낸다.

귀 지역을 담당하는 RRIMC는 www.rotary.org나 공식 명부(007)를 참조하도록 한다. 또는 귀 지구 회원증강 위원장에게 문의해도 된다.

지구 회원증강 위원회

지구 회원증강 위원회는 지구에 적합한 회원증강 전략을 개발하여 홍보하고 실시한다. 위원회 위원장은 회원증강 이슈에 관해 지구총재, RRIMC, RI와 지구 내 클럽 간의 연락 담당자의 역할을 담당해야 한다. 위원회 연락 정보는 총재보좌역이나 지구총재에게 문의하면 된다. 아직 회원증강 위원회를 구성하지 않은 지구의 지도부는 이 위원회를 구성하기 바란다.

클럽 회원증강 위원회는 지구 위원회에 회원증강 목표와 성공적인 활동 사례를 보고하여야 한다. 지구 위원회가 클럽 차원에서 실시되는 새롭고 효율적인 전략과 도구에 관해 배우는 것은 귀하가 지구 위원회가 제공하는 것을 배우는 것만큼이나 중요하다.

지구 홍보 위원회

지구 홍보 위원회는 외부에 로타리를 홍보하고 RI 프로그램에 대한 이해와 지원을 확보한다. 위원회는 또한 효율적인 외부 홍보 활동, 우호적인 홍보, 긍정적인 이미지가 클럽에 주는 혜택 등 효율적인 홍보 활동의 중요성에 관해 로타리안들의 인식을 새롭게 하기도 한다.

계획 중인 캠페인이나 이니셔티브가 있는지의 여부와 RI가 제공하는 최신 캠페인 도구에 관해 이 위원회에 문의하도록 한다. 위원회의 계획은 귀 클럽의 회원증강과 홍보 노력에 도움을 줄 수 있다.

RI 웹 사이트

RI 웹 사이트(www.rotary.org)는 모든 로타리안들이 정보를 얻을 수 있는 가장 기본적인 자원이다. 로타리안은 누구나 www.rotary.org를 정기적으로 방문하여 국제로타리의 최신 소식을 알고 있어야 한다.

회원증강을 위한 도구로서 이 사이트에서 다음과 같은 정보를 검색하도록 한다:

- 회원증강 관련 설문조사 결과
- 예상 회원 양식, 회원 이주 통보 양식, 로타리안 소개 양식
- 출판물 인쇄 (많은 출판물들을 무료로 다운로드 받거나 온라인으로 주문할 수 있다.)
- RI와 로타리재단 프로그램에 관한 정보
- 로타리 온라인 업무: 클럽 회장과 총무가 회원 변동 사항을 RI에 보고하기 위해 사용하는 프로그램으로 사용이 권장됨
- 다운로드 받을 수 있는 회원 데이터 양식: 회원 변동 사항을 서면으로 RI에 보고할 때 사용됨
- 이러닝 센터 (클럽 임원과 신입회원을 위한 온라인 자습용 문서)
- 최신 RI 보도 자료
- 귀하가 방문하는 지역 로타리클럽의 위치
- RI 클럽 및 지구 지원 부서 명칭과 연락 정보
- RI 공인업체 (핀, 의류, 소프트 웨어 등)

클럽 및 지구 지원 부서

RI 한국 지국은 다음과 같은 업무를 돕는다:

- RI 정관 및 세칙, 로타리 정책 규약, 절차 요람, RI 이사회 규정
- 국제로타리와 사무국
- 선거와 관련된 문제점 또는 공식 RI 규정의 해석
- 로타리 온라인 업무를 통한 로타리 업무 수행 방법

RI 웹 사이트(www.rotary.org)에는 위의 사항들과 관련 문의할 수 있는 RI 직원의 이름과 전화번호, 이-메일 주소 등이 수록된 데이터베이스가 있다(지구별로 검색 가능)

기타 RI 사무국 직원

미국, 일리노이, 에반스톤에 위치한 RI 세계본부와 7개의 국제지국이 RI 사무국에 포함된다. 사무국 직원들은 모든 면에서 귀하를 지원할 수 있으며, 회원증강과 관련된 요청을 해결해 줄 수 있다. 직원 연락 정보는 www.rotary.org 또는 공식 명부를 참조하면 된다.

회원증강과 관련된 요청은 membershipdevelopment@rotary.org로 이메일 하도록 한다.

클럽 회원증강 위원회 실천안 제 6부

예 아니오

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽 회원증강 위원회는 지구 회원증강 위원회와 정기적으로 연락한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽 회원증강 위원회는 지구 회원증강 위원회와 홍보 위원회를 자원으로 활용한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽 지도부는 지구총재 및 총재보좌역과 정기적으로 연락하며 필요한 경우 도움을 요청한다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽은 지구 회원증강 위원회로부터 회원증강 이니셔티브 활동에 대한 설명을 들었다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽 회원증강 위원회는 RRIMC 프로그램의 목적을 이해하고 RRIMC에게 회원증강 관련 이슈 또는 지구 지도부에서 해결하지 못한 문제점에 관한 조언을 요청하는데 주저함이 없다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽 회원증강 위원회 위원들은 최근 www.rotary.org 를 방문하였으며, 수시로 클럽에 필요한 RI 자료들을 다운로드 받는다. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 본 클럽 회원증강 위원회는 클럽의 회원증강 활동을 강화하기 위해 본 책자에 수록된 적합한 실천 단계의 실시를 고려할 것이다. |



부록 1 RI 출판물 및 자원

다음의 출판물은 한국 지국을 통해 구입할 수 있습니다.

제목	내용	카탈로그 번호	무료 다운로드
회원증강 키트*			
예상회원 정보 키트	내용물: 로타리 이해의 첫걸음, 이것이 로타리다, 로타리란?, 로타리 입회를 환영합니다, 로타리재단 현황 카드, 폴리오플러스 팸플렛	423	없음
신입회원 교육 프로그램의 개발(클럽용)	내용물: 신입회원 오리엔테이션, 회원증강 자원 가이드, RI 카탈로그	425	없음
신입회원 정보 키트 (신입회원용)	내용물: 로타리 입회를 환영합니다 폴더, 로타리 이해의 첫걸음, RI 표어 및 회장 표어 폴더, 로타리재단 현황 카드, 알기쉬운 로타리재단 프로그램, RI 연차 보고서, 로타리 1억 달러 챌린지 팸플렛	426	없음
회원 비디오 키트	2개의 DVD 세트: 예상회원 DVD 신입회원 DVD	427	없음
* 회원증강 키트의 내용물은 최근 개정판으로 바뀝니다.			
인쇄물			
로타리 기초 상식	로타리 역사, 관습, 전통에 대해 설명된 단행본이며, RI 회장이었던 클리포드 독터만의 기사로부터 유래되었다.	363	없음
신입회원 추천 방법	신입회원 추천과 선출에 대한 절차 해설집.	254	있음
신입회원 오리엔테이션	신입회원 교육을 책임진 로타리안들이 활용할 수 있는 자료; 가이드라인과 워크시트, 활동 단계가 포함되어 있다.	414	있음
신생클럽의 창립	신생클럽 창립을 위한 절차 가이드; 신생클럽의 보다 효율적인 활동을 위한 제안 등이 포함되어 있다.	808	있음

제목	내용	카탈로그 번호	무료 다운로드
로타리 이해의 첫걸음	8페이지에 걸친 로타리 구성, 사명, 그리고 RI와 로타리재단 프로그램에 대한 개요: 신입회원 오리엔테이션을 위한 훌륭한 교재이다.	595	있음
로타리재단 연차 보고서	재단 프로그램 보고 및 회계 감사 재정 보고서.	187B	있음
국제로타리 연차 보고서	로타리 주요 활동 하이라이트 및 회계 감사 재정 보고서.	187A	있음
로타리 우편엽서	예상회원들을 로타리 주회에 초청하는 데 사용할 수 있는 우편 엽서. 한 묶음에 20매	614	없음
로타리 카드	지갑 크기의 카드로 동료나 예상회원들을 로타리클럽 주회에 초청하는 데 사용한다. 한 묶음에 20매	613	없음
이것이 로타리다	예상 회원과 일반인들을 위한 컬러판 로타리 소개서.	001	있음
로타리재단 현황 카드	로타리재단에 대한 간략한 소개와 주요 프로그램, 각종 통계를 담은 지갑용 카드로 매년 개정판이 나온다. 한 묶음에 50매.	159	있음
로타리란?	로타리에 관한 일반적인 질문에 답변한 지갑 크기의 정보 카드. 비로타리안들에게 나누어 주기에 적합함.	419	있음
효과적인 홍보 활동: 타리클럽을 위한 지침서	로타리안들의 클럽 활동 홍보 방법과 주의해야 할 사항을 소개하고 있다.	257	없음
RI 카탈로그	RI 출판물, 시청각 자료, 양식 및 공급품 목록.	019	있음
봉사의 1세기: 로타리 100 년사	로타리 창립 100주년 위원회가 2005년 편찬한 이 책에는 로타리 초창기 역사와 프로그램 발전 과정, 1세기 동안 로타리안들이 이루어 놓은 성과가 생생한 필치로 그려져 있다. 새로 밝혀진 사실들과 공개되지 않았던 사진들이 수록되어 있다.	913	없음
행동하는 지역사회/봉사현황 키트	내용물: 행동하는 지역사회: 효율적인 프로젝트 가이드, 봉사 현안이 세트로 된 키트. 사회봉사 프로젝트를 기획, 실시, 평가하는 방법을 설명한 지침서이며, 봉사 프로젝트의 다양한 종류가 설명되어 있다.	605	있음

제목	내용	카탈로그 번호	무료 다운로드
표창 프로그램 안내서			
RI 회원증강 및 확대 표창	클럽의 회원증강, 회원유지, 그리고 신생클럽 창립에 대한 표창 프로그램 안내서. 회원증강의 목표를 달성한 지구들에게도 표창된다.	901	있음
RI 회원증강 이니셔티브 표창 제출 양식	신입회원 영입, 기존회원 유지, 그리고 신생클럽 창립을 위해 창의적인 전략이나 프로그램을 실시한 클럽을 위한 표창 프로그램 안내서.	422 (클럽용); 421 (지구용)	있음
소규모 클럽 회원증강 표창	회원증강 목표 달성을 이룬 20명 이하의 소규모 클럽을 위한 표창 프로그램 안내서.	416	있음
회장 표창	로타리클럽과 로타랙트클럽을 위한 RI 회장 표창 프로그램 안내서.	900A	있음
DVD/비디오/CD-롬			
로타리: 행동하는 휴머니즘	무료 지역 인쇄광고 또는 방송 매체의 홍보 캠페인에 적합한 도구이다. TV, 인쇄물, 인터넷, 그리고 야외용 광고디자인이 수록된 DVD와 CR-ROM. 매년 개정된다.	RI 카탈로그 참조	없음
RVM: 로타리안 비디오 매거진	다전세계 로타리안들의 업적과 프로젝트에 대한 인터뷰나 기사를 기록한 DVD. 회원 영입 및 유지를 위한 홍보에 적합하다.	RI 카탈로그 참조	없음
초아의 봉사: 특별한 목적의 세기	로타리 자원봉사 1세기를 돌아보는 60분짜리 다큐멘터리. 국제로타리가 클럽에 기반을 둔 세계 최대의 봉사기관으로 성장하기까지의 과정과 폴리오플러스를 비롯한 주요 프로그램에 초점을 맞추었다. 독립 다큐멘터리 제작업체인 호라이즌 커뮤니케이션 그룹이 제작했다.	929	없음
로타리안 누구나 매년 빠짐없이 DVD	연차 프로그램 기금으로 운영되는 재단 프로그램과 보조금에 대한 소개가 담겨있다. 상영시간: 9분.	978	없음
폴리오플러스: 세계 어린이를 위한 선물	소아마비 박멸을 눈앞에 두고 박차를 가하고 있는 로타리의 활약상을 담은 DVD. 상영시간: 11분.	317	없음

제목	내용	카탈로그 번호	무료 다운로드
로타리와 국제봉사: 지구촌 이웃의 연결	로타리와 유엔, 국제사회의 하이라이트를 보여주는 비디오와 DVD. 상영시간: 8 분.	266	없음
로타리: 그 무한한 가능성	전세계에서 행해지는 프로젝트 사례들을 대화 없이 보여주는 비디오. 상영시간: 3분.	688	없음
로타리의 발자취 DVD	생전의 폴 해리스 -1942년; 폴 해리스 -비전을 행동으로 옮긴 우리의 창시자 등 역사적인 비디오에서 발췌하여 한 장의 DVD에 담았다. 또한 1955년 로타리 50주년을 기념하여 헐리웃에서 제작된 에드워드 아놀드와 짐 바커스의 위대한 모험 (30분)이 보너스로 들어있다. 상영시간: 57분.	020	없음
당신이 바로 로타리재단	영상과 음악으로 구성된 비디오. 로타리재단이 도움을 받은 많은 사람들의 모습을 보여준다. 상영시간: 4분.	170	없음
이것이 로타리다	국제로타리와 로타리재단의 사명과 활약상을 개괄적으로 조명한 비디오. 신입회원 오리엔테이션 등 로타리 프로그램을 소개하는 데 적합하다. 상영시간: 6 분.	449	없음
로타리 비디오	신입회원들에게 로타리에 대한 소개를 제공하는 비디오. 상영시간: 3 분.		없음
간행물			
회원증강 메모	회원증강을 위한 팁, 도구, 그리고 최근 연구조사를 매월 제공하는 E-메일 뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	있음
로타리 홍보 팁	클럽 및 지구의 지역사회 로타리 홍보를 돕기 위해 격주로 발행되는 E-뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	있음
연수 요점	지구 트레이너 및 그 외 관심 있는 이들을 위해 매월 발행되는 E-메일 뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	있음
RI 지역사회 봉사	로타리안들의 최근 봉사활동 소식 및 자원 제공을 위해 2달에 한번씩 발행되는 E-메일 뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	없음
RI 직업 봉사	로타리안들의 직업 봉사활동 소식 및 자원 제공을 위해 2달에 한번씩 발행되는 E-메일 뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	없음

제목	내용	카탈로그 번호	무료 다운로드
세계봉사 업 데이트	세계봉사, 로타리 자원봉사자, 그리고 로타리 지역사회 봉사단에 대한 소식을 제공하는 E-메일 뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	없음
로타리안 누구나 매년 빠짐없이	연차 프로그램 기금 모금에 성공한 클럽 소식과 기부 모금 업 데이트, 그리고 로타리안들의 연차 프로그램 기부 사례를 제공하는 E-메일 뉴스레터. 정기구독 신청: www.rotary.org .	없음	있음
로타리 월드	로타리 지도자들을 위해 8면 타블로이드 크기로 일년에 4회 발행되는 계간 신문.	없음	있음
로타리안지	매달 발행되는 RI 공식 잡지. (지역 로타리안지에 대한 자세한 내용은 www.rotary.org 또는 공식 명부를 참조.)	없음	로타리안지에서 지역 타리안지 링크로 선택
웹 사이트 자원			
로타리 이러닝 센터	클럽 위원들과 신입회원들을 위한 온라인 트레이닝 자원.	없음	있음
회원증강 성공 사례 모음집	전세계 로타리클럽 및 지구에서 제출한 회원증강 성공 사례를 검색할 수 있는 데이터베이스.	없음	없음
예상 회원 양식	RI 웹 사이트를 통해 비로타리안들이 로타리 회원가입 정보를 요청할 수 있다. (모든 지역에서 가능한 것은 아님)	없음	있음
로타리안 이주 통보 양식	이주하는 로타리안들의 새 연락처를 그 지역의 로타리클럽에 알릴 수 있다. (모든 지역에서 가능한 것은 아님)	없음	있음
회원 추천 양식	로타리안들이 예상회원들의 성명과 연락처 정보를 제출할 수 있다. (모든 지역에서 가능 한 것은 아님)	없음	있음
리더십 개발: 프로그램 시작을 위한 가이드	리더십 개발을 위한 프로그램 가이드라인 및 세션 아이디어 등이 수록되어 있다.	250	있음



부록 2 회원증강 실천안 작업표

로타리클럽의 신입회원 영입 및 회원 유지 계획에 다음과 같은 실천안들을 포함하여야 한다:

1. 예상회원 확인
2. 로타리 소개
3. 초청
4. 입회
5. 정보 전달 및 오리엔테이션
6. 참여
7. 교육

본 작업표를 작성할 때 회원증강 자원 가이드의 각 장 마지막에 나와 있는 체크리스트를 참조한다. “아니오”로 답한 항목들은 잠재적인 전략으로 삼는다.

1. 예상회원 확인

지역사회에서 로타리클럽 회원의 자격을 갖춘 예상회원을 확인한다. 이들은 훌륭한 인격과 봉사에 대한 사명감을 갖고 있는 사람이어야 한다.

본 클럽은 현재 다음과 같은 방법으로 자격을 갖춘 예상회원을 확인하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 1-2장을 읽은 후, 클럽 평가서를 작성하였으며, 예상회원 확인을 위해 다음의 3가지 추가 전략을 정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

2. 로타리 소개

예상회원에게 국제로타리의 프로그램과 귀 클럽의 봉사 활동에 관해 알림으로써 로타리를 소개한다. 다음의 내용을 포함한 예상회원 정보 프로그램을 고안한다:

- RI 및 로타리재단
- 귀 클럽의 회원 혜택 및 책임사항
- 귀 클럽의 최우선 프로젝트 및 활동에 대한 설명.

로타리에 대해 교육을 잘 받은 열정적인 로타리안에 의해 로타리를 소개받은 예상회원들은 적극적인 회원이 될 가능성이 높다.

본 클럽은 현재 다음과 같은 방법으로 예상회원들에게 로타리를 소개하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 1-2장과 신입회원 오리엔테이션 1장을 읽은 후, 예상회원 물색을 위해 다음의 3가지 추가 전략을 정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

3. 초청

스폰서와 클럽 회원증강 위원회가 함께 예상회원을 클럽에 초청한다. 이는 예상회원에게 로타리 지식과 경험에 관해 더 자세히 알 수 있는 두 번째 방문의 기회를 제공한다. 예상회원을 초청하는 로타리안은 예상회원의 관심사와 전문분야를 파악하여 적합한 클럽 활동이나 프로젝트를 소개할 수 있어야 한다.

본 클럽은 현재 다음과 같은 활동 계획을 통해 예상회원을 클럽에 초청하고 있다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 1-2장을 읽은 후, 예상회원을 클럽에 초청하기 위해 다음의 3가지 추가 전략을 정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

4. 입회

엄숙하고 의미 있는 신입회원 입회식을 거행한다. 입회식에 배우자나 가족도 함께 초대한다. 신입회원에게 자신을 간략하게 소개하는 (약5분) 시간을 갖도록 한다. 또한 모든 클럽회원들은 반드시 신입회원에게 개인적으로 자신을 소개하도록 한다.

본 클럽은 현재 다음과 같은 방법으로 신입회원의 입회식을 거행하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 3장을 읽은 후, 신입회원의 입회식을 위해 다음의 3가지 추가 전략을 정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

5. 정보 전달 및 오리엔테이션

신입회원에게 다음 분야에 초점을 맞춰 귀하의 클럽 및 RI의 정보를 제공한다:

- 로타리 정책 및 절차
- 봉사의 기회
- 로타리 역사 및 업적

신입회원 오리엔테이션 프로그램을 여러 세션으로 나누어 실시하는 것을 고려해보도록 한다. 신입회원 오리엔테이션 (414)에서 보다 많은 아이디어를 얻을 수 있다.

본 클럽은 현재 다음과 같은 방법으로 신입회원 오리엔테이션을 실시하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 1-2장과 신입회원 오리엔테이션을 읽은 후, 클럽 평가서를 작성하였으며, 신입회원 오리엔테이션을 위해 다음과 같은 3가지 추가 실천 단계를 정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

6. 참여

신입회원들을 클럽 위원회, 모금활동, 이사회, 주회, 그리고 사회 활동에 참여시킨다.

많은 클럽들이 이러한 활동에 신입회원의 스폰서를 적극 참여시키고 있다. 신입회원을 추천한 회원은 신입회원이 클럽에 완전히 동화될 때까지 적어도 6개월 동안 배려를 아끼지 않아야 한다.

본 클럽은 현재 모든 클럽 회원들이 다음과 같은 클럽 활동에 우선적으로 참여시키고 있다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 3장과 5장을 읽은 후, 클럽 평가서를 작성하였으며, 회원들의 클럽 활동 향상을 위해 다음과 같은 실천 단계를 정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

7. 교육

충분한 지식을 갖고 클럽활동에 활발히 참여할 수 있도록 모든 클럽회원들을 교육한다.

클럽은 지속적인 로타리 교육 규정을 정하고, 클럽 프로그램 및 프로젝트에 대한 최신 정보를 회원들에게 전달하여야 한다. 또한 클럽은 RI 및 로타리재단 뉴스를 회원들에게 전달하여야 한다.

본 클럽은 현재 회원들의 지속적인 교육을 위해 다음과 같은 3가지 주요 활동을 실시하고 있다:

1. _____
2. _____
3. _____

회원증강 자원 가이드 1-6장을 읽은 후, 클럽 평가서를 작성하였으며, 클럽 회원들의 지속적인 교육을 위해 다음과 같은 실천 단계를 결정하였다:

1. _____
2. _____
3. _____

후속 조치

본 클럽은 다음과 같은 이유로 1-7 단계 전략 모두를 선택하기로 결정했다. (예, 클럽 평가에 의해서, 클럽 토의에 의해서, 등):

1. _____
2. _____
3. _____

본 클럽은 회원증강을 위해 지속적으로 노력해야 함을 인식하고 있으며 다음과 같은 3가지를 요소를 통해 회원증강 목표 달성을 위해 노력할 것이다:

1. _____
2. _____
3. _____

본 클럽은 또한 다음과 같은 취약 부분의 강화를 위해 지속적으로 노력할 것이다:

1. _____
2. _____
3. _____

본 클럽은 다음의 3가지 실천안을 우선 순으로 실시 할 것을 결정하였다(실천안 1-7중에서):

1. _____
2. _____
3. _____

클럽 회원증강 위원회는 본 작업표에서 정확한 정보를 집계한 후, 이를 클럽 회원증강 실천 계획 위원들에게 보고한다. 또한 클럽 주회에서 특별히 토의 시간을 마련하여 회원증강 실천 계획을 클럽 회원들에게 알리고, 회원들의 지속적인 관심과 성원을 부탁한다.



출판물 평가서

RI 는 로타리안과 로타리클럽, 그리고 지구들에게 보다 효율적인 자원을 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 본 가이드에 대한 귀하의 피드백은 다음 개정판 개선에 많은 도움이 될 것입니다. 감사합니다.

1. 본 출판물 회원증강 자원 가이드를 어떻게 알게 되었습니까?

2. 귀 클럽은 가이드를 어떻게 사용하고 있습니까?

3. 다음에서 가장 유용한 내용은?

회원증강 자원:

클럽 평가 도구:

회원증강 부록:

4. 다음에서 가장 유용하지 못한 내용은?

회원증강 자원:

클럽 평가 도구:

회원증강 부록:



5. 보충해야 할 내용은?

6. 추가 의견이나 제안은?

연락처 정보 (선택)

날짜: _____

성명: _____

로타리클럽명: _____ 지구: _____

주소: _____

시, 도/군, 우편번호: _____

국가명: _____

E-메일: _____ 전화번호: _____

제출처:

Membership Development Division (MD100)
Rotary International
One Rotary Center
1560 Sherman Ave.
Evanston, IL 60201-3698 USA
Fax: 847-866-9446
E-mail: membershipdevelopment@rotary.org

신입회원들을 환영합니다!

신입회원 오리엔테이션: 클럽 지침서

신입회원을 진정한 로타리안으로 거듭나게 하는 모든 정보 수록
예상회원 및 신입회원을 위한 내용
세션 개요/자원 목록/작업표/실천단계

www.rotary.org에서 다운받을 수 있습니다!

신입회원 오리엔테이션: 클럽 지침서(414)를
1달러에 구입하실 수 있습니다

shop.rotary.org | 전화 847-866-4600 | 팩스 847-866-3276 | shop.rotary@rotary.org

회원증강 온라인 자원!

클럽 평가 도구
&
회원증강 부록

회원증강 현황 평가
지역 특성 및 동향 파악
실천안 개발

www.rotary.org에서 다운받을 수 있습니다.



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698 USA

www.rotary.org