

BUSCA PERSONAS E INVÍTALAS: EJERCICIO PARA CAPTAR SOCIOS POTENCIALES



Puedes encontrar nuevos socios hablando con las personas que conoces, haciendo un seguimiento de las consultas y recomendaciones sobre membresía en línea de tu club, identificando quién falta en tu club, forjando nuevos vínculos y aprovechando las redes sociales.

Anima a los socios a invitar a posibles socios a actividades de servicio, reuniones del club y eventos para que puedan aprender cómo funciona el club en la comunidad y las oportunidades que ofrece para forjar amistades y vínculos. Cada club debe revisar su lista de socios potenciales periódicamente y ponerse en contacto con esas personas, además de seguir avanzando para que el club represente mejor a la comunidad.

Para llegar a un círculo aún más amplio de personas, trabaja con el Comité de Imagen Pública para promocionar en las redes sociales las actividades sociales y de servicio del club. Esto se puede lograr etiquetando a quienes puedan tener interés en un evento, agregando un enlace de “unirse” para afiliarse en documentos públicos o páginas web y usando hashtags estratégicamente.

BENEFICIOS

Identificar socios potenciales e involucrarlos activamente permitirá lo siguiente:

- Desarrollar un grupo de candidatos potenciales para la afiliación.
- Determinar cómo presentar el club a los socios potenciales.
- Conocer personas y saber qué buscan para poder satisfacer esas necesidades.



Los clubes tienen distintas maneras de captar socios en todo el mundo. Adapta este ejercicio para que sea apropiado y relevante para tu región.

CÓMO ORGANIZARSE

Reserva tiempo en una reunión del club para que los socios completen la hoja de trabajo para identificar socios potenciales. Este ejercicio suele tener mejores resultados al comienzo de un año rotario, cuando se acaban de establecer las metas anuales de membresía, o en marzo, cuando el presidente entrante planifica el próximo año.

CÓMO COMENZAR

Primer paso: pide a todos los socios que completen la hoja de trabajo para identificar socios potenciales.

Explica el propósito de este ejercicio y pide a los socios del club que llenen la hoja de trabajo. Recopila la información que proporcionen junto con los nombres de los principales candidatos a afiliarse y haz una lista de socios potenciales.

Segundo paso: elabora un plan de acción.

Invita a los socios potenciales a una reunión, actividad de servicio o evento social del club. Si ya hiciste la evaluación sobre la diversidad, revisa la lista de grupos que carecen de representación en tu club e incluye también a personas de esos grupos. Ahora puedes desarrollar un plan que especifique lo siguiente:

- A quién quieres invitar, y si quieres hacerlo en grupos pequeños.
- Quién se encarga de invitar a cada persona.
- A qué evento se los invitará.
- Cómo hará la invitación la persona encargada.
- Cómo se hará el seguimiento del socio potencial después del evento.

Tercer paso: invita a los socios potenciales a un evento del club.

Invita a las personas de tu lista a asistir a la próxima actividad de servicio o a una reunión. También puedes organizar un evento especial donde puedan conocer a socios y aprender sobre el club en un ambiente informal. Haz que se sientan bienvenidas pidiéndole al presidente del club u otro líder que las salude personalmente.



Recuerda asignar tiempo suficiente cuando planifiques el cronograma. Cada paso puede tomar una semana o más.



Puedes usar la página Gestión de consultas y recomendaciones sobre membresía de Mi Rotary para [guardar información](#) sobre todos los socios potenciales.



Dos de cada tres socios potenciales recomendados por un socio actual se afilian a Rotary. Si una persona está interesada, pero no puede unirse a tu club, aún puedes contribuir al crecimiento de Rotary si le recomiendas otro club.



También puedes consultar [la página de investigaciones de Rotary](#) para comprender mejor las tendencias en la afiliación.

Cuarto paso: haz un seguimiento de los socios potenciales.

- Pide a los socios que invitaron a personas interesadas que se comuniquen con ellas y, luego, compartan sus intereses o comentarios con el club.
- Conserva las hojas de trabajo y la lista para futuras campañas de afiliación.
- Utiliza periódicamente la sección de administración del club en Mi Rotary para hacer un seguimiento de los socios potenciales que aparecen en el sitio web de Rotary.
- Si encuentras personas interesadas en Rotary que podrían ser buenos socios, pero que no encajan del todo en tu club, recomiéndalos a otro club.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

[Encuesta sobre los intereses de los socios](#)

[Evaluación sobre la diversidad](#)

[Evaluación y análisis de la conservación de socios](#)

[Encuesta sobre la satisfacción de los socios](#)

[Encuesta de baja](#)

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

HOJA DE TRABAJO PARA IDENTIFICAR SOCIOS POTENCIALES

Piensa en tus contactos, personas conocidas, amistades y familiares, así como en residentes de la comunidad que podrían tener interés en tu club. No es necesario que sepas si están en condiciones de unirse a Rotary.

Después de haber enumerado los nombres de las personas que podrían estar interesadas, encierra en un círculo a quienes creas que encajarían bien en tu club en particular.

Tu nombre: _____ Fecha: _____

Contactos profesionales

Ten en cuenta a tus supervisores y colegas, de tu trabajo actual y de trabajos anteriores, a personas que conozcas de asociaciones profesionales y a personas con las que hayas hecho negocios recientemente.

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Contactos de servicio

Ten en cuenta a tus vecinos, líderes de la comunidad y personas conocidas que hayan colaborado de forma voluntaria contigo en eventos o proyectos de Rotary o de fuera de Rotary.

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Contactos de la comunidad

Considera a otras personas que conozcas en tu comunidad. Por ejemplo:

- Abogados/as
- Agentes de bienes raíces
- Asesores/as de negocios
- Contadores/as
- Dentistas
- Dirigentes civiles
- Docentes
- Emprendedores/as
- Gerentes/as o planificadores/as financieros/as
- Líderes de religiones
- Padres y madres que se quedan en casa
- Personal administrativo de establecimientos educativos
- Personal de enfermería o personal médico
- Personal de la construcción
- Personal de la industria de alimentos o bebidas
- Personal de servicios de emergencia
- Personal del área de la salud
- Personal ejecutivo de ventas
- Personas innovadoras de tu localidad
- Profesionales de la tecnología de la información
- Profesionales de relaciones públicas
- Profesionales sin fines de lucro
- Psicólogos/as
- Trabajadores/as sociales
- Veterinarios/as

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Contactos de Rotary

Ten en cuenta a los exsocios o exbecarios de Rotary que conozcas o con quienes el club mantenga contacto. Las personas que son exbecarias de Rotary son quienes han participado en los siguientes programas:

- Becas de Buena Voluntad
- Becas de Rotary
- Becas de Rotary pro Paz
- Becas para profesores universitarios
- Equipos de capacitación profesional
- Interact
- Intercambio de Grupos de Estudio
- Intercambio de Jóvenes de Rotary
- Intercambio de Servicio para las Nuevas Generaciones
- Rotaract (que ahora es un tipo de afiliación)
- Seminarios de Rotary para Líderes Jóvenes (RYLA)
- Voluntarios de Rotary

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____