



การทำให้
สมาชิกภาพ
มีความเข้มแข็ง
สร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพของท่าน

เกี่ยวกับคู่มือเล่มนี้



คู่มือนี้มีไว้สำหรับผู้นำสโมสรและคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสร อธิบายถึงกระบวนการสร้างแผนสมาชิกภาพ ให้กลยุทธ์พร้อมทั้งเครื่องมือที่สามารถใช้เพื่อดึงดูดความสนใจและทำให้สมาชิกใหม่มีส่วนร่วม มีข้อมูลเกี่ยวกับการอุปถัมภ์สโมสรใหม่และทบทวนทรัพยากรสมาชิกภาพของโรตารี ในขณะที่ท่านทำงานโดยใช้คู่มือนี้ ท่านจะสามารถประเมินแนวโน้มสมาชิกภาพของสโมสร สร้างกลยุทธ์ในการดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่และพัฒนาแนวทางในการทำให้การประชุมสโมสรน่าสนใจ เพื่อเป็นการปรับปรุงอัตราการรักษาสมาชิกของสโมสร ท้ายที่สุด ได้มีการรวมเอกสารปฏิบัติงานซึ่งประกอบด้วยรายการตรวจสอบของขั้นตอนที่เป็นรูปธรรมซึ่งสโมสรสามารถใช้เพื่อให้สมาชิกภาพมีความเข้มแข็ง

การทำให้สมาชิกภาพมีความเข้มแข็ง: สร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพของท่านเล่มนี้ แปลจาก *Strengthening Your Membership: Creating Your Membership Plan* (417) ฉบับภาษาอังกฤษ

ถึงแม้ว่าคณะกรรมการแปลเอกสารของศูนย์โรตารีในประเทศไทยได้แปลและทบทวนอย่างละเอียดแล้ว โรตารีสากลและคณะกรรมการฯ ไม่สามารถที่จะรับรองความสมบูรณ์ของเอกสารเล่มนี้ได้ หากมีข้อความใดไม่ชัดเจนขอให้อ้างอิงไปยังฉบับภาษาอังกฤษ

คณะกรรมการแปลเอกสารศูนย์โรตารีในประเทศไทย

กุมภาพันธ์ 2563

สารบัญ

คำนำ

บทที่ 1	การประเมินสโมสร (Evaluating Your Club)	5
บทที่ 2	การสร้างวิสัยทัศน์สำหรับสโมสร (Creating a Vision for Your Club)	12
บทที่ 3	การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่ (Attracting New Members)	13
บทที่ 4	การทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วม (Engaging Your Club's Members)	18
บทที่ 5	การเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ (Mentoring New Clubs)	22
บทที่ 6	การสนับสนุนสโมสร: เครื่องมือและทรัพยากรโรตารี (Supporting Your Club: Rotary Resources and Tools)	24
ภาคผนวก	เอกสารปฏิบัติงาน แผนสมาชิกภาพ (Your Membership Plan Worksheet)	27

คำนำ

การพัฒนาสมาชิกภาพเป็นเรื่องภายในที่สำคัญที่สุดของโรตารี และสมาชิกทุกคนสามารถทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อมีฐานสมาชิกที่เข้มแข็ง สโมสรจะสามารถบำเพ็ญประโยชน์ได้ดีขึ้น เราต้องการสมาชิกที่มีความขยันขันแข็ง มีส่วนร่วม มีความกระตือรือร้น และผู้นำสโมสรที่รู้ถึงโอกาสในการเติบโตและใช้โอกาสนั้นนำไปสู่การปฏิบัติ

สโมสรทั่วโลกมีวิธีการหาสมาชิกที่ต่างกันไป การตระหนักและปฏิบัติตามความต้องการเฉพาะตัว ประเพณี และการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในชุมชน จะช่วยส่งเสริมความสามารถในการเพิ่มสมาชิก

การสร้างแผนสมาชิกภาพเป็นแนวทางหนึ่งในการบันทึกวิสัยทัศน์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการเพิ่มสมาชิกของสโมสรและทำให้สมาชิกติดต่อสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง ต้องมั่นใจว่าให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการสร้างแผนสมาชิกภาพ และพิจารณาความคิดเห็นของทุกคน การเสียสละของสมาชิกทุกคนจะช่วยเสริมสร้างความกระตือรือร้น และช่วยให้มั่นใจได้ว่าแผนงานของท่านจะดำเนินการไปด้วยดี เมื่อมีการสร้างแผนแล้ว แผนดังกล่าวนี้จะเป็นแนวทางในการกำหนดเป้าหมายสมาชิกภาพและติดตามความก้าวหน้าของสโมสร



บทที่ 1 การประเมินสโมสร (Evaluating Your Club)



เรียนรู้หลักสูตรสโมสรของท่านมีสถานภาพดีหรือไม่ (Is Your Club Healthy?) ที่ **Learning Center** เพื่อดำเนินการแก้ไขตามที่ได้รับ การเสนอแนะ



เมื่อใช้การสำรวจความพึงพอใจสมาชิกเพื่อประเมินสโมสร ท่านควรจะ

- พิจารณาใช้การสำรวจแบบไม่ระบุชื่อ เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับข้อมูลย้อนกลับอย่างตรงไปตรงมา
- เปิดรับข้อเสนอแนะ
- พิจารณาทุกความคิดเห็น
- เก็บข้อมูลย้อนกลับจากคำถามเพื่อการสำรวจแล้วจึงส่งต่อให้แก่สมาชิกสโมสรทุกคน
- มีความคิดสร้างสรรค์และทำให้เป็นเรื่องสนุก

การกำหนดว่าสโมสรของท่านสามารถพัฒนาปรับปรุงได้ เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้สมาชิกปัจจุบันมีส่วนร่วมและกระตือรือร้นอยู่เสมอ ในขณะที่เดียวกันก็ทำให้สโมสรของท่านเป็นที่น่าสนใจแก่สมาชิกที่คาดหวัง การมองดูสโมสรตามความเป็นจริงจากมุมมองของสมาชิกสโมสรและชุมชน จะสามารถเผยให้เห็นทั้งความเข้มแข็งและเรื่องที่ต้องปรับปรุง

ท่านสามารถเริ่มการประเมินได้โดยขอให้เจ้าหน้าที่สโมสรทำ **การตรวจสถานภาพสโมสรโรตารี (Rotary Club Health Check)** ซึ่งมุ่งหมายจะให้ เป็นวิธีการที่ง่ายและรวดเร็วในการกำหนดสิ่งที่สโมสรทำได้ดี และจุดใดที่อาจจะต้องการเปลี่ยนแปลง เมื่อเจ้าหน้าที่สโมสรได้ทำการตรวจสถานภาพสโมสรแล้ว ก็ควรจะอภิปรายเกี่ยวกับสิ่งที่ค้นพบและแนวความคิดสำหรับขั้นตอนต่อไปในการประชุมคณะกรรมการบริหารสโมสรครั้งต่อไป

หลังจากนั้น ให้รวบรวมข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับสโมสรจากสมาชิก เป็นเรื่องสำคัญยิ่งที่ต้องให้สมาชิกมีส่วนร่วม สมาชิกเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าในความพยายามอย่างต่อเนื่องที่จะทำให้สโมสรของท่านมีความสดใหม่และตื่นตัวอยู่เสมอ ท่านอาจจะขอให้ผู้ที่ได้รับความเชื่อถือภายนอกสโมสร เช่น ผู้ช่วยผู้ว่าการภาคหรือประธานสมาชิกภาพของภาคช่วยสนับสนุนการประเมินสโมสรเพื่อส่งเสริมให้ได้รับข้อมูลย้อนกลับที่ตรงไปตรงมา

วิธีการที่จะได้รับข้อมูลย้อนกลับจากสมาชิกมีอาทิ

- การหารืออย่างไม่เป็นทางการในกลุ่มเล็กหรือกลุ่มใหญ่โดยจัดในสถานที่ซึ่งมิใช่สถานที่ประชุมตามปกติของสโมสร

- การสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว
- การสำรวจโดยใช้แบบฟอร์มกระดาษหรือแบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น การสำรวจความพึงพอใจของสมาชิก (Member Satisfaction Survey) ใน **การส่งเสริมประสบการณ์สโมสร (Enhancing the Club Experience)** ในเครื่องมือประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools)
- การสนทนากลุ่ม (Focus Group) กับสมาชิกที่คาดหวังหรือผู้ที่มิได้เป็นโรตารีเรียนในชุมชน

เป็นเรื่องสำคัญยิ่งที่สโมสรของท่านควรเปิดใจที่จะทำการเปลี่ยนแปลงในสโมสรตามข้อมูลย้อนกลับ การประเมินสโมสรจะมีประสิทธิภาพมากที่สุดต่อเมื่อท่านและสมาชิกสโมสรเริ่มต้นทำการเปลี่ยนแปลงทันทีหลังจากการรวบรวมข้อมูลย้อนกลับ เมื่อสอบถามความคิดเห็นสมาชิกสโมสรแล้วพวกเขาจะมีความกระตือรือร้นที่จะเห็นว่ามี การเปลี่ยนแปลงอะไรบางอย่างตามที่เสนอแนะ หากไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลย สมาชิกจะไม่มีแรงจูงใจที่จะมีส่วนร่วมในการประเมินสโมสรอีกในอนาคต

คำถามเพื่อพิจารณาเมื่อประเมินสโมสร

- สโมสรของท่านมีความหลากหลายหรือไม่?
- สมาชิกสโมสรมีความสมดุลในเรื่องของวิชาชีพหรือไม่?
- สโมสรของท่านยังยืนหรือไม่?
- เหตุใดสมาชิกจึงยังอยู่กับสโมสร และเหตุใดจึงลาออก
- สโมสรมีนวัตกรรมใหม่ๆ และมีความยืดหยุ่นหรือไม่?
- สโมสรเป็นที่รู้จักดีในชุมชนหรือไม่?
- ท่านใช้การสื่อสารระบบดิจิทัลเพื่อส่งเสริมสโมสรอย่างไร?
- สโมสรของท่านดูเป็นอย่างไรในสายตาของผู้ที่มีใช้สมาชิก?



เพื่อให้เข้าใจแนวทางต่างๆ ที่สโมสรจะสามารถเพิ่มความหลากหลายได้ โปรดไปที่ **Learning Center** ส่วนของสมาชิกภาพ (membership) และเรียนรู้หลักสูตร **Building a Diverse Club**



52% ของสมาชิกสโมสรโรตารีทั่วโลกมีอายุระหว่าง 50-69 ปี และอีก **22%** อายุ 70 ปีหรือมากกว่า สโมสรจะต้อนรับสมาชิกหนุ่มสาวเข้าสู่สโมสรได้อย่างไร



71% ของสมาชิกสโมสรอยู่ในช่วงวัยทำงาน ในขณะที่ **26%** ปลดเกษียณแล้ว ควรวิเคราะห์องค์ประกอบของประชากรในสโมสรและวางเป้าหมายกลุ่มที่ยังไม่มีผู้แทนในกลุ่มยุทธศาสตร์หาสมาชิก

สโมสรของท่านมีความหลากหลายหรือไม่?

สโมสรที่เข้มแข็งและมีประสิทธิภาพมากที่สุดจะแสดงให้เห็นถึงประชากรในชุมชนที่สโมสรให้บริการ นั่นคือการรวมตัวของผู้แทนจากกลุ่มผู้ชายและผู้หญิงที่มีอายุแตกต่างกัน กลุ่มวิชาชีพ และกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ สโมสรโรตารีที่สามารถนำสมาชิกที่คาดหวังซึ่งมีความหลากหลายให้มาอยู่รวมกันได้ จะสามารถตอบสนองความต้องการของชุมชนได้อย่างสร้างสรรค์มากขึ้น มีความชำนาญที่หลากหลายขึ้น มีทรัพยากรอาสาสมัคร มีผู้ที่คาดว่าจะสามารถเป็นผู้นำได้และเพิ่มความสามารถในการหาทุนได้มากขึ้นด้วย

ใช้วิธีการประเมินที่**การทำให้สโมสรมีความหลากหลาย Diversifying Your Club** เพื่อประเมินความหลากหลายของสโมสร ซึ่งจะกระตุ้นเตือนให้ท่านพิจารณาเรื่องต่างๆ ต่อไปนี้

- สโมสรมีความสมดุลของสมาชิกชายหญิงอย่างไร?
- มีสมาชิกกี่คนในสโมสรที่มีอายุน้อยกว่า 40 ปี?
- กลุ่มเชื้อชาติต่างๆ ที่รวมตัวกันอยู่ในชุมชนเป็นตัวแทนในสโมสรของท่านหรือไม่?
- ผู้นำสโมสรแสดงให้เห็นถึงความหลากหลายของสมาชิกหรือไม่?
- ยอมรับมุมมองที่แตกต่างกันหรือไม่?

สมาชิกสโมสรมีความสมดุลในเรื่องของวิชาชีพหรือไม่?

ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดประเภทวิชาชีพของสมาชิกสามารถช่วยท่านสร้างฐานสมาชิกภาพที่มีความสมดุลอันแสดงถึงอาชีพต่างๆ ในชุมชนประมวลนโยบายของโรตารี (Rotary Code of Policies) กำหนดให้สโมสรมีสมาชิกจากวิชาชีพต่างๆ ที่หลากหลาย ในการประเมินความหลากหลายทางด้านวิชาชีพของสโมสรและใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของสมาชิกได้มากที่สุด ต้องทำการประเมินประเภทอาชีพในการ**เป็นผู้แทนวิชาชีพในชุมชนของท่าน Representing Your Community's Professions** ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงวิชาชีพและความชำนาญที่มีอยู่ในชุมชนของท่าน แต่ยังไม่ในสโมสร

สโมสรของท่านมีสมาชิกที่ทำงานเกี่ยวกับวิศวกรรมซอฟต์แวร์หรือการพัฒนาเว็บไซต์หรือไม่? เกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์หรือการพัฒนาเงินทุนหรือไม่? อยาลืมเจ้าของกิจการ เจ้าของธุรกิจในครัวเรือน ผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาว บล๊อคเกอร์ และผู้นำการบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชน สโมสรที่มีผู้มีวิชาชีพที่หลากหลาย จะมีความเชี่ยวชาญ มุมมอง และทักษะในทุกๆ ด้าน ซึ่งจะเพิ่มพูนศักยภาพในการบำเพ็ญประโยชน์แก่ชุมชน เรียนรู้เกี่ยวกับความชำนาญเฉพาะตัวของสมาชิกและให้พวกเขาเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการและโครงการต่างๆ ของสโมสร สมาชิกที่มีบทบาทหน้าที่ในสโมสรจะมีส่วนร่วมในกิจกรรมมากขึ้นและมักจะอยู่กับสโมสรต่อไป



ค้นหาแนวความคิดในการแนะนำสมาชิกใหม่มาสู่สโมสรโดยการเรียนรู้หลักสูตร Kick-start Your New Member Orientation ที่ส่วนของสมาชิกภาพ (membership) ที่ **Learning Center**

หากต้องการแนวคิดเพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำให้สมาชิกปัจจุบันมีส่วนร่วม โปรดลงทะเบียนหลักสูตร Practices for Engaging Members ที่ส่วนของสมาชิก (membership) ที่ **Learning Center**

เรียนรู้เพิ่มเติมโดยการลงทะเบียนหลักสูตร Practicing Flexibility and Innovation ที่ Learning Center หรือเยี่ยมชมเว็บไซต์ rotary.org/flexibility



ใช้รายงานสมาชิกภาพ (membership reports) เพื่อการตัดสินใจด้านกลยุทธ์ว่าจะเน้นการทำงานในเรื่องใด **Understanding Membership Reports** สามารถช่วยในการเริ่มต้น

สโมสรของท่านยังยืมนหรือไม?

ท่านทราบหรือไม่ว่า ถึงแม้จำนวนสมาชิกในสโมสรจะคงที่ในปีแล้วปีเล่า ท่านอาจจะมีปัญหาเกี่ยวกับการรักษาสมาชิกได้ เมื่อสโมสรรับและสูญเสียสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยากต่อการที่สโมสรจะดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำโครงการได้สำเร็จและเป็นที่น่าสนใจแก่สมาชิกที่คาดหวัง

การจะได้ภาพที่แท้จริงของสถานะสมาชิกภาพของสโมสร ต้องดูข้อมูล 3-5 ปีที่ผ่านมา ท่านสามารถดูรูปแบบสมาชิกภาพได้ที่ **Rotary Club Central** (ใน My Rotary) เพื่อดูข้อมูลและรายงานต่างๆ จากหลายๆ ปี

ท่านสามารถเรียนรู้ได้มากขึ้นโดยอ่าน **การปรับปรุงการรักษาสมาชิก (Improving Your Member Retention)** และทำการประเมินและวิเคราะห์การรักษาสมาชิกให้เสร็จสมบูรณ์ การประเมินจะช่วยตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับสมาชิกภาพของสโมสรภายในกรอบเวลาที่กำหนด และบ่งชี้การเปลี่ยนแปลงด้านสมาชิกภาพที่สำคัญๆ ได้

เหตุใดสมาชิกจึงยังอยู่กับสโมสร และเหตุใดจึงลาออก?

การที่รู้ว่าสมาชิกอยู่กับสโมสรเป็นระยะเวลาานเท่าใดและ **เข้าใจสาเหตุที่ทำให้สมาชิกลาออกจากสโมสร** จะช่วยให้ท่านจัดทำแผนสมาชิกภาพที่เน้นความสำคัญไปในเรื่องที่เจาะจงเป็นพิเศษ การประเมินและวิเคราะห์ที่ **การปรับปรุงการรักษาสมาชิก (Improving Your Member Retention)** จะช่วยจัดกลุ่มสมาชิกตามระยะเวลาของการเป็นสมาชิก ตัวอย่างเช่น ท่านอาจจะพบว่าอดีตสมาชิกส่วนใหญ่ออกจากสโมสรในช่วง 2 ปีแรก เมื่อมีข้อมูลเหล่านี้ ท่านจะสามารถมุ่งเน้นความสำคัญไปที่การรักษาสมาชิกใหม่ๆ ได้โดยการส่งเสริมให้มีส่วนร่วมในโปรแกรมและโครงการต่างๆ ของสโมสร

หลังจากผู้นำสโมสรได้ทำการประเมินเบื้องต้นเสร็จสิ้นแล้ว คณะกรรมการสมาชิกภาพควรจะประเมินผลที่ได้รับและปรึกษาหารือกันในการประชุมสโมสรหรือการประชุมกิจกรรมสโมสร ขอให้สมาชิกแนะนำกลยุทธ์เฉพาะเรื่องและกิจกรรมที่จะช่วยให้สมาชิกมีส่วนร่วมและเกี่ยวข้องกับ

สโมสรมีนวัตกรรมใหม่ๆ และมีความยืดหยุ่นหรือไม่?

ในโลกที่กำลังเปลี่ยนแปลง ความสำเร็จของสโมสรขึ้นอยู่กับความสามารถที่จะปรับเปลี่ยนและค่อยๆ พัฒนา การสำรวจและกลุ่มสนทนาแสดงให้เห็นความสอดคล้องว่าสมาชิกที่คาดหวังและสมาชิกที่มีอายุน้อยมักจะอยู่กับโรตารีหากพวกเขาเชื่อว่าสโมสรมีความตั้งใจที่จะทำตามความสนใจของพวกเขา รวมทั้งความต้องการด้านงาน ครอบครัว และเรื่องส่วนตัวของแต่ละบุคคล หากต้องการดึงดูดความสนใจสมาชิกที่คาดหวังมาสู่สโมสร จะต้องทำให้สโมสรมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับพวกเขา

สโมสรในปัจจุบันมีความยืดหยุ่นเกี่ยวกับการประชุมมากขึ้นทั้งในเรื่องของสถานที่และรูปแบบ การเข้าประชุม และประเภทสมาชิก พิจารณาจัดเวลาและสถานที่ประชุมให้แตกต่างไปจากเดิม ผ่อนคลายกฎการเข้าประชุม ลดค่าธรรมเนียมสำหรับสมาชิกใหม่หรือสมาชิกหนุ่มสาว ปรับการบำเพ็ญประโยชน์ให้แตกต่างไปจากเดิม และยอมให้มีสมาชิกภาพในประเภทต่างๆ ท่านจะพบว่าความเป็นสโมสรที่ปรับตัวมากขึ้นจะทำให้สมาชิกมีความรักและกระตือรือร้นในโรตารีและในสโมสรมากขึ้น

ใช้ Event Planning Guide

ในส่วน promotional resources ที่ Brand Center เพื่อวางแผนงานกิจกรรมเพื่อสาธารณะครั้งต่อไป แจกแผ่นพับสมาชิกที่คาดหวัง (prospective member brochures) เพื่ออธิบายว่าโรตารีคืออะไร และปรับตามความต้องการให้เป็นแผ่นพับของสโมสรเองเพื่อแนะนำสโมสรของท่าน ท่านยังสามารถนำเสนอสไลด์ Discover Rotary แก่ผู้ที่มีชื่อเสียง เพื่อให้รู้จักโรตารี



ดูรายชื่อช่องทางสื่อทางสังคมที่เกี่ยวกับโรตารีได้ที่เพจ Social Media ที่ Rotary.org ซึ่งท่านจะสามารถแบ่งปันเรื่องราวล่าสุดและเข้าร่วมการสนทนาได้

สโมสรเป็นที่รู้จักดีในชุมชนหรือไม่?

การสร้างภาพลักษณ์สาธารณะเป็นเรื่องสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร แม้ว่าการรู้จักชื่อและตราสัญลักษณ์ทั่วโลกจะมีอัตราค่อนข้างสูง แต่สาธารณชนยังไม่เข้าใจโรตารีและการเสียสละที่เราทำให้แก่ชุมชนทั่วโลกได้มากนัก การสร้างความเข้าใจและความตระหนักรู้ต้องเริ่มต้นในระดับสโมสร ท่านจะทำอะไรได้บ้างเพื่อเผยแพร่สิ่งที่โรตารีทำในชุมชน ควรเริ่มต้นด้วยการประเมินเอกสารการส่งเสริมของสโมสรก่อนว่าได้บรรยายว่าโรตารีเป็นคนที่ทำอะไรจริง (People of Action) หรือไม่ แสดงให้เห็นถึงคุณค่าของการเป็นสมาชิกและอธิบายว่าสมาชิกในชุมชนและสมาชิกที่คาดหวังจะมีส่วนเกี่ยวข้องได้อย่างไร การสื่อสารของท่านมีความสอดคล้องกันหรือไม่ ท่านสามารถหาทรัพยากรมากมายที่จะช่วยในการเริ่มต้นได้ รวมทั้งแนวทางในการสื่อข้อความที่ Brand Center ของโรตารี

ขั้นตอนต่อไปคือการขอให้สมาชิกมีส่วนร่วมในชุมชนและบอกเล่าเรื่องราวโรตารีโดยวิธีการสนทนาตัวต่อตัว งานกิจกรรม เรื่องราวที่เป็นข่าว เว็บไซต์หรือสื่อทางสังคม ต้องมั่นใจว่าผู้รับข่าวสารจะเรียนรู้เพิ่มเติมได้อย่างไรหรือจะกลายเป็นผู้มีส่วนร่วมต่อไปได้อย่างไร ทำให้ชุมชนมีความสนใจเกี่ยวกับสโมสรของท่านและโรตารี ทำให้มั่นใจว่าเจ้าหน้าที่สโมสรมีประสบการณ์ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

งานวิจัยบ่งชี้ว่าผู้คนมักจะใช้เวลาและเงินกับองค์กรที่มีประวัติการทำงานที่มองเห็นได้ชัดเจนมากกว่า จึงใช้ทรัพยากรของโรตารีเพื่อยกระดับความตระหนักรู้ในสโมสรและงานของสโมสรแก่ชุมชนไปที่ Brand Center เพื่อหาเอกสารที่สามารถปรับใช้ตามความต้องการ รวมทั้งแผ่นพับสำหรับสโมสรและรายละเอียดสำหรับใช้แทรกประกอบเกี่ยวกับ

โปรแกรมเยาวชน โพสต์โครงการของท่านที่ Rotary Showcase เพื่อเผยแพร่งานดีๆ ที่สโมสรอื่นๆ เหมือนกับสโมสรของท่านทำกันอยู่ทั้งในท้องถิ่นและทั่วโลก

ท่านใช้การสื่อสารระบบดิจิทัลเพื่อส่งเสริมสโมสรอย่างไร?

สโมสรของท่านมีเว็บไซต์หรือไม่? มีเพจเฟซบุ๊กหรือไม่? และมีการปรับปรุงให้ทันสมัยสม่ำเสมอหรือไม่? ท่านได้บอกกล่าวเกี่ยวกับงานพิเศษของสโมสรหรือโครงการที่มีเอกลักษณ์หรือไม่? ท่านมีปฏิสัมพันธ์ออนไลน์กับสมาชิกโรตารีทั่วโลก รวมทั้งประชาชนและองค์กรต่างๆ เพื่อแบ่งปันความสนใจหรือไม่? ท่านได้เข้าร่วมในการสนทนาที่ LinkedIn หรือไม่? การมีตัวตนที่นำเสนออยู่ในระบบออนไลน์จะทำให้สโมสรเป็นที่รู้จักมากขึ้นและเสริมสร้างความเข้าใจในผลกระทบที่สโมสรทำในชุมชนได้ดียิ่งขึ้น จัดทำเว็บไซต์ของสโมสรให้ดึงดูดความสนใจแก่ผู้ที่มีชื่อเสียงด้วย มีไลเซนส์สำหรับสมาชิกท่านนั้นพิจารณาจัดให้มีส่วนสำหรับสาธารณชนที่แสดงข้อมูลการติดต่อกับสโมสรและมีข้อมูลใหม่ๆ เสมอ งดเว้นคำศัพท์โรตารีและจัดทำป้ายต่อการสืบค้นข้อมูล

ในการสื่อสารออนไลน์ ท่านต้องมีความคิดสร้างสรรค์ ความสม่ำเสมอ เป็นมืออาชีพและเต็มไปด้วยความคิดริเริ่ม วิดีโอ podcasts และบล็อกต่างๆ จะช่วยให้สามารถแบ่งปันข้อมูลที่มีคุณค่ากับโรตารีและสโมสรของท่าน ตรวจสอบเว็บไซต์ Rotary.org นิตยสารโรตารี (The Rotarian) และ Rotary Voices ซึ่งเป็นบล็อกของโรตารีอย่างสม่ำเสมอเพื่อดูเนื้อหาที่จะนำไปใช้ในการปรับปรุงเว็บไซต์และจดหมายข่าวให้ทันสมัย

พลังของสื่อทางสังคมอยู่ที่ความสามารถในการเข้าถึงผู้รับสารได้อย่างกว้างขวาง การแบ่งปันโพสต์ที่เป็นแรงบันดาลใจสามารถกระตุ้นผู้อื่นให้ทำ



บอกเล่าเรื่องราวจากชุมชนโรตารีได้ที่ **Instagram** ของโรตารี



เชื่อมโยงลิงค์ที่จะไปหน้า **Rotary's Join page** บนเว็บไซต์ของท่านให้ผู้ที่สนใจจะเป็นสมาชิก

เช่นเดียวกันได้ หากคนในสโมสรที่ชำนาญในการใช้เครื่องมือสื่อสารต่างๆ เหล่านี้ และสามารถช่วยสโมสรเกี่ยวกับเพจสื่อออนไลน์ รูปแบบของการสื่อสารในระบบดิจิทัลที่ได้รับความนิยมและมีสมาชิกโรตารีทั่วโลกใช้เพื่อให้สโมสรเป็นที่มองเห็นได้มากขึ้นและมีการเข้าร่วมกิจกรรมมากขึ้น มีดังต่อไปนี้

Facebook

ดูว่ามีเหตุการณ์อะไรบ้างเกิดขึ้นทั่วโลกที่เพจ Facebook ทางการของโรตารี www.facebook.com/rotary ท่านจะพบลิงค์ที่นำไปสู่เรื่องราวข่าวสาร งานและวิดีโอต่างๆ ของโรตารี สโมสรสามารถใช้ Facebook เพื่อค้นหาสมาชิกที่คาดหวังเชิญสมาชิกของชุมชนมาร่วมงานหาทุนและแสดงให้ชุมชนเห็นโครงการต่างๆ ของสโมสร สโมสรสามารถลิงค์ไปที่เพจการบริจาค ติดต่อสื่อสารกับองค์กรอื่นๆ และให้ความสำคัญกับการทำงานของสโมสรและโรตารีทั่วโลก หากได้พบเห็นเรื่องที่ชอบบน Facebook สามารถแสดงความคิดเห็นและแบ่งปันกับผู้ที่ท่านติดต่อยู่ได้ภายในไม่กี่วินาที

LinkedIn

เป็นเครือข่ายกับโรตารีเรียนอื่นๆ รวมทั้งมิตรของโรตารีที่ LinkedIn ซึ่งเป็นเครือข่ายของผู้มีวิชาชีพที่ใหญ่ที่สุดในโลก โรตารีเรียนสามารถเข้าร่วมกลุ่มในภูมิภาคหรือทั่วโลกเพื่อการแบ่งปันความคิดเห็นและหาคำตอบในข้อสงสัยต่างๆ เกี่ยวกับโรตารี เข้าร่วมกับกลุ่ม LinkedIn ที่เป็นทางการของโรตารีสากล ([Rotary International's Official LinkedIn Group](https://www.linkedin.com/company/rotary-international)) เพื่อสื่อสารกับสมาชิกมากกว่า 64,000 คน

Twitter

ติดต่อสื่อสารกับโรตารีเรียนอื่นๆ และมิตรสหายของโรตารีที่ twitter.com/rotary มีส่วนร่วมในงานต่างๆ ของโรตารี งานประชุมใหญ่ประจำปี ในขณะที่เดียวกันก็มีส่วนร่วมในการสนทนากับผู้เข้าร่วม

ประชุมอื่นๆ ท่านยังสามารถใช้ทวีตเตอร์เพื่อติดต่อกับสื่อในท้องถิ่นและเชื่อมโยงไปยังบทความต่างๆ เกี่ยวกับโครงการของสโมสรในชุมชน

YouTube

โรตารีมีวิดีโอมากมายที่ช่องยูทูป www.youtube.com/rotaryinternational แบ่งปันวิดีโอ หรือลิงค์ไปสู่เว็บไซต์ของสโมสรหรือเว็บไซต์ส่วนตัวของท่าน ช่องทางของสื่อทางสังคมและในจดหมายข่าวต่างๆ หากสมาชิกในสโมสรมีความสามารถที่จะจัดทำวิดีโอหรือสามารถจ้างมืออาชีพทางด้านวิดีโอได้ ท่านอาจจะต้องการโพสต์วิดีโอเกี่ยวกับสโมสรเพื่อที่สมาชิกมุ่งหวังและผู้บริจาคจะสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับสิ่งที่ท่านทำได้

สโมสรของท่านดูเป็นอย่างไรในสายตาของผู้ที่มีใช้สมาชิก?

ภาพลักษณ์ของสโมสร

ผู้ที่มาเยือนจะสามารถค้นหาข้อมูลพื้นฐานของสโมสร ทั้งการประชุมและโครงการของสโมสรได้อย่างง่ายดายหรือไม่ สอบถามเพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัวดังต่อไปนี้

- สโมสรของท่านทำอะไรบ้าง?
- สโมสรประชุมบ่อยเพียงใด?
- มีประชุมครั้งต่อไปเมื่อไรและใช้เวลานานเท่าใด?
- ผู้มาเยือนควรติดต่อใครก่อนที่จะมาเยี่ยมสโมสร?
- ผู้มาร่วมการประชุมต้องจ่ายเงินหรือไม่?
- การประชุมมีลักษณะอย่างไร?
- สโมสรทำอะไรอีกบ้างนอกเหนือจากการจัดประชุม?

หากไม่สามารถหาข้อมูลเหล่านี้ได้อย่างง่ายดาย บนเพจ Facebook หรือเว็บไซต์หรือจาก **Club Finder** ของโรตารี ท่านอาจจะพลาดโอกาสในการติดต่อกับสมาชิกที่คาดหวังได้



เรียนรู้ให้มากขึ้นจาก
หลักสูตร Online Member-
ship Leads ที่ Learning
Center

ประสบการณ์เกี่ยวกับสโมสร

บ่อยครั้งที่ Brand (ตราสัญลักษณ์) อันเข้มแข็งของเราระตุ้นความสนใจสมาชิกของชุมชน แต่เมื่อพวกเขาเข้ามาเยี่ยมเยียนสโมสร ประสบการณ์ที่เรียนรู้ไม่ตรงกับความคาดหวัง จึงควรพิจารณาทบทวนสิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อมีการประชุมของสโมสร เพื่อให้มั่นใจว่าเป็นงานที่อบอุ่น เป็นมิตรและสนุกสนาน

- มีผู้รับผิดชอบในการต้อนรับสมาชิกหรือผู้ที่มาประชุมหรือร่วมกิจกรรมหรือไม่?
- การประชุมและงานกิจกรรมของสโมสรมีการจัดการอย่างดีและดำเนินไปอย่างมีอาชีพหรือไม่?
- การประชุมน่าสนใจ ชาญฉลาดและให้ข้อมูลที่ตรงประเด็นหรือไม่?
- มีความหลากหลายในการประชุมและสิ่งๆ ที่ทำในการประชุมเพียงพอหรือไม่?
- การปฏิบัติในด้านต่างๆ ของสโมสรรองรับความต้องการและความสนใจของสมาชิกหรือไม่?
- มีงานกิจกรรมพบปะสังสรรค์สม่ำเสมอหรือไม่?

สโมสรของท่านอาจจะพิจารณาขอให้สมาชิกไปร่วมประชุมที่สโมสรอื่นหรือเชิญแขกมาเพื่อให้ข้อมูลย้อนกลับอย่างเที่ยงตรง ซึ่งจะทำให้ได้รับมุมมองที่ไม่อคติ

ผู้ที่มีใช้สมาชิกบางคนแสดงความสนใจในโรตารีโดยการค้นพบเว็บไซต์ Rotary.org และคลิกที่ "JOIN" ผู้สนใจเป็นสมาชิกเหล่านี้จะถูกมอบหมายเป็น Membership Lead ให้ภาค ผู้นำภาคของท่านอาจจะมอบหมาย Lead เหล่านี้แก่ผู้นำสโมสรของท่านเพื่อการพิจารณา หากท่านได้รับการแจ้งเตือนทางอีเมล ขอให้ทำตามคำแนะนำเพื่อเชื่อมโยงกับสมาชิกในชุมชนที่สนใจเหล่านั้น

โครงการบำเพ็ญประโยชน์

การวิจัยแสดงให้เห็นอยู่เสมอว่าสมาชิกเข้าร่วมและทำให้เกิดการพัฒนาในชุมชนและติดต่อสัมพันธ์กัน การมีโครงการที่เข้มแข็งจะดึงดูดความสนใจของสมาชิกใหม่และทำให้สมาชิกปัจจุบันมีส่วนร่วม ทบทวนโครงการบำเพ็ญประโยชน์ว่าให้แรงบันดาลใจและความสนุกสนานแก่ทุกคนที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือไม่?

- สโมสรมีโครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่เป็นเอกลักษณ์ที่สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมหรือไม่?
- สโมสรเชิญผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิก (เพื่อน ครอบครัว เพื่อนร่วมงาน ศิษย์เก่าโรตารี โรทาแรคเตอร์ และสมาชิกชุมชนอื่น) ให้เข้าร่วมในโครงการบำเพ็ญประโยชน์และเรียนรู้มากขึ้นเกี่ยวกับสโมสรของท่านหรือไม่?
- โครงการบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรตอบสนองความต้องการในปัจจุบันของชุมชนหรือไม่?
- ใช้ความสามารถพิเศษและความเชี่ยวชาญของสมาชิกหรือไม่?
- สมาชิกสโมสรได้พบปะกับผู้ที่ได้รับประโยชน์จากโครงการของสโมสรหรือไม่?

ต้องมั่นใจว่าได้ติดตามผู้ที่มีใช้สมาชิกที่มาร่วมงานกิจกรรมของสโมสรและโครงการบำเพ็ญประโยชน์ เพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับพวกเขาและความสนใจของเขาเพิ่มเติม เชิญมาร่วมประชุมสโมสรเพื่อให้รู้จักสโมสร พวกเขาอาจจะเหมาะกับสโมสร แต่ถึงจะไม่เหมาะก็เป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดี เป็นการช่วยในเรื่องภาพลักษณ์สาธารณะของโรตารี เรียนรู้เพิ่มเติมจาก [Creating a Positive Experience for Prospective Members](#)

การรวบรวมข้อมูลย้อนกลับของผู้ที่มีใช้สมาชิก

แนวทางที่มีประสิทธิภาพในการที่จะได้มาซึ่งข้อเสนอแนะที่มีประโยชน์ในการทำให้สโมสรดีขึ้นกว่าเดิมได้ คือ การพูดคุยกับบุคคลหรือกลุ่มคนแบบเผชิญหน้ากัน ตัวอย่างเช่นกลุ่มสนทนา (Focus Group) จะช่วยให้คุณได้พบกับผู้ที่มีใช้โรตารีเรียนในชุมชน และได้แนะนำให้พวกเขาให้รู้จักโรตารี ท่านอาจจะจ้างมืออาชีพจากภายนอกให้มาดำเนินการกลุ่มสนทนาซึ่งจะช่วยป้องกันอคติ บางสโมสรได้ขอให้หน่วยงานบริการให้ฟรีโดยถือเป็นการบริจาค หากไม่สามารถใช้มืออาชีพจากภายนอกให้ดำเนินการจัดกลุ่มสนทนาได้ ต้องมีผู้อำนวยการความสะดวกในการสนทนา (Facilitator) ซึ่งมีใจเปิดกว้างและไม่ลำเอียง



เรียนรู้วิธีการทำให้สโมสรเป็นที่น่าสนใจมากขึ้น และวิธีการหาสมาชิกใหม่ได้จากหลักสูตร Attracting New Members ที่ Learning Center

ขั้นตอนที่ 1 เชิญแขกมาร่วมงาน

จัดทำรายชื่อสมาชิกชุมชนที่ต้องการจะเชิญมาร่วมงาน มุ่งเป้าหมายในการสร้างกลุ่มที่มีความหลากหลายจากชายหญิงซึ่งมีอายุและวิชาชีพแตกต่างกัน เชิญสมาชิกที่คาดหวังรวมทั้งโรทาแรคเตอร์ **ศิษย์เก่าโรตารี** และอื่นๆ ที่มีความรู้เกี่ยวกับโรตารีเพียงเล็กน้อย แจ้งให้ทราบถึงวัตถุประสงค์ของกลุ่มสนทนา และต้องทำให้รู้ว่าคุณคิดเห็นของพวกเขาให้คุณค่าเพียงใดในการที่จะนำไปใช้เพื่อจัดโครงการและกิจกรรมต่างๆ

ขั้นตอนที่ 2 สร้างภาวะแวดล้อม

สร้างภาวะแวดล้อมที่ทุกคนรู้สึกเป็นอิสระที่จะพูดได้โดยเสรี คำถามคำตอบควรจะผ่อนคลายคล้ายกับการสนทนาในกลุ่มเพื่อนฝูงมากกว่าการสำรวจที่เป็นทางการ ใช้เวลาเล็กน้อยในการแนะนำตนเองเล่าเรื่องราวว่าท่านเข้ามามีส่วนร่วมในโรตารีได้อย่างไร และอธิบายว่าเหตุใดจึงต้องมีกลุ่มสนทนา

ขอให้ผู้ร่วมงานแนะนำตนเอง พูดสิ่งที่อยากจะพูด เช่น วิชาชีพ อาศัยอยู่ในชุมชนนี้นานเพียงใดแล้วหรือในปัจจุบันมีส่วนร่วมในกลุ่มผู้มีความรู้หรือกลุ่มบำเพ็ญประโยชน์หรือไม่

ขั้นตอนที่ 3 สนทนา

เตรียมวาระการสนทนาให้พร้อม ถึงแม้จะมีคำถามเพียงสิบคำถามเท่านั้นที่จะพูดคุยกัน เรื่องสำคัญคือคำถามจะต้องไม่นำไปสู่คำตอบที่เฉพาะเจาะจงและผู้อำนวยความสะดวกสนทนาจะต้องเป็นกลาง ต้องคิดคำถามที่ไม่สามารถจะตอบว่าใช่ หรือ ไม่ใช่

- อะไรที่ดึงดูดความสนใจให้ท่านมาอยู่ในชุมชนนี้?
- หากมีเวลาเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งชั่วโมงในแต่ละวัน จะใช้เวลาอย่างไร?
- มองเห็นปัญหาใดบ้างในชุมชนของเรา สมาชิกของชุมชนจะทำได้บ้างเพื่อที่จะสนองตอบปัญหานี้?

- หากสามารถช่วยเหลือที่ใดในโลกได้ในแนวทางที่ต้องการ จะทำอะไร?
- มีความประทับใจอะไรในโรตารี?
- ผู้ที่รับรู้เกี่ยวกับโรตารีในทางที่ดีและไม่ดีอะไรบ้าง?

ให้ทุกคนมีโอกาสได้พูดและต้องพยายามมิให้คนหนึ่งคนใดครอบงำการสนทนา แจ้งให้ผู้ร่วมกลุ่มสนทนาทราบว่าสโมสรจะได้ประโยชน์อย่างไรจากความคิดเห็นมากมาย ต้องสอบถามผู้ที่นั่งเงียบๆ ว่าต้องการที่จะเสนอแนะสิ่งใดหรือไม่ แต่ต้องระมัดระวังที่จะไม่ทำให้คนหนึ่งคนใดรู้สึกไม่สบายใจ

ขั้นตอนที่ 4 แบ่งปันผลที่ได้รับ

จัดเตรียมข้อมูลที่ได้รับจากการสนทนาในกลุ่ม 5 เรื่องที่สำคัญที่สุด ท่านอาจจะนำเสนอข้อมูลนี้ในระหว่างการประชุมสโมสร จัดให้มีวาระการระดมสมองและจัดทำสรุปในหนึ่งหน้าให้สโมสรเพื่อการอ้างอิง

เมื่อนำเสนอผลที่ได้รับ ควรจะอภิปรายเกี่ยวกับความคิดเห็นของกลุ่มสนทนา นอกจากนี้ ต้องแสดงให้เห็นว่าความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของพวกเขา มีค่าและมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ นี่คือจุดเริ่มต้นสำหรับการวางแผนสมาชิกภาพของสโมสร

บทที่ 2 การสร้างวิสัยทัศน์สำหรับสโมสร (Creating a Vision for Your Club)



จัดให้มีกระบวนการสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสรในสถานที่แห่งใหม่ซึ่งให้ความเพลิดเพลินเพื่อที่จะส่งเสริมนวัตกรรมใหม่ๆ เลือกสถานที่ที่สะดวกสบาย มีพื้นที่กว้างขวางและไปมาสะดวกสำหรับสมาชิก พิจารณาใช้มีอาชีฟด้าน การวางแผนงาน

หลังจากที่ท่านได้พิจารณาภาวะปัจจุบันของสโมสรโดยทำการประเมินในบทที่ 1 เสร็จสิ้นแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการอธิบายและสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสร การสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสรหมายถึงการตัดสินใจว่าท่านต้องการให้สโมสรเป็นอย่างไรในอนาคตอันใกล้และในอีก 3-5 ปี การใช้เวลาในการสร้างวิสัยทัศน์สามารถทำให้สโมสรมีความเข้มแข็ง กระตือรือร้น และดึงดูดความสนใจของสมาชิกใหม่ได้ จัดให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วมในกระบวนการนี้เพื่อให้พวกเขาารู้สึกเป็นเจ้าของสโมสรและมีความเข้าใจเป้าหมายของสโมสรในอนาคต รวมทั้งเป็นการกระตุ้นการทำงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมายเหล่านั้น

พิจารณาคำถามเหล่านี้

- สโมสรเก่งในเรื่องใด ท่านจะใช้ประโยชน์จากเรื่องนั้นให้มากที่สุดได้อย่างไร?
- สโมสรมีจุดอ่อนในเรื่องใดบ้าง?
- ท่านอยากให้สโมสรเป็นที่รู้จักในเรื่องอะไรบ้าง?
- จากพื้นฐานความท้าทายและความเข้มแข็งของสโมสร เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์มีอะไรบ้าง?
- การเปลี่ยนแปลงอะไรบ้างที่สามารถทำได้ทันที?

- เป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวอะไรบางอย่างที่จะช่วยให้บรรลุวิสัยทัศน์?
- มีแผนงานอะไรบางอย่างที่จะช่วยให้ไปถึงเป้าหมายเหล่านั้น?
- ใครที่จะทำงานร่วมกันเพื่อติดตามความก้าวหน้าและให้คำแนะนำตามความจำเป็น?

เมื่อท่านยอมรับวิสัยทัศน์ที่เป็นอุดมการณ์ของสโมสรแล้ว กระบวนการวางแผนกลยุทธ์จะเป็นตัวกำหนดว่าจะบรรลุวิสัยทัศน์นั้นได้อย่างไร เอกสาร**คำแนะนำการวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning Guide)** จะช่วยสโมสรในการสื่อสารหรือปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์และยังจะช่วยในการกำหนดเป้าหมายระยะยาวและประจำปีด้วย ทั้งนี้ที่ท่านจัดทำกำหนดเวลาและมอบหมายงานตามแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ท่านสามารถกำหนดแผนงานไปสู่การปฏิบัติได้



บทที่ 3 การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่ (Attracting New Members)



เหตุผลแรกในการที่ผู้คน
เข้าร่วมกับสโมสรโรตารี
คือ เพื่อทำให้เกิดผล
กระทบในทางที่ดีขึ้นใน
ชุมชนด้วยการบำเพ็ญ
ประโยชน์



เป็นเพื่อนร่วมโครงการกับ
องค์กรอื่นๆ ในท้องถิ่น เช่น
เครือข่ายผู้มีวิชาชีพรุ่นเยาว์
หรือองค์กรสตรีผู้มีวิชาชีพ
เพื่อปกป้องสมาชิกที่คาดหวัง

สโมสรของท่านอาจจะมี
สมาชิกที่คาดหวังรอการ
ติดต่อจากท่าน มีคนมาก
มายแสดงความสนใจใน
โรตารีผ่านระบบออนไลน์
และถูกมอบหมายให้สโมสร
เพื่อการติดตาม ผู้นำสโมสร
จะได้รับการแจ้งเตือนเมื่อ
สโมสรได้รับมอบหมาย
leads เรียนรู้ได้จาก **How
to Manage Membership
Leads**

สโมสรทุกสโมสรต้องการสมาชิกใหม่เพื่อให้เกิด
การตื่นตัวและกระตือรือร้น สมาชิกใหม่จะเสนอแนะ
ความคิดเห็นใหม่ๆ ทำให้เกิดมุมมองแปลกใหม่และ
ทำให้สโมสรใกล้ชิดกับชุมชนได้มากขึ้น

หลังจากทำการประเมินในบทที่ 1 เสร็จสิ้นลง และ
สร้างวิสัยทัศน์เพื่ออนาคตของสโมสรในบทที่ 2
แล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการพัฒนากลยุทธ์เพื่อที่จะ
จัดการกับปัจจัยที่มีความเสี่ยงสูงสุดซึ่งบังชี้จากการ
ประเมินกลยุทธ์หนึ่งก็คือ การดึงดูดความสนใจ
สมาชิกใหม่มาสู่สโมสร ให้ความสนใจกับจุดแข็ง
ของสโมสรและตระหนักถึงความท้าทายที่บังชี้จาก
การประเมินความหลากหลายและประเภทอาชีพ
ในขณะที่พิจารณากลยุทธ์ในการดึงดูดความสนใจ
สมาชิกใหม่

ใครคือสมาชิกที่คาดหวัง?

สมาชิกที่คาดหวังในอุดมคติ คือบุคคลที่มีคุณค่า
ของโรตารีอยู่ในตัวตน ต้องการจะทำให้เกิดการ
พัฒนาในท้องถิ่นและเป็นผู้ที่มีชื่อเสียงดีในชุมชน
นอกเหนือจากมิตรสหาย เพื่อนบ้านและเพื่อน
ร่วมงาน ควรพิจารณาอาสาสมัครที่มีได้เป็นสมาชิก
ซึ่งมีส่วนร่วมในโครงการบำเพ็ญประโยชน์ ผู้ที่บังชี้
ความสนใจในสโมสรแต่ไม่เคยมาเข้าร่วม และอดีต
สมาชิกที่ออกจากสโมสรไปแล้ว หรือออกจากสโมสร
อื่นในพื้นที่ สมาชิกมักจะลาออกในช่วงเวลาสั้นๆ
แต่จะกลับมาอีกเมื่อได้รับเชิญ พิจารณาผู้มีวิชาชีพ
อายุน้อยที่เคยร่วมโปรแกรมต่างๆ ของโรตารี เช่น
อดีตสมาชิกกลุ่มศึกษาแลกเปลี่ยน หรือสมาชิกทีม

ฝึกอบรมอาชีพ ผู้รับทุนทูตสันถวไมตรี ผู้รับทุน
สันติภาพของโรตารี ผู้ร่วมโปรแกรมการแลกเปลี่ยน
มิตรภาพของโรตารี และโรทาแรคเตอร์ รวมทั้ง
พ่อแม่ปู่ย่าตายายของอินเทอร์แรคเตอร์ ผู้ร่วม
โปรแกรมโรล่า นักเรียนในโครงการเยาวชนแลกเปลี่ยน
และครอบครัวเจ้าภาพเยาวชนแลกเปลี่ยน

ขอให้สมาชิกสโมสรทำแบบฝึกหัด **Finding New
Club Members** ปีละหนึ่งครั้ง กิจกรรมที่เรียบง่ายนี้
จะทำให้สมาชิกคิดถึงกลุ่มคนที่เขารู้จักในชุมชนซึ่ง
อาจจะเป็นสมาชิกสโมสรที่ดี

นำผลที่ได้รับมาใช้เพื่อพูดคุยกับสมาชิกเกี่ยวกับ
วัฒนธรรมของสโมสรและสมาชิกที่คาดหวังเหล่านี้
เหมาะสมกับสโมสรหรือไม่? การงานของพวกเขาอยู่ใน
พื้นที่หรือไม่? เวลาการประชุมของสโมสรสะดวก
สำหรับพวกเขาหรือไม่? พวกเขาแสดงลักษณะของ
การเป็นผู้นำหรือไม่? มีความแตกต่างจากสมาชิก
สโมสรในปัจจุบันในอันที่จะทำให้เกิดความหลากหลาย
ของสมาชิกภาพหรือไม่? กระบวนการคัดเลือกที่
พิจารณาเป็นอย่างดีแล้วสามารถทำให้เกิดความ
แตกต่างระหว่างการรับสมัครระยะสั้นที่ไม่มีความ
กระตือรือร้นกับการหาโรแทเรียนที่จะมีส่วนร่วม
มีคำมั่นสัญญาและอยู่กับสโมสรไปตลอด
ชีวิต

จงจำไว้ว่า ถึงแม้สมาชิกที่คาดหวังซึ่งท่านแนะนำ
ไม่ได้มาเข้าร่วมในสโมสร แต่ควรอย่างยิ่งที่จะเชิญ
พวกเขามาเป็นอาสาสมัคร เป็นผู้บริจาค หรือแม้แต่
เป็นเพียงมิตรสหายของสโมสร และ **สร้างเสริม
ประสบการณ์โรตารีในทางที่ดี**แก่พวกเขา

หากพบผู้ที่มีแววดี แต่ท่าน
ทราบเวลาหรือสถานที่
ประชุมของสโมสรไม่
เหมาะสม ขอให้ส่งต่อ
ไปยังสโมสรโรตารีอื่น



เชิญสมาชิกที่คาดหวัง
มาร่วมโครงการบำเพ็ญ
ประโยชน์ หรืองานกิจกรรม
ของสโมสรเพื่อให้ได้เห็นว่
สโมสรมีความกระตือรือร้น
และมีส่วนร่วมในชุมชน
หลังจากนั้น มอบหมายให้
สมาชิกหนึ่งคนเป็นผู้ติดต่อ
สมาชิกที่คาดหวังนั้น
การให้สมาชิกที่คาดหวัง
เข้าร่วมในงานบำเพ็ญ
ประโยชน์ในชุมชนจะเป็น
วิธีการที่มีประสิทธิผลเป็น
พิเศษในการดึงดูดความ
สนใจของผู้ที่มีอายุน้อย

ท่านจะเข้าถึงสมาชิกที่คาดหวังได้ อย่างไร?

สมาชิกที่คาดหวังอาจจะเป็นเพื่อน คนที่รู้จักใน
ธุรกิจ โรทาแรคเตอร์ หรือศิษย์เก่าโรตารี รวมทั้ง
ผู้ที่เคยร่วมโปรแกรมการแลกเปลี่ยนเยาวชน
พวกเขาอาจจะเป็นสมาชิกในครอบครัวหรือเป็นใคร
คนหนึ่งที่ท่านเพิ่งได้พบปะ

จัดทำข่าวสารให้เรียบง่าย อย่าพยายามบอกกล่าว
ทุกสิ่งทุกอย่างกับสมาชิกที่คาดหวังเพื่อให้รู้เรื่อง
เกี่ยวกับโรตารีก่อนที่จะมาร่วมประชุมสโมสรหรือ
มีส่วนร่วมในการบำเพ็ญประโยชน์ ลองพยายาม
เริ่มต้นการสนทนาโดยอธิบายว่าโรตารีทำให้เกิด
ผลกระทบที่มีความหมายต่อชีวิต อาชีพและ
มิตรภาพอย่างไร แม้ว่าข้อเท็จจริงและตัวเลขต่างๆ
มีประโยชน์ ประสบการณ์ส่วนตัวและเรื่องราวต่างๆ
จะเชื่อมโยงผู้คนให้เข้าถึงอารมณ์ความรู้สึกในระดับ
หนึ่ง หลังจากบอกเรื่องราวของท่านแล้ว ควร
สอบถามพวกเขาว่าคาดหวังอะไรในสโมสรโรตารี
พวกเขาอาจจะให้ความสนใจมากที่สุดเกี่ยวกับการมี
เพื่อนใหม่ การได้ลงมือปฏิบัติเกี่ยวกับประเด็น
ปัญหาในชุมชนในเรื่องใดเรื่องหนึ่งเป็นพิเศษ หรือ
พัฒนาเครือข่ายวิชาชีพ เมื่อทราบว่าพวกเขา
คาดหวังอะไรอยู่ ท่านสามารถแสดงให้เห็นว่าสโมสร
โรตารีสามารถสนองตอบความต้องการนั้นได้
อย่างไร

ลองคิดว่ามีงานประเภทใดซึ่งสมาชิกที่คาดหวัง
จะเข้าร่วมได้บ้าง บางคนอาจจะรู้สึกสบายใจกว่า
ที่จะเข้าร่วมการประชุมสโมสรหรืองานสังคม ใน
ขณะที่คนอื่นๆ อาจจะอยากเรียนรู้เกี่ยวกับโรตารี
โดยการทำงานในโครงการบำเพ็ญประโยชน์หรือมี
ส่วนร่วมในการหาทุน ใช้นิ้วมือนี้เพื่อดูคำแนะนำใน

**(Creating a Positive Experience for
Prospective Members)**

ท่านจะสื่อสารถึงประโยชน์ในการ เข้าร่วมในสโมสรอย่างไร?

ในการพูดคุยกับสมาชิกที่คาดหวัง ท่านได้พิจารณา
ถึงความสนใจและความต้องการของพวกเขาเมื่อ
อธิบายถึงประโยชน์ของการเป็นสมาชิกโรตารีหรือ
ไม่ สมาชิกโรตารีทั่วโลกจะได้รับประโยชน์ที่
ขึ้นชอบดังต่อไปนี้เมื่อเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสโมสร
โรตารี

- การทำให้เกิดผลกระทบในทางบวกแก่ชุมชนโดย
การทำโครงการบำเพ็ญประโยชน์
- ทำให้เกิดการเชื่อมโยงในด้านธุรกิจและมิตรภาพ
ที่ยั่งยืน
- พัฒนาความชำนาญในด้านวิชาชีพ เช่น การ
วางแผนจัดงานต่างๆ การพูดในที่สาธารณะ การ
หาทุน
- การให้สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในโครงการ
บำเพ็ญประโยชน์หรืองานกิจกรรมต่างๆ และให้
บุตรหลานสามารถเข้ามาร่วมในโปรแกรมเยาวชน
ในชุมชนหรือต่างประเทศ
- สร้างเครือข่ายทั่วโลกของมิตรสหายโดยเฉพาะ
อย่างยิ่งเมื่อเดินทาง
- ได้รับการลดราคาจากบริการมากมายผ่าน
โปรแกรม Rotary Global Rewards

เหตุการณ์สมมติต่อไปนี้แสดงให้เห็นว่าจะสามารถ
ใช้ความสนใจของสมาชิกที่คาดหวังเพื่อเป็นจุด
เริ่มต้นในการแนะนำโรตารีได้อย่างไร



จัดทำรายการประโยชน์ของการเป็นสมาชิกโรตารีและอภิปรายในหมู่สมาชิก สร้างสารสำคัญเป็นตัวอย่างให้สมาชิกนำไปปรับใช้เมื่อพูดคุยกับสมาชิกที่คาดหวัง จัดสารสำคัญเหล่านี้รวมเข้าไว้ในแผ่นพับของสโมสร หรือการนำเสนอที่จะช่วยให้ผู้ที่มีได้เป็นสมาชิกได้ค้นพบโรตารี (Discover Rotary)

การบริการชุมชน

สมาชิกของชุมชนมักจะเป็นข่าวอย่างสม่ำเสมอเกี่ยวกับเรื่องของการกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชน เขียวเขาและอาสาสมัครอื่นๆ ที่เขาทำงานด้วยให้มาร่วมโครงการบำเพ็ญประโยชน์ในครั้งต่อไป พวกเขาจะมีความคิดเห็นและประสบการณ์ของตนเอง การมีความช่วยเหลือมากขึ้นจะช่วยทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้มากขึ้น และผู้คนที่ได้พบปะยังอาจจะเป็นสมาชิกคาดหวังที่ดีอีกด้วย

มิตรภาพและการติดต่อเชื่อมโยง

เพื่อนร่วมงานของท่านเพียงจะปลดเกษียณเมื่อเร็ว ๆ นี้และรู้สึกเหงาอยู่บ้าง อธิบายให้เขาเข้าใจว่าการเป็นสมาชิกของโรตารีจะทำให้ยังคงทำงานอย่างกระฉับกระเฉงในชุมชน มีการติดต่อสัมพันธ์กับผู้นำทางธุรกิจ สอนให้รู้เรื่องต่างๆ ที่จะไม่สามารถพบเห็นได้จากที่อื่นและมีผลทำให้เกิดมิตรภาพที่ยั่งยืน เขียวชวนให้มาร่วมงานชุมนุมพบปะครั้งต่อไปของสโมสร หรือร่วมกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชน หรือร่วมประชุมสโมสร

การให้ครอบครัวมีส่วนร่วม

เพื่อนบ้านของท่านกำลังมองหาวิธีที่จะทำให้บุตรหลานเข้าร่วมในกิจกรรมซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบในทางที่ดี แจ้งให้เขาทราบว่าสมาชิกโรตารีจะเขียวชวนให้ครอบครัวของเขาเข้าร่วมในกิจกรรมของสโมสร และอธิบายว่าโรตารีสนับสนุนนักเรียนนักศึกษาโดยการให้ทุนการศึกษาและให้โอกาสที่จะเดินทางไปต่างประเทศเพื่อการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม

การให้ความสำคัญในเรื่องระหว่าง

ประเทศ

สมาชิกในชุมชนของท่านต้องการจะบริจาคเพื่อการกุศลให้มากขึ้นและมีส่วนร่วมในงานบริการระหว่างประเทศบ้าง ควรแจ้งให้ทราบว่ามีสโมสรโรตารีทั่วโลกติดต่อเชื่อมโยงกันอย่างไรบ้างเพื่อจัดหาน้ำสะอาด การดูแลสุขภาพ การศึกษาและอื่นๆ

ท่านจะเปิดรับสมาชิกที่คาดหวังอย่างไร?

การวิจัยแสดงให้เห็นว่าสมาชิกที่เข้าร่วมในสโมสรโดยไม่มีความรู้เกี่ยวกับโรตารีเลย มักจะออกจากสโมสรไปภายใน 1-2 ปี ดังนั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะพูดคุยว่าการเป็นสมาชิกของสโมสรเป็นอย่างไรบ้าง ก่อนที่พวกเขาจะเข้าร่วมกับสโมสร จัดการประชุมที่ให้ข้อมูลข่าวสารเพื่อให้มีโอกาสได้เรียนรู้เกี่ยวกับกิจกรรมของสโมสรและประโยชน์ของการเป็นสมาชิก **สไลด์ Discover Rotary** ถูกสร้างสรรค์ขึ้นมาเพื่อวัตถุประสงค์นี้ ควรใช้ร่วมกับ **วิดีโอ People of Action** เพื่อเป็นแรงบันดาลใจแก่สมาชิกที่คาดหวังในการประชุมที่มีผู้รับเชิญจำนวนมาก หรืองานกิจกรรมที่สมาชิกที่คาดหวังจะมาร่วม แจกแผ่นพับสมาชิกที่คาดหวังและแผ่นพับของสโมสรด้วย หากได้จัดทำไว้

ขอให้สมาชิกสโมสรหลาย ๆ คนแบ่งปันประสบการณ์เพื่อที่จะให้สมาชิกที่คาดหวังได้รับรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของสโมสร อย่าคาดการณ์ว่าสมาชิกที่คาดหวังซึ่งเป็นโรทาแรคเตอร์หรือผู้รับทุนสันติภาพหรือศิษย์เก่าโรตารีจะรู้ทุกอย่างเกี่ยวกับโรตารีเพียงเพราะพวกเขาเป็นส่วนหนึ่งในครอบครัวของโรตารี พวกเขาอาจจะไม่รู้อะไรมากนักเกี่ยวกับสโมสรของท่าน รวมทั้งวัฒนธรรมและโครงการเด่นของสโมสร จึงจำเป็นต้องบอกกล่าวเกี่ยวกับเรื่องค่าบำรุง วันเวลาประชุม สมาชิกใหม่จะได้รับการอุปถัมภ์อย่างไรบ้าง และพวกเขาจะคาดหวังว่าจะมีส่วนร่วมได้อย่างไร ดูแนวความคิดในการให้ความรู้แบบที่ท่านจะให้แก่สมาชิกใหม่ มิใช่เป็นแค่เพียงสมาชิกที่คาดหวังได้จากคู่มือแนะนำสมาชิกใหม่ให้รู้จักโรตารี: แนวทางการปฐมนิเทศ (Introducing New Members to Rotary: An Orientation Guide)



ลงโฆษณาบน Facebook เพื่อส่งเสริมโครงการบำเพ็ญประโยชน์หรือกิจกรรมทางสังคมของสโมสรที่กำลังจะเกิดขึ้น นี่เป็นวิธีการที่ดีในการที่จะเชื่อมโยงผู้คนในชุมชนซึ่งยังไม่มีวาทะสัมพันธ์กับโรตารีและสนใจที่จะมีส่วนร่วม

ท่านจะส่งต่อสมาชิกที่คาดหวังได้อย่างไร?

หากทราบว่าผู้ที่มีคุณสมบัติจะเป็นโรตารีเรียนที่ดีได้แต่ไม่สามารถเข้าร่วมในสโมสรของท่าน ขอให้**ส่งต่อพวกเขา**ไปยังสโมสรอื่น หากมีสโมสรอยู่ในพื้นที่อาจจะพาไปร่วมประชุมเพื่อแนะนำเป็นการส่วนตัว หากไม่มั่นใจว่าสโมสรใดจะเหมาะสมที่สุดและสมาชิกที่คาดหวังอาศัยอยู่ในภาคของท่าน ขอให้ติดต่อกับประธานสมาชิกภาพของภาคหรือผู้ว่าการภาคเพื่อขอความช่วยเหลือ

ท่านอาจจะส่งต่อสมาชิกที่คาดหวังโดยไปที่ www.rotary.org/membershipreferral โรตารีสากลจะอำนวยความสะดวกในการติดต่อให้ผู้ว่าการภาคหรือประธานคณะกรรมการสมาชิกภาพของภาคอาจจะส่งต่อสมาชิกโรตารีอื่นๆ มายังสโมสรของท่านหรือมีคำขอเกี่ยวกับสมาชิกที่โอนย้าย หรือรับคำถามเกี่ยวกับสมาชิกภาพผ่าน Rotary.org มายังสโมสร ผู้นำสโมสรจึงควรจะตรวจสอบ leads เหล่านี้บ่อยๆ เพราะสมาชิกที่คาดหวังอาจจะรอคอยคำตอบ เรียนรู้ได้จาก [How to Manage Membership Leads](#)

สโมสรของท่านจะสร้างสมาชิกภาพที่มีความหลากหลายได้อย่างไร?

ในบทที่ 1 ท่านได้เรียนรู้ว่าเหตุใดสโมสรที่มีความหลากหลายจึงมีความสำคัญ และท่านได้ทำการ**ประเมินความหลากหลายของสมาชิกภาพ**เสร็จสมบูรณ์แล้ว ท่านสามารถหาข้อมูลประชากรโรตารีในภูมิภาค รวมทั้งเพศและอายุได้โดยดูจากรายงานที่ Rotary Club Central และ Club Administration ที่ My Rotary ต่อไปนี้เป็นคำแนะนำเกี่ยวกับการดึงดูดความสนใจสตรีและผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อย ซึ่งเป็นสมาชิกสองประเภทที่ยังมีจำนวนผู้แทนในสโมสรทั่วโลกต่ำกว่าที่ควร



เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการดึงดูดความสนใจและการหาสมาชิกใหม่ที่มีความหลากหลายได้ที่ **Learning Center** และเรียนรู้หลักสูตรกลยุทธ์ในการดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่และสร้างสโมสรที่มีความหลากหลาย (Attracting New Members and Building a Diverse Club)

10 ข้อคิดเห็นในการดึงดูดความสนใจผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาว

การเพิ่มสมาชิกที่มีอายุน้อยเป็นสิ่งสำคัญต่ออนาคตของสโมสร อย่างไรก็ตาม ผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาวมักจะมีตารางเวลาที่ยุ่งเหยิง มีภาระเกี่ยวกับครอบครัว และมีขีดจำกัดด้านการเงิน ซึ่งทำให้เป็นอุปสรรคต่อการมีพันธะสัญญากับโรตารี การทำให้สมาชิกภาพของสโมสรมีความน่าสนใจและเหมาะกับสมาชิกหนุ่มสาวมีดังต่อไปนี้

1. ยกเว้นหรือลดค่าธรรมเนียมในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
2. สร้างสโมสร Satellite ซึ่งมีเวลาการประชุมหรือรูปแบบที่แตกต่างที่มีความเหมาะสมมากขึ้นสำหรับสมาชิกที่เพิ่งจะเริ่มมีครอบครัว พิจารณาการประชุมวันสุดสัปดาห์หรือแบบออนไลน์
3. ลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอาหารหรือจัดให้อาหารเป็นตัวเลือก พิจารณานำขนมต่าง ๆ มาในการประชุม จัดการประชุมแบบช่วยกันนำอาหารมาหรือให้ทุกคนผลัดกันนำอาหารหรือเครื่องดื่มมาในที่ประชุม
4. สร้างสรรค์กิจกรรมการเป็นเครือข่ายและกิจกรรมทางสังคมที่น่าสนใจและสะดวกสำหรับผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อย
5. เชิญกลุ่มคนหนุ่มสาวมาในเวลาเดียวกัน เพื่อให้พวกเขาารู้สึกสบายใจขึ้น และเชิญโรทาแรคเตอร์เป็นสมาชิกซ้อนสองสโมสร (dual) ในเวลาเดียวกัน
6. ลดความเข้มงวดในเรื่องกฎการเข้าประชุม ผู้มีวิชาชีพในปัจจุบันไม่สามารถทำคะแนนการประชุมครบ 100 เปอร์เซ็นต์ จึงอาจจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของสโมสร ศึกษารายละเอียดทางเลือกนี้ได้จาก **Start Guide for Flexible Meeting and Attendance**
7. ให้ความสำคัญเกี่ยวกับโอกาสในการมีส่วนร่วมในการบริการแก่ท้องถิ่น
8. มอบหมายให้โรแทเรียนที่มีประสบการณ์ทำหน้าที่เป็นที่เลี้ยงให้แก่สมาชิกใหม่ที่เป็นหนุ่มสาวเพื่อให้รู้สึกว่าได้รับการต้อนรับ ดูรายละเอียดเกี่ยวกับการเป็นที่เลี้ยงในเอกสาร

แนะนำสมาชิกใหม่ให้รู้จักโรตารี: แนวทางการปฐมนิเทศ (Introducing New Members to Rotary: An Orientation Guide)

9. ทำให้พวกเขามีส่วนร่วม ผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาวจะมีความคิดสร้างสรรค์และกระตือรือร้นที่จะสร้างแนวความคิดริเริ่มใหม่ๆ เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาที่ยืดเยื้อมาเป็นเวลานาน เอกสาร **สานสัมพันธ์ที่ยั่งยืน (Connect for Good)** นำเสนอแนวทางที่สมาชิกสามารถเชื่อมโยงกันและมีส่วนร่วม
10. เสนอแนวความหลากหลาย พุดคุยเกี่ยวกับแนวทางทั้งหมดที่สมาชิกใหม่จะสามารถมีส่วนร่วมในโรตารี ค้นหาความสามารถและความสนใจของพวกเขาและหาวิธีการที่จะทำให้พวกเขาทำงานให้สโมสร

ดูความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำให้สมาชิกหนุ่มสาวมีความสะดวกมากขึ้นได้ที่ชุดเครื่องมือ Engaging Younger Professionals ที่ rotary.org/flexibility

สภาพสตรีในโรตารี

จากการสำรวจประชากรของโรตารีในปี 2015 พบว่ามีโรแทเรียนทั่วโลกเพียง 22% ที่เป็นสตรี ในหลายๆภูมิภาคมีเปอร์เซ็นต์ต่ำมาก การวิจัยของโรตารีบ่งชี้ว่าบุรุษและสตรีที่เข้ามาร่วมในโรตารีมีเหตุผลเดียวกันนั่นคือ เพื่อทำให้ชุมชนของพวกเขาเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นและเพื่อติดต่อสัมพันธ์เป็นการส่วนตัว หากสมาชิกภาพในสโมสรของท่านมีสตรีน้อยกว่า 50% ควรจะเพิ่มจำนวนสมาชิกสตรีเพื่อทำให้เกิดมุมมองที่แตกต่างจากเดิมในสโมสร ทำให้แสดงถึงประชากรในชุมชนได้ดียิ่งขึ้น และสามารถขยายพลังและขอบเขตโครงการบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรให้มากขึ้น

ผู้มีวิชาชีพอายุน้อยและสตรีมิได้เป็นกลุ่มเป้าหมายเพียง 2 กลุ่มเท่านั้น ผู้ที่เพิ่งจะเกษียณอายุการทำงานก็อาจจะกำลังหาวิธีที่จะเชื่อมโยงกับผู้มีวิชาชีพในชุมชน และสามารถแบ่งปันความชำนาญและความเชี่ยวชาญกับสโมสรได้

บทที่ 4 การทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วม (Engaging Your Club's Members)



เหตุผลสำคัญที่สมาชิกยังอยู่กับโรตารีก็คือมิตรภาพอันมีค่าและการติดต่อเชื่อมโยงที่พวกเขาสร้างขึ้น



สนับสนุนให้สมาชิกอ่าน **สานสัมพันธ์ที่ยั่งยืน (Connect for Good)** เพื่อเรียนรู้แนวทางต่างๆ ที่จะสามารถมีส่วนร่วมกับโรตารีได้ ไม่ว่าจะเป็นผู้นำโครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่ลงมือปฏิบัติเอง (hands-on) หรือการเป็นเจ้าภาพนักเรียนแลกเปลี่ยน หรือการพบปะกับสมาชิกโรตารีอื่นๆ ที่การประชุมใหญ่ประจำปีของโรตารีสากล พวกเขาจะได้เรียนรู้การเป็นสมาชิกที่ได้ประโยชน์มากที่สุด

การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่มาสู่สโมสรเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเติบโตและมุมมองใหม่ๆ แต่กุญแจที่นำไปสู่สมาชิกภาพที่เข้มแข็งคือการรักษาสมาชิกที่มีอยู่ ไม่ว่าจะสโมสรของท่านจะมีสมาชิกใหม่มากมาย มีสมาชิกที่มั่นคงแล้วหรือทั้งสองอย่าง แผนสมาชิกภาพของท่านควรจะให้สมาชิกทั้งสองประเภทมีส่วนร่วมอย่างเต็มที่ สมาชิกที่มีความผูกพันแล้วจะเข้าร่วมในกิจกรรม การประชุม งานต่างๆ โครงการและเป็นผู้นำสโมสร พวกเขาจะรู้สึกว่ามี ความผูกพันอย่างมากกับสโมสร เพราะมีความเพลิดเพลินในมิตรภาพที่มากกับการเป็นโรตารีเรียน พวกเขาได้รับแรงบันดาลใจที่จะมีความพยายามยิ่งขึ้นในการทำกิจกรรมและโครงการของสโมสร นอกจากนี้ ยังมีความภาคภูมิใจที่จะบอกให้ผู้อื่นทราบถึงงานอันน่าประทับใจซึ่งสโมสรกำลังดำเนินการอยู่

การทำให้สมาชิกในปัจจุบันมีส่วนร่วม

จะเป็นอย่างไรบ้างหากคุณคิดว่าสมาชิกของคุณก็คือลูกค้าที่ดีที่สุดนั่นเอง อะไรที่ทำให้ลูกค้ากลับมาอีก มุ่งมั่นเพื่อให้พวกเขามีประสบการณ์ที่จะทำให้เกิดความผูกพันและสนใจโรตารีตลอดไป พิจารณาลดความเข้มงวดเกี่ยวกับนโยบายการเข้าร่วมประชุมหรือเปลี่ยนแปลงรูปแบบของการประชุม หากนั่นเป็นสิ่งที่สมาชิกต้องการ เป็นที่ทราบกันดีว่าสมาชิกที่มีความผูกพันแล้วมักจะอยู่กับสโมสรนานกว่า ดังนั้น จึงต้องมั่นใจว่าได้แสดงความขอบคุณอย่างสม่ำเสมอและต้องทำให้มั่นใจว่าพวกเขามีทางเลือกหลากหลายในการที่จะมีส่วนร่วมและมีความกระตือรือร้นในสโมสรอยู่เสมอ

- ยกย่องความสำเร็จของพวกเขาและเฉลิมฉลองในโอกาสต่างๆ เช่น การบรรลุเป้าหมายของสมาชิกภาพสโมสร การเลื่อนตำแหน่งงานและวันเกิด
- พัฒนาโปรแกรมที่เลี้ยงที่เป็นทางการเพื่อให้สมาชิกที่มีความผูกพันได้สนับสนุนสมาชิกที่ไม่ค่อยกระตือรือร้นหรือสมาชิกใหม่
- ติดต่อสมาชิกที่มีคะแนนการเข้าประชุมต่ำเพื่อให้เข้าใจว่าเหตุใดจึงไม่มาและช่วยให้พวกเขากลับมามีส่วนร่วมอีกครั้งหนึ่ง
- เก็บข้อมูลย้อนกลับจากสมาชิกอย่างสม่ำเสมอเพื่อที่จะมั่นใจได้ว่าพวกเขาได้รับประโยชน์ตามที่ได้รับสัญญาเมื่อเข้าร่วมในสโมสร
- ส่งเสริมให้ทำหน้าที่ในคณะกรรมการที่เหมาะสมกับความชำนาญหรือความสนใจ
- ชี้แจงให้สมาชิกทราบอย่างชัดเจนถึงเป้าหมายในระยะยาวและพันธกิจของสโมสร
- เชิญชวนให้เข้าร่วมในการประชุมใหญ่ประจำปีของภาคหรือการสัมมนาของภาค
- รวมกลุ่มสมาชิกที่มีความสนใจเหมือนกันและรวบรวมหัวข้อหรือกิจกรรมเอาไว้ในการประชุมหรืองานกิจกรรมของสโมสร
- จัดให้มีรูปถ่ายของสมาชิกในโครงการและงานต่างๆ ที่เกิดขึ้นเมื่อไม่นานมานี้บนเว็บไซต์และเพจเฟซบุ๊กของสโมสร รวมทั้งจดหมายข่าวเพื่อยกย่องการเสียสละของพวกเขา
- จัดให้สมาชิกได้ทราบความก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายของสโมสรอย่างสม่ำเสมอซึ่งจะเป็นการสร้างพันธสัญญา ความภาคภูมิใจและความเข้าใจเกี่ยวกับความจำเป็นของการมีส่วนร่วมในระยะยาว



53% ของผู้ยกเลิกสมาชิกภาพ รายงานว่าผู้นำสโมสรไม่ได้ขอข้อมูลจากสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ



ผู้ที่สิ้นสุดสมาชิกภาพจำนวนมากรายงานว่า พวกเขาไม่เคยได้รับข้อมูลเพียงพอเกี่ยวกับสโมสร

- ใช้แบบสำรวจความพึงพอใจของสมาชิกจาก **การส่งเสริมประสบการณ์สโมสร (Enhancing the Club Experience)** เพื่อวัดระดับว่าสิ่งใดได้ผลและสิ่งใดไม่ได้ผล

ความคิดเห็นของทุกคนต้องได้รับการพิจารณา

การสัมภาษณ์สมาชิกสโมสรโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ลาออกจากสโมสร จะทำให้ได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่องานรักษาสมาชิกภาพ ขอให้สมาชิกที่จะลาออกกรอกแบบสอบถามสมาชิกที่ลาออกใน **เข้าใจว่าเหตุใดสมาชิกจึงลาออก (Understanding Why Members Leave)** เพื่อช่วยในการป้องกันการสูญเสียเช่นนี้ในอนาคต บ่อยครั้งที่การสนทนาเป็นการส่วนตัวระหว่างสมาชิกที่ออกไปกับสมาชิกที่เขาหรือเธอมีความเชื่อถือจะทำให้ได้ข้อมูลมากขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนงานของสโมสร

หากสมาชิกกำลังจะลาออกเพราะย้ายที่อยู่ หรือออกจากสโมสรเพราะมีข้อขัดแย้งเรื่องเวลาแต่ยังคงต้องการที่จะเป็นโรแทเรียนต่อไป ส่งสิ่งของที่พวกเขาจะสามารถกลับมาเข้าร่วมหรือเปลี่ยนสโมสรได้ หรือส่งต่อพวกเขาไปยังสโมสรอื่นที่เหมาะสม

การสำรวจความพึงพอใจของสมาชิก มีความมุ่งหมายที่จะให้บอกว่าสมาชิกชื่นชอบอะไรมากที่สุดเกี่ยวกับสโมสร รวมทั้งสิ่งที่พวกเขาเชื่อว่าจะปรับปรุงให้ดีขึ้นได้ ขอให้สมาชิกกรอกแบบสอบถามและแบ่งปันผลที่ได้รับในการประชุมสโมสรครั้งต่อไป หรือถึงสิ่งที่ค้นพบกับสมาชิกสโมสร พูดคุยเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะทำได้ และขอให้พวกเขามีส่วนร่วมในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เหล่านั้น

สื่อสารกับสโมสรของท่าน

งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าการให้สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารและสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบันอยู่เสมอ จะสามารถเพิ่มอัตราการรักษาสมาชิกโดยรวมของสโมสรได้ จัดทำแผนการสื่อสารเพื่อกำหนดสิ่งที่ต้องการจะสื่อสารกับสมาชิกรวมถึงวิธีการสื่อสารจดหมายข่าวอิเล็กทรอนิกส์ เว็บไซต์หรือเพจสื่อทาง

สังคมของสโมสรเป็นเครื่องมือการสื่อสารที่มีประโยชน์ ยกย่องสมาชิกแต่ละคนโดยการใช้เครื่องมือสื่อสารต่างๆ กัน และพยายามเสนอข้อมูลข่าวสารในหลายๆ วิธีการ สมาชิกอาจจะพอใจที่ได้เรียนรู้เกี่ยวกับ

- ข้อมูลข่าวสารของสโมสร เช่น โครงการ กิจกรรม ข่าวสาร และงานต่างๆ
- รายงานการเงินของสโมสร
- โอกาสในการบริการระหว่างประเทศ
- เครื่องมือออนไลน์ของโรตารีและทรัพยากรต่างๆ (และสมาชิกจะได้รับประโยชน์อย่างไร)
- ข่าวสำคัญของโรตารี

สื่อสารอย่างสม่ำเสมอกับสมาชิกสโมสรในเรื่องต่างๆ เช่น

- โอกาสที่จะ
 - มีบทบาทเป็นผู้นำ
 - เข้าร่วมประชุมกิจกรรมสโมสร (Club Assembly) และการสัมมนาในระดับภาค
 - มีส่วนร่วมในการประชุมระดับภาคร่วม
 - มีส่วนร่วมในโครงการและกิจกรรมต่างๆ ของสโมสรและภาค
- โปรแกรม โครงการและกิจกรรมต่างๆ ของโรตารี
- งานกิจกรรมพิเศษต่างๆ ของโรตารีรวมทั้งการประชุมใหญ่ประจำปีของโรตารีสากลและการประชุมใหญ่ภาค
- กลยุทธ์ในการดึงดูดความสนใจจากสมาชิกใหม่
- เป้าหมายและความคิดริเริ่มของคณะกรรมการของสโมสรและภาค
- ความก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายสมาชิกภาพและเป้าหมายอื่นๆ
- รางวัลและโปรแกรมการยกย่องต่างๆ
- การอุปถัมภ์สโมสรโรตารีใหม่



ดูว่าสโมสรในจินตนาการทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมได้อย่างไร รวมทั้งสมาชิกใหม่ โดยการเรียนรู้หลักสูตร Best Practices for Engaging Members และ Kick-start Your New Member Orientation ที่ Learning Center

การปฐมนิเทศสมาชิกใหม่

ในขณะที่บุคคลหนึ่งมาเป็นโรแทเรียนเป็นสิ่งพิเศษสำหรับทั้งตัวสมาชิกเองและสโมสร ไม่ว่าท่านเลือกที่จะจัดงานนี้ให้เป็นพิธีพิเศษหรือรับสมาชิกใหม่ในการประชุมสโมสรก็ตาม ต้องมั่นใจว่าท่านได้ตระหนักและเฉลิมฉลองการมีส่วนร่วมในโรตารีของพวกเขา ควรเชิญครอบครัวของผู้เข้าเป็นสมาชิกใหม่ ส่งเสริมให้สมาชิกสโมสรทุกคนเข้าร่วมในการต้อนรับสมาชิกใหม่เข้ามาสู่ครอบครัวโรตารี มอบหนังสือพื้นฐานโรตารี (Rotary Basics) และ **สานสัมพันธ์ที่ยั่งยืน (Connect for Good)** (ขายรวมกันอยู่ในแฟ้มสมาชิกใหม่) รวมทั้งเกียรติบัตรสมาชิก (มี Template ที่ **Brand Center**)

จัดโปรแกรมปฐมนิเทศที่เป็นทางการหลังจากการรับสมาชิกใหม่ทันที แจ้งให้สมาชิกใหม่เข้าใจถึงประโยชน์ของสมาชิกภาพในสโมสร และโอกาสในการบำเพ็ญประโยชน์ทั้งในชุมชนของท่านและต่างประเทศ ควรจะรวมเอาสรุปผลงานความสำเร็จของสโมสรเมื่อเร็วๆ นี้ โครงการรวมทั้งกิจกรรมที่กำลังจะมีขึ้น และสอบถามว่าต้องการจะมีส่วนร่วมอย่างไร อ่านคู่มือแนะนำสมาชิกใหม่ให้รู้จักโรตารี: **แนวทางการปฐมนิเทศ (Introducing New Members to Rotary: An Orientation Guide)** เพื่อดูความคิดเห็นเพิ่มเติม

การทำให้สมาชิกใหม่มีส่วนร่วม

งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าสมาชิกจะยังมีพันธสัญญาและมีความสัมพันธ์กับเพื่อนสมาชิกกับสโมสรและองค์กรมากขึ้น เมื่อเข้าร่วมในกิจกรรมโรตารีมากขึ้น สอบถามสมาชิกใหม่ว่ามีความสนใจในโครงการหรือกิจกรรมใดบ้าง และให้พวกเขามีบทบาทที่สำคัญเพื่อให้รู้สึกว่ามีพันธสัญญากับสโมสรในทันที อย่าสันนิษฐานว่าสมาชิกใหม่จะต้องสนใจในบทบาทที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพ เช่น นักบัญชีอาจจะไม่ได้สนใจเกี่ยวกับการทำบัญชีของสโมสรเพราะว่าเป็นเรื่องที่เป็นความชำนาญของพวกเขา เขาอาจจะ

ต้องการหาประสบการณ์อื่นที่แตกต่างออกไป เอกสาร**สานสัมพันธ์ที่ยั่งยืน (Connect for Good)** แสดงเรื่องราวในแนวทางมากมายที่สมาชิกสามารถมีส่วนร่วมและเชื่อมโยงกันผ่านโรตารี อย่างไรก็ตาม ควรระมัดระวังที่จะไม่ทำให้พวกเขามีความรับผิดชอบมากเกินไปในทันที พุดคุยกันเพื่อให้รู้ว่าพวกเขาอยากมีส่วนร่วมอย่างไร

โครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่มีความหมาย

เหตุผลสำคัญที่ผู้คนเข้าร่วมเป็นสมาชิกของโรตารีคือ พันธสัญญาในการทำโครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่มีความหมายในชุมชนและในส่วนอื่นๆ ของโลก สโมสรที่ดำเนินโครงการหลากหลายจะให้โอกาสในการมีส่วนร่วมได้มากยิ่งขึ้นและทำให้สมาชิกรู้สึกว่าคุณพวกเขาได้มีส่วนร่วมในความพยายามอันสำคัญยิ่ง

กลุ่มมิตรภาพโรตารีและกลุ่มปฏิบัติการโรแทเรียน

สมาชิกใหม่ของสโมสรอาจจะสนใจเข้าร่วมในกลุ่มมิตรภาพโรตารีหรือกลุ่มปฏิบัติการโรแทเรียนที่ชื่นชอบ ในขณะที่อยู่กับที่ได้:

- แบ่งปันความสนใจหรืองานอดิเรกที่เหมือนกัน
- ทำงานร่วมกับผู้อื่นที่มีวิชาชีพเดียวกันเพื่อที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ดี
- สร้างมิตรทั่วโลก
- สำรวจโอกาสใหม่ๆ ในการบำเพ็ญประโยชน์

เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ **กลุ่มมิตรภาพโรตารี (Rotary Fellowships)** และ **กลุ่มปฏิบัติการโรแทเรียน (Rotarian Action Groups)** ได้ที่ **My Rotary**



48% ของผู้ที่ยกเลิกสมาชิกภาพ ไม่รู้สึกเป็นกันเองที่จะแบ่งปันปัญหาความห่วงใยต่างๆ กับผู้นำสโมสร



ประธานและกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรควรเรียนรู้หลักสูตร Club Membership Committee Basics รวมทั้งหลักสูตรอื่นๆ ที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพเพื่อเรียนรู้ให้มากขึ้นที่ **Learning Center**

งานกิจกรรมพิเศษของโรตารี

นอกเหนือจากการประชุมประจำสัปดาห์ของสโมสรแล้ว ควรเชิญสมาชิกใหม่เข้าร่วมงานกิจกรรมของสโมสร ภาค และโรตารีสากล เช่น

- การประชุมกิจกรรมสโมสร (Club Assembly)
- การประชุมใหญ่ประจำปีของภาค (District Conference)
- งานอบรมต่างๆ ของภาค
- การสัมมนาสมาชิกภาพ ภาพลักษณ์สาธารณะ และมูลนิธิโรตารีของภาค
- Rotary Institutes
- การประชุมใหญ่ประจำปีของโรตารีสากล (RI Convention)

รู้จักสมาชิกของท่าน

โรแทเรียนให้ความสำคัญกับสัมพันธ์ภาพซึ่งเกิดขึ้นภายในสโมสร นี่คือเหตุผลหลักข้อหนึ่งที่สมาชิกคงอยู่กับโรตารี ส่งเสริมให้สมาชิกเรียนรู้เกี่ยวกับเพื่อนสมาชิกด้วยกัน

ควรพยายามที่จะเข้าใจภูมิหลังและความสนใจของสมาชิก

- สอบถามสมาชิกว่ารอคอยโครงการหรือกิจกรรมใดที่กำลังจะเกิดขึ้นมากที่สุด
- จัดทำบทความพิเศษเกี่ยวกับสมาชิกในจดหมายข่าว
- แนะนำและสัมภาษณ์สมาชิกแต่ละคนในการประชุมแต่ละครั้ง
- ให้ครอบครัวเข้าร่วมในการประชุม กิจกรรมทางสังคมและโครงการบำเพ็ญประโยชน์
- ขอให้สมาชิกผลัดกันแบ่งปัน Rotary Moment ในการประชุมประจำสัปดาห์

รับฟังสมาชิกรวมทั้งความห่วงใยต่างๆ ของพวกเขา ทบทวนผลที่ได้รับจากการสำรวจความพึงพอใจของสมาชิก เพื่อให้มั่นใจว่าได้แสวงหาความคิดเห็นจากพวกเขาอย่างกระตือรือร้น และรับฟังเรื่องต่างๆ จัดการกับความห่วงใยของสมาชิกทันทีเพื่อทำให้พวกเขามีประสบการณ์ที่ดีในสโมสร

คณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสร

การที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายสมาชิกภาพทั้งหมดของสโมสร จำเป็นต้องมีทีมงานที่เข้มแข็งในการพัฒนาและดำเนินแผนพัฒนาสมาชิกภาพ การแต่งตั้งคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรจะช่วยให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินกลยุทธ์ที่วางไว้ในแผนงานและทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วมในความพยายามนั้น คณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรมีหน้าที่รับผิดชอบดังต่อไปนี้

- ตั้งเป้าหมายสมาชิกภาพของสโมสรสำหรับปีที่จะมาถึง
- ตรวจสอบและจัดการ Membership Leads ในระบบออนไลน์และติดตามผู้สมัครที่สนใจ
- เป็นผู้นำในการปฐมนิเทศสมาชิกใหม่
- แจ้งให้สมาชิกทราบเกี่ยวกับความสำคัญในการดึงดูดความสนใจและทำให้สมาชิกมีส่วนร่วม
- พัฒนาแผนปฏิบัติการเพื่อปรับปรุงความพึงพอใจของสมาชิกที่ควรจะต้องรวมถึงการสำรวจสมาชิกแล้วจึงตอบสนองข้อมูลย้อนกลับที่ได้รับด้วยการริเริ่มการเปลี่ยนแปลง
- ทำการประเมินสโมสรเพื่อดูความพยายามในการพัฒนาสมาชิกภาพและการรักษาสมาชิกว่าประสบความสำเร็จหรือไม่
- ทำงานร่วมกับคณะกรรมการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างสรรค์ภาพลักษณ์ของสโมสรที่ดึงดูดความสนใจจากสมาชิกที่คาดหวังและสมาชิกปัจจุบันรวมทั้งชุมชนทั่วไป
- หากเป็นไปได้ ควรอุปถัมภ์สโมสรก่อตั้งใหม่ในภาค (ดูเอกสาร **การเริ่มต้นสโมสรโรตารี - Starting a Rotary Club**)

บทที่ 5 การเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ (Mentoring New Clubs)



สโมสรของท่านสามารถมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาสโมสรใหม่โดยการอุปถัมภ์และเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ ก่อนที่จะทำหน้าที่รับผิดชอบนี้ ต้องพูดคุยกับสมาชิกเกี่ยวกับกระบวนการและมั่นใจว่าพวกเขาเต็มใจที่จะมีส่วนร่วม เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการพัฒนาสโมสรใหม่ได้จากเอกสาร **การเริ่มต้นสโมสรโรตารี (Starting a Rotary Club)**

คุณสมบัติของสโมสรอุปถัมภ์

ถึงแม้สโมสรใหม่ไม่จำเป็นจะต้องมีสโมสรอุปถัมภ์ แต่โรตารีก็แนะนำเป็นอย่างยิ่งว่าควรจะมี ในการคัดเลือกสโมสรอุปถัมภ์ ผู้ว่าการภาคและทีมงานสมาชิกภาพของภาคควรจะมีมองหาสโมสรซึ่งมีคุณสมบัติดังนี้

- ก่อตั้งมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี
- มีมติที่จะเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่เป็นเวลาอย่างน้อยหนึ่งปีหลังจากเข้าเป็นสมาชิกของโรตารี
- เป็นสโมสรที่มีสถานะทางการเงินดีกับโรตารี
- มีสมาชิกสามัญอย่างน้อย 20 คน (หากมีสโมสรอุปถัมภ์มากกว่าหนึ่งสโมสร กฎเกณฑ์นี้ใช้กับเพียงสโมสรเดียว)
- เป็นสโมสรที่ดำเนินโปรแกรมบำเพ็ญประโยชน์ของโรตารีครบถ้วนในทุกๆ ด้าน

ความสำเร็จของสโมสรใหม่ขึ้นอยู่กับ การก่อตั้งว่าดีเพียงใด และดำเนินการได้ดีเพียงใดในช่วง 2-3 เดือนแรก หลังจากได้รับการชาร์เตอร์ สโมสรอุปถัมภ์จะให้คำแนะนำต่างๆ เป็นเวลา 1-2 ปี

หน้าที่รับผิดชอบของสโมสรอุปถัมภ์

นายกของสโมสรอุปถัมภ์และที่ปรึกษาสโมสรใหม่ เข้าร่วมประชุมปกติครั้งแรกของคณะกรรมการบริหารสโมสรใหม่ แต่ก็มียะมีอะไรมากมายที่ต้องทำ เพื่อสนับสนุนสโมสรใหม่ซึ่งสมาชิกทุกคนของสโมสรอุปถัมภ์ควรมีส่วนร่วม สโมสรอุปถัมภ์ควรจะทำดังต่อไปนี้

- ช่วยเหลือผู้ว่าการภาคและที่ปรึกษาสโมสรใหม่ในการวางแผนงานและจัดแนวทางปฏิบัติในการบริหารงานของสโมสรใหม่
- ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้กับเจ้าหน้าที่สโมสรและรายงานให้ผู้ว่าการภาคทราบตามที่ได้รับการร้องขอในระหว่างช่วงปีแรกของสโมสร
- ทำให้สโมสรใหม่มีความคุ้นเคยกับนโยบายและวิถีปฏิบัติของโรตารี
- จัดกิจกรรมการหาทุนร่วมกัน
- ช่วยเหลือสโมสรใหม่ในการวางแผนโปรแกรมและโครงการต่างๆ ในระหว่างช่วงปีแรก

งานวิจัยบ่งชี้ว่าการสูญเสียสมาชิกมากที่สุดของสโมสรใหม่รวมทั้งการยุบเลิกสโมสรจำนวนสูงสุดเกิดขึ้นในระหว่างช่วงปีที่สอง สโมสรใหม่ที่ได้รับการสนับสนุนอย่างเข้มแข็งจากสโมสรอุปถัมภ์จนถึงช่วงปีที่สองจะมีความเสี่ยงน้อยกว่าในการเป็นสโมสรที่มีความเข้มแข็ง พึ่งพาตนเองได้และมีประสิทธิภาพ

เรียนรู้ให้มากขึ้นเกี่ยวกับ
การเป็นสโมสรอุปถัมภ์
ได้จากเอกสารสโมสร
อุปถัมภ์ (Sponsor Clubs)

ความสัมพันธ์ของการเป็นพี่เลี้ยง

สโมสรอุปถัมภ์สามารถสร้างความสัมพันธ์ฉันพี่เลี้ยงที่มีความเข้มแข็งและประสบความสำเร็จด้วยวิธีการมากมาย

กำหนดเป้าหมายกับสโมสรใหม่

ตรวจสอบเรื่องที่ทำหายและจุดอ่อนที่อาจจะเป็นอุปสรรคของสโมสรใหม่ด้วยใจยุติธรรม เมื่อทำเช่นนั้น ท่านจะสามารถช่วยกำหนดเป้าหมายที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้

กำหนดโครงสร้าง

กำหนดการประชุมปกติโดยให้มีวาระการประชุมพร้อม และทำให้มั่นใจว่าในการประชุมแต่ละครั้งจะขับเคลื่อนสโมสรใหม่ไปสู่เป้าหมายของสโมสรได้

กำหนดการสื่อสารที่สม่ำเสมอ

วางแผนเพื่อสื่อสารหรือประชุมกับสโมสรใหม่เพื่อให้คำแนะนำและแนวทางแก่สโมสรในช่วงระยะเริ่มต้น

ข้อกำหนดของสโมสรใหม่

โรตารีได้กำหนดมาตรฐานสำหรับสโมสรใหม่ดังนี้

- สโมสรใหม่ต้องมีสมาชิกก่อตั้งอย่างน้อย 20 คน นอกเสียจากว่าจะมีเหตุผลที่ดีและเพียงพอสำหรับคณะกรรมการบริหารที่จะยกเลิกข้อกำหนดนี้
- อย่างน้อย 50 เปอร์เซ็นต์ ของสมาชิกก่อตั้งจะต้องอาศัยอยู่ในชุมชนที่สโมสรก่อตั้งขึ้น



บทที่ 6

การสนับสนุนสโมสร: เครื่องมือและทรัพยากรโรตารี (Supporting Your Club: Rotary Resources and Tools)

สมาชิกและพนักงานโรตารี

สมาชิกและพนักงานโรตารีต่อไปนี้จะสามารถตอบคำถามต่างๆ และให้คำแนะนำแก่สโมสรเกี่ยวกับการสร้างแผนสมาชิกภาพที่มีประสิทธิภาพได้ ดูข้อมูลการติดต่อกับพนักงานของโรตารีและผู้นำของภาคที่เว็บไซต์ Rotary.org หรือทำเนียบทางการ (Official Directory)

ผู้นำในภูมิภาค

ผู้ประสานงานโรตารี (Rotary Coordinator – RC) ทำหน้าที่เป็นทรัพยากรสำหรับภาคและสโมสร และมีความรู้เป็นอย่างดีเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ของโรตารี เช่น การปฏิบัติที่ดีที่สุดและกลยุทธ์ใหม่ๆ ในการดึงดูดความสนใจและรักษาสมาชิก ความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสมาชิกภาพในภูมิภาค และเรื่องที่มีลำดับความสำคัญรวมทั้งเป้าหมายของแผนกลยุทธ์ของโรตารี

ผู้ประสานงานภาพลักษณ์สาธารณะของโรตารี (Rotary Public Image Coordinator – RPIC)

สามารถให้คำแนะนำและทรัพยากรในการส่งเสริมภาพลักษณ์สาธารณะของโรตารีซึ่งจะสนับสนุนเรื่องสมาชิกภาพในสโมสรของท่าน

ผู้ประสานงานมูลนิธิโรตารีในภูมิภาค (Regional Rotary Foundation Coordinator – RRFC)

ทำหน้าที่เป็นทรัพยากรในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมูลนิธิโรตารีทั้งหมด รวมทั้งทุนสนับสนุนและการจัดการทุนสนับสนุน การหาทุน และโปรแกรมต่างๆ เช่น โปลิโอพลัส และศูนย์สันติภาพโรตารี

ที่ปรึกษากองทุนถาวรและการบริจาครายใหญ่ (Endowment/Major Gifts Adviser – E/MGA)

ทำงานร่วมกับผู้นำภาคและผู้นำภูมิภาคในการพัฒนาแผนงานเพื่อการบ่งชี้ เข้าถึงและร้องขอการบริจาครายใหญ่ รวมทั้งอำนวยความสะดวกในงานกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้สนับสนุนมูลนิธิในปัจจุบันและพัฒนาผู้สนับสนุนที่คาดหวัง

คณะกรรมการสมาชิกภาพของภาค

คณะกรรมการสมาชิกภาพของภาคบ่งชี้ ส่งเสริมและดำเนินกลยุทธ์ในการพัฒนาสมาชิกภาพของภาค ประธานคณะกรรมการทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อระหว่างผู้ว่าการภาค ผู้ประสานงานโรตารี โรตารีสากล และสโมสรต่างๆ ในภาคในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับสมาชิกภาพ และยังทำหน้าที่มอบหมาย Membership Leads ในระบบออนไลน์ให้แก่สโมสร

ผู้ช่วยผู้ว่าการภาคหรือผู้ว่าการภาคมีข้อมูลการติดต่อกับคณะกรรมการชุดนี้ หากภาคของท่านไม่มีคณะกรรมการสมาชิกภาพ ควรจะแต่งตั้งขึ้นมาคณะหนึ่ง

ผู้ช่วยผู้ว่าการภาค (Assistant Governor)

ผู้ช่วยผู้ว่าการภาคสามารถทำงานอย่างใกล้ชิดกับสโมสรเพื่อทำให้สโมสรมีความตื่นตัวมากขึ้น และช่วยให้สโมสรสามารถดึงดูดความสนใจของสมาชิกและรักษาสมาชิกได้ ติดต่อกับผู้ว่าการภาคหากไม่ทราบว่ามีใครคือผู้ช่วยผู้ว่าการภาคของท่าน



เข้าร่วมกลุ่มสนทนาในเรื่อง **Membership Best Practices** (วิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดเกี่ยวกับสมาชิกภาพ) เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและติดต่อเชื่อมโยงกับสโมสรอื่นๆ

บอกเล่าเป้าหมายสมาชิกภาพของสโมสรรวมทั้งความคิดริเริ่มที่ประสบความสำเร็จกับคณะกรรมการภาคและผู้ช่วยผู้ว่าการภาค ภาคจำเป็นจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์และเครื่องมือใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพในระดับสโมสร เช่นเดียวกับที่ท่านจะต้องรู้ว่าคณะกรรมการภาคสามารถสนับสนุนและช่วยเหลือท่านได้อย่างไรบ้าง

ผู้แทนฝ่ายสนับสนุนสโมสรและภาค (Club And District Support Representatives)

สโมสรทุกสโมสรมีผู้แทนฝ่ายสนับสนุนสโมสรและภาคซึ่งสามารถตอบคำถามเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ เช่น

- ธรรมเนียมและข้อบังคับของโรตารีสากล ประมวลนโยบายของโรตารี คู่มือปฏิบัติการ และนโยบายอื่นๆ ของโรตารีสากล
- โรตารีสากลและสำนักเลขาธิการ
- Rotary Club Central

ค้นหาผู้แทนของสโมสรได้ที่ rotary.org/representatives

พนักงานอื่นๆ ของสำนักงานเลขาธิการ

สำนักงานเลขาธิการของโรตารีสากล คือ สำนักงานใหญ่โลกของโรตารีสากลที่เมืองอีฟเวนสตัน มลรัฐอิลลินอยส์ สหรัฐอเมริกา และสำนักงานระหว่างประเทศอีกหลายแห่ง พนักงานสามารถช่วยเหลือท่านเกี่ยวกับคำถามหรือคำขอต่างๆ ที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพ ติดต่อพวกเขาได้ที่

rotarysupportcenter@rotary.org

MY ROTARY

ค้นหาข่าวล่าสุด ประกาศและทรัพยากรต่างๆ ได้ที่ My Rotary ซึ่งจะให้ข้อมูลต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ทรัพยากรและสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพที่ rotary.org/membership
- **Member Center** (เพื่อหาสิ่งใหม่ในการส่งต่อสมาชิกไปยังสโมสรอื่น เปลี่ยนสโมสร แสดงความสนใจที่จะเข้าร่วม หรือใช้ Rotary Global Rewards)
- สิ่งพิมพ์ต่างๆ และสิ่งอื่นๆ ของโรตารีซึ่งหาซื้อได้ที่ shop.rotary.org (ซึ่งสามารถซื้อชุดเอกสารต้อนรับสมาชิกใหม่ เอกสารที่เป็นสิ่งพิมพ์ และอื่นๆ)
- **Webinars**
- **Brand Center** (ที่ซึ่งสามารถสร้างสรรค์โบรชัวร์ ใบปลิวสำหรับงานกิจกรรม และอื่นๆ ของสโมสรเอง)
- **Club Finder**
- ข้อมูลการติดต่อกับ **ผู้แทนฝ่ายสนับสนุนสโมสรและภาค (CDS)**
- **กลุ่มสนทนาเรื่องวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดเกี่ยวกับสมาชิกภาพ (Membership Best Practices)**



ส่งเสริมให้สมาชิกสโมสร
ได้รับข้อมูลข่าวสารอยู่เสมอ
โดยการบอกรับ จดหมาย
ข่าว *Membership Minute*
ซึ่งเป็นจดหมายข่าวทาง
อีเมลที่เน้นเรื่องกลยุทธ์ใน
การพัฒนาสมาชิกภาพ
ทรัพยากร เรื่องราว
ความสำเร็จของสโมสรและ
เรื่องที่สำคัญ ๆ ของสมาชิก
บอกรับเป็นสมาชิกได้ที่
rotary.org/newsletters

Rotary Club Central

Rotary Club Central เป็นเครื่องมือออนไลน์ที่ผู้นำ
สโมสรและภาคใช้เพื่อกำหนดและติดตามเป้าหมาย
รวมทั้งกิจกรรมทุกเรื่องที่สำคัญ เช่น ความคิดริเริ่ม
เกี่ยวกับสมาชิกภาพ กิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์
และการบริจาคให้มูลนิธิโรตารี การใช้ Rotary Club
Central เป็นเครื่องมือในการวางแผนงานและบันทึก
เป้าหมาย ความก้าวหน้าและความสำเร็จของสโมสร
ทำให้ท่านสามารถให้ข้อมูลที่จะช่วยผู้นำในอนาคต
ในการตัดสินใจจากข้อมูลที่ได้รับ การติดตาม
กิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรจะทำให้ท่านมี
บทบาทสำคัญในการช่วยให้โรตารีสากลบันทึกและ
วัดผลกระทบที่โรตารีเรียนทำอยู่ทั่วโลกได้

ผู้นำสโมสรควรลงทะเบียน My Rotary และใส่
เป้าหมายต่างๆ ที่ Rotary Club Central เพื่อให้
สมาชิกสโมสรรวมทั้งผู้ว่าการภาคและผู้ช่วยผู้ว่าการ
ภาคสามารถดูความก้าวหน้าของสโมสรได้

Rotary Ideas

การกระจายปัญหาไปยังกลุ่มเพื่อค้นหาคำตอบ
(Crowdsourcing) เป็นกลยุทธ์ในระบบดิจิทัล
ที่มีพลังซึ่งช่วยสนับสนุนการทำงานที่ดีของโรตารี
ทั่วโลก รูปแบบ (Platform) กลุ่มของโรตารีรู้จักกัน
ในชื่อ **Rotary Ideas** มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สโมสร
โรตารีและสโมสรโรทาแรคท์ค้นหาทรัพยากรต่างๆ
ที่จำเป็นสำหรับโครงการ สโมสรสามารถโพสต์
โครงการต่างๆ หรือข้อคิดเห็นและร้องขอผู้ร่วม
โครงการ อาสาสมัคร เงินทุน หรือขอรับการ
สนับสนุนอื่นๆ ได้

Rotary Showcase

Rotary Showcase เป็นเครื่องมือที่ทำให้คนทั่วไปรู้
ว่าโรตารีกำลังทำอะไรในชุมชนโดยการกระจายข่าว
ผ่านสื่อทางสังคม ทำให้สมาชิกของครอบครัวโรตารี
สามารถโพสต์ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ
บำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรหรือภาค รวมทั้ง
รายละเอียด รูปภาพ และวิดีโอ และยังสามารถ
ประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook และ Twitter ได้อีก
ด้วย

The Learning Center

เรียนรู้หลักสูตรออนไลน์ผ่านศูนย์การเรียนรู้
(Learning Center) ที่ learn.rotary.org มีหลักสูตร
ต่างๆ มากมายที่ท่านสามารถจะเรียนรู้ หรือแนะนำ
แก่สมาชิกสโมสร รวมทั้งหลักสูตรที่เกี่ยวกับบทบาท
หน้าที่ ท่านสามารถสร้างประวัติผู้ใช้ ติดตาม
ความก้าวหน้าของตนเองจากการเรียนรู้หลักสูตร
ต่างๆ และพิมพ์ใบประกาศเกียรติคุณสำหรับ
หลักสูตรที่เรียนรู้ครบถ้วน แต่ละหลักสูตรยังมีชุมชน
ออนไลน์ซึ่งผู้ลงทะเบียนสามารถมีปฏิสัมพันธ์กันใน
กลุ่มและกับ Moderator ของหลักสูตรด้วย

เอกสารปฏิบัติงาน

แผนสมาชิกภาพ

(Your Membership Plan Worksheet)

ใช้เอกสารปฏิบัติงานนี้ในการสร้างแผนสมาชิกภาพของสโมสร เมื่อได้ประเมินสโมสรแล้ว จงเน้นความสำคัญไปที่แต่ละขั้นตอนเฉพาะเรื่องที่จะตอบสนองความท้าทายที่ยากยิ่งของสโมสร ขั้นตอนเหล่านั้นจะบ่งชี้ทรัพยากรที่จะสามารถช่วยท่านได้ เมื่อได้ทำขั้นตอนต่างๆ เสร็จสิ้นลง ท่านจะสามารถบ่งชี้ความท้าทายและโอกาสต่างๆ พัฒนารีสอร์ทซ์ และสร้างกลยุทธ์สำหรับสมาชิกที่คาดหวัง สมาชิกใหม่ และสมาชิกที่มีอยู่แล้ว

ในระหว่างการประชุมสโมสร ควรพูดคุยกับสมาชิกเกี่ยวกับขั้นตอนที่ท่านจะดำเนินการเพื่อทำให้สมาชิกภาพเข้มแข็งและส่งเสริมให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกระบวนการนี้



ขั้นตอนที่ 1: การประเมินสโมสร (Evaluating Your Club)

- เราได้บ่งชี้เรื่องที่ต้องปรับปรุงหลังจากการใช้เอกสาร **การตรวจสอบสถานภาพสโมสรโรตารี (Rotary Club Health Check)** และเรียนรู้จากหลักสูตร **สโมสรของท่านมีสถานภาพดีหรือไม่? (Is Your Club Healthy?)** ที่ **Learning Center** เพื่อพิจารณา module ที่แสดงถึงเรื่องที่สโมสรต้องให้ความสนใจจากสิ่งที่เราได้เรียนรู้ เราจะพยายามดำเนินการดังนี้

เรื่องที่ต้องปรับปรุง

การเยียวยาที่เราวางแผนจะลองทำ

- เราได้ค้นพบแนวความคิดหรือวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดในการ **เป็นสโมสรที่ตื่นตัวอยู่เสมอ (Be a Vibrant Club)** ที่เราจะใช้เพื่อทำให้สโมสรของเรามีนวัตกรรมและยืดหยุ่น

- เราได้ **ประเมินความหลากหลาย (Diversity Assessment)** ของสมาชิกภาพเสร็จสิ้นแล้ว และได้เรียนรู้หลักสูตรการสร้างสโมสรที่มีความหลากหลาย (**Building a Diverse Club**) ที่ **Learning Center** แล้ว และวางแผนงานที่จะดำเนินงานดังต่อไปนี้เพื่อเพิ่มพูนแนวคิดและมุมมองใหม่ๆ



- สโมสรของเราได้ทำการประเมินประเภทอาชีพ (Classification Assessment) เสร็จสิ้น และวางแผนงานต่อไปนี้เป็นตัวแทนความหลากหลายของวิชาชีพในชุมชนได้ดียิ่งขึ้น

ขั้นตอนที่ 2: สร้างวิสัยทัศน์สำหรับสโมสร (Creating a Vision for Your Club)

- สโมสรของเราได้ทำกระบวนการการสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสรเสร็จสิ้นแล้ว และได้พัฒนาวิสัยทัศน์ดังต่อไปนี้

ในเวลา 3-5 ปี สโมสรของเราจะ

- สโมสรของเรามีคณะกรรมการสมาชิกภาพที่มีประธานและกรรมการอย่างน้อย 5 คนเพื่อชี้แจงแนวทางดำเนินการวิสัยทัศน์และแผนสมาชิกภาพ

- แผนระยะยาวที่จะช่วยให้เราบรรลุความสำเร็จในวิสัยทัศน์ คือ

- เราได้ทบทวนแผนกลยุทธ์ของสโมสรแล้วเพื่อให้มั่นใจว่าแผนสมาชิกภาพของเรามีความสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์

ขั้นตอนที่ 3: การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่ (Attracting New Members)

- สโมสรได้เรียนรู้หลักสูตร **Strategies for Attracting New Members** ที่ **Learning Center** แล้ว และวางแผนจะทำสโมสรให้เป็นที่น่าสนใจมากขึ้นสำหรับสมาชิกที่คาดหวังในแนวทางดังต่อไปนี้

- สโมสรได้จัดทำแบบฝึกหัด **Finding New Club Members exercise** เสร็จเรียบร้อยแล้ว และจะปฏิบัติดังต่อไปนี้เพื่อหาสมาชิกที่คาดหวัง



- สโมสรได้เลือกที่จะเน้นความสำคัญของประโยชน์ในการเป็นสมาชิกดังต่อไปนี้เมื่อพูดคุยกับสมาชิกที่คาดหวัง

- สโมสรได้เรียนรู้หลักสูตร **Practicing Flexibility and Innovation** ที่ **Learning Center** แล้ว เพื่อทำความเข้าใจทางเลือกที่ยืดหยุ่นได้ที่มีอยู่ในปัจจุบันสำหรับสโมสร และได้วางแผนดังนี้เพื่อที่จะลองปรับให้เข้ากับสมาชิกได้ดียิ่งขึ้น

- สโมสรได้เรียนรู้หลักสูตร **Online Membership Leads** ที่ **Learning Center** แล้ว และเข้าใจว่า Membership Leads จะเป็นประโยชน์อย่างไรต่อสโมสร

- ผู้นำสโมสรของเราพิจารณาว่าใครจะเป็นผู้จัดการ Membership Leads ที่ได้รับมอบหมายมา
- สโมสรของเรามีกระบวนการในการติดตามสมาชิกที่คาดหวังที่ได้รับมอบหมายมาให้สโมสรผ่านโปรแกรม Membership Leads

- สโมสรของเราได้อ่าน **Creating a Positive Experience for Prospective Members** แล้ว และเข้าใจว่าประสบการณ์นั้นจะมีอิทธิพลต่อมุมมองเกี่ยวกับโรตารีของสมาชิกที่คาดหวังอย่างไร และมีแผนงานที่จะทำให้มั่นใจว่าเราจะสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่สมาชิกที่คาดหวังไม่ว่าพวกเขาจะเข้าร่วมกับสโมสรหรือไม่ก็ตาม

ขั้นตอนที่ 4: การทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วม (Engaging Your Club's Members)

- สโมสรของเราได้ขอให้สมาชิกทำแบบสอบถาม **การสำรวจความพึงพอใจของสมาชิก (Member Satisfaction Survey)** และได้ตัดสินใจที่จะทำการเปลี่ยนแปลงดังต่อไปนี้ตามผลการสำรวจที่ได้รับ



- กรรมการสมาชิกภาพได้เรียนรู้หลักสูตร **Kick-start Your New Member Orientation** ที่ **Learning Center** และได้อ่านเอกสาร**แนะนำสมาชิกใหม่ให้รู้จักโรตารี (Introducing New Members to Rotary)** และกำลังพัฒนากระบวนการปฐมนิเทศที่จะให้ความรู้แก่สมาชิกใหม่และทำให้พวกเขามีส่วนร่วมในสโมสร กระบวนการปฐมนิเทศมีดังต่อไปนี้

- สโมสรได้ทำ**การประเมินและการวิเคราะห์การรักษาสมาชิก (Retention Assessment and Analysis)** เสร็จแล้ว และได้อภิปรายผลที่ได้รับแล้ว และจะดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้เพื่อปรับปรุงการมีส่วนร่วมและการรักษาสมาชิก

- สโมสรของเราได้เรียนรู้หลักสูตร **Best Practices for Engaging Members** ที่ **Learning Center** และจะดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้เพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วม

- สโมสรได้มองหาแนวทางต่างๆ ที่สมาชิกจะมีส่วนร่วมผ่านโรตารี ตามที่สรุปอยู่ในเอกสาร**สานสัมพันธ์ที่ยั่งยืน (Connect for Good)** และจะส่งเสริมให้สมาชิกมีส่วนร่วมในแนวทางใหม่ๆ เหล่านี้

- สโมสรของเราได้ขอให้สมาชิกที่ลาออกไปเมื่อเร็วๆ นี้กรอกแบบฟอร์ม**การสำรวจการลาออก (Exit Survey)** เพื่อทำความเข้าใจให้มากขึ้นว่าเหตุใดสมาชิกจึงลาออกจากสโมสร เราได้อภิปรายถึงผลที่ได้รับและจะดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้เพื่อให้กลุ่มสมาชิกที่เราบ่งชี้แล้วว่ามีความเสี่ยงที่จะลาออกได้เข้ามีส่วนร่วม

กลุ่มสมาชิก

กลยุทธ์



ขั้นตอนที่ 5: ปรับปรุงภาพลักษณ์สาธารณะ (Improving Your Public Image)

- เราได้คัดเลือกสมาชิกสโมสรที่จะช่วยจัดการเนื้อหาสื่อทางสังคมของสโมสรแล้ว
- เราได้คัดเลือกสมาชิกที่จะจัดการและปรับปรุงเว็บไซต์ของสโมสรให้เป็นปัจจุบันโดยการใช้สื่อจาก **Brand Center** ของโรตารี
- เราได้คัดเลือกสมาชิกหนึ่งคนให้ปรับปรุงแผนผังของสโมสรจากเอกสารต้นแบบ (Template) ที่สามารถปรับให้เป็นไปตามความต้องการ ที่ **Brand Center** ของโรตารี
- เราได้ไปที่ **Brand Center** ใน My Rotary และจะใช้เครื่องมือต่อไปนี้เพิ่มเติมเพื่อส่งเสริมความตระหนักในชุมชน

- สโมสรได้เป็นเจ้าภาพกลุ่มสนทนา (Focus Group) ในชุมชนแล้ว และได้รับผลดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 6: การสนับสนุนสโมสรใหม่ (Supporting New Clubs)

- ประธานคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรได้แจ้งแก่ผู้ว่าการภาคแล้วว่า สโมสรสมัครใจจะทำหน้าที่เป็นสโมสรอุปถัมภ์
- สมาชิกสโมสรได้อภิปรายเกี่ยวกับหน้าที่รับผิดชอบของการเป็นสโมสรอุปถัมภ์แล้ว และยินยอมจะให้คำมั่นสัญญาต่อความสัมพันธ์นี้
- ผู้นำสโมสรเปิดใจที่จะสนับสนุนสโมสรแซทเทลไลท์ (Satellite Club) และพิจารณาเห็นว่าเป็นตัวเลือกในการปรับให้เข้ากับความต้องการที่แตกต่างกันของสมาชิก

ขั้นตอนที่ 7: การสนับสนุนสโมสร: เครื่องมือและทรัพยากรโรตารี (Supporting Your Club: Rotary Resources and Tools)

- คณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรสื่อสารกับคณะกรรมการสมาชิกภาพของภาคอย่างสม่ำเสมอ
- ผู้นำสโมสรสื่อสารกับผู้ว่าการภาคหรือผู้ช่วยผู้ว่าการภาคอย่างสม่ำเสมอ และติดต่อกับพวกเขาเมื่อต้องการความช่วยเหลือ
- กรรมการสมาชิกภาพของสโมสรได้ไปที่เว็บไซต์ของโรตารี rotary.org/membership ภายในหนึ่งเดือนที่ผ่านมาและรู้ว่าจะหาเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่จะช่วยสโมสรได้จากที่ใด

มีคำถามหรือ?

หากท่านมีคำถาม ข้อคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะ
เกี่ยวกับสิ่งพิมพ์นี้ ส่งไปที่

membershipdevelopment@rotary.org

ROTARY INTERNATIONAL

One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL
60201-3698 USA
Rotary.org

