

TWO FOR TWO

MOIS Mai

MEMBRE POTENTIEL

MEMBRE POT Steve

Coordonnées 555-123-4567

MEMBRE POT Christine

Coordonnées 555-890-1234

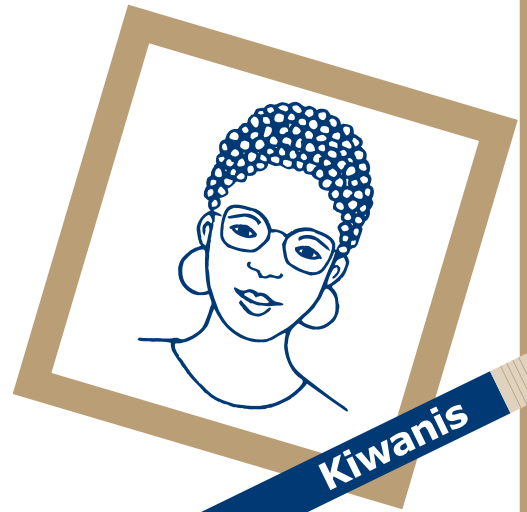
RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES PROSPECTS

Prénom René

Prénom Kris K.

ACTUALISATION

Rencontrer Steve en personne au café
le 12 mai à 14h. Envoyer un message
à Christine pour l'inviter à la réunion
de mai.



Votre guide pour développer votre club mois après mois, personne par personne.



2 MEMBRES INVITENT 2 MEMBRES POTENTIELS. CHAQUE MOIS.

Pour les meilleurs clubs Kiwanis, la croissance des effectifs n'est pas une campagne ou un événement ponctuel. C'est une activité permanente du club. Et chaque membre doit jouer un rôle. Mais comment rendre cela amusant pour eux et gérable pour le club ? Two For Two vous aide à faire les deux.

Après tout, les nouveaux membres sont le fait des membres actuels. Ils adhèrent grâce au rendez-vous présentiel : un Kiwanien a partagé son histoire, expliqué les actions, parlé de l'amitié au sein du club et les ont invité à une réunion ou à un événement. Two for Two vous offre un moyen de gérer vos engagements :

Identifiez deux membres qui contacteront chacun deux personnes potentiellement intéressées à devenir membre Kiwanis, au cours des prochains mois.

De cette façon, les membres travailleront par paires. Après tout, c'est en équipe qu'on réussit le mieux. On se soutient mutuellement et on touche plus de personnes plus rapidement. Et on ne sait jamais avec qui un membre potentiel s'identifiera le mieux. C'est une excellente façon de travailler : de la stratégie à la manière d'expliquer le club, son impact et les bénéfices de l'association.

Les membres contactent les membres potentiels

Il suffit de quelques étapes simples : connectez-vous en remerciant les membres potentiels pour l'impact qu'ils ont eu (par le biais du bénévolat, des dons ou d'autres activités). Demandez ensuite une date et une heure pour discuter du club, expliquer la structure des cotisations et répondre aux questions.

Les membres invitent les membres potentiels à assister à une réunion ou à un projet de service.

Après l'invitation, le suivi doit suivre ! Un appel téléphonique de rappel avant la réunion ou l'événement. Un remerciement manuscrit, avec des détails spécifiques au membre potentiel. Inscrivez-le à la newsletter du club. Un message contenant les réponses aux questions auxquelles les membres ne pouvaient pas répondre en personne.

Et si un nouveau membre était ajouté chaque mois ?

Plus de bras et plus de ressources pour les actions. Plus de fonds pour l'administration. Plus de sensibilisation au sein de votre communauté.

Rappelez aux membres pourquoi le recrutement est important.

Pour les membres, le message est simple : plus le club est grand, plus il peut faire d'actions. Plus de membres signifie plus de connexions, de compétences et d'idées. Les tâches deviennent plus faciles et les possibilités s'élargissent.

Concentrez-vous sur l'impact

Les membres potentiels doivent savoir ce que vous faites, comment vous le faites, pourquoi la communauté a besoin d'eux et où ils peuvent s'intégrer immédiatement dans le processus.

Il est temps de commencer. Maintenant ? Oui !

N’attendez pas le moment idéal. Commencez au bon moment. Et quand il s’agit de rejoindre le club, le bon moment est toujours maintenant.

À partir de la page 8, vous trouverez 18 mois d’espaces de travail pour vous aider à organiser et orienter vos efforts de recrutement.

Mais d’abord, dans les pages suivantes, nous vous proposerons quelques conseils et ressources pour vous aider à identifier les besoins de votre club et quels membres de la communauté pourraient être les plus appropriés, ainsi que comment planifier et traiter le processus d’invitation.



REMUE-MÉNINGES ENTRE LES MEMBRES D’UNE ENTREPRISE

N’oubliez pas : une entreprise peut rejoindre Kiwanis International en tant que membre de votre club. Avec l’adhésion « corporate », l’entreprise ou l’organisation désigne une personne pour la représenter lors de réunions, de collectes de fonds et de projets de service, comme n’importe quel autre membre du club. Cette personne peut également occuper des postes au sein du conseil d’administration ou de la direction et agir en tant que délégué du club lors des congrès.

En fait, l’adhésion corporate offre les mêmes avantages que l’adhésion individuelle : développement des compétences en leadership, opportunités de réseautage et des liens avec des personnes partageant les mêmes idées, le tout au service des enfants du monde. Et pour l’entreprise, il y a le lien avec Kiwanis et la démonstration de responsabilité envers la communauté.

Quelles entreprises et organisations de votre communauté pourraient être de bons membres Kiwanis ? Prenez le temps de réfléchir à certaines possibilités. Commencez par les partenaires de votre club dans la communauté. Gardez une trace de tout le monde en écrivant leurs noms ici !

DE QUOI (ET DE QUI) VOTRE CLUB A-T-IL BESOIN ?

Les clubs Kiwanis les plus forts sont ceux qui réunissent un maximum de compétences, de personnalités et d'expériences différentes. Après tout, il faut différents types de personnes pour tout mener à bien. Il est possible que certaines des personnes dont vous avez besoin soient déjà dans votre club. Mais si vous avez besoin de plus de personnes, voici quelques types de profils clés, ainsi que les questions que votre club devrait considérer pour les identifier dans votre communauté.



EXPERT

Fournit une bonne base de connaissances sur le sujet du projet, soit grâce à une expérience personnelle, soit par une recherche approfondie sur les besoins des enfants de la communauté.

Quel type d'expérience améliorerait ce que votre club fait (déjà) bien ?



TECHNICIEN

Crée et gère le site Web du club et les comptes de médias sociaux, crée des présentations PowerPoint professionnelles, tient le club informé de l'utilisation efficace de la technologie.

Où pouvez-vous trouver des techniciens dans votre communauté?



COMMUNICATEUR

Fait la promotion du club et de ses événements auprès des médias et du public, travaille avec les formateurs pour créer des messages sur les médias sociaux, promeut le club et ses événements auprès des médias et du public.

Quels types de métiers occupent les bons communicateurs ?

Obtenez la bonne combinaison.

Voici une façon d'accéder à un large éventail de compétences : considérez toutes les professions de votre communauté. Commencez par notre liste de professions et utilisez-la comme rappel des compétences et des expériences qui peuvent enrichir les actions de votre club. Vous pouvez la trouver sur kiwanis.org/profession.



COMPTABLE

Maintient l'équilibre du budget, sécurise les projets de service, vous assure d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix pour les projets de service et tient le club informé.

Connaissez-vous quelqu'un qui aime les enfants et connaît la comptabilité ?



CONNECTEUR

Il utilise les connexions pour surmonter la bureaucratie, connecte les gens avec les personnes ou les ressources nécessaires, fait bouger les choses et les fait avancer.

Qui connaît les personnes clés et sait faire bouger les choses dans votre région ?



PAPILLON SOCIAL

Présente les membres potentiels de différentes sources, sait où trouver des bénévoles, fait connaître le club et ses projets.

Connaissez-vous quelqu'un qui semble connaître tout le monde ?



TRAVAILLEUR

A le temps et la motivation nécessaires pour aider dans n'importe quel projet, aime les tâches pratiques, a une attitude de travail acharné, est équilibré et pratique.

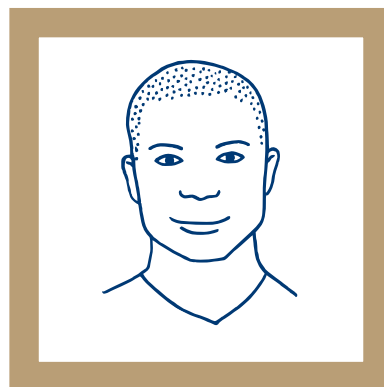
Qui sont les « travailleurs » de votre communauté ?»



MOTIVATEUR

Il permet à chacun de rester concentré sur le travail, transmet une énergie positive et un bon esprit de compétition, et incite les membres à développer leur potentiel.

Quelle est la personne la plus positive de votre quartier ?



CRÉATIF

Elle pousse le groupe à être imaginatif et curieux, anticipe les problèmes et recherche des solutions innovantes, crée des projets qui se démarquent.

Où pouvez-vous trouver des personnes créatives, innovantes ?

FAITES FONCTIONNER LE RENDEZ-VOUS.

Lorsque vous êtes prêt à contacter des personnes et à planifier des réunions, ne laissez pas les choses inachevées. Assurez-vous de convenir d'une heure et d'un lieu avec le membre potentiel. Lors de votre rencontre, gardez quelques conseils à l'esprit :

N'oubliez pas votre message clé. Surtout, assurez-vous que le membre potentiel comprend ce qu'est Kiwanis. Le message clé : *Kiwanis est une organisation mondiale de membres, de clubs et de partenaires qui se consacrent à améliorer le monde, un enfant et une communauté à la fois.*

Soyez prudent. Si la rencontre a lieu à la maison ou au bureau, jetez un œil autour de vous lors de la visite. Prenez note des éléments tels que les plaques murales, les photos, les récompenses, etc. afin que vous puissiez sensibiliser les membres potentiels en fonction de leurs intérêts.

Écoutez. Découvrez quels sont leurs intérêts et connectez-les aux projets du club lorsque cela est possible. Parlez d'eux, pas avec eux.

Prenez un formulaire d'inscription. Complétez le dossier avec le candidat et demandez-lui de payer. S'il ne peut pas le faire à cet instant, proposez-lui d'autres options pour récupérer ou recevoir le paiement. Vous devez savoir combien demander et comment l'argent est utilisé.

Prenez un cahier. Après la réunion, notez tout ce qui vous semble important. Un membre potentiel qui ne s'inscrit pas aujourd'hui pourra le faire plus tard, et vos informations lui seront alors utiles.

Assurez le suivi. Appelez-les ou envoyez-leur une carte pour les remercier de leur temps, qu'ils aient ou non accepté de participer. Dans tous les cas, assurez-vous qu'ils sachent qu'ils sont dans vos pensées.

N'abandonnez pas!

Un « non » n'est peut-être pas définitif. Invitez-les à participer à un projet de service si le club en a prévu un et connectez-vous avec eux sur Facebook ou LinkedIn. Publiez des photos des activités sur les réseaux sociaux. Assurez-vous de partager vos coordonnées.

Rien n'attire plus un nouveau membre qu'un membre heureux.

Assurez-vous de :

- répéter votre discours ;
- écouter votre interlocuteur ;
- maintenir un contact visuel ;
- sourire et parler clairement.

Plus important encore : invitez l'autre personne à une réunion ou à un projet de service.

Décrivez VOTRE DISCOURS D'UNE MINUTE.

Quelle est la meilleure façon d'attirer de nouvelles personnes dans votre club Kiwanis ? Captez leur intérêt et respectez leur temps ! Préparez un discours d'une minute en réfléchissant aux réponses à quelques questions simples.

Pourquoi mon club ? Pensez à ce que vous aimez le plus dans votre club et votre communauté. Considérez à quel point les deux choses sont importantes l'une pour l'autre.

Quel est l'impact sur la communauté ? Choisissez le projet de service qui vous rend le plus fier de votre club. Et pensez à un jeune – ou à un groupe – que votre club a encadré.

Comment pouvons-nous avoir un impact ? En travaillant ensemble avec les gens de notre communauté qui s'en soucient. Plus de cœurs et plus de bras signifient plus d'opportunités d'actions sociales et de collaboration.

UTILISEZ NOS RAPPORTS DE NOUVEAUX MEMBRES.

Sur les pages suivantes, vous trouverez des rapports pratiques pour chaque mois.

Utilisez-les pour suivre les éléments clés de votre engagement Two For Two.

Et rappelez-vous : vous pouvez commencer n'importe quel mois de l'année. Il n'y a pas de « bon » moment pour commencer. Et il n'y a pas de date définitive. C'est une partie permanente et continue des opérations du club.

IDÉES DE RENCONTRES AVEC DES MEMBRES POTENTIELS

1. Bill et Joe rencontrent deux membres potentiels qui se connaissent. Bill et Joe feront équipe et les rencontreront dans un café local pour une conversation en tête-à-tête.
2. Barb et Jane ont invité leurs membres potentiels à participer à un projet de service samedi, puis à un déjeuner d'équipe.
3. Puisque John et Fran ont tous deux rendez-vous avec des banquiers, ils prennent rendez-vous à la banque pour la commodité des membres potentiels.

COMMENCEZ À IDENTIFIER LES MEMBRES POTENTIELS MAINTENANT !

Plus vous en savez à l'avance, moins vous aurez de travail chaque mois.

L'identification des membres potentiels est la partie la plus importante du processus. Alors faites-le maintenant ! Créez une base sur laquelle bâtir en dressant une liste de membres potentiels et en la mettant à jour au fur et à mesure que le processus progresse.

- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1. _____ | 12. _____ | 23. _____ |
| 2. _____ | 13. _____ | 24. _____ |
| 3. _____ | 14. _____ | 25. _____ |
| 4. _____ | 15. _____ | 26. _____ |
| 5. _____ | 16. _____ | 27. _____ |
| 6. _____ | 17. _____ | 28. _____ |
| 7. _____ | 18. _____ | 29. _____ |
| 8. _____ | 19. _____ | 30. _____ |
| 9. _____ | 20. _____ | 31. _____ |
| 10. _____ | 21. _____ | 32. _____ |
| 11. _____ | 22. _____ | |

MONTH May

PROSPECTS

Prospect 1 Steve

Contact info 555-123-4567

Prospect 2 Christine

Contact info 555-890-1234

MEMBERS MEETING WITH PROSPECTS

Name René

Name Kris K.

STATUS In person meeting with Steve at coffee shop 2p.m. May 12.

Texting Christine to invite to May meeting.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Parlez à un enseignant du primaire et à un agent immobilier.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Parlez à un directeur de banque et à une infirmière.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un médecin de famille et un gérant de magasin de détail

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un comptable et un gérant de restaurant.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un agent de voyages et un parajuriste.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Consulter un conseiller/planificateur financier et un inspecteur immobilier

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un médecin de famille et un gérant de magasin de détail

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un avocat spécialisé en droit de la famille et un plombier.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Parlez à un membre du clergé et à un directeur d'école maternelle.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un pharmacien et un informaticien.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un propriétaire d'entreprise et un administrateur d'école.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un travailleur social et un juge.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Parlez à un gestionnaire d'appartement et à un analyste financier.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un orthodontiste et le gérant d'un magasin de meubles.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un propriétaire d'entreprise et un administrateur d'école.

MOIS _____

MEMBRE POTENTIEL

Membre potentiel 1 _____

Coordonnées _____

Membre potentiel 2 _____

Coordonnées _____

RENCONTRE DES MEMBRES AVEC LES MEMBRES POTENTIELS

Prénom _____

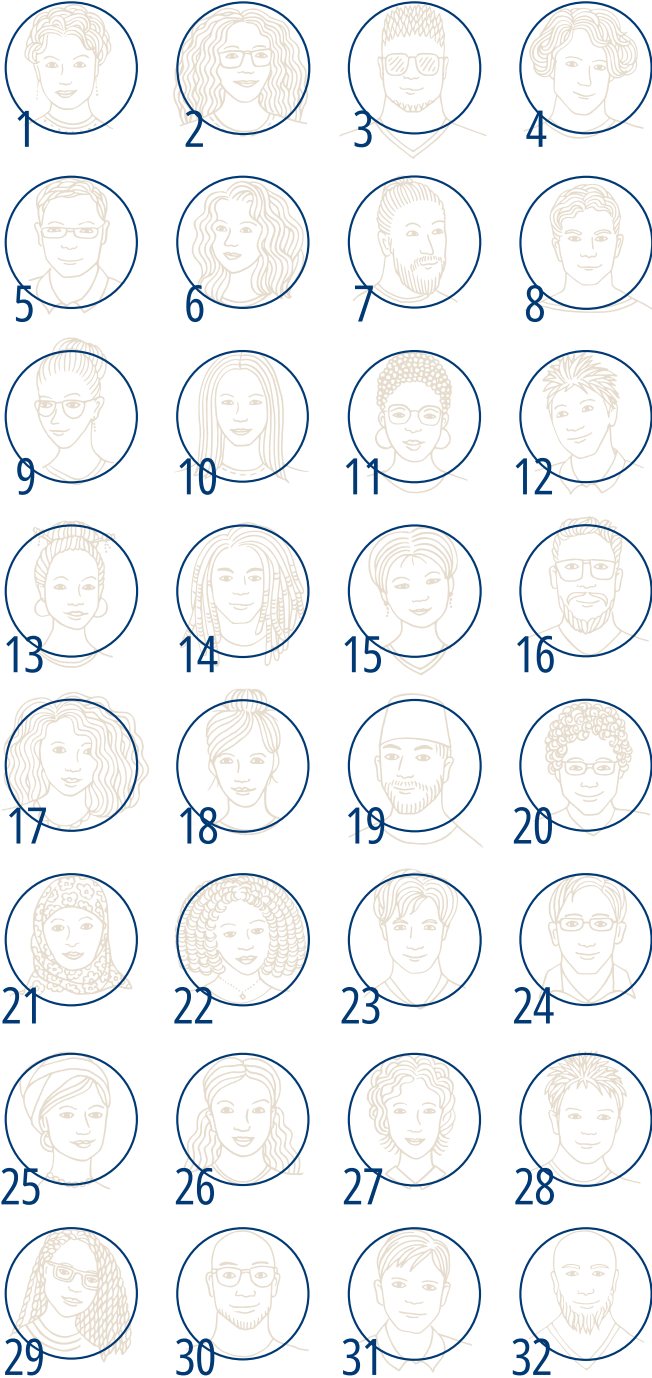
Prénom _____

ACTUALISATION _____

BESOIN D'IDÉES ? Contactez un travailleur social et un juge.

ACTUALISATION

Lorsque vous invitez des personnes à rejoindre votre club, coloriez le cercle ci-dessous pour suivre vos progrès.



Facilitez l'adhésion de tous à n'importe quel club Kiwanis

FAITES-LES REVENIR !

Il est essentiel d'attirer de nouvelles personnes dans le club, mais ce n'est que le début de l'adhésion. Voici un plan sur trois mois pour qu'ils se sentent partie intégrante du club :

Premier mois

- Envoyez un e-mail de bienvenue avec les informations de connexion au portail réservé aux membres.
- Appelez dans la semaine suivant la soumission de vos informations de connexion pour savoir s'ils ont besoin d'aide.
- Faites la promotion des nouveaux membres avec un accueil sur votre site Web, vos réseaux sociaux et votre prochaine newsletter.

Deuxième mois

- Envoyez une carte manuscrite pour donner une touche personnelle.
- Organisez un événement de club pour célébrer les nouveaux membres et faites-en la promotion en ligne.
- Créez un forum ou un autre espace pour que les nouveaux membres puissent poser des questions et en apprendre davantage sur le club.
- Associez chaque nouveau membre à un membre ambassadeur pour les acclimater et les engager.
- Surprenez-les avec un cadeau : pourquoi pas une photo ou une plaque de la célébration, des billets gratuits pour un événement ou encore votre propre idée de cadeau.

Troisième mois

- Effectuez un suivi auprès des membres ambassadeurs pour voir comment les choses se passent.
- Envoyez une carte postale avec les dates des événements à venir - cela servira de rappel et d'encouragement à y participer.
- Appelez les nouveaux membres pour discuter de l'évolution de l'adhésion.



Kiwanis

Leiekaai 25B, 9000 Ghent BELGIUM

phone: +32 9 216 77 75

info@kiwanis.eu

kiwanis.eu