

# CREARE CLUB SOLIDI

## Trattare i soci come clienti

“Il vostro club Rotary recluta un nuovo socio pieno di emozioni e di entusiasmo”, ha spiegato Brent Rosenthal, assistente Coordinatore Rotary per la Zona 30. “Entro un anno o due il socio lascia il club perché non è mai stato coinvolto nelle attività di club. E questa è una situazione che continua a ripetersi”. È una scena a voi familiare?

Secondo Rosenthal, governatore 2011/2012 del Distretto 6690 (Ohio, USA), si può porre fine a questo ciclo. Se si trattano tutti i soci del club come clienti loro vorranno partecipare alle riunioni, offrirsi volontari per i progetti e diventare Rotariani pienamente impegnati e a lungo termine.

Dopo aver adottato l'approccio di trattare i soci come clienti, il Distretto 6690 ha registrato il suo primo risultato netto in fatto di affiliazioni dopo sette anni di perdite. Il concetto è diventato ormai una delle chiavi del Piano regionale dell'effettivo per la Zona 30 del Nord America.

“Dobbiamo sapere quello che vogliono i soci e avere il coraggio di attuare le modifiche necessarie per renderli felici”, ha spiegato Rosenthal. “E come si fa a scoprire ciò che i soci vogliono? Basta chiederlo a loro!”.

Si può condurre un breve sondaggio nel club, organizzare discussioni informali o creare gruppi di discussione, secondo quanto suggerisce Rosenthal. Bisogna cercare di coinvolgere anche gli ex soci. “Segue poi la parte più difficile: cambiare i programmi del club, attività e atteggiamenti per attrarre e coinvolgere i soci”, ha continuato a dire.

“Le persone hanno tempo limitato a disposizione”, ha affermato. “Si affilieranno e rimarranno in un'organizzazione se percepiscono che ne vale la pena”. La maggior parte dei soci più giovani si affilia al Rotary per fare networking, per esempio, ma Rosenthal afferma che molti soci più anziani e i club non offrono sufficienti opportunità



Brent Rosenthal (sinistra) con i soci del Rotary Club e Interact Club di Byesville, Ohio.

per questo aspetto “perfettamente legittimo” del Rotary. Ciascuna delle cinque **Vie d'azione**, tra cui l'Azione professionale, ha pari importanza, secondo lui.

“Sono entrato a far parte del Rotary per allacciare rapporti”, ha chiarito Rosenthal. “Ho preso a cuore il servizio di volontariato dopo un paio di anni e d'allora in poi ho proseguito sulla strada del Rotary. Ma è stato il desiderio di

poter fare networking l'amo che mi ha adescato”.

➔ Per suggerimenti su come rendere solidi i club fare riferimento ai **Piani regionali dell'effettivo**.

➔ Scoprite come passare all'azione attraverso la vostra professione nella pubblicazione **Introduzione all'Azione professionale**.

### QUATTRO DIFETTI FATALI ROSENTHAL CITA I SEGUENTI ERRORI PIÙ COMUNI

- ① Concentrarsi solo sul reclutamento e non sul coinvolgimento
- ② Forzare i nuovi soci ad adattarsi al club
- ③ Mancata comprensione delle esigenze dei soci
- ④ Incolpare i nuovi soci per l'abbandono piuttosto che valutare cosa offre il club

### PRESENTAZIONE

10 gennaio

Domande per stand presso il Congresso RI 2014.

1° febbraio

Premio Progetti eccezionali Rotaract: Inoltro moduli di partecipazione dai Rotaract club.

28 febbraio

Concorso fotografico annuale della rivista *The Rotarian*.

15 marzo

I club devono definire almeno 15 obiettivi per essere idonei a ricevere il **Premio di Rotary Club Central 2013/2014** in Rotary Club Central. Il RI invierà i premi ai governatori a maggio per la distribuzione ai club qualificati.

### PARTECIPAZIONE

6 febbraio

Per **modifiche o cancellazioni delle camere per gruppi** per il Congresso RI 2014 senza penalità attraverso l'agenzia Experient. Effettuare pagamento anticipato non rimborsabile per due pernottamenti, per camera, all'albergo.

1° marzo

Fornire l'elenco dei membri del gruppo per le camere riservate ad **Experient Inc.**, l'agenzia ufficiale per il Congresso RI.

15 marzo

Conferenza presidenziale **Nuove Generazioni** a Rosario, Argentina.

28-30 marzo

Conferenza presidenziale **Nuove Generazioni** a San Francisco, USA.

31 marzo

Registrazione al **Congresso RI 2014** con tariffa scontata. Dopo questa data, la tariffa online sarà uguale al prezzo sul posto.

### NOMINE

1° marzo

Governatori devono inoltrare al RI le nomine per il **Premio al Servizio per coniugi/partner di Rotariani**.

15 marzo

Governatori devono inoltrare al RI le nomine per il **Premio per il conseguimento di risultati considerevoli**.

31 marzo

Club Rotary, Rotaract e Interact devono inoltrare ai governatori i moduli per l'**Attestato presidenziale 2013/2014**.

15 aprile

Club devono inoltrare al RI i moduli per il **Riconoscimento delle iniziative per lo sviluppo dell'effettivo**.