**Tips voor het succes werven en behouden van nieuwe leden!
Een inspiratiedocument vanuit 2 Frisdenkavonden.

Tip 1: Zet de snuffelaar, potentiële lid centraal**

- Nieuwe leden verwachten daadwerkelijke belangstelling voor jou als jij op zo’n avond komt en jou het gevoel te geven dat jij erbij hoort.

**Tip 2: Deel inspirerende verhalen uit de club, leer de club direct echt kennen**
- Deel korte inspirerende voorbeelden door leden die vertellen wat de diverse avenues voor hen inhouden. Bijvoorbeeld een lid dat vertelt over Fellowship dat voor hem/haar veel heeft betekend, een bijzonder project(doe project) en/of fundraising). Een lid dat kort vertelt hoe waardevol het netwerk voor hem/haar was bij persoonlijke of werk gerelateerde problemen.
Tip: Overweeg een boekje te verstrekken bevattende de leden en hun beroep, de service-projecten van de laatste jaren, de commissies die de club kent, de kosten van het lidmaatschap etc. of een welbespraakt lid een vijf-minuten praatje laten houden en (als het kan vooraf) aan de belangstellenden te vragen hierop te reageren.
- Wisselen van stoel tussen twee maaltijdgangen, daarmee leert een potentieel lid nog sneller mooie verhalen van andere leden kennen.

**Tip 3: Laat de maatschappelijke waarde van Rotary zien**
- Niet Fellowship maar het iets terug kunnen geven aan de maatschappij staat voorop. Dit is bijvoorbeeld bij “jongeren” een belangrijke voorwaarde om deel te nemen aan clubactiviteiten.

- Overweeg daarom op de avond, waarbij een potentieel lid zetel neemt, aandacht te geven aan de lopende projecten in de club. Dat geeft een nieuw lid direct ook de mogelijkheid om input te geven en onderdeel te worden van de clubgedachte.

**Tip 4: Slim werven van nieuwe leden**

- Maak gebruik van social media. Een voorbeeld hiervan kan zijn om via LinkedIn personen te zoeken die qua beroepsgroep passen binnen hun club en die een op een te benaderen. Deze aspirant-leden mogen vervolgens bijvoorbeeld een x-aantal keren gratis een kijkje komen nemen.

- Bij de Rotary komen is misschien laagdrempeliger van ‘vroeger’, maar nog steeds een eer: een club wil het nieuwe lid er vaak om gegronde redenen bij hebben en niet alleen maar voor het groeien van de club. Enthousiasme uitstralen en zorgen dat aspirant-leden zich vereerd voelen dat ze gevraagd worden voor de club.

- Potentiële leden kunnen vaak ook leden zijn die als gastspreker (kunnen) fungeren.

- Organiseren van bedrijfsbezoeken: potentiële leden vinden dat vaak heel leuk en interessant, die bedrijfsbezoeken vinden niet alleen bij leden plaats maar ook bij relaties van leden én daar lopen wellicht ook potentiële leden rond.
- Duidelijk en kenbaar maken onder andere door flyeren in de omgeving: denk goed na waar de doelgroep loopt die je als club zoekt.

- Vragen leden in de club een paar keer per jaar zelf een gast mee te nemen, bijvoorbeeld uit hun eigen netwerk.

**Tip 5: Tips voor een geslaagde open avond**

- Belangrijk op een inloop- of open avond is dat men zich welkom voelt. Dat er persoonlijke verhalen worden verteld en geen algemene praatjes met saaie informatie. Een voorbeeld daarvan was bijvoorbeeld fellowship en wat dat voor de betreffende persoon betekent had in een voor hem heel moeilijke tijd. Dus hierin veel overeenkomsten met de andere twee groepen.

- Speed daten/ een op een in gesprek met leden

- Leden laten vertellen wat Rotary hen gebracht heeft. In contact komen met mensen die niet in jouw bubbel zitten.

- Benoemen van selling points: projecten en evenementen en programmering

**Tip 6: Zet in op ledenbehoud**
- Maak nieuwe leden direct lid van een commissie. Zorg ervoor dat ze zich meteen nuttig voelen.
-  Mentorschap van nieuwe leden: zorg dat er voor het lid een vraagbaak is, maar ook iemand die verantwoordelijk is voor het tijdig signaleren van behoeftes van het nieuwe lid.
-  Flexibel zijn. Flexibiliteit is waar alles om draait. Zeker met het oog op de jongeren. Vele voorbeelden werden gedeeld. Qua attendance, qua inzet, clubs met zowel avondeten als ontbijtsessies, 50% lidmaatschappen etc. Overweeg ook digitale inbelmogelijkheden voor de afwezigen tijdens een live bijeenkomst bijvoorbeeld.
- Betrek partners en kinderen maximaal bij activiteiten. Zeker bij de projecten. En af en toe een ontmoeting met de oud leden (alumni avond) is nuttig om hen enigszins bij de activiteiten van de club betrokken te houden.

- Denk aan verschillende vormen van lidmaatschap. Waar hebben jullie leden behoefte aan? De leden kunnen bijvoorbeeld kiezen voor verschillende lidmaatschapsvormen, alleen lunch, alleen avond of alles of een combinatie van online en fysieke bijeenkomsten.

- Omgaan met verschillende behoefte. Een club kan ook onderscheid maken tussen een “lichte” en een “zware” clubavond, waarbij bij de lichte clubavonden het sociale aspect en fellowship meer centraal staat en bij de zware clubavond de spreker en het thema een belangrijke rol spelen.

**Andere tips, gericht op een goede uitstroom**

1) Goed omgaan met oudere leden in de club

Het omgaan met leden, vooral oudere leden,  die niet willen meegaan in het “veiligstellen” van de toekomst van de club, is voor veel clubs een probleem. Dat kan door het starten van een past-Rotary club, maar ook door het oprichten van een satellietclub, waarbij de banden met de Rotaryclub en het instituut Rotary behouden blijven.

2) Goed omgaan met leden die vertrekken uit de club
- Voer exitgesprekken met opgestapte leden om te achterhalen wat de club anders had kunnen doen om het lid bij de club te behouden en vraag om tips.