

8 идей, которые позволят привлечь новых членов клуба

ОЛЕГ ИВАНЧИХИН, секретарь Ротари клуба «Ростов-на-Дону»

Клуб – это сообщество. Сообщество самодостаточных людей, чья мотивация не выражена напрямую в деньгах. Но при этом мы все равно ищем выгоду, и это бесспорно, ведь мы – предприниматели. Нашему клубу (РК «Ростов-на-Дону») – 10 лет. Я считаю, это серьезный срок для России. И в этой статье я хочу поделиться опытом привлечения новых членов в ротарианские клубы.

С самого начала и по сегодняшний день единственным источником привлечения новых членов клуба был и остается самый надежный способ – привести друзей, соратников, коллег. Привести их в клуб не проблема, у нас в месяц бывает до 15 различных гостей. Но сколько из них становятся ротарианцами? Единицы! В чем причина? На мой взгляд, их несколько:

1. Люди, посетившие клуб, имеют намерения прорекламировать свой бизнес и решить свои узкие задачи. Причина в неверной подготовке гостей к посещению клуба.
2. Заседания клуба очень часто похожи на планерку, в которой мы частенько увлечены сами собой и забываем о гостях. Второго посещения в таких случаях не бывает.
3. У посетившего клуб гостя нет достаточной информации о Ротари, чтобы принять решение о том, стоит ли продолжать посещения.
4. Увидев состав клуба, гость не считает, что ему будет интересна аудитория, хотя принципы Ротари ему близки.

Что нужно делать и что делаем мы в нашем клубе для того, чтобы привлечь близких по духу людей и не потерять ни одного действующего члена? Как управлять несколькими десятками самодостаточных руководителей?

Идея 1

Подготовьте приглашенного гостя к встрече

Отбирая гостей, тщательно готовим их к предстоящему посещению. Во время встречи гостю необходимо высказаться. Для этого ему нужно минимум десять минут. Приглашающий член клуба или секретарь обязательно должен подготовить гостя к выступлению. Клубу гость интересен как личность, поэтому речь должна раскрывать его человеческие качества. Обязательно поблагодарите гостя за его выступление.

Идея 2

Подарите подарок

После посещения вашего клуба сделайте гостю какой-либо подарок с ротарианской символикой. Неделий позже отправьте ему благодарственное письмо в связи с посещением им клуба. Если в клубе принято фотографировать, отправьте вместе с письмом фотографию с членами клуба. Если не поспкупитесь на рамочку, эта фотография будет украшать его кабинет очень долго.

Идея 3

Оказывайте поддержку

Во время посещения клуба рядом с гостем обязательно должен сидеть кто-то, кто многое знает о Ротари и о проектах, которыми занимается клуб. К сожалению, не всегда бывает именно так. В случае возникновения каких-либо вопросов рядом должен быть человек, способный ответить на вопросы и оказать поддержку.

Идея 4

Делайте заседания интересными

Старайтесь сделать заседание интересным, приглашайте интересных гостей. Интересных не только вам, проанкетировать членов клуба, узнайте их интересы. Найдите увлеченных людей. Они будут замечательными спикерами на ваших заседаниях.

Идея 5

Предоставьте возможность высказать свое мнение

Дайте высказаться членам клуба; увидев пассивность среди некоторых — поговорите с ними. Иногда пассивность связана с отсутствием мотивации. Мы все амбициозны; найдите тему, на которую пассивному ротарианцу будет приятно поговорить.

Идея 6

Хвалите

Хвалите всех, особенно тех, кто сделал что-либо для клуба или от его имени. Поймите, не бывает больших и маленьких дел! Даже если у кого-то есть просто намерение, поддержите его хорошим словом. А если член клуба сделал что-то, публично осветите это в своем бюллетене. Это именно тот мотиватор, который заставит его сделать еще больше.

Идея 7

Общайтесь неформально

Проводите встречи в неформальной обстановке. Мы их называем «обезьянники» — от выражения «водить обезьяну». Обезьянники могут быть информационными, развлекательными, но у них одна цель — раскрыть людей, показать их разносторонними. На таких встречах и гости чувствуют себя комфортнее. Хорошо организованный обезьянник, не превратившийся в попойку, может привлечь гораздо больше новых членов клуба и удержать старых!

Идея 8

Выстраивайте отношения с членами клуба и гостями

Создайте базу данных вашего клуба. Внесите всю необходимую информацию о ваших членах: адреса, телефоны, бизнес, увлечения, семья, дни рождения и прочее. Вы должны знать о них как можно больше. Также вносите в вашу базу информацию о ваших гостях и обо всем, что с ними связано. Создайте историю ваших взаимоотношений и историю событий. Тщательно вносите всю информацию. И хвалите своих членов клуба. В своей работе мы используем CRM (Customer Relationship Management), систему Quick Sales. Система помогает нам выстраивать взаимоотношения с членами нашего клуба и привлекать потенциальных. ©