

## Novo slogan enfatiza recrutamento e retenção

Em sua reunião de junho, o conselho diretor do RI adotou o novo slogan do quadro social: “Cada Rotariano: Admita Um, Retenha Um”, cuja ênfase é o recrutamento e retenção de sócios. Esta edição do Curtas fala um pouco sobre as Ferramentas de Avaliação do Clube, muito útil aos esforços de retenção.

## Ferramentas de Avaliação do Clube

As **Ferramentas de Avaliação do Clube** é um suplemento do **Guia para Desenvolvimento do Quadro Social**, que ajuda os clubes a avaliar o potencial de seu quadro social por meio de uma série de atividades que apontam os pontos fortes e fracos do clube. Os resultados podem ser usados para melhorar as estratégias de recrutamento e retenção.

Os clubes podem completar cada uma das oito ferramentas independentemente para ver as questões caso a caso ou então analisar os vários resultados para ter uma visão mais abrangente.

A seção sobre quadro social das **Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs** é muito boa para fixar metas para o ano. As demais seções também contribuem ao sucesso de estratégias de quadro social.

Por meio do **levantamento de 25 minutos sobre o quadro social** os rotarianos podem identificar amigos, vizinhos, colegas e contatos de negócios para criar um pool de candidatos para se associar ao clube. Os resultados deste levantamento podem ser usados com os do **levantamento da diversidade do quadro social** para dar ao clube o rumo necessário para a criação de uma estratégia de recrutamento. Acrescente a isto o **levantamento de classificações** (para comparar as profissões encontradas na região com as encontradas no clube), e o **questionário de satisfação do sócio** para descobrir o que os rotarianos valorizam mais no clube. Se conseguir completar estas quatro atividades não apenas terá em mãos uma longa lista de rotarianos potenciais como dará início a conversas sobre a composição dos profissionais da região, inclusive daqueles que exercem ocupações novas. Ao fim do exercício ficará bastante claro quais são as áreas em que o clube é um sucesso, as quais podem ser usadas para atrair novos sócios.

O **modelo de retenção de sócios** calcula as perdas e ganhos do quadro social durante um período de tempo, ilustrando se os sócios são novos ou não no clube. Combinado com o **perfil de baixa de sócios**, que indica quanto tempo depois de admitidos, a maioria dos sócios abandona o clube, esses recursos ajudam os clubes a direcionar apropriadamente suas estratégias de retenção. Ainda falando de retenção, os clubes devem solicitar aos sócios que estão se desligando do clube que preencham o **questionário de baixa de sócio**, cujas respostas, junto com as sugestões dadas por meio do **questionário de satisfação do sócio**, serão de grande valia para implementar mudanças positivas nos clubes.

Mais dicas de como usar as Ferramentas de Avaliação do Clube:

- Faça o download das [Ferramentas de Avaliação do Clube](#) e do [Guia para Desenvolvimento do Quadro Social](#), para saber como usar as ferramentas
- Decida quais são as melhores ferramentas para seu clube
- Distribua cópias das ferramentas para o presidente do clube ou presidente da comissão de desenvolvimento do quadro social

- Adapte as ferramentas conforme necessário
- Desenvolva programas semanais com base nas ferramentas para que todos possam participar do desenvolvimento de uma estratégia de recrutamento e retenção

Mensalmente, o Curtas destaca usos para as ferramentas de avaliação do clube. Na edição do mês que vem, três dessas ferramentas podem ser usadas para ajudar a ganhar a [Mencão Presidencial de 2009-10](#).

Para começar bem o novo ano rotário, o clube deve seguir as Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs.

## Conte o sucesso de seu clube

Seu clube tem uma história de sucesso com as Ferramentas de Avaliação do Clube para contar? Envie uma breve explicação ao e-mail [membershipminute@rotary.org](mailto:membershipminute@rotary.org) sobre qual ferramenta você usou e como ela fortaleceu o clube.