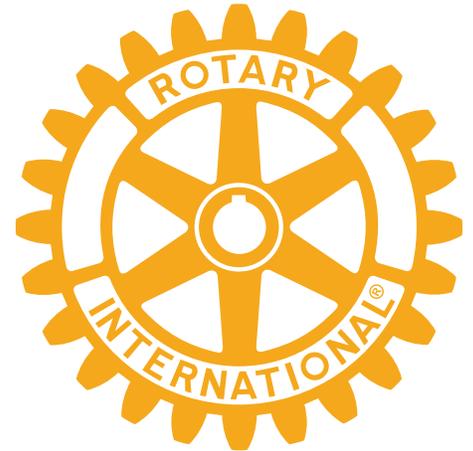


OFRECE UNA EXPERIENCIA POSITIVA A LOS SOCIOS POTENCIALES



Los clubes dinámicos e innovadores marcan la diferencia en sus comunidades y no tienen dificultades para atraer socios potenciales. Al afiliar personas cualificadas, diversificarás la membresía del club y aumentarás su impacto. Asegúrate de que el primer contacto de los socios potenciales con el club sea positivo.

EL CAMINO A LA AFILIACIÓN



SOCIOS POTENCIALES

Los socios potenciales son personas pertenecientes a cualquiera de las siguientes categorías:

- Personas cualificadas propuestas por uno de los socios del club (consulta el documento **Cómo proponer nuevos socios**)
- Personas que se comunicaron con el club (quizá tras haberlo buscado en el **Localizador de clubes**)
- Personas identificadas por el club (consulta el documento **Captación de nuevos socios**)
- Candidatos que expresaron su interés por afiliarse en la página **Únete a Rotary***
- Ex rotarios interesados en volver a afiliarse a un club*
- Rotarios que desean cambiar de club*
- Personas cualificadas que recibieron la recomendación de rotarios de otros clubes*

*En estos casos, podrás dar seguimiento a estas consultas y recomendaciones actualizando su estado en esta **página**.

Independientemente del modo en que descubras el interés de los socios potenciales, es importante dedicar tiempo a conocerlos en persona para determinar si encajarían bien en el club. Aprovecha estas reuniones para informarles sobre sus proyectos y actividades. De este modo, ellos podrán determinar si el club les ofrecería la experiencia que desean.

Puesto que la afiliación al club se realiza exclusivamente por invitación, el proceso de admisión de nuevos socios requiere una cuidadosa planificación, pero también respuestas oportunas y mucho tacto. Independientemente de si los socios potenciales terminarán por afiliarse al club o no, su experiencia con Rotary debe ser positiva. Para ello, te recomendamos seguir los consejos de esta guía.

REÚNETE CON LOS SOCIOS POTENCIALES

¿Ha establecido el club un proceso para dar seguimiento a los socios potenciales? Si no es así, designa a un socio para que se comuniquen con ellos para hablar de sus intereses y del club. Durante estas conversaciones:

- Conoce a los socios potenciales. Explícales lo que Rotary significa para ti y los beneficios de la afiliación como la oportunidad de marcar la diferencia en la vida de los demás, adquirir habilidades útiles para sus carreras y hacer amistades duraderas.
- Infórmales sobre el club, sus reuniones y proyectos de servicio. Pregúntales sobre sus intereses y explícales como podrían ponerlos en práctica.
- Sé sincero sobre el costo de la afiliación y sobre la participación que se espera de los socios.
- Asegúrate de que la reunión sea breve y amistosa. Aprovecha para entregarles un **folleto para socios potenciales** y un **folleto del club** con información sobre sus reuniones y actividades.

Para más información sobre socios potenciales visita la página www.rotary.org/es/membership.

Algunos clubes celebran sesiones informativas abiertas a los integrantes de la comunidad. Aprovecha estas sesiones, o cualquier otro evento, para mostrar un video y realizar una presentación sobre Rotary. Informa a los existentes sobre lo que ofrece Rotary y los beneficios de la afiliación al club. Sin embargo, para conocer a los socios potenciales, deberás darles un seguimiento personalizado.

Si recibiste una consulta o recomendación en línea, podrás admitir al candidato directamente al club utilizando su número de socio en esta **página**.



DETERMINA SI ENCAJARÁN EN EL CLUB

Tras reunirte con el socio potencial, comunícate con el Comité de Membresía y con la Directiva del club para determinar si encajaría en éste. Mantén una actitud abierta sobre las cualificaciones del candidato. Recuerda que la diversidad es uno de los valores fundamentales de Rotary y que los clubes se benefician de contar con socios con diversas perspectivas.

Si ofreces a los socios potenciales una experiencia positiva, lograrás interesarlos desde el principio y se llevarán una buena impresión tanto de Rotary como del club. Si cuentas con un protocolo para las relaciones con los socios potenciales, independientemente de si estos terminan por afiliarse o no, te será más fácil ofrecer esta experiencia positiva.

DA SEGUIMIENTO

Selecciona una de las siguientes opciones en esta **página**:

- El club evaluó la consulta
- El club se puso en contacto con el candidato
- El club asignó el candidato a un funcionario
- El candidato asistió a una reunión del club

SI ENCAJARÍAN EN EL CLUB

Si el socio potencial sería una valiosa adición al club y deseas continuar el proceso:

- Invítalo a asistir a una o dos reuniones como invitado. Considera cubrir el costo de su comida.
- Invítalo a un evento social o proyecto de servicio.
- Preséntalo a los demás socios del club.
- Responde a sus preguntas.
- Invítalo a afiliarse.
- Añade los nuevos socios a la lista de socios del club. Consulta el documento **Cómo agregar un socio**.
- Celebra su afiliación con todos los socios del club.
- Asigne un mentor para que comience a relacionarse inmediatamente con los socios.
- Ofrece una serie de sesiones de orientación para nuevos socios. Consulta la publicación **Cómo presentar Rotary a los nuevos socios**.

ADMÍTELO

Selecciona una de las siguientes opciones en esta **página**:

- El club propuso la afiliación del candidato
- El club admitió al candidato

SI NO LO HICIERAN

Si el club determinara que el socio potencial no está listo para afiliarse, explícale los requisitos que deben cumplir los socios y ofrécele ideas para que adquiera las habilidades o la experiencia necesaria. Sea cual sea la razón, mantén una conversación personal con el candidato para informarle al respecto.

Existen múltiples razones por las que la afiliación de una persona al club no resulte adecuada. Te recomendamos mantener las relaciones con los candidatos que todavía no están listos para afiliarse invitándoles a participar en proyectos de servicio o eventos sociales. De este modo, ellos seguirán apoyando la labor del club en la comunidad.

También podrías:

- **Remitirlos** a otro club en el que pudieran encajar mejor. Esta sería la opción más conveniente si el problema fuera la hora o el lugar de la reunión del club, el costo de la afiliación o si los socios potenciales estuvieran interesados en otros tipos de actividades o proyectos de servicio. Recuerda que cada club es distinto por lo que esta quizá sería una opción válida.
- Si cuentas con varios socios potenciales o socios ya existentes cuyas necesidades no coincidieran con las del resto de los socios, quizá pudieras organizar un club satélite.
- Si el socio potencial tiene menos de treinta años de edad, remítelo a un club Rotaract.

Asegúrate de registrar el resultado de las consultas o recomendaciones recibidas en línea actualizando su estado. En los cuadros de color dorado se indican las opciones disponibles. Al actualizar el estado de la consulta o recomendación informarás automáticamente al distrito y a RI sobre la situación de las consultas remitidas a tu club y actualizarás inmediatamente los informes de membresía de éste.

RECHAZA SU AFILIACIÓN

Selecciona una de las siguientes opciones en esta **página**:

- El candidato fue enviado de vuelta al distrito para que lo asigne a otro club
- El club determinó que el candidato no está interesado en Rotary
- El club asignó al candidato a un programa para la juventud
- El club rechazó la consulta

Para más información, lee los documentos **Consultas y recomendaciones sobre membresía y Cómo administrar las consultas/recomendaciones sobre membresía (Clubes)**.