

새로운 회원증강 슬로건, 회원 영입과 유지 강조

RI 이사회는 6월 회합에서 새로운 회원증강 슬로건, “로타리안 누구나 한 명이 한 명씩을”을 채택하였다. 회원증강 메모 이번 호에서는 최신 회원증강 자원인 “클럽 평가 도구”를 소개한다. 이 출판물에 수록된 평가 도구들을 2009-10년도 신입회원 영입 및 유지에 활용하도록 한다.

최신 RI 회원증강 자원: 클럽 평가 도구

[회원증강 자원 가이드](#)의 온라인 부록인 [클럽 평가 도구](#)는 각 클럽의 강점과 약점을 파악할 수 있는 다양한 활동을 통해 회원증강의 가능성을 인식할 수 있도록 돕는다. 클럽은 평가 결과를 미처 생각해보지 못한 방법으로 회원 영입 및 유지 전략을 강화하는 데 사용할 수 있다.

8개의 평가 도구를 개별적으로 실시할 수도 있지만 당면하고 있는 문제점들을 정확히 파악하기 위해서는 여러 도구들의 결과를 종합적으로 분석하는 것이 더욱 바람직하다.

효율적인 로타리클럽을 위한 계획서의 ‘회원’ 섹션을 통해 현황을 파악하고 내년도 회원증강 목표를 설정할 수 있다. 초기에 회원증강 목표를 설정하는 것은 매우 중요하며, 이 목표를 달성하기 위해 실천안을 수립하는 것은 필수적이다. 나머지 7개의 평가 도구는 역동적인 클럽 회원증강 전략을 수립하는데 유용하게 사용될 수 있다.

25분 회원 조사는 클럽 회원들에게 예상 회원 확보를 위해 친구, 이웃, 직장 동료, 사업상 친분이 있는 사람들을 기입하도록 한다. 이 설문조사의 결과와 더불어 **회원 다양성 평가**의 결과를 활용하면 회원 영입 전략을 개발하는데 큰 도움이 될 것이다. 지역사회와 귀 클럽의 전문인 구성을 비교하기 위해 **직업분류 조사**를 추가하고, **회원 만족도 조사**를 실시하여 회원들이 클럽에 관해 가장 가치 있게 생각하는 것이 무엇인지 발견하도록 한다. 이상의 클럽 전체가 참여해야 하는 4개의 평가 활동을 실시하면, 클럽 회원들이 좋은 로타리안이 될 수 있다고 믿는 예상 회원 명단을 확보할 수 있을 뿐 아니라 아직 클럽에서 대표하지 못하고 있는 신생 직업 등 클럽 회원 구성에 관해 깊이 있는 토론을 시작할 수 있는 계기가 될 수 있다. 마지막으로 클럽의 장점을 파악하고, 이 장점을 예상 회원들의 관심을 끄는 데 사용할 수 있게 될 것이다.

회원유지 모델은 일정 기간 동안의 순 회원 증가 및 감소와 그 원인을 분석한다: 기존 회원 또는 신입회원. 로타리 회원 기간 중 언제 가장 많은 탈회가 발생하는 지를 보여주는 **탈회 회원 프로필**과 같이 활용하면 클럽에 필요한 회원 유지 전략에 초점을 맞출 수 있다. 회원 유지 전략을 더욱 강화하기 위해 탈회 회원들에게 **탈회 회원 설문 조사서**를 작성하도록 한다. 이 설문 조사서의 결과와 회원 만족도 조사서에 나타난 클럽 회원들의 건의 사항들은 클럽이 구조적인 변화를 실시함에 있어 매우 중요한 자원이 될 것이다.

클럽 평가 도구를 실시하실 때, 다음 사항들을 참조한다:

- [클럽 평가 도구](#)와 그 사용방법이 수록되어 있는 [회원증강 자원 가이드](#)를 다운로드 받는다.
- 평가 도구들을 검토하여 귀 클럽의 필요에 가장 적합한 도구를 선택한다.
- 클럽 회장 또는 클럽 회원증강 위원회 위원장에게 전달한다.
- 필요한 경우, 지역의 특성을 반영하여 수정한다.
- 평가 도구들을 주제로 한 클럽 주회를 실시한다. 클럽 회원 전원이 회원영입 및 유지 전략에

참여할 수 있도록 한다.

회원증강 메모는 매달 각 평가 도구들을 하나씩 소개할 예정이다. 다음 호에는 [2009-10 회장 표창](#)을 받기 위해 회원증강 목표를 달성하는 데 도움을 줄 3개의 도구에 대한 활용 방법이 수록된다.

새로운 로타리 연도를 시작하며, 효율적인 로타리클럽을 위한 계획서를 작성한다.

귀 클럽의 성공적인 평가 사례를 널리 알리십시오

귀 클럽에서 성공적으로 실시한 클럽 평가 도구와 그 도구가 귀 클럽 강화에 어떤 영향을 미쳤는지 간단히 알려주시기 바랍니다: membershipminute@rotary.org.