



GUÍA PARA EL INCREMENTO DE MEMBRESÍA Y FORMACIÓN DE NUEVOS CLUBES

PRESENTACIÓN.-

I. Este documento, es antes que nada, un llamado y una invitación a todos los clubes y socios en lo personal de nuestro distrito, para llevar a cabo la campaña de creación de clubes e incremento de membresía durante todo el año rotario 2015-2016.

Considerando que todos los clubes tienen sus formas tradicionales y adecuadas a las circunstancias en que se desenvuelven y respetando sus formas, métodos y costumbres de trabajo en esta materia, este especie de instructivo, pretende ser un instrumento muy elemental organizativo, para unificar los criterios de los comisionados de los clubes del distrito, que nos permita seguir coordinadamente los trabajos de formación de clubes e incremento de membresía que es el objetivo, y lograr resultados uniformes, toda vez que se pretende que este año rotario, sea distinguido por esta profusa y agresiva campaña a favor del crecimiento del distrito en esta materia.

Al mismo tiempo, debe permitirnos darle seguimiento ordenado y medible a los trabajos y avances logrados, así como establecer medidas correctivas y re direccionar y evaluar los trabajos emprendidos.

Para esto, es menester conformar un equipo comprometido y preparado en lo elemental de la organización de grupos, así como el conocimiento del trabajo de campo y la sensibilidad necesaria para la localización del elemento humano y efectiva labor de convencimiento para encaminarlos hacia la causa por la que trabajamos.

Lo anterior, no es posible sin que haya un equipo de líderes regionales, coordinados por el Gobernador de Distrito que comanda esta campaña y la lleve a feliz término.

POLÍTICAS

Los clubes pueden ser apadrinados por un socio o socios rotarios o un club.

Los padrinos se comprometerán a darle apoyo y seguimiento a la formación del nuevo club por 2 años, asistiendo a sus sesiones periódicamente.

Para la formación de un club rotario se observará el manual para organización de clubes rotarios y se acatará lo dispuesto en este documento.

Los padrinos elaborarán un plan para la formación (anexo).

Se elaborará una carta intención firmada por los padrinos y el distrito estableciendo os compromisos de ambas partes.

El presidente del comité de extensión será el coordinador del proyecto de la formación de clubes nuevos en el distrito 4100.

DEL EQUIPO DE TRABAJO.-

II. - El Gobernador de Distrito, ya está conformando una relación de clubes del Distrito que expresamente se comprometan a apadrinar la creación de un nuevo club o aumentar la membresía del propio, más allá de la labor normal, ya sea en su ciudad o en alguna región cercana en donde crean que es factible la formación de uno.



II.I El funcionario ideal para esta labor es el presidente del Comité de Cuadro Social o a quien se comisione para tal efecto de cada club comprometido, que estará coordinado con el Gobernador de Distrito o con quien lo auxilie en esta labor y de quien recibirá las orientaciones e instrucciones del caso a seguir y al cual a su vez, informará sobre los avances y resultados de los trabajos.

II.II En virtud de que para este trabajo no existen fórmulas mágicas o recetas de cocina por la enorme diferencia de condiciones y circunstancias que privan en las comunidades de que se trata; en forma simplista, dividimos el programa en la formación de clubes y el incremento de socios, que se puede trabajar simultáneamente, aparte de que es recomendable hacerlo.

Lo anterior, en virtud de que siempre encontramos prospectos a quienes agrada ofrecerles una alternativa considerando sus muy personales o especiales condiciones o intereses, además de que todos los clubes del distrito tienen abierto siempre el programa y la necesidad del incremento de la membresía.

DEL MATERIAL DE TRABAJO.-

III. Es absolutamente necesario proveerse de la literatura que ofrece RI, que son los elementales y que explican qué es el rotarismo y los temas más importantes como la fundación rotaria, el programa de intercambio de jóvenes y los que inciden en los problemas de la comunidad como orfanatorios, asilos, escuelas, etc. que mucho interesan a la sociedad y son el mejor instrumento de convicción.

Asimismo, se adjunta material utilizado en algunos clubes con excelentes resultados tanto para la creación de clubes, como para el incremento de socios.

DE LA ESTRATEGIA Y TÁCTICAS.-

IV. Para el caso de la formación de clubes, la estrategia a seguir, es primeramente la labor individualizada, siguiendo una táctica con material que se les adjunta con una relación de expresiones y sugerencias que son las formas más efectivas de lograr el interés del invitado y que nos ha dado el mejor resultado.

La otra manera por demás efectiva, es visitar los colegios de profesionistas, cámaras, asociaciones y sobre todo las sociedades de padres de familia, ya que todos ellos aparte del interés común que los agrupa, lo tienen también en su mejoramiento y el de sus familias, encontrando todo esto en las ventajas de los programas de rotary.

Estos argumentos por mencionar algunos son:

a).- La integración de la familias en grupos sólidos muy identificados, impermeables a influencias extrañas tan comunes en estos días de desgaste social; (Esta es la razón fundamental por la que nació el rotarismo en Chicago 1905);

b).- Extraordinarias relaciones que hacen siendo rotarios que les incrementa la perspectiva de sus negocios y profesiones;

c).- La adquisición de un valor agregado por el solo hecho de ser rotarios;

d).- Las ventajas que para sus hijos tienen los programas de intercambio, becas y la ampliación de miras que obtienen siendo interacts o rotaracts;

e).- El mejor aprovechamiento de la amistad como ocasión de servir en beneficio de la comunidad.



IV.I Para el caso de incremento de socios, es recomendable que aparte de la labor individualizada y espontánea que hacemos cada uno de nosotros, se organicen dos eventos al año en cada club que se puede denominar "**Convivio con la comunidad**" en la que se comprometa cada uno de los socios a llevar un invitado, para proyectarles la información de lo que es el rotarismo, de los programas que se han desarrollado y los programados.

En esta reunión la información anexa, es bastante explicativa, de logros probados desde luego para el reclutamiento de socios en forma inmediata, y la obtención de un directorio de prospectos.

Aparte de los resultados que se obtengan, dicha relación servirá para en las sesiones futuras, para que se les siga invitando e informando de los logros y eventos especiales del club, manifestándoles que es sin compromiso su presencia.

Para este efecto, también se anexa el trabajo "**Consejos Útiles para Invitar Socios al Club Rotario**" que en la práctica nos han dado excelentes resultados.

Esta especie de instructivo no contempla el aspecto administrativo, el cual será tramitado por el Secretario del club, e implementado conforme a los requisitos y formalidades de Rotary.

CONTROLES.-

V. Toda vez que se pretende que esta labor distrital sea coordinada y uniforme, es deseable que sin complicar administrativamente a los clubes y cargarlos con trabajo extra, solamente requerimos de una información elemental de control que será:

- a).- Aceptación de la campaña, especificando si se trata de formar un nuevo club, reclutamiento de socios, o ambos;
- b).- Nombre del o los comisionados; y
- c).- Informar de resultados que consideren trascendentes.

Igualmente, dado que la creación de un nuevo club es un evento muy importante, es de interés del gobernador estar presente para entregar la carta constitutiva, o bien, para dar la bienvenida a algún grupo de nuevos socios, ya sea personalmente o comisionar a alguien especial para darle realce al acto.

RESUMEN.-

VI. Considerando que los clubes renuevan sus directivas antes que el cambio de botones del gobernador, tendremos como banderazo de arranque de la campaña este último acto, el cual será anunciado en ese momento.

En su oportunidad, se enviará el nombre de los rotarios que apoyarán esta labor por región o por clubes, según sea el caso o lo requieran las circunstancias.

VII. SITIO PARA COMPRA DE MATERIAL.-

<https://www.rotary.org/myrotary/es/member-center>

VIII. ANEXOS.-

- a) Instructivo para la Organización del Convivio con la Comunidad;
- b) Sugerencias para invitar a nuevos socios al club; y
- c) Directorios



d) Manual para formación de nuevos clubes

DIRECTORIO

- .- Comité Distrital 2015-1016;**
- .- Presidentes de los clubes rotarios;**
- .- Comisionado para el control de la campaña;**
- .- Otros...**



CONSEJOS ÚTILES PARA INVITAR NUEVOS SOCIOS AL CLUB

- 1.- Localizar al prospecto con las características que ya sabemos.
- 2.- Decirle cosas como:
 - a. Tienes un magnífico perfil rotario
 - b. Somos un club de servicio que agrupa a profesionistas y hombres de negocios para hacernos amigos incluyendo nuestras familias.
 - c. El rotarismo se fundó en Chicago en 1905 con la idea de formar un grupo familiar cerrado a influencias extrañas y protegerse del ambiente peligroso de la delincuencia que imperaba en aquel entonces.
 - d. Somos 34,000 clubes en todo el mundo distribuidos en 204 países que agrupan a 1'300,000 hombres y mujeres de buena voluntad para servir a nuestras comunidades.
 - e. El rotario adquiere un valor agregado en su persona, profesión y familia por el solo hecho de ser rotario.
 - f. Nos regimos por una norma de ética para ser mejores en nuestro trabajo, familia y sociedad.
 - g. Los socios tenemos actividades y profesiones diferentes, somos líderes en nuestra respectiva rama y nos servimos mutuamente cuando lo requerimos.
 - h. Nuestras reuniones son muy alegres en donde prima la camaradería y el entusiasmo.
 - i. Tenemos expositores constantes sobre diferentes temas.
 - j. Somos muy fiesteros. Celebramos las fechas importantes, cumpleaños y reuniones hogareñas seguidas.
 - k. Nos interesan los hombres y mujeres muy ocupados, los que tienen mucho trabajo porque son gente esforzada, progresista y saben distribuir su tiempo.
 - l. Los desocupados no nos interesan. Esos se van a la banca del parque, a la cantina, o a ver televisión a consumir su vida.
 - m. Nuestras cuotas mensuales son muy moderadas (30 dls. en mi club).
 - n. No sostenemos de nuestro bolsillo nuestras obras; conseguimos patrocinadores y organizamos eventos para recaudar fondos.
 - o. Tenemos una imagen y prestigio mundial de reconocida honestidad. Ciegamente nos confían sus aportaciones para nuestras obras.
 - p. No somos un club de ricos.
 - q. Cuando viajas a cualquier parte del mundo, puedes y debes visitar cualquier club y serás muy bien recibido, te apoyan en la realización de tus negocios, te pasean y haces muy buenos amigos.
 - r. (Estas expresiones y las que agregues, deben ser cápsulas. Nunca todas juntas para no indigestar al prospecto con tanta información.)
- 3.- Invitarlo a la primera sesión y hacerle hincapié que es sin compromiso, solamente para que conozca el grupo y observar lo siguiente:
 - a. Ir todos a su lugar a presentarse hablándole de tu y preguntándole cualquier cosa simple que rompa el hielo natural.
 - b. Hacerlo sentir importante presentándose cada uno de los rotarios dirigiéndose a él y aplaudirle cuando lo presenten.
 - c. Pagarle el consumo.



- d. Si hay rifa, darle boleto sin que pague y si alguien se saca un regalo puede obsequiárselo al invitado.
- e. Multarlo simbólicamente por el gusto de tenerlo de visita o una broma agradable.
- f. Darle un ejemplar de la revista rotaria o carta de la información.
- g. Sentarlo con socios platicadores y simpáticos que lo hagan sentir cómodo y le den información.
- h. Despedirlo todos con un gracias y otro aplauso, manifestándole que es su casa y siempre será bien recibido.
- i. Agradecer a quien lo invitó por el tino de hacerlo, pidiéndole públicamente que lo vuelva a hacer y que si el padrino no lo hace, se considere invitado personal del presidente.
- j. Hablarle de alguna reunión con damas o con toda la familia que esté próxima a realizarse y decirle que ya está apuntado.
- k. La sesión debe ser ágil, sin tratar asuntos de directiva, discusiones o asuntos domésticos o desagradables.
- l. Preguntarle si tiene especialidad profesional o qué negocio, que pueda ser tema para que en el futuro se le considere expositor o si tiene a alguien que nos recomiende y ayude a contactar e invitar.

OJO.- NADA DE ESTO PUEDEN HACERSE O DECIRSE, SIN TENER LA CONVICCIÓN DE QUE SE ESTÁ DICHIENDO LA VERDAD ACERCA DE SU CLUB. NO DIGAN MENTIRAS, NO PINTEN UN CLUB QUE NO EXISTE.

4.- Si asiste a dos o tres reuniones y los consideran buen prospecto, proponerlo sin que lo sepa.

5.- Después de boletinarlo y no haber oposición, que el padrino se haga acompañar de uno o dos socios para ir a verlo a su oficina o casa, a comunicarle que el club lo ha seleccionado para que ingrese al mismo, y lo importante que sería su participación si acepta.

6.- También una visita de dos matrimonios a su casa y la presencia de su esposa y familia es importantísima para comunicarle la elección de que ha sido objeto.

7.- Omitir la "protesta" que es gobiernista, y sustituirla por una "Bienvenida" o un "te comprometes" preferentemente con damas en la que reciban a los dos resaltando que el ingreso de un nuevo socio es un día de fiesta para el rotarismo mundial, entregándole a él una carpeta con información rotaria, el directorio del club y una comisión sencilla a cumplir y a la esposa, por parte de las damas, un ramito de flores o un regalito rotario.

Siempre hay un prospecto cerca de nosotros. No lo dejes ir.



REUNIÓN DE CONVIVIO CON LA COMUNIDAD

LA CELEBRACIÓN DE NUESTRA TRADICIONAL REUNIÓN SE EFECTUARÁ EL, DÍA.....

ESTE ES EL MEJOR MOMENTO PARA INVITAR A TUS PROSPECTOS.

FUNCIONAMIENTO:

INVITACIONES: Las invitaciones puedes hacerlas verbalmente o por medio de las impresas que te facilita el club, no se requiere que los visitantes presenten las invitaciones, solo necesitan registrarse al ingresar y dar el nombre del socio que los convocó. **Recuerda invitar solo a personas que puedas posteriormente proponer para ingresar como socio(a).**

CUOTA: Los socios al ingresar pagaremos al tesorero \$..... pesos que comprende el costo de nuestro platillo, copa de vino, multa y rifa, esta cantidad incluirá si es el caso, el importe de tus prospectos.

En el caso de que el socio desee llevar invitados personales, (familiares ect.) No con el fin de afiliarlos al club, el costo adicional por invitado será de \$.....00 pesos por persona.

“De conformidad con la decisión de la Directiva de RI, la propuesta de nuevos socios es responsabilidad de todos los Rotarios”, una responsabilidad que aproximadamente el 70% de los rotarios se olvida de cumplir.

Sin perjuicio de las gestiones para retener a los socios, cada año hay afiliados que se dan de baja. Es necesario remplazar a los socios que salen, para que el club, continúe como club eficaz, integrado por personas dinámicas de la comunidad con el fin de:

- 1.- Concientizar a los socios sobre la necesidad de aumentar y conservar nuestro cuadro social.
- 2.- Facilitar a los socios el proceso de invitar e informar a sus prospectos.
- 3.- Mostrar a los invitados una imagen real de lo que es Rotary.
- 4.- Obtener la asistencia y el apoyo de toda la membrecía en el desarrollo de la reunión de convivio.

“EL ÉXITO DEL RESULTADO FINAL DEL EVENTO, SE CONCRETARA, CUANDO LAS PERSONAS INVITADAS SE CONVIERTAN EN SOCIOS(AS) DE NUESTRO CLUB.”

ACCIONES ANTES DE LA REUNIÓN.

Confirmar la asistencia de las personas que hayas invitado; la invitación la puedes hacer personalmente, por teléfono, internet, etc. No se requiere la presentación de la invitación, los convidados solo tienen que dar al ingresar, su nombre y el del socio que los convocó.

Debe elaborarse una relación con sus datos para tenerlo y hacerles constantes invitaciones a las reuniones siguientes y eventos del club.

EL DÍA DE LA REUNIÓN.-

Asistir puntualmente; los socios debemos estar presentes antes que lleguen los invitados. La presencia de todos los socios es necesaria, una baja asistencia nos mostraría como un club débil. Todos los socios estamos obligados a recibir a los visitantes con amabilidad y camaradería.



CORTESIAS

Se proyectarán varios e interesantes videos sobre Rotary y se les ofrecerá una cena sencilla, una copita de vino y boleto para la tradicional rifa, además se les entregará carpeta con toda la información acerca de rotary.