

備忘錄 notes

講義二

社員成長成功的故事

Membership Growth Success Stories

全世界扶輪地區業已與國際扶輪世界總部 RI World Headquarters 分享了成功的社員發展策略 membership development strategies。這是他們其中的一部分。

- 尚比亞 Zambia 的路沙卡 Lusaka 扶輪社(9210 地區)，在一年內成長了 63% 以上，領導該扶輪社的社長，其個人就介紹了五位新社員。首先對這些傑出的人物是以最頂級的簡報軟體來呈現該扶輪社計劃的簡報。然後邀請感興趣的那些人在他們的每週扶輪社例會中演講並邀請入社。
- 美國密西根州 Michigan 的 Duluth Harbortown 扶輪社(5580 地區)，將它社員增加 18% 歸因於儘量讓許多人——可能像是家庭，配偶，朋友——參與它的活動中。
- 美國威斯康辛州 Wisconsin 的 Oshkosh Southwest 扶輪社，將它社員增加 20% 歸因於它在社區內的知名度。該扶輪社與當地的一個學校一起合作，而且它的社區活動及熱情讓準社員們會敲其大門而加入該社。
- 印度 Karnataka 的 Mysore West 的扶輪社(3180 地區)，經歷了社員增加超過 15% 的經驗。它的策略之一是要邀請潛在社員參與其中之一的扶輪社的服務活動。這會讓他們在承諾成為社員之前熟悉該扶輪社。
- 阿根廷 Paran 扶輪社(4960 地區)，社員增加超過 35% 是藉著維持其一種緊湊的議程並且無論何時都吸引家庭的成員參與該社的活動。
- 巴西 Rio Grande Sul 的 Santa Maria 扶輪社(4660 地區)，在一年內有 14 位新社員入社而沒有社員終止社籍(42% 增加)。他們實施一種緊湊的議程，一種會議開始和結束都有時明確的時間表。他們的扶輪社計劃提前兩個月達成，並且他們慶祝著他們的社員的成果。
- 一位前國際扶輪行動協調人 RI task force coordinator 建議向當地電話目錄添加一項貴社資料(該項資料如：“OO 扶輪社....”)。有一個扶輪社報告不久前所增加的兩位遷移動至該城鎮的新社員，就是從當地電話目錄查到該扶輪社的。
- 英國漢柏塞 Humberside 的 Driffield 扶輪社(1040 地區)，從他們的貴賓之夜 Guest Evening 有極好結果。擬出一份潛在的社員名單並寄出 40 份邀請函。這些被邀請者中超過 1/3 出席了該次餐會和資訊簡報之夜；在那些人中，有八位參加了該扶輪社而超過四位表達感到興趣。

備忘錄 notes

- 在美國俄亥俄州辛辛那提 Cincinnati 的扶輪社(6670 地區)，每一個桌子上放置著一份三頁空缺的職業分類表等待著社員們。該表包括了提供能填充這些分類潛在社員的當地公司名字。在每一個桌子旁，由該社社員發展委員會的委員之一來探討著空缺的職業分類與它們如何填補的方法。結果，找著了超過 150 位潛在的社員。而該活動僅僅使用了該例會議程以外的三分鐘而已。同每一位潛在的社員由一個兩人的團隊(一位社員發展委員會的委員和找尋到該潛在的社員的扶輪社員)來接觸。
- 美國北卡羅來納州的 Clemmons 扶輪社(7690 地區)，藉由一種創新的計劃達成了一個大約 30% 的年成長率。該扶輪社把它的社員分成四個小組，並且每一位社員都被要求在 1/4 扶輪年度期間推薦一位準新社員。這個方法使得該社員發展維持在整年度的焦點並讓扶輪社委員會有時間以穩定的速度處理著推薦案。
- 在美國加州 5150 地區的新社創社活動中，有幾個扶輪社，協調一致地工作，彼此相互激勵以增加他們的社員達到 25 位的最低限度。當達到最低限度目標時，這些扶輪社會主辦一種聯合聚會 Joint Party。
- 辛巴威的 Hunyani 扶輪社(9210 地區)，藉由同意在 2002 年 6 月輔導 Avondale 扶輪社的創立，它至少需要 25 位創社社員，因而於 2002 年該社社員成長了 75%。社員是每個服務委員會最優先考慮的。同時，婦女被引薦得非常成功。