

Inriktning på engagemang

Smarta lösningar

för att bibehålla medlemmarnas engagemang i klubben



PRESIDENT'S
*Retention
Campaign*





Vägledningar för klubbpresidenten för att behålla medlemmarna

Presidentens kampanj för att behålla medlemmarna har tagits fram för att hålla våra kvalitetsmedlemmar intresserade och involverade. Kampanjen fokuserar på de tre vanligaste orsakerna till att medlemmar lämnar sin klubb och inkluderar beprövade lösningar. Kampanjen kommer att medverka till att göra ditt år som klubbpresident framgångsrikt och givande.

Undersökningar har visat att 50 % av våra nya medlemmar lämnar sin klubb inom tre år. Som tur är vet vi vad de vanligaste orsakerna är:

- Utdragna/tråkiga möten
- Intern klubbpolitik och klickbildningar
- Bristande intresse därför att medlemmarna inte finner klubbverksamheten meningsfull

Vi har tagit fram tre vägledningar, en för varje punkt ovan, för att hjälpa dig att finna eventuella svagheter inom klubben och att lägga upp en handlingsplan. Varje vägledning har samma uppläggning:

- **GRANSKA** klubbverksamheten ingående
- **LYSSNA** på medlemmarnas synpunkter
- **IDENTIFIERA** aktuella problem
- **VIDTA** lämpliga åtgärder

Utvärderingen och genomförandet är rättfram och inte särskilt tidskrävande. Fördelarna för klubben kommer att vara väl värda ansträngningarna.

SNABBLÖSNING! Alla tre vägledningarna ger förslag på hur problem kan lösas snabbt. Förslagen kan användas separat eller tillsammans med mer omdanande förändringar.

Att bygga upp ett stödsystem

När du går igenom processen är det en god idé att diskutera förslag, kommentarer och problem med andra klubbpresidenter. Du kan kontakta andra presidenter i distriktet, regionen eller zonen och föreslå att ni har en brainstormingsession. Du kan också finna hjälp på sidan "Träffpunkt för klubbpresidenter" på organisationens webbplats (www.lionsclubs.org). Där har du också tillfälle att nätverksarbeta med presidenter i andra länder. Du kan på så sätt ta del av de utmaningar som andra presidenter har mött och hur de har löst problemen.

Utmaning för att behålla medlemmar

En av de vanligaste anledningarna till att medlemmar lämnar klubben är att de inte finner klubbverksamheten meningsfull.

Människor går med i en lionklubb av olika anledningar, men den vanligaste är deras önskan att hjälpa andra. Om deras förväntningar inte uppfylls och de inte känner att deras medverkan behövs eller värdesätts kommer de att försöka

finna andra alternativ för sina frivilliginsatser.



GRANSKA klubbverksamheten

Gör en grundlig granskning av klubbverksamheten. Det är nyckeln till framgångsrika förändringar. Om du inte identifierar områden som behöver uppmärksammas kanske du inriktar dig på problem som inte existerar och förbiser potentiella problem. Det är en god idé att skriva ner dina iakttagelser under tiden.

Börja med att iaktta klubbverksamheten:

- Får klubben nya medlemmar att känna sig välkomna?
- Ser klubben till att nya medlemmar omgående involveras i aktiviteter?
- "Reserverar" man "viktiga" aktiviteter för vissa medlemmar?
- Sitter samma medlemmar med i kommittéerna år efter år?

- Uppmuntrar du medlemmarna att lägga fram sina synpunkter?
- Uppmuntrar du medlemmarna att arbeta med aktiviteter som de är intresserade av?
- Känner du till vilka intressen och färdigheter som medlemmarna har?
- Är alla medlemmar aktiverade i klubbverksamheten?
- Är klubbens medlemmar intresserade av och entusiastiska för sina uppgifter?
- Verkar några medlemmar ointresserade eller rastlösa?
- Har närvaron blivit sämre vid mötena?
- Har deltagandet i klubbens hjälpaktiviteter blivit sämre?

LYSSNA på medlemmarnas synpunkter

Det är en god idé att be några medlemmar som du har förtroende för eller hela medlemskapet om hjälp med klubbens utvärdering. Vi har tagit fram ett frågeformulär som kan användas för detta ändamål (finns i slutet av denna vägledning).



SNABBLÖSNING! Visa entusiasm – Presidentens attityd smittar. Hur du ser på positiva ändringar i din klubb kommer att påverka medlemmarnas inställning till dem. Om du är positiv och entusiastisk kommer dina medlemmar att känna sig motiverade att ge dig stöd.

IDENTIFIERA aktuella problem

Studera synpunkterna som läggs fram och medlemmarnas frågeformulär. Lägga märke till följande:

- Ser du några trender?
- Vilka detaljer kräver uppmärksamhet?

- Blev du förvånad över resultatet?
- Var det stor skillnad mellan din egen och medlemmarnas utvärdering av mötena?

Efter det att du har granskat din feedback bör du fastställa vilka detaljer som kräver uppmärksamhet. Utvärdera resultaten omsorgsfullt. Om du ser liknande kommentarer från flera medlemmar bör du naturligtvis försöka finna en lämplig lösning. Det är möjligt att medlemmarna inte tycker likadant som du i vissa saker, där du anser att klubben excellerar. Beroende på svaren som du får kan det hända att allt som behövs är några smärre förändringar. Det händer ibland att vissa medlemmar känner starkt för en sak medan andra har helt avvikande mening. I dylika situationer är det upp till dig att avgöra vad som är bäst för klubben. Om din kubb försöker rekrytera nya yngre medlemmar bör du lyssna på kommentarerna från medlemmarna i klubben som tillhör samma åldersgrupp.

Medlemmarnas involvering i denna process behöver inte sluta med utvärderingen. Upplys dem om resultatet av utvärderingen och förändringarna som du vill genomföra för att göra klubbverksamheten bättre. Ta dem till hjälp. Det här är ett utmärkt sätt att få medlemmarna att känna sig uppskattade och involverade.

VIDTA lämpliga åtgärder

Det brukar inte vara svårt att involvera medlemmarna (speciellt nya medlemmar som brukar vara entusiastiska!) i klubbens aktiviteter. Anledningen att de gick med i klubben var ju när allt kommer omkring att hjälpa andra. Nyckeln till framgång är att se till att samtliga medlemmar finner klubbverksamheten meningsfull och att deras engagemang hålls på en nivå som passar dem.

Bra kommunikation är mycket viktigt när man vill involvera medlemmarna. Ta reda på vilka färdigheter, intressen och mål de har. Fråga dem därefter med jämna mellanrum om de är tillfredsställda och uppmuntra dem att söka efter nya servicetillfällen.



Ett bra sätt att få reda på medlemmarnas intressen, färdigheter och mål är att använda ett intresseformulär (finns i slutet av denna vägledning). Det kan ge dig värdefull information, speciellt ifråga om nya medlemmar, men även gamla medlemmar, vars intressen och färdigheter eventuellt kan ha förändrats under årens gång. Om klubben inte har alltför många medlemmar kan du eventuellt prata med dem på tu man hand. Det är speciellt viktigt att du sammanträffar med nya medlemmar efter det att de har fyllt i formuläret. Genom att träffa medlemmarna på tu man hand visar du att du vill försäkra dig om att de är intresserade och finner klubbverksamheten meningsfull.

SNABBLÖSNING! Att behålla medlemmarna är en lagaktivitet – Berätta om dina planer för att behålla medlemmarna för klubbens tjänstemän och kommittéordförande. Försäkra dig om att de känner sitt ansvar för att involvera medlemmarna i alla aspekter av klubbens verksamhet.

Utnyttja nya medlemmarnas entusiasm: Det är viktigt att nya medlemmar omedelbart aktiveras. Låt inte deras entusiasm rinna ut i sanden genom att låta dem vänta innan de involveras i klubbens aktiviteter. Skapa ett klimat som gör att de omgående vill "sätta igång". Ge dem dock inte alltför stort ansvar med detsamma, eftersom det kan ge en känsla av frustration. Förklara vad som är viktigt, men ge dem inte uppgifter som kräver alltför omfattande kunskaper om klubbens verksamhet i början. Försök att matcha deras färdigheter och intressen med uppgifter som får dem att känna att de gör en meningsfull insats utan att de känner sig överväldigade. Fråga nya medlemmar med jämna mellanrum om de är tillfredsställda med sitt engagemang i klubben. Du kan också be deras faddrar att höra sig för vad de tycker.

SNABBLÖSNING! Arrangera en informell sammankomst – Inbjud nya medlemmar till en sammankomst med klubbens tjänstemän utanför klubben för att ge dem tillfälle att ställa frågor och lära känna varandra under fria former.

Uppmuntra nya medlemmar att lägga fram sina synpunkter på aktiviteter och verksamhet. Eftersom de ser saker med andra ögon kanske de kan komma med förslag som kan göra det lättare att genomföra aktiviteten. Uppmana kommittéordförandena att vara öppna för synpunkter från alla deltagare. Både klubbmöten och kommittésammanträden kommer att påverkas positivt när medlemmarna känner att deras synpunkter värdesätts.

SNABBLÖSNING! Var frikostig med beröm – Positiv förstärkning är viktig för *alla* medlemmar, och speciellt nya medlemmar. Det är ofta tillräckligt med ett "tack" vid ett klubbmöte eller kommittésammanträde, ett tackkort eller några uppmuntrande ord. Ni kan eventuellt ha en spalt för säga tack i ert medlemsblad eller på er hemsida, där ni kan visa erkänsla för medlemmar som har gjort ett bra jobb, kommit med bra förslag eller gjort något extra.

Skapa laganda: Du kommer att finna att medlemmarna kommer att reagera positivt om de känner att de har en uppgift att fylla och att de är viktiga lagmed-



lemmar. Laganda skapar samverkan och entusiasm. Framgångsrika och produktiva klubbar värdesätts av kommunen och gör det lättare att rekrytera nya medlemmar.

Laganda kräver gemensamma mål, samarbete och kommunikation. En bra plats att börja är att göra en granskning av klubbens mål och se till att aktiviteterna avspeglar dem. Nästa steg är att lägga upp en handlingsplan för att uppnå dem. Laget arbetar sedan gemensamt för att genomföra planen, lösa eventuella problem, utvärdera resultatet och fira framgångarna.

SNABBLÖSNING! Betona social samvaro – Medlemmarna bör också ha tillfälle till social samvaro både inom och utanför klubben. Uppmärksamma trevliga tilldragelser, som födelsedagar, årsdagar och speciella bedrifter av medlemmar och deras familjemedlemmar. De kan också omnämnas i medlemsbladet och på klubbens hemsida.

Bibehåll medlemmarnas

engagemang: Medlemmar som har tillhört klubben en längre tid och som innehar samma befattning år efter år kommer troligen att tappa intresset. Det gör också att nya medlemmar inte har tillfälle att avancera och göra förändringar. Här följer några förslag på hur du kan bibehålla medlemmarnas engagemang:



- Be dem med jämna mellanrum att ge dig återkoppling om sina intressen, färdigheter, erfarenheter och personliga mål. De kommer troligen att ändras under årens lopp, vilket klubbens ledare bör tänka på.
- Roterar kommittéernas medlemmar varje år så att alla medlemmar har tillfälle att pröva nya saker.
- Uppmuntra medlemmarna att försöka sig på nya saker – t.ex. en helt ny uppgift, större ansvar eller en ny hjälpaktivitet. Både de själva och klubben kommer att gagnas av detta. Innan du föreslår nya uppgifter bör du be dem om återkoppling så att de kan arbeta med saker som är intressanta för dem.
- Om en liten grupp medlemmar vill ha en ny utmaning och är villig att göra nya saker kan du anvisa uppgifter genom lottdragning. Skriv ner uppgifterna på papperslappar och låt medlemmarna dra lott. Försäkra dig om att uppgifterna är ungefär lika tidskrävande.
- Allteftersom de får mer erfarenhet och självförtroende bör du uppmuntra dem att axla ledaruppgifter, vilket stärker deras självkänsla och håller dem aktiverade. De skulle t.ex. kunna ta över ansvaret för en hjälpaktivitet, verka som ordförande för en kommitté eller tjänsteman i klubben.

SNABBLÖSNING! Håll kommunikationskanalen öppen – Öppen kommunikation är väsentlig för klubbens framgång. Det gör klimatet trivsamt och produktivt och motiverar medlemmarna att göra sitt bästa. Uppmana medlemmarna att lägga fram synpunkter och förslag (se nedan) och upplys dem om planerade aktiviteter och evenemang vid klubbmöten, i medlemsbladet och på klubbens hemsida.

Uppmuntra återkoppling: Det är viktigt att du låter alla medlemmar känna att deras synpunkter är uppskattade. De bör känna att de kan lägga fram förslag på klubbmöten och kommittésammanträden, göra kommentarer om aktiviteter och framföra klagomål. De bör också känna att klubben tar hänsyn till deras kommentarer, förslag och klagomål. Om du ber dem att komma med synpunkter och sedan inte bryr dig om vad de tycker kommer de att känna sig frustrerade. Här följer några förslag till hur du kan uppmuntra återkoppling:

- Uppmana medlemmarna att lägga idéer och förbättringsförslag i en "idélåda". Presentera idéerna och förslagen som implementeras vid klubbmötena, i klubbens medlemsblad eller på er hemsida.
- Arrangera brainstorming för att diskutera förslag till nya hjälpaktiviteter eller nya sätt att genomföra en aktivitet eller ett evenemang. Brainstorming förutsätter att alla förslag, logiska såväl som hur vilda och tokiga som helst, är välkomna. Skriv ner förslagen och utvärdera, gruppera och prioritera sedan bland dem. Brainstorming brukar få fram mängder med förslag och är ett bra sätt att stärka lagandan.
- Gör en utvärdering av slutförda aktiviteter. Fråga medlemmarna om de anser att aktiviteten gick smidigt och om målet uppnåddes och hur den kan förbättras nästa gång, etc. Anteckna svaren för framtida hänvisning. Detta bör göras så snart som möjligt när alla har detaljerna i färskt minne.
- Uppmana några av medlemmarna att då och då besöka andra lionklubbar i ert område för att utbyta erfarenheter och vice versa. Det är ett bra sätt att få färska idéer och att skapa god sammanhållning.

SNABBLÖSNING! Arrangera ett "toppmöte" – Inkludera hela klubben i din kampanj för att behålla medlemmarna. Du skulle kunna arrangera ett toppmöte om kvarhållandet av medlemmarna, där ni behandlar klubbens planer för rekrytering och medlemsomsorg, granskar klubbens starka och svaga sidor, har brainstorming för att få fram nya idéer och lägger upp en handlingsplan. Du kan också arrangera möten för att behandla enskilda problem: utdragna/ tråkiga möten, intern klubbpolitik och klickbildningar och bristande intresse därför att medlemmarna anser att klubbverksamheten inte är meningsfull.

Genomför förändringarna: Fortsätt att involvera medlemmarna genom att förklara VAD förändringarna innebär, VARFÖR du vill göra dem, NÄR de kommer att genomföras och HUR de kommer att påverka dem. De kommer att uppskatta att du inkluderar dem och vara mer benägna att ge dig stöd.

Upplys också medlemmar som inte deltar regelbundet i klubbens möten om förändringarna. Ring antingen till dem själv eller be en annan medlem att ringa till dem för att berätta om förändringarna. Låt dem också veta att ni saknar dem. Allting talar för att medlemmar som inte deltar i möten inte heller besöker klubbens hemsida eller läser medlemsbladet. Genom att ringa till dem visar ni att klubben värdesätter deras medlemskap.

Några slutord...

Medlemsvård är en viktig, fortlöpande process. Vi hoppas att råden i vägledningarna för att behålla medlemmarna kommer att ge positiva resultat. Du bör dock alltid ha ögonen öppna för potentiella stötestenar. Dynamiken i klubben ändras varje år. Ibland är förändringarna knappt märkbara, andra gånger högst påtagliga. Var ständigt på alerten och hantera problem allteftersom de uppstår. Var flexibel och villig att jämka. Erbjud dig att hjälpa nästa års ledarlag att göra mötena effektiva. Berätta för klubbpresidenter i andra länder om hur du har uppnått bra resultat på organisationens webbplats på sidan "Träffpunkt för klubbpresidenter".



Vi önskar dig lycka till när du arbetar tillsammans med dina medlemmar för att planera och genomföra en framgångsrik kampanj för att behålla medlemmarna i din klubb.

För mer information

Kontakta Extension and Membership Division

Telefon (630) 571-5466, anknytning 355

Fax (630) 571-1691

E-post retention@lionsclubs.org.

Du kan utbyta erfarenheter (nätverksarbete) med andra klubbpresidenter på organisationens webbplats www.lionsclubs.org på sidan *Träffpunkt för klubbpresidenter*.

Frågeformulär om engagemang

Hjälp oss att göra en utvärdering av klubbverksamheten genom att besvara det här frågeformuläret. Vi värdesätter dina synpunkter. Använd bedömningsskalan 1 – 5. Returnera formuläret till _____ före den _____.

Alltid: 5

Ofta: 4

Ibland: 3

Sällan: 2

Aldrig: 1

Använd utrymmet under varje fråga för eventuella kommentarer. Om du behöver mer utrymme kan du använda omstående sida.

1. Jag är intresserad av klubbens aktiviteter. _____
2. Jag gillar min lionklubb. _____
3. Kommittéerna som jag sitter med i passar mig bra. _____
4. Nya medlemmar välkomnas alltid hjärtligt. _____
5. Nya medlemmar aktiveras alltid omgående. _____
6. Medlemmarna uppmuntras att arbeta med aktiviteter som de är intresserade av. _____
7. Medlemmarna uppmuntras att försöka nya aktiviteter/ta på sig nya uppgifter. _____
8. Mina synpunkter värdesätts vid kommittésammanträdena. _____
9. Mina synpunkter värdesätts vid klubbmötena. _____
10. Klubbens ledning vet vad jag är bra på och vad jag är intresserad av. _____
11. Aktiviteterna som jag arbetar med är meningsfulla. _____
12. Mina uppdrag är alltför tidskrävande. _____

13. Jag tycker att jag har alltför många uppdrag. _____

14. Jag blev Lions därför att (förklara): _____

15. Jag är tillfredsställd med mitt medlemskap i klubben. _____

Jag anser att klubben har följande starka sidor: _____

Jag anser att följande områden behöver förbättras: _____

Eventuella förslag: _____

Intresseformulär

Fyll i det här formuläret så detaljerat som möjligt. Vi kommer senare att be dig att uppdatera det med jämna mellanrum.

Datum: _____ Det här är mitt FÖRSTA eller ett UPPDATERAT formulär (markera vilket)

Namn _____

Telefon: _____

E-postadress: _____

Senaste arbetsgivare – Företag och en allmän arbetsbeskrivning:

Färdigheter och talanger:

Intressen/hobbies:

Varför blev du Lion?

Vad vill du uträtta som Lion?

Vad är du mest intresserad av i klubben?

Vilka aktiviteter har du deltagit i?

Vilka befattningar har du innehaft på klubb-, zon-, region- och distriktsnivå?

Ange vilka kommittéuppdrag du är intresserad av:

Föredrar: _____

Alternativ ett: _____

Alternativ två: _____

Hur vill du vara involverad?

Ange aktiviteter och speciella evenemang som intresserar dig:

Föredrar: _____

Alternativ ett: _____

Alternativ två: _____

Hur vill du vara involverad?

Ange kontakter som kan vara till hjälp för klubben (media, myndigheter, lärare, byggare, leverantör av varor eller tjänster, tryckerier, ledare för andra icke vinst-givande organisationer, etc.)

Ange hjälpmedel som du har tillgång till personligen (dator, fax, kopiator, skriv-hjälp, lastbil, frankeringsmaskin, etc.)

Ange dagar/tider som du inte kan ställa upp: _____

Ange eventuella aktiviteter som du inte gillar: _____

Ge förslag på aktiviteter som klubben kan arbeta med:

Andra förslag för klubben:

PRESIDENT'S
*Retention
Campaign*



LIONS CLUBS INTERNATIONAL

300 W 22ND ST
OAK BROOK IL 60523-8842 USA
TELEFON (630) 571-5466
FAX (630) 571-8890

www.lionsclubs.org