

Positiv medlemsutveckling – tips och resurser



ROTARY INTERNATIONAL®

Innehåll

	Inledning	1
Kapitel 1	Så förbereder du dig för att sätta upp en handlingsplan för medlemskap	3
	Klubbkommittén för medlemskap	3
	Klubbens ledarskapsplan	4
	<i>Planeringsvägledning för effektiva rotaryklubbar</i>	4
	Steg att ta	4
Kapitel 2	Aktiv medlemstillväxt och aktiva rekryteringsinsatser	5
	Identifiera kvalificerade tänkbara medlemmar	5
	Gör en utvärdering i klubben för målinriktad rekrytering	7
	Uppmuntra medlemmarna till att ta ansvar för rekryteringsinsatser	9
	Presentera Rotary för tänkbara medlemmar	11
	Använd databasen Membership Development Best Practices Exchange	12
	Gör Rotary attraktivt för nya medlemmar med hjälp av pr	13
	Bjud in tänkbara medlemmar att gå med i klubben	13
	Steg att ta	14
Kapitel 3	Maximera medlemsvården	17
	Utvärdera medlemsvården i klubben	17
	Steg att ta för att behålla medlemmar	18
	Dela med er av klubbens framgångar inom medlemsvården	21
	Utarbeta och omsätta en handlingsplan för medlemsutveckling	22
	Steg att ta	23
Kapitel 4	Sponsra nya rotaryklubbar	25
	Tillväxt i form av nya klubbar	25
	Sponsorklubbens kvalifikationer, uppgifter och ansvar	25
	Steg att ta	26

Kapitel 5	RI:s utmärkelser och erkännandeprogram för medlemskap	27
	RI:s utmärkelse för medlemsutveckling och medlemstillväxt	27
	RI:s utmärkelse för medlemsutvecklingsinitiativ	27
	RI:s utmärkelse för medlemstillväxt i småklubbar	27
	Steg att ta	28
Kapitel 6	Resurser	29
	RI:s regionala samordnare för medlemskap	29
	Distriktskommittén för medlemskap	29
	Distriktskommittén för pr	30
	RI:s webbplats	30
	CDS-representanter (Club and District Support)	31
	Andra anställda på RI:s sekretariat	31
	Steg att ta	31
Bilaga 1	Resurser och publikationer från RI	33
Bilaga 2	Handlingsplan för medlemsutveckling – arbetsblad	39

Inledning

Alla rotaryklubbar behöver en väl utformad handlingsplan för medlemsutveckling för att förbli dynamiska och effektiva. Den här handboken innehåller en mängd information för att göra klubben attraktiv för nya medlemmar och se till att de medlemmar klubben redan har stannat i klubben och fortsätter att vara aktiva och engagerade. Handboken är den främsta resursen för klubbordföranden och klubbkommittén för medlemskap och alla klubbmedlemmar som är intresserade av att bygga upp en starkare Rotary-medlemsbas. Klubbkommittén för medlemskap kan använda den här vägledningen som en arbetsbok för att utvärdera aktuella tillvägagångssätt och utveckla och införa en handlingsplan för medlemstillväxt.

Varje kapitel avslutas med en checklista med rekommenderade steg att ta för klubbkommittén för medlemskap. Tillsammans ger de genomarbetade checklistorna en bild av den aktuella medlemssituationen och ger idéer inför framtiden.

Onlineresursen *Verktyg för en utvärdering av samhället* till den här vägledningen innehåller förslag till aktiviteter som är utformade för att hjälpa klubbarna att utvärdera sina nuvarande metoder för medlemstillväxt och skraddarsy en ny plan för medlemsutveckling, dra fördel av klubbens starka sidor och åtgärda dess svagheter. Dessa aktiviteter ska ingå i klubbens fortlöpande utbildningsprogram.

Med tanke på att strategier för medlemsrekrytering och medlemsvård eventuellt inte är desamma i olika delar av världen, kan det vara av intresse att konsultera *Regional Membership Supplements* online. Där finns en analys av regionala medlemstrender och rekommendationer baserade på enkätresultat som RI samlat in från varje region. Klubbkommittén för medlemskap ska använda referenspunkterna för den egna regionen för att sätta upp mål. Kommittén ska också se till att medlemmarna är informerade om klubbens framgångar när det gäller att motsvara referenspunkterna eller överträffa dem.

Tecken för olika resurser:

När du läser den här vägledningen träffar du på följande symboler:



Påminner läsaren om att genomföra en utvärdering med hjälp av *Verktyg för en utvärdering av samhället* som finns på www.rotary.org.



Påminner läsaren om *Regional Membership Supplements* (regionala medlemstrender) som finns på www.rotary.org.



Anger att en RI-publikation kan laddas ner gratis på www.rotary.org.

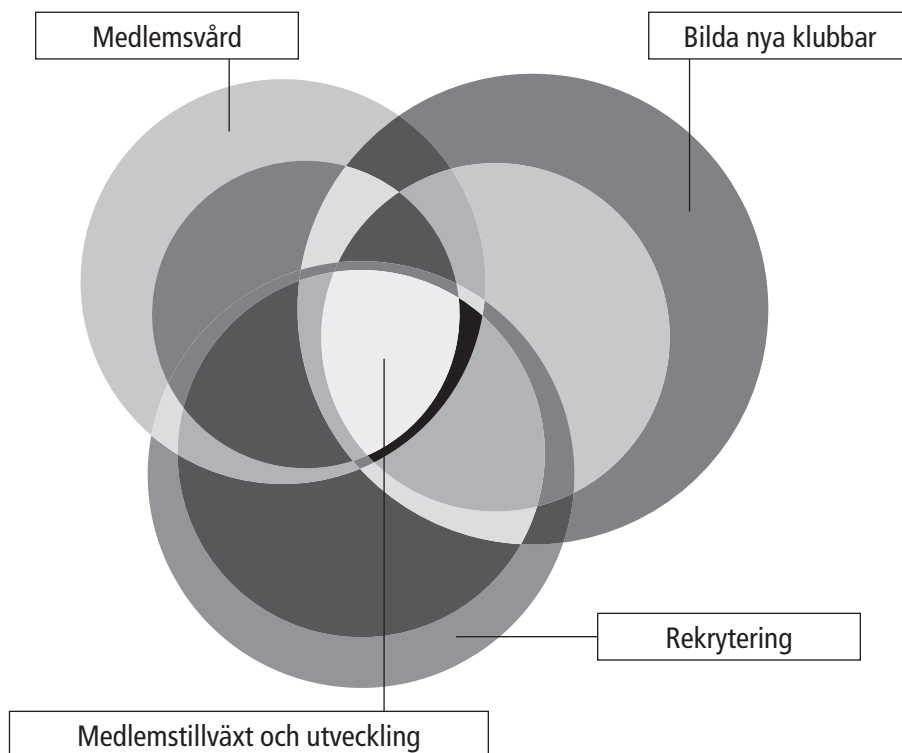


Anger att en RI-publikation finns att köpa på shop.rotary.org eller över *RI-katalogen*.

Kapitel 1

Så förbereder du dig för att sätta upp en handlingsplan för medlemskap

Rekrytering, medlemsvård och att bilda nya klubbar är de tre viktigaste komponenterna i en handlingsplan för medlemsutveckling för att den ska bli framgångsrik. Exempel följer nedan. När klubben sätter upp sin plan för medlemsutveckling är det värdefullt att komma ihåg de många resurser som står till förfogande och som kan vara till hjälp för insatsen.



Klubbkommittén för medlemskap

Klubbkommittén för medlemskap – en av de fem kommittéer som rekommenderas i *Klubbens ledarskapsplan* – har till uppgift att utveckla och genomföra en handlingsplan för rekrytering, medlemsvård och för att informera och utbilda klubbens medlemmar.

För att skapa kontinuitet i klubbens insatser för medlemsutveckling kan följande förslag övervägas:

- Utse kommittéledamöter för flera på varandra följande år.
- Ta med en tjänstgörande, tillträdande och förutvarande ordförande för medlemskap i kommittén.
- Upprätthåll öppna kommunikationslinjer mellan kommittéledamöterna och tjänstgörande klubbpresidenten, tillträdande presidenten, nominerade presidenten och omedelbart förutvarande presidenten.

En utförlig beskrivning av kommittéordförandens och ledamöternas roller finns i *Handbok för klubbkommittén för medlemskap*.



Handbok för
klubbkommittén för
medlemskap



Klubbens ledarskapsplan (245-SV)

Vägledning för att införa Klubbens ledarskapsplan.

Klubbens ledarskapsplan

Klubbens ledarskapsplan beskriver den administrativa uppbyggnad som rekommenderas för rotaryklubbar. Utbildning av medlemmar och engagemang i kamratskaps- och serviceaktiviteter är de viktigaste aspekterna av planen, liksom beprövade metoder för kontinuitet och kommunikation. Planen baseras på vad som fungerat bäst i effektiva klubbar och är tillräckligt flexibel för att ta hänsyn till klubbars behov i hela världen. Planen är inte obligatorisk men rekommenderas.



Planeringsvägledning för effektiva rotaryklubbar

Planeringsvägledning för effektiva rotaryklubbar

Planeringsvägledning för effektiva rotaryklubbar är ett verktyg som hjälper klubbar att utvärdera den aktuella situationen i klubben och sätta upp mål för det kommande året. Den här vägledningen är baserad på Klubbens ledarskapsplan, men är ett värdefullt verktyg även om klubben inte infört planen. Se avsnittet om medlemskap i onlinepublikationen *Verktyg för en utvärdering av samhället*.

KLUBBKOMMITTÉN FÖR MEDLEMSKAP – STEG ATT TA FÖR KAPITEL 1

Ja Nej

Klubbkommittén för medlemskap har laddat ner *Verktyg för en utvärdering av samhället*.

Klubbkommittén för medlemskap har läst Klubbens ledarskapsplan, informerat sig om den rekommenderade administrativa strukturen för rotaryklubbar och har diskuterat planen med andra klubbledare.

Om ja, kryssa för en av följande:

___ Vår klubb har infört *Klubbens ledarskapsplan*.

___ Vår klubb har beslutat att inte införa *Klubbens ledarskapsplan* i dess helhet, men kommer att införa delar av den.

___ Vår klubb har beslutat att inte införa *Klubbens ledarskapsplan*.

Klubben har en aktiv klubbkommitté för medlemskap som regelbundet informerar medlemmarna om sina mål och aktiviteter.

Klubben har inte en aktiv klubbkommitté för medlemskap, men har vidtagit åtgärder för att tillsätta en sådan kommitté.

Klubben har fyllt i *Planeringsvägledning för effektiva rotaryklubbar*, tillsammans med klubbens ledare.

Klubben har laddat ner *Regional membership supplements* (regionala medlemstrender) för regionen, till hjälp för att sätta upp en handlingsplan för medlemsutveckling.

Kapitel 2

Aktiv medlemstillväxt och aktiva rekryteringsinsatser

Sociala, politiska och ekonomiska förhållanden påverkar hur människor ser på frivilliginsatser och vad de förväntar sig av en insats som volontär. När klubben utvecklar rekryteringsstrategier bör följande frågor övervägas:

- Vad söker volontärer när de väljer en organisation?
- Vilka andra möjligheter för volontärinsatser erbjuds i distriktet?
- Erbjuder klubben tänkbara medlemmar möjligheter som motsvarar deras förväntningar?
- Hur står fördelarna med att vara medlem i en rotaryklubb i jämförelse med vad andra organisationer eller insatsmöjligheter för volontärer har att erbjuda?
- Vad kan göras för att tänkbara medlemmar ska välja Rotary framför andra organisationer?

Använd de här frågorna som språngbräda för diskussioner bland medlemmarna för att avgöra hur klubben bäst kan positionera sig på klubbens ort, som det alternativ som serviceintresserade personer helst väljer. Inrikta er också på vilka fördelarna är, vid sidan av att delta i serviceinsatser, med medlemskapet i en rotaryklubb, som till exempel:

- Kamratanda, kamratskap och vänskap med likasinnade människor i samhället.
- Yrkesinriktat nätverkande.
- Möjligheten att ingå i en väletablerad och internationell serviceorganisation.

Om klubben känner till sina konkurrenter kan klubben bättre positionera sig som ett tilldragande alternativ, och effektivt kommunicera förväntningar och fördelar i samband med medlemskapet i Rotary, till kvalificerade tänkbara medlemmar.

Kom också ihåg att Rotary inte passar alla. Det finns personer som föredrar att inrikta sig på kortsiktiga volontärmöjligheter eller som vill arbeta för en viss sak.

Identifiera kvalificerade tänkbara medlemmar

Att omsorgsfullt välja ut klubbens aktiva medlemmar höjer klubbens förmåga att behålla medlemmar och främjar en positiv inställning till att välja in nya medlemmar.

Kvalificerade tänkbara medlemmar är antingen:

- för närvarande sysselsatta som yrkespersoner, ägare, chefer eller ledare eller är pensionerade från sådana poster eller
- samhällsledare som har visat engagemang för serviceinsatser genom personligt engagemang i samhället eller
- Rotary Foundations alumner, så som de definieras av RI-styrelsen.

De måste också

- Ha möjlighet att delta i klubbens veckomöten och i samhällstjänstprojekt när så krävs.
- Bo eller arbeta inom klubbens område.
- Passa in i en klassifikation som inte är överrepresenterad i klubben (undantag: Rotary Foundations alumner).

Det finns två typer av medlemmar i rotaryklubbar – aktiva medlemmar och hedersmedlemmar. När du rekryterar – sök aktiva medlemmar som uppfyller de kriterier som anges ovan.

I *Procedurhandboken* (035-SV) finns detaljerad information om de två typerna av medlemskap och Rotarys klassifikationssystem. Klubbledare bör ha den senaste utgåvan av *Procedurhandboken* till hands och särskilt läsa kapitel 1.

Den första kontakten

Du har identifierat en person som är kvalificerad. Hur gör du för att börja ett samtal om fördelarna med att vara medlem i en rotaryklubb? Ett sätt är att berätta om en aspekt av medlemskapet som överensstämmer med personens intressen eller mål. Gör det inte för komplicerat i början. Försök inte berätta för tänkbara medlemmar allt som finns att veta om Rotary innan de ens besökt ett klubbmöte eller sett hur ett serviceprojekt fungerar. Det första viktiga steget är att få personen ifråga att delta i ett möte eller i ett evenemang.

Tre scenarier

Följande scenarier visar hur du kan dra nytta av en tänkbar medlems intressen som utgångspunkt för att göra pr för Rotary.

Internationell tjänst

En yrkesbekant nämnde i förbifarten att hon just hade återkommit från ett volontäruppdrag utomlands. Din klubb har bjudit in en föredragshållare som ska berätta om en internationell serviceerfarenhet under en av veckorna som kommer. Bjud in din yrkesbekant att delta i mötet och förklara att rotaryklubben erbjuder många möjligheter att delta i meningsfulla lokala och internationella serviceprojekt.

Samhällstjänst

Du har läst flera tidningsrapporter om samhällstjänst som samordnats av en viss person. Din klubb organiserar ett nytt projekt som du tror skulle intressera den här personen. Kontakta honom/henne, presentera dig och förklara att du läst om hans/hennes samhällstjänstarbete i lokaltidningen. Bjud därefter inom honom/henne att delta i klubbens kommande projekt och skicka med en personlig hälsning.

Nätverkande och kamratskap

Din granne nämnde att hon eller någon annan hon känner startar en ny firma. Du äger själv en firma och känner till hur viktigt det är med ett nätverk för att vidga sin kundkrets. Tala om för din granne att du är övertygad om att ditt medlemskap i Rotary har hjälpt dig att skaffa affärskontakter i samhället. Bjud in henne att delta i ett möte eller be henne berätta för sin vän om Rotary.



Vad är Rotary? (419-SV)

Beställ de praktiska korten i plånboksformat för klubbens medlemmar.



Bjud in tänkbara medlemmar till möten med **vykortet Start with Rotary (614-SV)** eller **plånbokskort (613-SV)**.

Posta eller dela ut dessa kort för att bjuda in tänkbara medlemmar att delta i ett möte.



Verktyg för en utvärdering av samhället

Förslag till hur man närmar sig en tänkbar medlem

- Tänk efter vilken typ av evenemang som skulle passa bäst för att presentera din klubb och Rotary för den nya medlemmen. Vissa personer deltar hellre i ett veckomöte eller ett av klubbens sällskapsevenemang, medan andra kanske vill lära känna Rotary genom att delta i ett serviceprojekt.
- Se igenom klubbens mötesprogram för de kommande veckorna och bjud in den tänkbara medlemmen att delta i ett möte som inriktas på ämnen som kan vara av intresse.
- Tappa inte modet om någon inte visar omedelbart intresse. Det är bra att vara ihärdig, men ge tänkbara medlemmar den tid de behöver för att fatta egna beslut.
- Byt visitkort och notera för eget behov på baksidan av kortet vad du pratade om med den tänkbara medlemmen.
- Överlämna ett exemplar av *Vad är Rotary?* till alla du pratar med om Rotary. Ha flera kort till hands i plånboken.
- Följ upp alla samtal om medlemskap i rotaryklubben genom att skicka en personlig hälsning med inbjudan till ett klubbevenemang.
- Ta med hänvisning till www.rotary.org och klubbens eller distriktets webbplats i all korrespondens.

Gör en utvärdering i klubben för målinriktad rekrytering

I idealfallet representerar en rotaryklubb den demografiska och yrkesmässiga sammansättningen i det samhälle där den verkar. Klubbar kan behöva förbättra mångfalden bland sina medlemmar och välja in fler kvinnor, yngre yrkesarbetande, medlemmar av olika etniska grupper och personer som är engagerade inom nya eller kommande sysselsättningsområden.

Att rekrytera och behålla en medlemsbas som speglar hela samhället ger klubben många fördelar:

- Ökar klubbens trovärdighet i samhället.
- Vidgar perspektivet och ökar idéer, talanger, kunskaper och förmåga.
- Ger större resurser för frivilliginsatser.
- Ger obegränsade möjligheter till ledarskap på klubb-, distrikts- och zonnivå.
- Ger ökade möjligheter att samla in pengar.

När Rotary grundades fastställde de första medlemmarna att medlemskapet skulle begränsas till en representant från varje affärs- och yrkesgren, i syfte att vidga cirkeln av bekanta i affärs- och yrkeslivet. Rotary har i stor utsträckning lättat på denna inskränkning under åren, men klassifikationssystemet lade grunden till en medlemsbas med många olika yrkesrepresentanter.

Den arbetande befolkningen ser betydligt annorlunda ut idag än den gjorde för ett sekel sedan (eller t o m ett decennium) tack vare sociala, ekonomiska och teknologiska framsteg. För att säkerställa att din klubbs medlemsbas på rätt sätt speglar samhället – yrke, kön, ålder, etnisk tillhörighet och religion – kan du använda klassifikationsundersökningen och olika utvärderingsresurser för medlemskap som finns i *Verktyg för en utvärdering av samhället*.



I *Procedurhandboken* (035-SV) finner du riktlinjer och tillvägagångssätt för klubben och klassifikationskraven.



klassifikationsundersökning varje år



Se *Regional Membership Supplement* med information om kön, ålder och andra demografiska kategorier för ditt område i rotaryvärlden.

Rekrytera mellan olika klassifikationer

Klassifikationsprincipen begränsar antalet personer i en klubb till antingen fem per klassifikation eller 10 procent av det totala antalet medlemmar i samma klassifikation om klubben har mer än 50 medlemmar. Systemet hjälper klubben, distriktet och Rotary International att bilda en kunskapspool för att genomföra framgångsrika serviceprojekt lokalt och internationellt och att handha klubbadministrationen på ett effektivt sätt.

Den teknologiska utvecklingen har bidragit till att nya sysselsättningsområden tillkommit som inte hade förekommit i en klassifikationsförteckning för 10 eller 20 år sedan. Har din klubb medlemmar som utvecklar software, arbetar inom internetrelaterade yrken eller arbetar med genetisk rådgivning eller videografi? Arbetsmarknaden förändras ständigt och de här är bara några av de nya arbetsområden som bör tas med i klubbens klassifikationsförteckning.

Kom också ihåg att fler och fler blir egna företagare och sköter sina företag hemifrån. Speglar din rotaryklubb den delen av näringslivet?

Lagrådet 2007 inrättade ytterligare två klassifikationer: Rotary Foundations alumner och samhällsledare. Se till att ta med dem i klubbens klassifikationsundersökning.

För att på bästa sätt utnyttja klassifikationssystemet och ta reda på vilka av klubbens klassifikationer som är obesatta, bör klubben genomföra en klassifikationsundersökning varje år.

Bjud in fler kvinnor och yngre yrkesarbetande

Enligt en demografisk enkät som genomfördes av RI år 2006 utgör kvinnorna 15 procent av alla rotarianer i världen. I många regioner är procentsatsen avsevärt lägre än andelen kvinnor på ledande poster i affärs- och yrkeslivet och i samhällets tjänst. Yrkesarbetande och samhällsledare som är kvinnor representerar ett viktigt demografiskt segment som bör utgöra en målgrupp för medlemskap.

Yngre medlemmar är en annan grupp som är underrepresenterad inom Rotary. Enligt enkäten 2006 är endast 34 procent av alla medlemmar i världen under 50 år. Yngre medlemmar för med sig en rad fördelar för en klubb. De kommer med nya idéer för veckoprogram, kamratskapsevenemang och serviceprojekt. De är energiska och entusiastiska medlemmar som så småningom kan tjänstgöra som kommittéledamöter, ordförande och klubbämbetsmän och säkerställa klubbens fortsatta livskraft och relevans.

Eftersom kvalificerade yngre män och kvinnor ofta har hektiska dagar, familj och/eller begränsade tillgångar, kan klubben överväga att skapa särskilda villkor eller vidta stimulansåtgärder för att göra klubbmedlemskapet möjligt och mer attraktivt för dem.

- Avstå från eller sänk avgifterna under en viss tid.
- Sänk kostnaderna för måltider i klubben.
- Ordna kamratskaps- och nätverksaktiviteter som passar yngre yrkesarbetande.
- Bjud samtidigt in en liten grupp yngre personer att bli medlemmar så att de känner sig bättre till mods.
- Informera om alternativa mötesarrangemang som kan hjälpa yngre medlemmar att uppfylla medlemskraven (som t ex att gottgöra frånvaron i e-klubbar).

Visste du att klubbar kan tillåta sina medlemmar att gottgöra frånvaro i e-klubbar online? Sök på "e-club" om du vill ha ytterligare information eller finn e-klubbar med hjälp av sökfunktionen på www.rotary.org.

- Ge en erfaren rotarian i uppdrag att vara mentor för en yngre rotarian och se till att han/hon känner sig välkommen. Handledare kan också informera nya rotarianer om Rotary och aktivt engagera dem i klubbens kamratskap och serviceprojekt. Ytterligare information om handledning finns i *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar (414-SV)*.
- Utarbeta en handlingsplan för att bygga upp bra kontakter med RI:s och Foundations alumner, inklusive tidigare ambassadörsstipendiater, deltagare i studiegruppsutbytet, ungdomsutbytesstudenter samt rotaract- och interactmedlemmar. Se till att de är engagerade i Rotarys aktiviteter och bjud in dem att bli rotarianer.



Utvärdering av mångfalden bland medlemmarna

Öka den etniska och religiösa mångfalden

Rotaryklubbar bör tänka över den demografiska sammansättningen i sina samhällen och även ta hänsyn till religiösa och etniska grupper. Använd resurser för att utvärdera medlemsbasen i *Verktyg för en utvärdering av samhället* för att kartlägga den religiösa och etniska sammansättningen på klubbens ort och jämför den med sammansättningen av klubbens medlemsbas.



Affischen Spread the Word

Ladda ner bilden och låt ett lokalt tryckeri göra en affisch i färg. Sätt upp affischen under klubbmöten eller särskilda evenemang och påminn klubbens rotarianer om deras ansvar att bjuda in andra att bli medlemmar i klubben.

Uppmuntra medlemmarna till att ta ansvar för rekryteringsinsatser

Alla klubbmedlemmar har ansvar för att bidra till medlemsutvecklingen med fortlöpande insatser, som omfattar:

- Föreslå nya medlemmar till klubben.
- Föreslå kvalificerade medlemmar till andra klubbar.
- Göra intresserade personer uppmärksamma på formuläret för intresseanmälan för medlemskap på www.rotary.org.
- Informera klubbar på den nya orten om medlemmar som flyttar.



25-minuters enkät om medlemskap

25-minuters enkät om medlemskap

Be medlemmarna en gång om året att skriva ner namnen på vänner, grannar, kollegor och affärsbekanta på orten, som kan vara kvalificerade tänkbara medlemmar. Uppgiften påminner rotarianerna om deras ansvar att föreslå nya medlemmar och resulterar samtidigt i en lista över personer som kan vara tänkbara kandidater. Utveckla ett system för att bjuda in dessa personer till klubbmöten och jämför deras uppgifter med klubbens klassifikationsundersökning och utvärderingen av mångfalden bland klubbens medlemmar.



Så föreslår du en ny medlem (254-SV)

Att föreslå medlemmar till den egna klubben

Så föreslår du en ny medlem (254-SV) är en användbar broschyr som i detalj förklarar hur man föreslår nya medlemmar. Dela ut den varje år till alla klubbens medlemmar under möten som inriktas på rekrytering och alla medlemmars ansvar för medlemsutvecklingen.

Normalt föreslås en ny medlem som följer:

1. Förslagsställaren fyller i del A av Blankett för att föreslå en ny medlem och lämnar in blanketten till klubbens sekreterare för vidarebefordran till klubbens styrelse. Tänkbara medlemmar ska inte informeras om förslaget förrän efter att styrelsen godtagit det.
2. Styrelsen ska förvissa sig om att personen ifråga är fullt kvalificerad och godtar eller förkastar förslaget inom 30 dagar. Klubbsekreteraren meddelar förslagsställaren om beslutet.
3. Om styrelsen tillstyrker förslaget får kandidaten fullständig information om privilegier, förväntningar och skyldigheter som medföljer medlemskapet. Den tänkbara medlemmen får därefter fylla i och skriva under del B av blanketten, som ger klubben rätt att offentliggöra hans eller hennes namn och den föreslagna klassifikationen i klubben.
4. Den föreslagna medlemmens namn och klassifikation tillkännages i klubben. Enligt Rekommenderade stadgar för rotaryklubbar har klubbens medlemmar sju dagar på sig för att ta ställning och inlämna eventuell protest. Om inga protester inkommer betalar den föreslagna medlemmen inträdesavgiften och introduceras som rotarian.
5. Klubbsekreteraren ger in den nya medlemmens namn på Medlemswebben på RI:s webbplats (den metod som föredras) eller skickar in ett ifyllt Formulär för rapportering av medlemsdata till RI.

Vidarebefordra och följ upp information om tänkbara kvalificerade kandidater

RI har tre formulär på sin webbplats (endast på engelska) för att informera klubbar om kvalificerade tänkbara medlemmar och för att hjälpa enskilda klubbmedlemmar att tillvarata sitt ansvar att föreslå nya medlemmar. Formulären gäller förslag på medlemskandidat, intresseanmälan för medlemskap och meddelande om rotarian som flyttar. Observera att programmet där de tre formulären ingår inte fungerar i alla regioner.



Rotarianer kan informera om förslag på medlemskandidater online på www.rotary.org.

Använd formuläret för förslag på medlemskandidat för att föreslå kvalificerade medlemmar till andra klubbar.

Möjligheter för icke-rotarianer som är intresserade av Rotary. Formuläret för intresseanmälan för medlemskap är avsett för icke-rotarianer, som är intresserade av att bli medlemmar i en rotaryklubb. Klubbedare bör ta reda på hur de ska gå till väga när en förfrågan inkommer från distriktsguvernören eller distriktsordföranden för medlemskap.

Hjälp till rotarianer som flyttar att byta klubb. Att flytta ifrån en ort ska inte behöva betyda att man lämnar Rotary. Råd klubbmedlemmar som flyttar att fylla i formuläret för meddelande om rotarian som flyttar.

Följ upp information om kvalificerade tänkbara medlemmar. RI-personalen går först igenom alla formulär och söker efter grundläggande kvalifikationer för medlemskap. Därefter vidarebefordras formulären till lämplig distriktsguvernör för utvärdering; de distriktsordförande för medlemskap som informerat RI om sin e-postadress får en kopia. Efter att de fattat beslut om vilka kandidater som kvalificerar sig för medlemskap i en klubb, skickar de informationen vidare till klubbar som kommer ifråga. En utvald klubb kan därefter bjuda in en tänkbar medlem att delta i ett möte och senare, om lämpligt, föreslå honom/henne till medlemskap.



Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar (414-SV)

Steg att ta för att utveckla klubbens informationsprogram för tänkbara och nya medlemmar.

I Bilaga 1 finns en lista över skrifter och videofilmer som lämpar sig för tänkbara och nya medlemmar.



Informationspaket för medlemskandidater (423-SV)

Se bilaga 1 för paketets innehåll.



Membership Video Set (427-MU)

Se bilaga 1 för dvd-paketets innehåll.

Se till att exemplar av klubbprofilen finns på mötesplatsen, färdig att dela ut till alla gäster eller tänkbara medlemmar.

Presentera Rotary för tänkbara medlemmar

För att kunna fatta ett genomtänkt beslut om de ska bli medlemmar i Rotary, behöver tänkbara medlemmar information om klubben och Rotary Internationals program och realistiska förväntningar på fördelar och skyldigheter i samband med medlemskapet. Risken är större att personer som blir medlemmar utan kunskaper om Rotary lämnar klubben inom ett år eller två.

Alla klubbar bör utforma ett stående informationsprogram för tänkbara medlemmar. Ytterligare uppgifter om informationsprogram för nya medlemmar finns i *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar*.

Inrätta ett klubbibliotek

Alla klubbar uppmanas sammanställa och upprätthålla ett bibliotek med aktuella RI-skrifter och audiovisuellt material. Biblioteket bör innehålla alla de publikationer som nämns in den här vägledningen. Uppmuntra medlemmarna att bekanta sig med skrifter eller videor som intresserar dem och använda dessa som hjälpmedel i informationsprogram för tänkbara medlemmar, utbildning för nya medlemmar och fortlöpande utbildning för alla klubbens medlemmar. Till exempel kan du be en medlem att under ett veckomöte rapportera om sista utgåvan av *RVM: The Rotarian Video Magazine*. Du kan också arrangera gruppdiskussioner i anslutning till en viss video eller kring en publikation, som medlemmarna tittar på eller läser i förväg.

Informationsmaterial till tänkbara medlemmar

RI:s *Informationspaket för medlemskandidater* innehåller material som ger tänkbara medlemmar en inblick i Rotary. Dela ut paketet under informationspass för tänkbara medlemmar eller ge paketet till tänkbara medlemmar när de deltar i ett klubbmöte som gäster. Paketet *Membership Video Set* innehåller videor som informerar och inspirerar och som kan visas under informationspass för tänkbara medlemmar eller ingå som en del i fortlöpande utbildning för de medlemmar klubben redan har.

Rotary International ger ut en rad andra publikationer som kan vara användbara för rekryteringsinsatser. En fullständig lista finns i Bilaga 1.

Skräddarsydd information om den egna klubben

Innan tänkbara medlemmar går med i klubben vill de förmodligen veta mer om klubbens historia och vad klubben nyligen uträttat. Skapa en klubbprofil – en broschyr eller ett flygblad om klubbens pågående och avslutade serviceprojekt och annan lämplig information. Dela ut sammanställt material till tänkbara medlemmar eller förbered en PowerPoint-presentation som förklarar klubbens närvarofordringar, förväntningar på deltagande i aktiviteter och ekonomiska förpliktelser. Ytterligare detaljer om skräddarsydd information för tänkbara medlemmar, inklusive ett exempel på närvarokraven och på ekonomiska förpliktelser finns i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser (414-SV)*.

Använd databasen Membership Development Best Practices Exchange

Rotaryklubbar i hela världen delar med sig av framgångsrika strategier för medlemsutveckling i databasen Membership Development Best Practices Exchange på RI:s webbplats. Den här databasen med sökmotor innehåller en mängd idéer till hjälp för att sätta upp en handlingsplan för medlemsutveckling och är en utmärkt möjlighet att informera RI och andra klubbar om den egna klubbens framgångar. Här bara några exempel:

- Inrätta en databas för programalumner (tidigare deltagare i Rotaract, Interact, Rotarys ungdomsutbyte, studiegruppsutbytet och andra RI- och Foundation-program). Det hjälper klubben att aktivt rekrytera dessa personer till medlemskap i Rotary.
- Bjud in programalumner som gäster till klubbmöten och föreslå alumner till medlemskap, när så är lämpligt.
- Be medlemmarna att överväga att rekrytera sina makar och erbjud en motivationsåtgärd (t ex ett helt år utan månatliga klubbavgifter) om de blir medlemmar.
- Ordna en lunch för samhällsledare. Be varje medlem att bjuda en ett visst antal ledare och att donera en fastställd summa för att täcka kostnaderna för måltiden och inbjudan. Visa den korta videon *Welcome to Rotary* eller en del av *RVM: The Rotarian Video Magazine* och låt en dynamisk rotaryledare hålla föredrag.
- Gå igenom lokala affärstidskrifter och tidningar och sök efter namn på inflytelserika affärs- och samhällsledare och bjud in dem till ett klubbmöte.
- Låt trycka visitkort med ditt namn, Rotarys emblem och orden "Du är välkommen som min gäst" plus dag, tid och plats för klubbens möte. Dela ut korten som inbjudan för att delta i ett klubbmöte på klubbens bekostnad.
- Bjud in tänkbara medlemmar att delta i klubbaktiviteter eller projekt för att visa upp det meningsfulla arbete klubben utför.
- Be medlemmarna att bära kavajnálar eller t-shirts med slogan "Fråga mig om Rotary" för att föra medlemskap i Rotary på tal.
- Experimentera med nya medier – bloggar, streaming video, podcasts – på klubbens webbplats. Lägg in en rekryteringsvideo på klubbens webbplats med klubbmedlemmarna som presenterar sig själva och förklarar fördelarna med att bli medlem i klubben.
- Sök efter utställningsplats i ett skyltfönster med bra läge för att ställa ut information om klubbens aktiviteter i samhället.
- Överlämna gåvoprenumerationer på *The Rotarian* (eller en regional rotarytidskrift) till tänkbara medlemmar.
- Skicka ett välkommbrev till ägarna till nya affärsrörelser på klubbens ort.
- Samla under varje möte in visitkort från gäster och talare och följ upp med ett par rader eller ett vykort för att tacka dem och bjuda dem att komma på fler besök.
- Sätt in en pr-annons eller notis i den lokala handelskammarens matrikel.
- Sätt på dig kläder med Rotarys logga när du deltar i serviceprojekt.



Skicka en personlig hälsning på *Rotarys notiskort* (980-MU) eller *RI:s temavykort* (910-MU).



Bjud in tänkbara medlemmar till möten med *vykortet Start with Rotary* (614-SV) eller *plånbokskort* (613-SV).

Gör Rotary attraktivt för nya medlemmar med hjälp av pr

Klubbens image i samhället har direkt inverkan på medlemstillväxten. Det är därför viktigt att klubbkommittéerna för medlemskap och pr samarbetar och samordnar sina mål. Att informera om klubbens evenemang och serviceprojekt gör att fler personer får veta vad klubben utråder och det gör klubben mer attraktiv för tänkbara medlemmar. Täckning i medier – i tidningar eller i teve, radio, på Internet, anslagstavlor – väcker intresse hos tänkbara medlemmar. Till exempel har RI sett en markant ökning av antalet formulär för intresseanmälan för medlemskap från delar av världen, där större pr-kampanjer genomförts.

Rotary International tillhandahåller en mängd material till hjälp för klubben att utveckla och genomföra pr-strategier. Som en del av Rotarys fortlöpande pr-kampanj *Mänsklighet i rörelse* skickas färdiga pressmeddelanden och pr-verktyg på dvd och cd till alla klubbar varje år. Rotarianer kan placera materialet i lokala medier gratis eller till låg kostnad. Varje pr-paket innehåller tillkännagivanden för teve och radio och annonser för tryck, Internet och annonstavlor. RI-publikationen *Effective Public Relations: A Guide for Clubs* bör läsas av ledamöterna i klubbkommittén för medlemskap. Den innehåller vägledning och grundläggande verktyg och tips för att göra pr för klubbens aktiviteter ute i samhället. På www.rotary.org finns ytterligare material, inklusive exempel på pressmeddelanden, insändare och faktablad om olika rotaryrelaterade ämnen.

RI erbjuder pr-bidrag på distriktsnivå för att hjälpa klubbarna att publicera sina aktiviteter i lokala medier. På RI:s webbplats finns ytterligare information.



*Effective Public Relations:
A Guide for Rotary Clubs
(257-EN)*

Bjud in tänkbara medlemmar att gå med i klubben

När en välkvalificerad kandidat föreslagits till medlemskap och klubbens styrelse har godtagit förslaget, är det tid att bjuda in den tänkbara medlemmen att bli medlem i klubben. En medlem i klubbkommittén för medlemskap och förslagsställaren kan besöka den tänkbara medlemmen och bjuda in honom/henne personligen. Den personliga kontakten är ytterligare ett led i att skapa en bra relation och behålla medlemmen under åren som kommer.

Under hela rekryteringsprocessen och när tänkbara medlemmar bjuds in är det bra att visa entusiasm över klubbens projekt och att du är stolt över att vara medlem. Tänk på de personer och aktiviteter som väckte ditt intresse för Rotary. Hur bar du dig åt för att bli engagerad i ditt första serviceprojekt? Vänliga inbjudande och omhändertagande medlemmar sänder ut det viktigaste budskapet till tänkbara medlemmar – att han eller hon är välkommen och kommer att få möjlighet att delta i något meningsfullt.

KLUBBKOMMITTÉN FÖR MEDLEMSKAP – STEG ATT TA FÖR KAPITEL 2

Ja	Nej	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har identifierat och diskuterat andra volontärmöjligheter som erbjuds på vår ort och har satt upp en strategi för att göra vår klubb till den möjlighet som föredras.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har diskuterat klassifikationsprincipen med medlemmarna och vi förstår betydelsen av att öka mångfalden inom kvalifikationerna i klubben.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har avslutat sin årliga klassifikationsundersökning för rotaryåret 20____ - ____.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har delat ut en slutgiltig lista över öppna och besatta klassifikationer och medlemmarna har diskuterat innehållet i listan.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubben har avslutat utvärderingen av mångfalden i klubbens medlemsbas och vi förstår var styrka och svagheter ligger i klubbens nuvarande demografiska sammansättning.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har infört en handlingsplan som inriktas på att öka mångfalden i klubben för klassifikationer, kön, ålder och etnisk tillhörighet och medlemmarna har klart förstått vilken roll de spelar för att omsätta planen.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har genomfört 25-minuters medlemsenkäten.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbmedlemmarna har insett att vi ska inrikta våra ansträngningar på att bjuda in medlemmar som tillhör underrepresenterade grupper i samhället att delta i klubbens möten.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har delat ut exemplar av <i>Så föreslår du en ny medlem</i> (254-SV) till alla medlemmar och har med medlemmarna diskuterat syftet med online-formulären för tänkbara medlemmar, medlemskandidater till andra klubbar och medlemmar som flyttar.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har inrättat ett bibliotek med olika skrifter som uppdateras varje år och uppmuntrar medlemmarna att använda det.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har köpt in ett antal <i>Informationspaket för medlemskandidater</i> (423-SV) eller har satt ihop sitt eget paket för tänkbara medlemmar och även beställt <i>Membership Video Set</i> (427-MU) för klubbens bibliotek.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har förberett skraddarsytt material att delas ut till tänkbara medlemmar, inklusive en klubbprofil över serviceprojekt samt ett blad att dela ut om ekonomiska förpliktelser och närvarokrav.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vi har en aktiv klubbkommitté för pr som arbetar på att få tackning i medierna för klubbens evenemang.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap samarbetar med klubbkommittén för pr när så är lämpligt.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har skickat in information om metoder som varit framgångsrika till databasen <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> på RI:s webbplats.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har berättat för klubbledarna och/eller medlemmarna om minst en rekryteringsstrategi, som vi fann i databasen <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap påminner regelbundet klubbmedlemmarna om att bjuda in kvalificerade tänkbara medlemmar som gäster till våra veckomöten.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap förstår tillvägagångssättet för att ta emot information om kvalificerade tänkbara medlemmar med hjälp av formulären för förslag på medlemskandidat, intresseanmälan för medlemskap och meddelande om rotarian som flyttar, som skickas in över RI:s webbplats, och klubben följer snabbt upp den information som inkommer.

Ja	Nej	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbmedlemmarna uppmuntras att hänvisa en kvalificerad tänkbar medlem till medlemskap i en annan rotaryklubb än den egna minst en gång om året genom att fylla i onlineformuläret för förslag på medlemskandidat och även att föreslå någon till medlemskap i den egna klubben.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbmedlemmarna förstår att, som rotarianer, har de alla ansvar för att informera om kvalificerade tänkbara medlemmar.

Kapitel 3

Maximera medlemsvården

Medlemsvård handlar om att få bra medlemmar att stanna kvar i klubben. Detta är lika viktigt för Rotarys långsiktiga tillväxt och framgång som nyrekrytering. Den stora omsättningen i medlemsbasen i befintliga klubbar är ett av de allvarligaste medlemsproblemen som Rotary står inför idag. Dessutom kan erfarna och aktiva medlemmar spela en avgörande roll när det gäller att rekrytera och behålla nya medlemmar.

Även om klubbarna inte kan förhindra en viss naturlig avgång, kan de minimera följdena genom att sträva efter en balanserad medlemsbas där alla grupper i samhället är representerade. Medlemsvård är en fortlöpande process som fordrar ständig uppmärksamhet, handling och engagemang.

Utvärdera medlemsvården i klubben

Det är viktigt att se hur många medlemmar som lämnar klubben varje år och inte bara betrakta nettoökningen eller nettoförlusten. En klubb kan ha betydande problem med att behålla medlemmar även om antalet medlemmar är detsamma från år till år. När klubbar fortlöpande vinner och förlorar medlemmar skapas en svängdörrseffekt, som gör det svårt för klubben att fungera effektivt och den blir mindre attraktiv för tänkbara medlemmar.

Använd en modell för medlemsvård

Medlemsvårdsmodellen visar vilken procentsats medlemmar som stannar i klubben genom att undersöka förändringar i medlemsbasen under en viss tid. Istället för att betrakta nettotillväxten eller förlusten från år till år ger modellen ett ramverk för att se hur både introduktionen av nya medlemmar och avslutade medlemskap bidrar till den totala nettotillväxten eller -förlusten, och identifierar samtidigt en eventuell hög omsättning av antalet medlemmar. Instruktioner för hur man använder en medlemsvårdsmodell finns i *Verktyg för en utvärdering av samhället*.

För att få fram en långsiktig och relevant översikt ska klubbarna använda modellen för att undersöka 3-5 år i taget. Att undersöka mindre än tre år ger inte tillräckligt med data för att fastställa en genomgående trend; att undersöka mer än fem år kan inbegripa för många miljöbetingade faktorer och göra det svårt att få fram ett avgörande uttalande om klubbens medlemsvård. En tidsram på tre till fem år för modellen hjälper också klubben att identifiera hur den behåller nya medlemmar.

Använd en avslutningsprofil

Att veta hur länge medlemmar stannar i klubben kan vara till hjälp för att identifiera klubbens styrka och svagheter när det gäller att behålla medlemmar och skraddarsy medlemsvårdsstrategier för klubben. Avslutningsprofilen delar in avslutade medlemskap i grupper för hur länge medlemskapet varade. Grupperna åskådliggörs därefter i en tabell som visar efter hur lång tid de flesta medlemskapen avslutas. Att ta reda på hur många avslutade medlemskap som tillfaller varje grupp hjälper klubben att rikta sina medlemsvårdsstrategier på



Modell för medlemsvård

Om medlemsvårdsmodellen visar att klubben har en utmärkt procentsats medlemmar som stannar i klubben, kan klubben skicka in strategier som fungerat till databasen Membership Development Best Practices Exchange.



Avslutningsprofil

medlemmar i den grupp som har det högsta antalet medlemmar som lämnar klubben.

Om klubben t ex fastställer att majoriteten av de medlemmar som lämnar klubben gör det inom de första två åren, kan klubben i större utsträckning inrikta sina ansträngningar på nya medlemmar. Ansträngningarna kan omfatta att bygga ut informationsprogrammet till tänkbara medlemmar, förbättra informationen och utbildningen för nya medlemmar och att tidigt engagera medlemmarna i klubbens program och projekt.

Målet är naturligtvis att behålla medlemmarna i alla grupper. Avslutningsprofilen ger bara en möjlighet att identifiera särskilt utsatta grupper.

Efter att en klubbledare med tillgång till alla medlemsdata har gjort en första utvärdering, ska klubbkommittén för medlemskap utvärdera resultaten. Dela ut den ifyllda framställningen till klubbmedlemmarna under mötet och diskutera resultaten. Diskussionen kan utgöra ett utmärkt forum för fortlöpande utbildning för medlemmarna och engagera alla medlemmar mer aktivt i medlemsutvecklingen.



Formuläret Enkät för Medlem som begär utträde



Formuläret Enkät för nöjd medlem

Intervjua klubbmedlemmarna

Att intervjua klubbmedlemmarna – även de som lämnar klubben – kan hjälpa klubben att ta reda på varför medlemmar antingen stannar eller lämnar klubben.

Formuläret Enkät för Medlem som begär utträde ska fyllas i så snart en medlem väljer att lämna klubben. Det utgörs av en kort utträdesintervju som hjälper klubben att förhindra sådana förluster i framtiden.

Formuläret Enkät för nöjd medlem är avsett att identifiera vad klubbens medlemmar uppskattar mest i klubben och vad de anser behöver förbättras. Det ger klubbkommittén för medlemskap ovärderlig information för att utveckla en handlingsplan för medlemsvård. Båda formulärena finner du i Verktyg för en utvärdering av samhället.

Skapa skräddarsydda utvärderingsverktyg

Alla klubbar har olika behov när det gäller medlemsvård. Om de utvärderingsverktyg RI erbjuder inte motsvarar behoven eller inte lämpar sig för klubbens kulturområde, kan de användas som utgångspunkt för att skapa klubbens egna verktyg.

Steg att ta för att behålla medlemmar

Utvärderingsresultatet hjälper klubben att identifiera framgångsrika tillvägagångssätt och kan tänkas avslöja behov av att tillämpa nya metoder. Följande steg kan hjälpa klubben att maximera insatserna för medlemsvård.

Ordna meningsfulla introduktionsceremonier

Den dag en person blir rotarian kan utgöra början till många års engagemang och framgång. Klubben bör därför ordna en minnesvärd och meningsfull introduktionsceremoni för att välkomna den nya medlemmen i klubben. Överväg följande förslag när ceremonin planeras:

- Bjud in makar, partner och familjemedlemmar till ceremonin.
- Dekorera lokalen där introduktionsceremonin ska hållas på lämpligt sätt med klubbneret och andra rotaryföremål.



Så introduceras nya medlemmar – vägledning för klubbar (414-SV)

Exempel på program för introduktionsceremonier.

- Håll ceremonin i en särskild lokal och inte på klubbens vanliga mötesplats för att tillfället ska bli lite speciellt.
- Uppmuntra klubbens medlemmar att inför gruppen berätta om sitt engagemang och att de är stolta över att vara medlemmar i Rotary.

Engagera nya medlemmar i meningsfulla serviceprojekt

En av huvudanledningarna till att människor dras till Rotary är löftet om att arbeta med meningsfulla projekt. Klubbar som har mer än ett pågående projekt kan erbjuda medlemmarna olika möjligheter att engagera sig på alla nivåer, ge dem en känsla av att de bidrar till en viktig insats och är nöjda med sitt beslut att bli medlemmar i Rotary.

Att ge nya medlemmar en aktiv roll i klubben gör att de snabbt känner sig integrerade. Ta reda på vilka intressen nya medlemmar har, ge dem uppgifter i lämpliga kommittéer och engagera dem direkt i projektarbete. Informera dem om möjligheterna att påta sig framtida ledaruppgifter i klubben.

Rotarianer vill arbeta med relevanta projekt. Om möjligheter inte erbjuds att göra det, tappar de snabbt intresset för klubben. Paketet *Samhällstjänst – vägledning till effektiva projekt/Möjligheter till serviceinsatser* innehåller nödvändiga verktyg för klubbarna för att planera, genomföra och utvärdera effektiva serviceprojekt. Köp minst ett paket till klubbens bibliotek.



Paketet *Samhällstjänst – vägledning till effektiva projekt/Möjligheter till serviceinsatser* (605-SV)



***Så utformar man informationsprogram för nya klubbmedlemmar* (425-SV)**

En värdefull resurs för klubbkommittéer för medlemskap som innehåller *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar* och senaste utgåvan av *RI-katalogen*.



***Informationspaket för nya medlemmar* (426-SV)**

I paketet ingår rotaryskrifter, presenterade i en rotarypärm, som är lämplig att dela ut till nya medlemmar.

Informera och utbilda nya medlemmar

Nya medlemmar måste vara välinformerade om Rotary International och om vad som händer i klubben. Se till att nya medlemmar informeras om fördelar och skyldigheter i samband med medlemskapet och även om möjligheterna till serviceinsatser i klubben, distriktet och på internationell nivå. Utforma ett program för information och utbildning för att säkerställa att nya medlemmar inte slutar därför att de saknar information och kunskaper. I *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar* finns steg att ta för att sammanställa ett informationsprogram för nya medlemmar.

Informationspaket för nya medlemmar

Informationspaketet för nya medlemmar innehåller publikationer för nya medlemmar under informations- och utbildningsfasen. Beställ paketen och dela ut dem till nya medlemmar eller sammanställ klubbens eget paket för nya medlemmar. *Membership Video Set* (427-MU) är också bra att ha i klubbiblioteket. Mycket av materialet kan också användas för fortlöpande medlemsutbildning. I Tillägg 2 finns en fullständig lista över de publikationer och videor/dvd som ingår i varje paket.

Elektronisk kommunikation

Använd klubbens webbplats, nyhetsbrev och medlemmarnas e-post för att regelbundet informera nya, befintliga och tänkbara medlemmar om vad som händer i klubben. Upprätthåll en kontaktlista med telefonnummer och e-postadresser över alla klubbmedlemmar.

Var kreativ och påhittig när det gäller elektronisk kommunikation. Streaming video, digital audio, podcasts och bloggar på webbsidan kan användas på många olika sätt i informationssyfte. Om ingen i klubben känner till hur man använder nya medier kan du kontakta en yrkesperson på hemorten och bjuda in honom eller henne att hålla ett föredrag under ett klubbmöte.

Utbilda och ta hand om befintliga medlemmar

Fortlöpande medlemsutbildning är ett viktigt medel för att behålla klubbmedlemmar. Undersökningar har visat att fortlöpande utbildning bidrar till att fler medlemmar stannar i klubben. Ju mer medlemmarna vet om Rotary desto troligare är det att de blir aktiva medlemmar. Fyra eller flera veckoprogram per år bör inriktas på följande ämnen:

- Möjligheter att:
 - delta i flerdistriktsmöten
 - delta i klubbens samråd eller seminarier på distriktsnivå
 - engagera sig i klubb- och distriktsprojekt och aktiviteter
 - påta sig ledarroller
- Idéer och information som berör Rotarys program, projekt och aktiviteter
- Särskilda rotaryevenemang, inklusive RI-kongressen och distriktskonferensen
- Föreslå nya medlemmar
- Mål och initiativ för klubb- och distriktskommittéer för medlemskap
- Interimsrapporter om mål för medlemstillväxten
- Lägesrapporter för ansträngningar att uppfylla kraven för RI-presidentens hedersomnämning, RI:s utmärkelse för medlemsutveckling och medlemstillväxt, RI:s medlemsutvecklingsinitiativ eller RI:s utmärkelse för medlemstillväxt i småklubbar (se kapitel 5)
- Engagera klubben som sponsorklubb för en ny rotaryklubb

Listan är inte uttömmande. Lägg till alla ämnen som är relevanta för klubbens medlemmar och för deras fortsatta engagemang i klubben. Avsätt minst ett klubbmöte varje kvartal för att diskutera medlemsfrågor och klubbens aktuella strategi för medlemsutveckling. Överväg också att använda några av utvärderingsresurserna i *Verktyg för en utvärdering av samhället* som en del i klubbens fortlöpande utbildning.

Vid sidan av fortlöpande information och utbildning ska klubbarna inrikta sig på att se till att medlemmarna är nöjda. Använd informationen som finns i Enkät för nöjd medlem för att ta reda på hur man ser till att befintliga medlemmar förblir aktiva och engagerade. Resultaten som framkommit i klubbens avslutningsprofil kan vara till hjälp för att identifiera och motverka de tillfällen då missnöje



Membership Satisfaction
Questionnaire

inställer sig (ofta mellan det första och tredje året som medlem). De här verktygen kan hjälpa dig att sammanställa ett program som bidrar till att befintliga medlemmar känner att de är viktiga medlemmar i ett effektivt team.

Resurser och personer som kan vara till hjälp för ett fortlöpande utbildningsprogram

- *Verktyg för en utvärdering av samhället*
- *RVM: The Rotarian Video Magazine*
- *Så föreslår du en ny medlem (254-SV)*
- www.rotary.org
- Assisterande guvernören
- Ordföranden i distriktskommittén för medlemskap



Uppmuntra klubbmedlemmarna att hålla sig informerade genom att på www.rotary.org prenumerera på *Medlemsfokus*, *Rotary PR Tips*, *Training Talk*, och andra e-nyhetsbrev som ges ut av Rotary International.

Medlemsfokus

Medlemsfokus är ett e-nyhetsbrev som utkommer varje månad från Rotary International och som innehåller:

- Senaste undersökningsresultaten om medlemskapet i Rotary
- Förslag för att finna och rekrytera kvalificerade och engagerade medlemmar
- Idéer för att skapa och främja informationsprogram för nya medlemmar
- Tips för att behålla befintliga medlemmar (medlemsvård)

Gratisprenumerera och ladda ner tidigare nummer på www.rotary.org.

Dela med er av klubbens framgångar inom medlemsvården

Utnyttja databasen Membership Development Best Practices Exchange på www.rotary.org för att informera om klubbens framgångar och hämta idéer som varit till hjälp för många rotaryklubbar i många delar av världen för att förbättra möjligheterna att behålla medlemmar.

Här följer några exempel på vad som fungerat bra i andra klubbar:

- Uppmuntra nya medlemmar att välja en kommitté att arbeta i.
- Presentera nya medlemmar för rotarianer som har samma serviceintressen.
- Förbered en checklista för nya medlemmar som detaljerat redogör för de många möjligheterna till information om Rotary och för att engagera sig i klubbens aktiviteter.
- Tilldela en ny medlem en erfaren rotarian som handledare.
- Be nya medlemmar om återkoppling om klubbens informationsprogram.
- Se till att nya medlemmar deltar i distriktskonferensen eller andra möten på distriktsnivå. Överväg att bidra till eller täcka kostnaderna för att delta.
- Uppmärksamma medlemmar som föreslår nya medlemmar med en kavajnl för sponsorer av nya medlemmar, som kan köpas genom auktoriserade återförsäljare av rotaryvaror. En lista över auktoriserade återförsäljare finns på www.rotary.org.

- Ordna en workshop om klubbmedlemskap och diskutera medlemsfrågor och handlingsplaner.
- Omorganisera uppbyggnaden av klubbens veckomöten. Ändra eventuellt ordningen för klubbärenden och måltiden beroende på när klubben är mest produktiv.
- Inrätta och underhålla en webbsida för klubben.
- Sammanställ PowerPoint-presentationer för nya medlemmar som innehåller information om pågående projekt, evenemang, avgifter, kommittéer och mål för medlemstillväxten.
- Samarbeta med distriktsledarna och utveckla ett program för att informera andra rotaryklubbar i området om namnen på tänkbara medlemmar.

Utarbeta och omsätta en handlingsplan för medlemsutveckling

I ett pilotprogram för medlemsvård, som RI genomförde under 2003-06, identifierades sju steg att ta som effektiva för att stödja och behålla klubbens medlemsbas.

1. Identifiera välkvalificerade tänkbara medlemmar
2. Presentera Rotary för tänkbara medlemmar genom att informera dem om RI:s program och klubbens serviceinsatser
3. Bjuda in tänkbara medlemmar att bli medlemmar i klubben
4. Introducera nya medlemmar på ett värdigt och meningsfullt sätt
5. Utbilda nya medlemmar med ett väl förberett informationsprogram
6. Snabbt engagera nya medlemmar i klubbkommittéer, aktiviteter, insamlingar, styrelsemöten och sällskapsaktiviteter – i stort sett alla aspekter av medlemskapet i klubben
7. Fortlöpande utbilda medlemmarna med hjälp av ett väl utformat utbildningsprogram

Arbetsbladet i Bilaga 2 kan vara till hjälp för att avgöra om klubben för tillfället omsätter alla ovanstående steg. Kom ihåg att ta hänsyn till de utvärderingar klubben genomfört ur *Verktyg för en utvärdering av samhället* när arbetsbladet fylls i.

Klubbkommittén för medlemskap är den drivande kraften bakom klubbens handlingsplan för medlemsutveckling, men klubbmedlemmarna spelar en avgörande roll för att omsätta planen. Teamwork och engagemang från medlemmarnas sida är nödvändigt.

Efter att klubbkommittén för medlemskap fyllt i arbetsbladet ska den sammanställa en rapport som redogör för klubbens handlingsplan för medlemsutveckling och dela ut den till alla klubbmedlemmar. Diskutera planen i klubben och uppmuntra alla medlemmar att ställa upp.

KLUBBKOMMITTÉN FÖR MEDLEMSKAP – STEG ATT TA FÖR KAPITEL 3

Ja Nej

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har avslutat vår modell för medlemsvård och diskuterat resultaten med de andra klubbmedlemmarna. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har ställt upp en avslutningsprofil och diskuterat resultaten med de andra klubbmedlemmarna. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har lett en diskussion med medlemmarna om klubbens styrka och svagheter för att behålla medlemmar och klubben har ordnat brainstorming för att få fram idéer för att åtgärda svagheterna. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har satt upp en plan för att behålla medlemmar i den grupp där flest medlemmar lämnar klubben enligt avslutningsprofilen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Vår klubb använder frågeformuläret Enkät för medlem som lämnar klubben eller klubbens egen avslutningsintervju, så snart en medlem lämnar klubben. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap övervakar ifyllandet av en årlig Enkät för nöjd medlem. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap använder den information som framkommer med dessa enkäter och andra utvärderingsverktyg för att förbättra klubbens aktuella metoder för medlemsutveckling. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap är medveten om att klubbens serviceprojekt är en viktig faktor för att behålla medlemmar, därför att klubbmedlemmarna finner projekten effektiva och meningsfulla. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har läst <i>Samhällstjänst/Möjligheter till serviceinsatser</i> (605-SV) och har samarbetat med klubbkommittén för serviceprojekt för att starta nya och relevanta projekt. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har läst <i>Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar</i> (414-SV). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har sammanställt eller förbereder ett nytt informationsprogram för nya medlemmar, som inriktas på att tidigt engagera nya medlemmar och på utbildning för nya medlemmar. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Vår klubb har antingen köpt ett antal <i>Informationspaket för nya medlemmar</i> (426-SVB) från RI eller sammanställt ett eget paket för nya medlemmar. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Vår klubb har köpt <i>Membership Video Set</i> (427-MU) för klubbens bibliotek. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Vår klubb har en webbplats som regelbundet uppdateras. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbens ledare håller medlemmarna informerade med hjälp av e post eller nyhetsbrev. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har överinseende över fortlöpande utbildningsprogram och fyra eller fler veckoprogram ägnas åt fortlöpande utbildning varje år. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har prenumererat på Medlemsfokus på www.rotary.org . |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har skickat in en av klubbens bästa metoder för medlemsvård till databasen <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> . |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Klubbkommittén för medlemskap har hämtat ett exempel på effektiv medlemsvård i databasen <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> . |

Ja **Nej**

Klubbkommittén för medlemskap ser gärna att medlemmarna deltar i att utarbeta handlingsplanen för medlemsutveckling.

Alla klubbmedlemmar har fått en skriftlig rapport från klubbkommittén för medlemskap med detaljerad information om handlingsplanen för medlemsutveckling för att finna, presentera, bjuda in, introducera, informera, engagera och utbilda tänkbara, nya och befintliga medlemmar.

Kapitel 4

Sponsra nya rotaryklubbar

Det är avgörande för Rotarys tillväxt som organisation att bilda nya klubbar och att sponsra en ny rotaryklubb är en ära som inte är att förakta. En ny klubbs framgång beror till stor del på den vägledning den får från erfarna rotarianer i den sponsrande klubben.

Även om bildandet av en ny klubb enbart är guvernörens uppgift, kan klubben spela en viktig roll när den samtycker till att sponsra den nya klubben.

Att ställa upp som sponsorklubb kräver att alla klubbens medlemmar engagerar sig. Innan klubben tar på sig det ansvaret bör den ingående informera medlemmarna om vad som förväntas av en sponsorklubb och säkerställa att de ställer upp.

Tillväxt i form av nya klubbar

Din klubb kanske inte passar alla tänkbara rotarianer på klubbens hemort. Oregelbundna arbetstider och långa resor, familj och andra intresseområden skapar ett behov av alternativ för personer som är intresserade av att bli rotarianer.

Förutom att föreslå medlemmar till den egna klubben ska rotarianerna också komma ihåg andra rotaryklubbar på orten, som eventuellt bättre passar en viss tänkbar kvalificerad medlems behov. Om det inte finns fler klubbar på orten för tillfället – och efterfrågan är tillräckligt stor – kan klubben informera klubb- och distriktsledarna om behovet. Se även till närliggande orter. Distriktsguvernören kan rekommendera att bilda en ny klubb och erbjuda din klubbs stöd som sponsor.



Så bildas en ny klubb (808-SV)

Vägledningen för distriktsguvernören och guvernörens speciella representant är också användbar för alla som intresserar sig för hur man går tillväga för att bilda en ny klubb.

Sponsorklubbens kvalifikationer, uppgifter och ansvar

Det behövs inte en sponsorklubb för alla nya klubbar, men det rekommenderas varmt av RI-styrelsen. När en sponsorklubb väljs ut ska distriktsguvernören och distriktskommittén för att bilda nya klubbar söka efter en klubb som uppfyller följande kriterier och samtycker till att handleda den nya klubben under minst ett år efter att den antagits till medlemskap i RI:

- Samtycker till att handleda den nya klubben under minst ett år efter att den antagits till medlemskap i RI.
- Är i god ekonomisk ställning gentemot RI
- Har minst 20 aktiva medlemmar
- Genomför ett välbalanserat program för rotaryservice

Om en ny klubb blir framgångsrik beror på hur välorganiserad den är och hur bra den fungerar under sina första månader. Efter att den nya klubben mottagit sitt medlemsbevis i RI (charter) agerar sponsorklubben som handledare och fortsätter att engagera sig och vägleda klubben under dess första år eller om möjligt längre.

Sponsorklubbens uppgifter

- Bistå distriktsguvernörens speciella representant med planeringen och att organisera den nya klubbens administrativa uppgifter
- Hjälpa till med att ordna den nya klubbens första program och projekt
- Vägleda den nya klubben i dess utveckling som medlem i RI
- Skicka in obligatoriska rapporter till distriktsguvernören under klubbens första år

Andra uppgifter kan omfatta:

- Be sekreteraren att tjänstgöra som rådgivare till sekreteraren i den nya klubben under dess första möten
- Be klubbpresidenten att tillsammans med guvernörens speciella representant gå på det första reguljära styrelsemötet i den nya klubben
- Uppmuntra erfarna medlemmar att hjälpa medlemmarna i den nya klubben att bekanta sig med rotaryinformation, riktlinjer och tillvägagångssätt
- Bistå den nya klubben när den planerar sina program under det första året
- Planera gemensamma insamlingsaktiviteter

KLUBBKOMMITTÉN FÖR MEDLEMSKAP – STEG ATT TA FÖR KAPITEL 4

Ja **Nej**

Vår klubb har diskuterat de uppgifter vi får som sponsorklubb.

Klubben som helhet har samtyckt till att ställa upp som sponsorklubb, om distriktsguvernören skulle be oss. Våra klubbledare är eniga i sitt åtagande att sponsra en ny rotaryklubb.

Klubbkommittén för medlemskap har informerat distriktsguvernören om att vi är villiga att tjänstgöra som sponsorklubb, om en möjlighet öppnar sig i vårt distrikt.

Kapitel 5

RI:s utmärkelser och erkännandeprogram för medlemskap

RI-styrelsen anser att fortsatt tillväxt och nytt inflytande är viktigt för Rotarys medlemsbas och avgörande för organisationens framgång. RI har därför inrättat tre årliga program som ger ett erkännande för medlemsutveckling. Alla klubbar bör sträva efter att få en eller flera av dessa utmärkelser.



RI:s utmärkelse för medlemsutveckling och medlemstillväxt (901-SV)

RI:s utmärkelse för medlemsutveckling och medlemstillväxt

Utmärkelsen är ett erkännande till klubbar inom tre grundläggande aspekter för medlemskapet: medlemstillväxt i befintliga klubbar, behålla klubbens medlemmar och bilda nya klubbar. Distriktsguvernören väljer ut de klubbar som placerar sig bäst i varje kategori för att få en utmärkelse.



RI:s utmärkelse för medlemsutvecklingsinitiativ (422-SV)

Innehåller riktlinjer för programmet och deltagandeformulär för klubbar.

RI:s utmärkelse för medlemsutvecklingsinitiativ

Utmärkelsen tilldelas klubbar som utvecklat och genomfört kreativa strategier för att öka antalet medlemmar. Varje år får upp till tre klubbar i varje distrikt (en per kategori) ett erkännande som baseras på att klubben uppfyllt kraven inom ett av tre områden för medlemstillväxt och utveckling: medlemsvård, rekrytering och att bilda nya klubbar.

Klubbar måste skicka in en ansökan till distriktsguvernören före 15 april varje år. Efter att ha sett igenom ansökningarna måste distriktsguvernören skicka in uppgifter till RI före 15 maj för de tre bästa klubbarna i varje kategori. Alla utvalda klubbar får ett diplom och ett erkännande under RI-kongressen.



Utmärkelsen för medlemstillväxt i småklubbar (416-SV)

RI:s utmärkelse för medlemstillväxt i småklubbar

För att uppmuntra klubbar som fallit under gränsen på 20 medlemmar, som fastställts för att starta en rotaryklubb, inrättade RI-styrelsen *Utmärkelsen för medlemstillväxt i småklubbar*. Klubbar med färre än 20 medlemmar som uppvisar en ökning av antalet medlemmar får ett erkännande i form av ett diplom.

Erkännandet överlämnas till klubbar som når följande mål: 10 medlemmar för klubbar med färre än 10 medlemmar, 15 medlemmar för klubbar med 10-14 medlemmar och 20 medlemmar för klubbar med 15-19 medlemmar.

Klubbstorlek

I juli 2006 hade en rotaryklubb i medeltal 38 medlemmar. Alla orter kan inte förväntas ha underlag för samma antal medlemmar, men klubbarna behöver ha ett visst antal medlemmar för att fungera effektivt i sina samhällen. För att säkerställa att klubbarna har ett optimalt antal medlemmar har RI-styrelsen fastställt följande riktlinjer:



Se *Regional Membership Supplement (regionala medlemstrender)* för att ta reda på medelstorleken på klubbar i din region.

- En ny klubb måste ha minst 20 startmedlemmar (charter members), såvida det inte finns tillräckliga skäl för RI-styrelsen att bortse från föreskriften. Minst 50 procent av startmedlemmarna måste komma från den ort där klubben bildas.
- En klubb som vill sponsra en ny klubb måste ha minst 20 medlemmar. Om två eller flera klubbar sponsrar en ny klubb, måste bara en av de sponsrande klubbarna ha minst 20 medlemmar.
- Alla klubbar måste betala RI-avgifter för minst 10 medlemmar.

Besluta om klubbens storlek

Om en rotaryklubb är av lämplig storlek beror på faktorer som hur stor orten är, antalet rotaryklubbar i området och socioekonomiska förhållanden. I vissa fall gör lokala förhållanden att klubbarna är mindre.

För att ta ställning till om en klubb är för liten är följande frågor till hjälp:

- Speglar klubben befolkningens sammansättning på orten?
- Har klubben kapacitet för att genomföra framgångsrika serviceprojekt på orten?
- Har klubben tillräckligt många medlemmar för alla uppgifter i klubben?
- Är alla yrken på klubbens ort representerade?

Mindre klubbar ska sätta upp realistiska mål för att rekrytera fler medlemmar. För att förbättra klubbens insatser finns steg att ta i kapitel 3 och 4 och resurser beskrivs i kapitel 6.

KLUBBKOMMITTÉN FÖR MEDLEMSKAP – STEG ATT TA FÖR KAPITEL 5

Ja	Nej	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Vår klubb har engagerat sig för att få en eller flera av utmärkelserna för medlemsutveckling, som en del av vår handlingsplan för medlemstillväxt.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>För klubbar med färre än 20 medlemmar:</i> Vår klubbpresident har kontaktat distriktsguvernören, distriktsordföranden för medlemskap och regionala RI-samordnaren för medlemskap för att få hjälp med att sätta upp mål och en handlingsplan för medlemstillväxten.

Kapitel 6 Resurser

RI:s regionala samordnare för medlemskap

Programmet för regionala RI-samordnare för medlemskap (Regional RI Membership Coordinator – RRIMC) har inrättats för att på ett strategiskt sätt främja medlemsutvecklingen. Det är ett nätverk av välutbildade rotarianer som stödjer distrikt och klubbar i deras insatser för medlemstillväxt.

Det finns 64 RI-samordnare för medlemskap som är ansvariga för att identifiera och utveckla strategier och verktyg för medlemsutveckling, som är relevanta för behoven i deras respektive geografiska områden, och för att utbilda distriktsordförandena och kommittéledamöterna för medlemskap under regionala utbildningsmöten eller workshops och seminarier för medlemskap.

Alla samordnarna som engagerat sig är frivilliga som har kunskap om strategier och metoder för medlemsutveckling. De känner till alla RI-program som inriktas på medlemstillväxt. Klubbar kan få hjälp av en RRIMC för följande:

- Genomföra utbildningsmöten för medlemsutveckling på regional nivå.
- Ställa upp som föredragshållare under särskilda evenemang för medlemsutveckling.
- Bistå klubbedarna när de definierar och utvecklar planer, mål och strategier för medlemsutveckling och medlemstillväxt.
- Finna lämpliga regionala verktyg som kan användas för insatser för medlemsutveckling.

Kontaktuppgifter för en RRIMC för klubbens region finns på www.rotary.org, i *Official Directory* (007-EN) eller fråga distriktsordföranden för medlemskap.

Distriktskommittén för medlemskap

Distriktskommittén för medlemskap identifierar, marknadsför och genomför lämpliga strategier för medlemsutveckling i distriktet. Distriktskommitténs ordförande är förbindelselänk mellan guvernören, RRIMC, RI och klubbar i distriktet för alla frågor om medlemsutveckling. Den assisterande guvernören eller distriktsguvernören har kontaktuppgifter till kommittén. Om distriktet inte har en kommitté för medlemskap kan du föreslå distriktsledarna att bilda en.

Klubbkommittén för medlemskap ska informera distriktskommittén om sina mål för medlemstillväxten och om framgångsrika initiativ. Det är lika viktigt för distriktet att få kännedom om nya och effektiva strategier och verktyg på klubbnivå, som det är för din klubb att få veta vad distriktskommittén kan erbjuda.

Distriktskommittén för pr

Distriktskommittén för pr vänder sig till publik utanför Rotary och arbetar för ökade kunskaper om och stöd till RI:s program. Kommittén har också till uppgift att göra rotarianerna medvetna om de många fördelar som effektiv information till allmänheten, positiv pr och en positiv Rotary-image kan ha för alla rotarianer i distriktet.

Fråga kommittén om den planerat en kampanj eller ett initiativ och be om information om de senaste kampanjverktygen som RI ställt till förfogande. Kommitténs planer kan vara till fördel för klubbens insatser för medlemsutveckling och för dess pr-ansträngningar. Kommittén har kanske också information eller verktyg som klubbkommittén för pr kan använda för att planera en egen effektiv kampanj i klubbens område.

RI:s webbplats

RI:s webbplats (www.rotary.org) är en oslagbar informationskälla, som alla rotarianer regelbundet bör besöka för att hålla sig informerade om senaste nytt från Rotary International.

På webbplatsen finner du följande för att främja medlemsutveckling och mycket mer:

- Resultat från enkäter om medlemskap.
- Formulär för tänkbara medlemmar, medlemmar som flyttar och för att föreslå medlemmar till andra klubbar.
- Tryckta skrifter (många kan laddas ner gratis eller kan beställas online i webbshoppen).
- Information om alla RI:s och Rotary Foundations program.
- Medlemswebben, som kan användas av klubbpresidenter och sekreterare för att till RI rapportera ändringar i medlemskapet (den metod som RI föredrar).
- Formulär för rapportering av medlemsdata, som kan laddas ner för att skriftligen rapportera medlemsändringar till RI.
- Rotarycentret för e-learning (utbildningsmoduler för studier i egen takt för klubbämbetsmän och nya medlemmar).
- Senaste nytt från RI.
- Adresser till rotaryklubbar i områden du kommer att besöka.
- Namn och kontaktinformation för klubbens CDS-representant på RI.
- Auktoriserade återförsäljare av RI-varor (kavajnálar, kläder, software och mer).

CDS-representanter (Club and District Support)

Alla klubbar har en CDS-representant som är anställd på RI och som svarar på frågor om:

- RI:s grundlag och stadgar, Rotarys policysamling, Procedurhandboken och RI-styrelsens riktlinjer (policy).
- Rotary International och sekretariatet.
- Frågor i samband med val eller tolkning av officiell RI-policy.
- Hur man sköter rotaryadministrationen online på Medlemswebben.

På www.rotary.org finns en databas med sökmotor, indelad efter distrikt, där du finner namn, telefonnummer och e-postadresser till de personer på RI som svarar på den här typen av frågor.

Andra anställda på RI:s sekretariat

RI:s sekretariat omfattar RI:s huvudkontor i Evanston, Illinois, USA och sju internationella kontor. Medlemmarna av personalen på sekretariatet kan hjälpa dig med alla frågor som berör medlemskap. En kontaktlista över personalen på sekretariatet finns på www.rotary.org och i *Official Directory*.

Skicka frågor till membershipdevelopment@rotary.org.

KLUBBKOMMITTÉN FÖR MEDLEMSKAP – STEG ATT TA FÖR KAPITEL 6

Ja	Nej	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap kommunicerar regelbundet med distriktskommittén för medlemsutveckling.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap vänder sig till distriktskommittéerna för medlemsutveckling och för pr med frågor.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbens ledare kommunicerar regelbundet med distriktsguvernören eller assisterande guvernören och kontaktar dem när de behöver hjälp.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Distriktskommittén för medlemskap sprider regionala initiativ för medlemsutveckling från RRIMC (RI-samordnaren) till klubben.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap känner till RRIMC-programmet och kontaktar gärna samordnaren för att få råd i medlemsfrågor eller hjälp med problem, som distriktsledarna inte funnit en lösning på.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap har loggat in på www.rotary.org under den senaste månaden och laddar regelbundet ner relevant RI-material för klubben.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Klubbkommittén för medlemskap kommer att överväga att genomföra lämpliga steg som anges i den här handboken för att bidra till att stärka klubbens aktiviteter för medlemsutvecklingen.



Bilaga 1: Resurser och publikationer från RI

De tryckta skrifter och de videor som finns angivna nedan kan köpas över *RI-katalogen*. Handla i RI-katalogen online på shop.rotary.org, beställ per telefon 001-847 866 4600, fax 001-847 866 3276 eller e-post shop.rotary@rotary.org eller per post till RI Publications Order Services, 7100 N. Lawndale Ave., Lincolnwood, IL 60712, USA. Publikationer kan också beställas från det internationella RI-kontor som har hand om klubbens område.

Titel	Beskrivning	Katalognr.	Kan laddas ner gratis
Paket för medlemsutveckling*			
Så utformar man klubbens informationsprogram för nya klubbmedlemmar	Innehåll: <i>New Member Orientation, Positiv medlemsutveckling – tips och resurser</i> och <i>RI-katalogen</i>	425-SV	Nej
Membership Video Set	2 dvd innehåller: Prospective Member dvd New Member dvd	427-MU	Nej
Informationspaket för nya medlemmar (för nya medlemmar)	Innehåll: <i>Välkommen till Rotary – mapp, ABC om Rotary, RI:s Temabroschyr RF-fakta, Rotary Foundation – snabbfakta, RI:s årsrapport, Rotarys hundramiljonerdollarsatsning för PolioPlus – broschyr</i>	426-SV	Nej
Informationspaket för tänkbara medlemmar	Innehåll: <i>Välkommen till Rotary – mapp, Rotary Basics, Det här är Rotary, Vad är Rotary?, RF Fakta, PolioPlus – broschyr</i>	423-SV	Nej
* Paketens innehåll kan komma att ändras. Paketet innehåller aktuella publikationer och/eller senaste numret.			
Tryckta skrifter			
ABC om Rotary	En kortfattad redogörelse för Rotarys historia, seder, bruk och traditioner, som har sitt ursprung i korta artiklar som först skrevs av f d RI-presidenten Cliff Dochterman.	363-SV	Nej
Så föreslår du en ny medlem	Broschyr med grundläggande tillvägagångssätt för att välja ut en ny medlem	254-SV	Ja
Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar	Resurs för rotarianer som är ansvariga för att sammanställa eller uppdatera klubbens informationsprogram för tänkbara eller nya medlemmar; innehåller riktlinjer, arbetsblad och steg att ta	414-SV	Ja

Titel	Beskrivning	Katalognr.	Kan laddas gratis
Så bildas en ny klubb – handbok för distrikts-governören och distrikts-governörens speciella representant	Handboken beskriver hur man går tillväga för att bilda en ny klubb och innehåller förslag till hur man ser till att en klubb blir långlivad och effektiv.	808-SV	Ja
Rotary Basics	En åttasidig översikt av Rotary Internationals och Rotary Foundations uppbyggnad, uppgifter och program; en utmärkt informationsbroschyr.	595-SV	Ja
The Rotary Foundation Annual Report	Illustrerad och reviderad årsrapport över Foundations program och ekonomi.	187B-EN	Ja
Rotary International Annual Report	Illustrerade höjdpunkter från rotaryåret och reviderad årsrapport.	187A-EN	Ja
<i>Starta med Rotary</i> Postkort	Använd de här korten för att bjuda in blivande medlemmar till ett. 20-pack.	614-SV	Nej
<i>Starta med Rotary</i> Plånbokskort	Dela ut dessa plånbokskort bland kollegor och andra möjliga framtida medlemmar. 20-pack.	613-SV	Nej
Det här är Rotary	Färgglad broschyr som ger tänkbara medlemmar och allmänheten en överblick över Rotary.	001-SV	Ja
RF fakta	Kort statistisk översikt över Foundations program och bidragsinformation. Uppdateras varje år. Lämplig att dela ut till allmänheten; i buntar om 50.	159-SV	Ja
Vad är Rotary?	Praktiskt kort i plånboksformat som ger svar på vanliga frågor om Rotarys organisation och målsättning. Bra att dela ut till icke-rotarianer.	419-SV	Ja
Effective Public Relations: A Guide for Rotary Clubs	En vägledning som innehåller tips och redskap till hjälp för rotarianer för att göra pr för klubbaktiviteter.	257-EN	Nej
RI-katalogen	En lista över RI-skrifter, audiovisuella hjälpmedel, böcker och tidskrifter, formulär och material.	019-SV	Ja
<i>A Century of Service: The Story of Rotary International</i>	Inspirerande bok som skrevs på uppdrag i samband med Rotarys hundraårsjubileum år 2005; handlar om Rotarys historia, utvecklingen av Rotarys program och de positiva förändringar som rotarianer åstadkommit runt om i världen; innehåller intressanta fakta och inte tidigare publicerade artiklar och foton.	913-EN	Nej

Titel	Beskrivning	Katalognr.	Kan laddas ner gratis
<i>Paketet: Samhällstjänst/Möjligheter till serviceinsatser</i>	Paketet innehåller: Samhällstjänst – vägledning till effektiva projekt, som ger instruktioner steg för steg om hur man utvecklar, genomför och utvärderar ett serviceprojekt och Möjligheter till serviceinsatser, som informerar om typer av serviceprojekt som rekommenderas.	605-SV	Ja
Material för program för erkännanden och utmärkelser			
RI:s utmärkelse för medlemsutveckling och medlemstillväxt	Vägledning för diplomprogram på distriktsnivå för medlemsutveckling i befintliga klubbar, medlemsvård och för att bilda nya klubbar. Distrikt som når de mål de satt upp för medlemsutvecklingen får också ett erkännande.	901-SV	Ja
Utmärkelse för medlemsutvecklingsinitiativ	Vägledning för diplomprogram på distriktsnivå för klubbar som utvecklat och genomfört en kreativ plan eller strategi till stöd för en av tre stöttepelare för medlemsutveckling och tillväxt: medlemsvård, rekrytering av nya medlemmar och att bilda nya klubbar (utbredning).	422-SV 421-SV	Ja
Utmärkelsen för medlemstillväxt i småklubbar	Vägledning för ett diplomprogram för klubbar med färre än 20 medlemmar. Utmärkelsen tilldelas för uppnådda mål för medlemstillväxten.	416-SV	Ja
Presidentens hedersomnämning – broschyr	Beskriver det aktuella programmet för Presidentens hedersomnämning för rotary- och rotaracklubbar.	900-SV	Ja
Dvd/video/cd			
Rotary – mänsklighet i rörelse	Ett paket bestående av färdiga redskap för en pr-kampanj, som rotarianer kan använda för att skaffa sändningstid eller annonsplats gratis eller till låg kostnad. Innehåller material för teve, tryck, Internet och utomhusannonsering. Omarbetas varje år.	Se <i>RI-katalogen</i>	Nej
<i>RVM: The Rotarian Video Magazine</i>	Dokumentärinslag, intervjuer och nyhetsartiklar på dvd, som belyser både vad rotarianer åstadkommer och deras projekt i hela världen. Utmärkt för att värva och behålla medlemmar.	Se <i>RI-katalogen</i>	Nej
History of Rotary	En överblick av Rotarys historia på video. Sändningstid: 8 min.	921-EN	Nej

Titel	Beskrivning	Katalognr.	Kan laddas ner gratis
Service Above Self: A Century of Extraordinary Purpose	Dokumentär inblick i Rotarys första 100 år av frivilliginsatser. Redogör för Rotarys framgångar som en av världens största klubbaserade humanitära organisationer och inriktas speciellt på flera viktiga rotaryprogram, inklusive PolioPlus. Producerad av Horizons Communications Group, ett oberoende produktionsföretag för dokumentärfilmer. Endast EN. Sändningstid: 60 min.	929-EN	Nej
Varje rotarian, varje år, dvd	Inspirerande överblick över Rotary Foundations program och bidrag, som stöds av gåvor till Årliga programfonden. Sändningstid: 9 min.	978-MU	Nej
PolioPlus: A Gift to the Children of the World	Dvd som belyser Rotarys senaste insatser i kampen för att utrota polio. Sändningstid: 11 min.	317-MU	Nej
Public Relations: Make It Work for You	Video som visar kommunikationens betydelse i informationsåldern. Sändningstid: 5 min.	269-EN	Nej
Rotary and the International Community: Connecting the Local to the Global	Belyser Rotary, FN och det internationella samfundet, med exempel på vad som fungerat bäst för att knyta samman det lokala med det globala. På video och dvd. Sändningstid: 8 min.	266-MU	Nej
Rotary – The Possibility	Video som visar projekt från hela rotaryvärlden. Utformad för tänkbara medlemmar. Sändningstid: 3 min.	688-MU	Nej
Rotary: Your Choice for Change	Video som riktas till tänkbara rotarianer i Nordamerika i åldern 35-45 år. Visar dynamiska klubbar och deras serviceprojekt i samhället. Späckad med förslag och lämpad för användning i program för tänkbara medlemmar. Endast EN. Sändningstid: 9 min.	919-EN	Nej
The Rotary Heritage Collection,dvd	Flera videofilmer om Rotarys historia på en dvd: <i>Paul Harris Live, 1942; History of Rotary; Paul Harris, a Man of Action and Vision</i> och <i>The Great Adventure</i> (endast EN) och ett extra 30-minuters inslag med Edward Arnold and Jim Backus producerat i Hollywood 1955 inför Rotarys 50:e årsdag. Total sändningstid: 57 min.	020-MU	Nej

Titel	Beskrivning	Katalognr.	Kan laddas gratis
You – The Rotary Foundation	Inspirerande video som visar många av de människor runt om i världen som får hjälp av Rotary Foundation. Musik, ingen berättarröst; sändningstid: 4 min.	170-MU	Nej
This Is Rotary	Översikt av Rotary och Rotary Foundation på video. Idealisk för att allmänt informera om Rotary och för informationsprogram för nya medlemmar. Sändningstid: 6 min.	449-MU	Nej
Welcome to Rotary	Ger en kort presentation av Rotary för nya medlemmar. Sändningstid: 3 min.	Inget nr.	Ja
Tidskrifter			
Medlemsfokus	E-nyhetsbrev som utkommer varje månad och innehåller tips, redskap och de senaste rönen inom medlemsutvecklingen. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	Ja
Rotary PR Tips	E-nyhetsbrev som utkommer varannan vecka med innovativa idéer för klubbar och distrikt för att göra pr för Rotary på hemorten och i distriktet. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	Ja
Training Talk	E-nyhetsbrev som utkommer varje månad för distriktsinstruktörer och personer intresserade av rotaryutbildning. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	Ja
RI Community Service	E-nyhetsbrev för rotarianer som utkommer varannan månad och innehåller senaste nytt om serviceprojekt och resurser. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	
RI Vocational Service	E-nyhetsbrev för rotarianer som utkommer varannan månad och innehåller nyheter och resurser för yrkestjänst. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	
International Service Update	E-nyhetsbrev som innehåller aktuell information om världssamhällstjänst, rotaryvolontärer och Rotarys samhällskåror samt katastrof- och återhämtningsinsatser. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	
Varje rotarian, varje år	E-nyhetsbrev med aktuell information om Årliga programfonden, artiklar om hur rotarianer når sina klubbars insamlingsmål och artiklar om hur bidrag till Årliga programfonden förbättrar livskvaliteten för andra. Prenumerera gratis på www.rotary.org .	Inget nr.	Ja

Titel	Beskrivning	Katalognr.	Kan laddas ner gratis
Rotarys Värld	Åttasidig tidning i tabloid-format, utkommer fyra gånger om året för rotaryledare.	Inget nr.	Ja
<i>The Rotarian</i>	RI:s månatliga tidskrift. (Information om Rotarys regionala tidskrifter finns på www.rotary.org eller i <i>Official Directory</i> .)	Inget nr.	Utvalda artiklar ur <i>The Rotarian</i> ; Länkar till regionala rotarytidskrifter
Webbaserade resurser			
Ledarutveckling Så startas ett utbildningsprogram	Riktlinjer och idéer för studiepass som lär ut ledarskapsutbildning.	250-SV	Ja
Rotarycentret för e-learning	Online utbildningsmoduler för studier i egen takt för klubbämbetsmän och nya medlemmar.	Inget nr.	Ja
Membership Development Best Practices Exchange	Databas med sökmotor som innehåller information om metoder som fungerat och som skickats in av rotaryklubbar och distrikt runt om i världen.	Inget nr.	
Formuläret för intresseanmälan för medlemskap	Ger icke-rotarianer möjlighet att på webben informera sig om medlemskap i Rotary. (Programmet finns inte i alla regioner.)	Inget nr.	Ja på EN
Formuläret för meddelande om rotarian som flyttar	Ger rotarianer som flyttar möjlighet att få sina kontaktuppgifter skickade till rotaryklubbar på den nya orten. (Programmet finns inte i alla regioner.)	Inget nr.	Ja på EN
Formuläret för förslag på medlemskandidat	Möjliggör för rotarianer att skicka in namn och kontaktuppgifter för icke-rotarianer, som skulle kunna bli medlemmar i en annan klubb än den egna. (Programmet finns inte i alla regioner.)	Inget nr.	Ja på EN



Bilaga 2: Handlingsplan för medlemsutveckling – arbetsblad

För att rekrytera och behålla högt kvalificerade klubbmedlemmar i Rotary bör klubbens handlingsplan för medlemsutveckling omfatta följande steg:

1. Identifiera
2. Presentera
3. Bjuda in
4. Introducera
5. Informera
6. Engagera
7. Utbilda

När ni fyller i det här arbetsbladet kan ni använda checklistor som finns i slutet av varje kapitel i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser*. Alla punkter som besvaras med "nej" kan anses som tänkbare strategier att genomföra.

1. Identifiera

Identifiera välkvalificerade medlemmar i samhället som skulle kunna bli medlemmar i rotaryklubben. Dessa personer ska vara yrkesverksamma eller samhällsledare med gott rykte som engagerar sig för samhällsservice.

Vår klubb identifierar för närvarande välkvalificerade medlemmar med utgångspunkt från:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitlen 1 och 2 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser* och ha fyllt i de tillhörande utvärderingarna av klubben, har vår klubb beslutat att dessutom använda följande tre strategier för att identifiera tänkbare medlemmar:

1. _____
2. _____
3. _____

2. Presentera

Presentera Rotary för tänkbare medlemmar och informera dem om RI:s program och klubbens serviceprojekt. Sammanställa ett stående informationsprogram för tänkbare medlemmar som ger dem en översikt av:

- Rotary International och Rotary Foundation.
- Fördelar och skyldigheter som åtföljer medlemskapet i klubben
- En beskrivning av klubbens viktigaste projekt och aktiviteter

Chansen är större att en tänkbar medlem blir en engagerad och aktiv medlem, om han eller hon får lära känna Rotary genom entusiastiska rotarianer och är välinformerad om medlemskapet innan han eller hon blir medlem.

Vår klubb presenterar för närvarande Rotary för tänkbara medlemmar genom att:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitel 1 och 2 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser* och kapitel 1 i *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar*, har vår klubb beslutat att använda ytterligare tre strategier för att presentera Rotary för tänkbara medlemmar, som följer:

1. _____
2. _____
3. _____

3. Bjuda in

Bjuda in tänkbara medlemmar att bli rotarianer med ett personligt besök, både från förslagsställaren och en ledamot i klubbkommittén för medlemskap. Det här personliga besöket gör att den tänkbara medlemmen får ytterligare en kontaktperson i klubben, vilket betyder ytterligare rotarykunskap och -erfarenhet. De rotarianer som bjuder in den tänkbara medlemmen bör ha kännedom om hans/hennes intressen och kunskaper för att kunna peka på relevanta klubbaktiviteter och projekt.

Vår klubb bjuder för närvarande in tänkbara medlemmar att bli medlemmar i Rotary enligt följande handlingsplan:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitel 1 och 2 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser*, har klubben beslutat att tillämpa ytterligare tre strategier för att bjuda in kvalificerade tänkbara medlemmar, enligt följande:

1. _____
2. _____
3. _____

4. Introducera

Introducera nya medlemmar på ett värdigt och meningsfullt sätt. Bjuda in makar, partner och familjemedlemmar att delta. Ge nya medlemmar tillfälle att presentera sig själva under ceremonin i ett femminuters anförande. Se också till att alla klubbens medlemmar personligen presenterar sig själva för varje ny medlem.

Vår klubb introducerar för tillfället nya medlemmar genom att:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitel 3 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser* och *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar*, har vår klubb beslutat att använda följande introduktionsceremonier för nya medlemmar:

1. _____
2. _____
3. _____

5. Informera

Informera nya medlemmar om klubben och RI och rikta uppmärksamheten på följande områden:

- Rotarys riktlinjer och tillvägagångssätt
- Möjligheter till serviceinsatser
- Rotarys historia och vad Rotary åstadkommit

Överväg att planera ett stående informationsprogram för nya medlemmar som sträcker sig över flera tillfällen. Idéer finns i *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar* (414-SV).

Vår klubb genomför för närvarande informationsprogram för nya medlemmar som består av följande steg:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitel 3 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser*, fyllt i de tillhörande utvärderingarna för klubben och läst *Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar*, planerar klubben att lägga till följande steg att ta till informationsprogrammet för nya medlemmar:

1. _____
2. _____
3. _____

6. Engagera

Engagera nya medlemmar i klubbkommittéer, aktiviteter, insamlingar, styrelsemöten, klubbens veckomöten och sällskapsaktiviteter.

Många klubbar anser det klokt att engagera den nya medlemmens sponsor under introduktionsfasen och/eller utse en mentor åt varje ny rotarian. Dessa personer håller nära kontakt med den nya rotarianen under de första sex månaderna eller tills den nya medlemmen är helt integrerad i klubben.

Vår klubb prioriterar för tillfället att engagera alla klubbmedlemmar i klubbens aktiviteter genom att:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitlen 3 och 5 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser* och fyllt i de tillhörande utvärderingarna av klubben, har vår klubb beslutat att genomföra följande steg för att öka klubbmedlemmarnas engagemang:

1. _____
2. _____
3. _____

7. Utbilda

Utbilda alla klubbens medlemmar så att de har tillräckliga kunskaper för att ta initiativ och bli aktiva medlemmar.

Klubbarna bör sätta upp ett plan för löpande utbildning/information för att se till att medlemmarna får aktuell information om klubbprogram, projekt och initiativ. Klubbarna ska också föra ut nyheter från Rotary International och Rotary Foundation till alla medlemmar.

Vår klubb har för närvarande ett löpande utbildningsprogram för medlemmarna som består av följande tre huvudaktiviteter:

1. _____
2. _____
3. _____

Efter att ha läst kapitlen 1-6 i *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser* och gjort alla tillhörande utvärderingar, har klubben beslutat att uppdatera sitt program för löpande medlemsutbildning och göra följande:

1. _____
2. _____
3. _____

Ytterligare steg att ta

Vår klubb har valt att använda alla de nya strategierna i steg 1-7 ovan, av följande anledning (till följd av resultatet av vissa utvärderingar av klubben, som resultat av klubbdiskussioner etc.):

1. _____
2. _____
3. _____

Vår klubb har förstått att medlemsutveckling är en fortlöpande process. Vi kommer att fortsätta att sträva efter att nå de mål för medlemsutvecklingen som vi satt upp i Planeringsvägledning för effektiva rotaryklubbar och vi bygger vidare på följande tre starka sidor i klubben:

1. _____
2. _____
3. _____

Vi kommer också att fortsätta att arbeta för att åtgärda följande tre svagheter:

1. _____
2. _____
3. _____

Vi kommer att göra detta genom att prioritera följande tre steg (av steg 1-7 ovan):

1. _____
2. _____
3. _____

Klubbkommittén för medlemskap ska sammanställa informationen som lämnats på det här arbetsbladet och rapportera till klubbmedlemmarna om klubbens handlingsplan för medlemsutveckling. Ordna en diskussion under ett klubbmöte för att informera medlemmarna om de steg klubben tar för att stärka sin medlemsbas och uppmuntra medlemmarna att fortsätta att engagera sig i ansträngningen.



Utvärderingsformulär för den här handboken

RI vill erbjuda rotarianer, rotaryklubbar och distrikt effektiva resurser. Din återkoppling om den här handboken hjälper oss att förbättra framtida utgåvor. Tack för hjälpen!

1. Hur hörde du talas om *Positiv medlemsutveckling – tips och resurser*?

2. Hur har klubben använt den här handboken?

3. Vad fann du mest användbart i:

Positiv medlemsutveckling – tips och resurser:

Verktyg för en utvärdering av samhället:

Regional Membership Supplement (regionala medlemstrender):

4. Vad fann du minst användbart i:

Positiv medlemsutveckling – tips och resurser

Verktyg för en utvärdering av samhället

Regional Membership Supplement (regionala medlemstrender):



5. Vilken information skulle du lägga till?

6. Ytterligare kommentarer eller förslag:

Kontaktuppgifter (frivilligt)

Datum: _____

Namn: _____

Rotaryklubben i: _____ Distrikt: _____

Adress: _____

Postnummer och ort: _____

Land: _____

E-post: _____ Telefon: _____

Var vänlig skicka till:

Membership Development Division (MD100)

Rotary International

One Rotary Center

1560 Sherman Ave.

Evanston, IL 60201-3698 USA

Fax: 001-847 866 9446

E-post: membershipdevelopment@rotary.org

Välkomna nya medlemmar till klubben!

Så informeras nya medlemmar – vägledning för klubbar

Allt du behöver för att göra rotarianer
av nya klubbmedlemmar.

Session outlines/Resource listings/Worksheets/Action steps

Ladda ner på www.rotary.org.

Beställ *Så informeras nya medlemmar –
vägledning för klubbar* (414-SV) 1,00 USD på

shop.rotary.org | Tfn 001-847 866 4600 | Fax 001-847 866 3276 | shop.rotary@rotary.org

NYTT

Kompletterande material online!

Utvärderingsverktyg för klubben & Regional Membership Supplements

**Utvärdera klubbens medlemsutveckling online.
Läs om regionala medlemstrender.
Sätt upp en handlingsplan för medlemsutveckling.**

Ladda ner på www.rotary.org.



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698 USA

www.rotary.org