

INVOLUCRA Y CONSERVA A LOS SOCIOS: EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA CONSERVACIÓN DE SOCIOS



Cuando los socios permanecen en el club, es una señal de que el club está haciendo las cosas bien. Sin embargo, que la cantidad general de socios se mantenga estable no significa que no tengas que preocuparte por la conservación. Si los clubes pierden socios y ganan otros nuevos constantemente, eso indica que quizá haya que cambiar la forma de gestionar el crecimiento o la conservación.

Esta evaluación permite comprender las tendencias del club y lograr una participación más significativa de los socios en las distintas etapas de su afiliación. Esto aumenta la probabilidad de que los socios permanezcan en Rotary.

BENEFICIOS

Realiza esta evaluación y toma medidas en función de los resultados para lograr lo siguiente:

- Determinar cuándo y por qué los socios se dan de baja del club.
- Desarrollar estrategias para mantener a las personas comprometidas e involucradas para que permanezcan en el club.

CÓMO ORGANIZARSE

Parte de este proceso requiere acceso a los informes de afiliación del club en Rotary Club Central. El presidente del club, el secretario, el tesorero, el presidente del Comité de Membresía y el presidente del Comité de la Fundación tienen acceso y pueden delegarlo a cualquier persona en el mismo nivel organizativo. Puede ser útil involucrar a un socio que tenga experiencia en el análisis de datos.

CÓMO COMENZAR


Primer paso: recopila información.

Piensa en los socios que se han ido del club durante los últimos dos años. Considera si eran socios nuevos o de hace mucho tiempo, y si tenían alguna razón en común. Si tu club realiza encuestas a los socios que se van, puedes obtener información de esos datos. Al dar de baja a un socio en Mi Rotary, es importante indicar el motivo por

el que se fue. Esta información se utilizará en los informes de Rotary que son una buena fuente para analizar tendencias.


Pasos para acceder a estos informes:

- Accede a tu cuenta en Mi Rotary.
- En el menú de ESPACIO PARA SOCIOS, elige la opción de herramientas en línea y, luego, Rotary Club Central.
- En las opciones de la izquierda, selecciona la opción **Informes**.
- En la sección **Informes del club**, elige el informe al que deseas acceder.

En el informe sobre viabilidad y crecimiento de los socios, por ejemplo, puedes encontrar los índices de conservación de los socios existentes. También puedes buscar cuáles eran las tendencias en el momento en que los socios se dieron de baja del club y sus razones mediante el informe sobre el perfil de los socios dados de baja. Para exportar informes, selecciona el ícono correspondiente  y elige un programa o formato. Una vez exportado el informe, podrás guardarlo o imprimirlo.

Saber por qué las personas abandonaron Rotary y en qué etapa de su afiliación lo hicieron puede ayudarte a reconocer las fortalezas y debilidades del club en materia de conservación para orientar mejor las medidas que tomes.



Para exportar informes, haz clic o toca el ícono correspondiente  y elige un programa o formato. Una vez exportado el informe, podrás guardarlo o imprimirlo.

Segundo paso: comprende cuándo y por qué los socios abandonan el club.

Una vez que hayas consultado los informes sobre viabilidad y crecimiento de los socios y sobre el perfil de los socios dados de baja, analiza los resultados con el Comité de Membresía. Reflexiona sobre lo siguiente:

- ¿Quiénes se van de tu club? ¿Son socios desde hace mucho tiempo, nuevos o ambos?
- ¿Por qué se dan de baja?
- ¿Hay puntos en común en los datos?

Tercer paso: elabora un plan de acción para involucrar más a los socios.

Presenta las conclusiones del Comité de Membresía al club. Pídele a tu club que piense en lo siguiente:

- ¿En qué es bueno nuestro club?
- ¿Qué podría hacer mejor nuestro club?
- ¿Qué mantiene involucrados a nuestros socios activos?
- ¿Cómo podemos involucrar más a quienes no participan tanto?

Coordina un debate sobre cómo aprovechar lo que se está haciendo bien y afrontar los desafíos. Anima a los socios a compartir sus ideas sobre cómo involucrar a las personas en las diferentes etapas de la afiliación.

¿POR QUÉ LOS SOCIOS SE DAN DE BAJA? CONSEJOS PARA CONSERVARLOS

Entender por qué los socios se dan de baja es crucial para fortalecer el club. La encuesta de baja que analizamos en otra parte de esta guía permite recopilar esta información a nivel de club. Rotary también ha llevado a cabo una extensa investigación en todo el mundo sobre por qué las personas se van en distintos momentos de su afiliación. Esto es lo que hemos observado, junto con consejos para abordar diversas situaciones.

SOCIOS QUE SE QUEDAN MENOS DE UN AÑO

Aunque alrededor de tres cuartas partes de los nuevos socios que abandonan sus clubes afirman que se les informó sobre las responsabilidades de ser socio antes de afiliarse, el 40 % menciona que la razón de abandono es el costo o el tiempo. Otras personas pierden interés, no se sienten incluidas o descubren que su experiencia no cumplió con sus expectativas. Algunos señalan que no pudieron conectarse con el club o que el club no estaba dispuesto a cambiar sus tradiciones.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios dentro de su primer año de afiliación, prueba estas estrategias:

Con socios potenciales	Con socios nuevos	Prácticas del club
Informa de mejor manera cuáles son los beneficios personales y profesionales que ofrece el club, así como las expectativas que tiene el club de los socios.	Planifica ceremonias de bienvenida significativas para celebrar la afiliación de nuevos socios e incluye a sus familias.	Asegúrate de que los socios actuales hagan que los nuevos socios se sientan bienvenidos (por ejemplo, conversando o invitándolos a sentarse con ellos en las reuniones).
Pregúntales qué piensan del club y prepárate para poner en práctica sus sugerencias.	Ofrece programas de orientación que les permita obtener más información sobre Rotary y sobre cómo involucrarse en las áreas en las que tengan mayor interés.	Asigna a cada nuevo socio un mentor que pueda explicar las prácticas y tradiciones del club, responder preguntas y presentarles a otras personas, y con quien pueda conversar periódicamente sobre cómo se siente y si está disfrutando de su experiencia.
Cuéntales sobre las oportunidades de desarrollo profesional disponibles en Rotary, como los cursos de liderazgo y comunicación del Centro de Formación.	Involúcralos según sus intereses y conocimientos específicos en lugar de hacerlo para satisfacer las necesidades del club.	Haz reuniones divertidas, dinámicas y entretenidas. No olvides que la mayoría de las personas se suman a Rotary para tener la oportunidad de participar en actividades de servicio significativas.

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE UNO O DOS AÑOS

Muchos socios que abandonan Rotary después de uno o dos años afirman no haberse sentido involucrados en los eventos y actividades del club, no haberse llevado bien con los otros socios del club o haber tenido dificultades para integrar Rotary en sus vidas debido a otros compromisos.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios que están afiliados desde hace uno o dos años, prueba estas estrategias:

Involúcralos	Comunícate con ellos	Haz hincapié en el aprendizaje
Habla con los socios que están llegando a este momento de la afiliación sobre las oportunidades de sumarse a un comité o involucrarse en un proyecto.	Pídeles a estos socios que te cuenten qué les gusta y qué desearían cambiar. Quizá tengan ideas que pueden revitalizar las actividades sociales del club o los proyectos de servicio.	Recuérdales que hay oportunidades de desarrollo profesional en Rotary, como los cursos de liderazgo y comunicación del Centro de Formación. Se agregan cursos nuevos periódicamente, por lo que quizá ahora existan más opciones que cuando se afiliaron.
Pregúntales en qué actividades les gustaría participar (puedes buscar ideas en Conéctate para hacer el bien y en la guía de actividades de avenidas de servicio).	Asigna un mentor a los socios que no tengan uno, o sugiereles que cambien de mentor si desean una perspectiva diferente o si les interesan otros aspectos de Rotary.	

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE TRES A CINCO AÑOS

Los motivos por los que los socios abandonan Rotary después de tres a cinco años puede deberse a que sus expectativas sociales no se estaban cumpliendo, porque los decepcionaron los líderes del club, o porque tuvieron dificultades para cumplir con las expectativas debido a otros compromisos.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios que se afiliaron hace tres a cinco años, prueba estas estrategias:

Innova	Escucha	Ofrece oportunidades
Lleva adelante nuevas actividades para que las personas mantengan el entusiasmo por asistir a las reuniones y otras funciones del club.	Pídeles a estos socios que te cuenten qué les gusta y qué desearían cambiar. Quizá tengan ideas que pueden revitalizar las actividades sociales del club o los proyectos de servicio.	Ofrece a estos socios oportunidades de liderazgo y asegúrate de que quienes quieran desempeñar este tipo de roles sean considerados para ellos. Al asumir puestos de liderazgo, se sentirán útiles, valorados y más conectados con el club.
Busca videos de eventos rotarios recientes para complementar las reuniones del club. Después de mirarlos, pídeles a los socios que hablen sobre la relevancia del tema en su club o comunidad.	Solicítales que hagan una presentación ante el club sobre algo que sea importante para ellos. Anima a aquellos que están en cargos de liderazgo en el club a ser mentores de socios nuevos o a participar en actividades distritales. Esto les permitirá asumir funciones más desafiantes.	
Organiza actividades sociales que sean diferentes de las que tu club haya realizado antes.	Pregúntales qué les impide participar más activamente y, luego, complácelos todo lo que sea posible.	Pídeles que asesoren o dirijan un proyecto o actividad en su área específica de especialización, y rinde homenaje a sus esfuerzos.

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE SEIS A DIEZ AÑOS

Algunos socios que abandonan Rotary después de haber estado en el club durante seis a diez años señalan que sus expectativas sociales no se estaban cumpliendo y que se decepcionaron con los líderes del club. Otras personas se dieron de baja al momento de jubilarse o porque se mudaron.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios que se afiliaron hace seis a diez años, prueba estas estrategias:

Comprende sus necesidades	Reconoce su valor	Recomiéndales un nuevo club
Habla con estos socios sobre lo que desean obtener de su experiencia y cómo han cambiado sus intereses desde que se afiliaron.	Hazles saber que valoras su perspectiva y lo que esperas hacer junto con ellos en el futuro.	Reenvía la información de contacto de un socio que se esté por mudar a los clubes de su nueva zona. Recomiéndalo a través de Mi Rotary o anímalo a que le informe a Rotary que desea cambiar de club.
Pregúntales si les gustaría ser mentores de los socios nuevos, o si les gustaría participar en actividades distritales, como planificar la conferencia distrital o formar parte de un comité distrital.	Agradéceles por sus contribuciones, grandes y pequeñas.	
Pregúntales qué necesitan o si puedes facilitarles algo para que la experiencia en el club siga siendo relevante y accesible para ellos y los demás.	Bríndales la oportunidad de liderar de alguna manera.	Si varios socios tienen intereses diferentes, sugiereles crear un club satélite.

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE DIEZ AÑOS

Muchos socios que abandonan el club después de haber estado más de diez años afiliados señalan que perdieron el interés en las reuniones y actividades del club. Otras personas se fueron porque se jubilaron, por obligaciones familiares, limitaciones financieras o problemas de salud.

¿Qué puedes hacer?

Si el club pierde socios que estuvieron afiliados durante más de diez años, prueba estas estrategias:

Demuéstrales que son importantes	Ofrece nuevas formas de participación	Si puedes, adáptate a ellos
Habla con estos socios para saber qué les pasa y qué sienten.	Pide sus opiniones sobre cómo dinamizar o reinventar las reuniones del club.	Considera aliviar las obligaciones financieras o de participación de estos socios si es un factor que los presiona a darse de baja.
Ríndeles reconocimiento por sus esfuerzos a lo largo de los años <u>nominándolos</u> para un premio.	Pregúntales si todavía les interesan las actividades del club o, si no, qué podría interesarles.	Ten en cuenta que estos socios pudieran tener problemas de salud que quizá conozcas o que quizá no desean compartir. Pregúntales qué necesitan o si puedes facilitarles algo para que la experiencia en el club siga siendo relevante y accesible para ellos y los demás.
Cuéntales qué valoras de ellos y lo mucho que el club gana al contar con su perspectiva y experiencia.	Averigua si tienen interés en asumir un puesto de liderazgo distrital, como asistente del gobernador, gobernador de distrito o presidente de un comité distrital.	



Utiliza la encuesta sobre la satisfacción de los socios para solicitar comentarios sobre el club y la encuesta sobre los intereses de los socios para obtener más información sobre las personas e interactuar con ellas de forma más eficaz.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

Encuesta sobre los intereses de los socios

Evaluación sobre la diversidad

Ejercicio para captar socios potenciales

Encuesta sobre la satisfacción de los socios

Encuesta de baja

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.