

TWO FOR TWO

MESE Maggio

POTENZIALE MEMBRO

Pot. mem1 Steve

Contatto 555-123-4567

Pot. mem 2 Christine

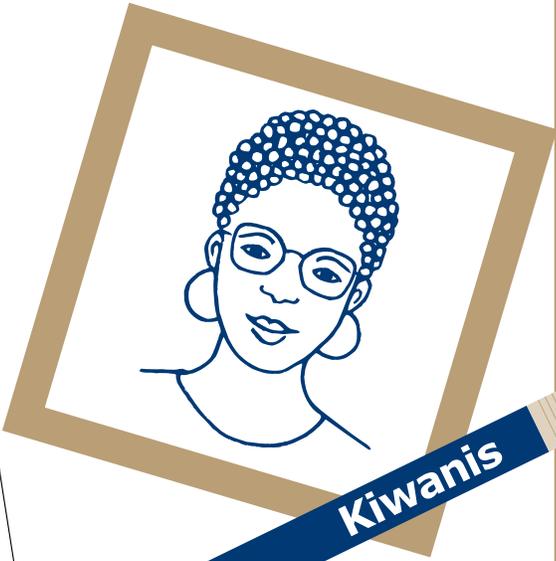
Contatto 555-890-1234

MEMBERS MEETING WITH PROSPECTS

Nome René

Nome Kris K.

STATUS Incontro di persona con Steve alla
caffetteria il 12 maggio alle 14:00
Inviare un messaggio a Christine per
invitarla alla riunione di maggio.



La guida per far crescere il vostro club mese per mese, persona per persona.



2 MEMBRI INVITANO 2 POTENZIALI MEMBRI. OGNI MESE.

Per i migliori club Kiwanis, la crescita dell'adesione al club non è una campagna o un evento occasionale. È un'operazione continua del club. E ogni membro dovrebbe svolgere un ruolo. Ma come renderlo divertente per loro e gestibile per il club?

Two For Two vi aiuta a fare entrambe le cose.

Dopo tutto, i nuovi membri sono creati dai membri attuali. Si iscrivono grazie all'incontro faccia a faccia: un Kiwaniano ha condiviso la sua storia, ha spiegato il servizio e l'amicizia del club e ha offerto un invito. Il Two for Two offre un modo per gestire i vostri impegni:

Identificate due membri che si rivolgano a due potenziali membri interessati al Kiwanis, per ciascuno nei prossimi mesi.

In questo modo i membri lavoreranno in coppia. Dopo tutto, le squadre hanno più successo. Si sostengono a vicenda e raggiungono più persone più rapidamente. E non si può mai sapere con chi un potenziale membro si relazionerà meglio. È un ottimo modo di lavorare: dalla strategia a come spiegare il club, il suo impatto e i benefici dell'associazione.

I membri si rivolgono ai potenziali membri

Si tratta di un paio di semplici passi: connettetevi ringraziando i potenziali membri per l'impatto che hanno avuto (attraverso volontariato, donazioni o altre attività). Poi chiedere una data e un orario per discutere del club, spiegare la struttura delle quote e rispondere alle domande.

I membri invitano i potenziali membri a partecipare a un incontro o un project service.

Dopo l'invito, deve seguire il follow-up! Una telefonata di promemoria prima dell'incontro o dell'evento. Un ringraziamento scritto a mano, con dettagli specifici al potenziale membro, iscriverlo alla newsletter del club. Un messaggio con le risposte alle domande a cui i membri non hanno potuto rispondere di persona.

E se si aggiungesse un nuovo membro ogni mese?

Più mani e più risorse per il servizio. Più fondi per l'amministrazione. Più consapevolezza nella vostra comunità.

Ricordate ai membri perché il recruiting è importante.

Per i membri, il messaggio è semplice: più il club è grande, più può fare. Più membri significano più connessioni, competenze ed idee. I compiti diventano più facili e le possibilità si ampliano.

Focus sull'impatto

I potenziali membri hanno bisogno di sapere cosa fate, come lo fate, perché la comunità ha bisogno di loro e dove possono inserirsi immediatamente nel processo.

DI COSA (E DI CHI) HA IL TUO CLUB BISOGNO?

I club Kiwanis più solidi hanno un mix di competenze, personalità ed esperienze. Dopotutto, per fare bene ogni cosa servono diversi tipi di persone. È possibile che alcune delle persone di cui avete bisogno siano già presenti nel vostro club. Ma se ne avete bisogno di altre, ecco alcuni tipi di persone chiave da cui partire e le domande che il vostro club deve considerare per identificarle nella vostra comunità.



ESPERTO

Fornisce una buona base di conoscenze sull'argomento del progetto, grazie all'esperienza personale o a ricerche approfondite sui bisogni dei bambini della comunità

Quale tipo di esperienza potrebbe migliorare ciò che il vostro club fa bene?



TECNICO

Crea e mantiene il sito web del club e gli account dei social media, crea presentazioni professionali in PowerPoint, mantiene il club aggiornato sull'uso efficace della tecnologia.

Dove si possono trovare i tecnici nella propria comunità?



COMUNICATORE

Promuove il club e i suoi eventi presso i media e il pubblico, collabora con i tecnici per creare messaggi per i social media, serve a promuovere il club e i suoi eventi presso i media e il pubblico.

Che tipo di lavoro hanno i bravi comunicatori?

Ottenere la giusta combinazione.

Ecco un modo per raggiungere un'ampia gamma di competenze: considerate tutte le professioni presenti nella vostra comunità. Iniziate con il nostro elenco di professioni e usatelo come promemoria delle competenze e delle esperienze che possono arricchire il servizio del vostro club. Lo trovate su kiwanis.org/professioni.



CONTABILE

Mantiene il bilancio in equilibrio, si assicura progetti di servizio, assicurandovi di ottenere il progetti d'azione abbiano il miglior rapporto qualità/prezzo e il club informato.

Conoscete qualcuno che ama i bambini e conosce la contabilità?



CONNETTORE

Utilizza le connessioni per superare la burocrazia, mette in contatto le persone con le persone o con le risorse necessarie, fa accadere le cose e le porta a termine.

Chi conosce le persone chiave e fa nella vostra zona?



FARFALLA SOCIALE

Presenta potenziali membri da diverse fonti, sa dove trovare volontari, diffonde la notizia del club e dei suoi progetti.

Conoscete qualcuno che sembra conoscere tutti?



CAVALLO DA LAVORO

Ha il tempo e la motivazione per aiutare in qualsiasi progetto, ama i compiti pratici, ha un'attitudine al lavoro, è equilibrato e pratico.

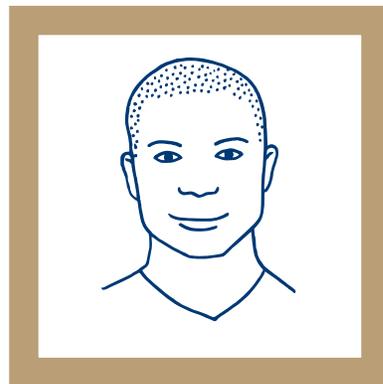
Chi sono coloro che fanno nella tua comunità?



MOTIVATORE

Mantiene tutti sul posto di lavoro, fornisce energia positiva e un sano spirito competitivo, ispira i membri a raggiungere il loro potenziale.

Chi è la persona più positiva nel vostro quartiere?



CREATIVO

Spinge il gruppo a essere fantasioso e curioso, anticipa i problemi e cerca soluzioni innovative, crea progetti che si distinguono.

Dove si possono trovare tipi creativi, tipi innovativi?

FAR FUNZIONARE L'APPUNTAMENTO.

Quando siete pronti a contattare le persone e a programmare gli incontri, non lasciate le cose in sospeso. Accertatevi di concordare un orario e un luogo con il potenziale membro. Quando vi incontrate, tenete a mente alcuni suggerimenti:

Ricordatevi il vostro messaggio chiave. Soprattutto, assicuratevi che il potenziale membro capisca di cosa si occupa il Kiwanis. Il messaggio chiave: *Il Kiwanis è un'organizzazione globale di membri, club e partner che si dedicano a migliorare il mondo un bambino e una comunità alla volta.*

Essere attenti. Se l'incontro avviene a casa o in ufficio, date un'occhiata in giro durante la visita. Prendete nota di oggetti come targhe a muro, foto, premi, ecc. in modo da poter coinvolgere i potenziali membri in base ai loro interessi.

Ascolta. Scoprite quali sono i loro interessi e collegateli ai progetti del club, quando possibile. Parlate di loro, non con loro.

Fate un'iscrizione. Completate la domanda con il candidato e chiedetegli di pagare. Se non può farlo al momento, offrite altre opzioni per ritirare o ricevere il pagamento. Dovete sapere e quanto chiedere e come viene utilizzato il denaro.

Prendete un taccuino. Dopo l'incontro, annotate tutto ciò che ritenete importante. Un potenziale membro che non si iscrive oggi potrebbe farlo in seguito, e le vostre informazioni saranno utili in quel momento.

Follow up. Telefonate o inviate un biglietto per ringraziarli del tempo che vi hanno dedicato, indipendentemente dal fatto che abbiano accettato di partecipare. In ogni caso, assicuratevi che sappiano di essere nei vostri pensieri.

Non ti arrendere! Un "no" potrebbe non essere definitivo. Invitateli a partecipare a un progetto di servizio se il club ne ha uno in programma e collegatevi con loro su Facebook o LinkedIn. Pubblicate le foto delle attività sui social media. Assicuratevi di condividere le vostre informazioni di contatto.

Niente attira un nuovo membro come un membro felice.

Assicuratevi di:

- Esercitare il vostro discorso.
- Ascoltare l'interlocutore.
- Mantenere il contatto visivo.
- Sorridere e parlare con fermezza.

La cosa più importante: invita l'interlocutore a una riunione o a un progetto di servizio.

SCHEMATIZZA IL TUO DISCORSO DI UN MINUTO.

Qual è il modo migliore per attirare nuove persone nel vostro club Kiwanis? Catturando il loro interesse - e rispettando il loro tempo. Mettete insieme un discorso di un minuto pensando alle risposte ad alcune semplici domande.

Perché il mio club? Pensate a ciò che amate di più del vostro club e della vostra comunità. Considerate come le due cose siano importanti l'una per l'altra.

Qual è l'impatto sulla comunità? Scegliete il progetto di servizio che vi rende più orgogliosi del vostro club. E pensate a un giovane - o a un gruppo - di cui il vostro club è stato mentore.

Come possiamo avere un impatto? Lavorando insieme alle persone della nostra comunità che ci tengono. Più cuori e più mani significano più opportunità di servizio e di collaborazione.

UTILIZZARE I REPORT SUI NUOVI MEMBRI.

Nelle pagine seguenti abbiamo fornito dei pratici report per ogni mese. Utilizzateli per tenere traccia degli elementi chiave del vostro impegno in Two For Two. **E ricordate: potete iniziare in qualsiasi mese dell'anno.** Non c'è un momento "giusto" per iniziare. E non c'è una data finale. È una parte permanente e continua delle operazioni del club.

IDEE PER GLI INCONTRI CON I POTENZIALI MEMBRI

1. Bill e Joe incontrano due potenziali membri che si conoscono. Bill e Joe faranno gruppo e li incontreranno in una caffetteria locale per una chiacchierata a quattro.
2. Barb e Jane hanno invitato i loro potenziali membri a partecipare a un progetto di servizio sabato, e poi a un pranzo di gruppo.
3. Dal momento che John e Fran hanno entrambi un incontro con i banchieri, stanno fissando gli appuntamenti in banca per per comodità dei potenziali membri.

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.

INIZIATE SUBITO A IDENTIFICARE I POTENZIALI MEMBRI!

Più cose sapete in anticipo, meno lavoro avrete ogni mese. L'identificazione dei potenziali membri è la parte più importante del processo. Quindi fatelo subito! Creare una base su cui basarsi, stilando un elenco di potenziali clienti e aggiornandolo man mano che il processo procede.

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. _____	

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Potenziale M.2 _____

Info contatti _____

MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I POTENZIALI MEMBRI

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

BISOGNO DI IDEE? Rivolgetevi a un insegnante di scuola elementare e a un agente immobiliare.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Potenziale M.2 _____

Info contatti _____

MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I POTENZIALI MEMBRI

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

BISOGNO DI IDEE? Rivolgetevi a un direttore di banca e a un'infermiera.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I POTENZIALI MEMBRI

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

BISOGNO DI IDEE? Rivolgetevi a un agente assicurativo e a un istruttore di fitness.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I POTENZIALI MEMBRI

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

BISOGNO DI IDEE? Rivolgetevi a un commercialista e un direttore di ristorante.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un agente di viaggio e a un
paralegale.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un consulente/pianificatore
finanziario e a un ispettore immobiliare

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un medico di famiglia e a un
responsabile del negozio al dettaglio

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un avvocato che si occupa di
diritto di famiglia e a un idraulico.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un membro del clero e a un
direttore di scuola materna.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un farmacista e a un
professionista dell'informatica.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un imprenditore e a un
amministratore scolastico.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un assistente sociale e a un
giudice.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un amministratore di appartamenti
e a un analista finanziario.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un ortodontista e al responsabile
negozi di mobili.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un avvocato che si occupa di
diritto penale e a un fotografo.

MESE _____

POTENZIALE MEMBRO

Potenziale M.1 _____

Info contatti _____

Prospect 2 _____

Info contatti _____

**MEMBRI CHE SI INCONTRANO CON I
POTENZIALI MEMBRI**

Nome _____

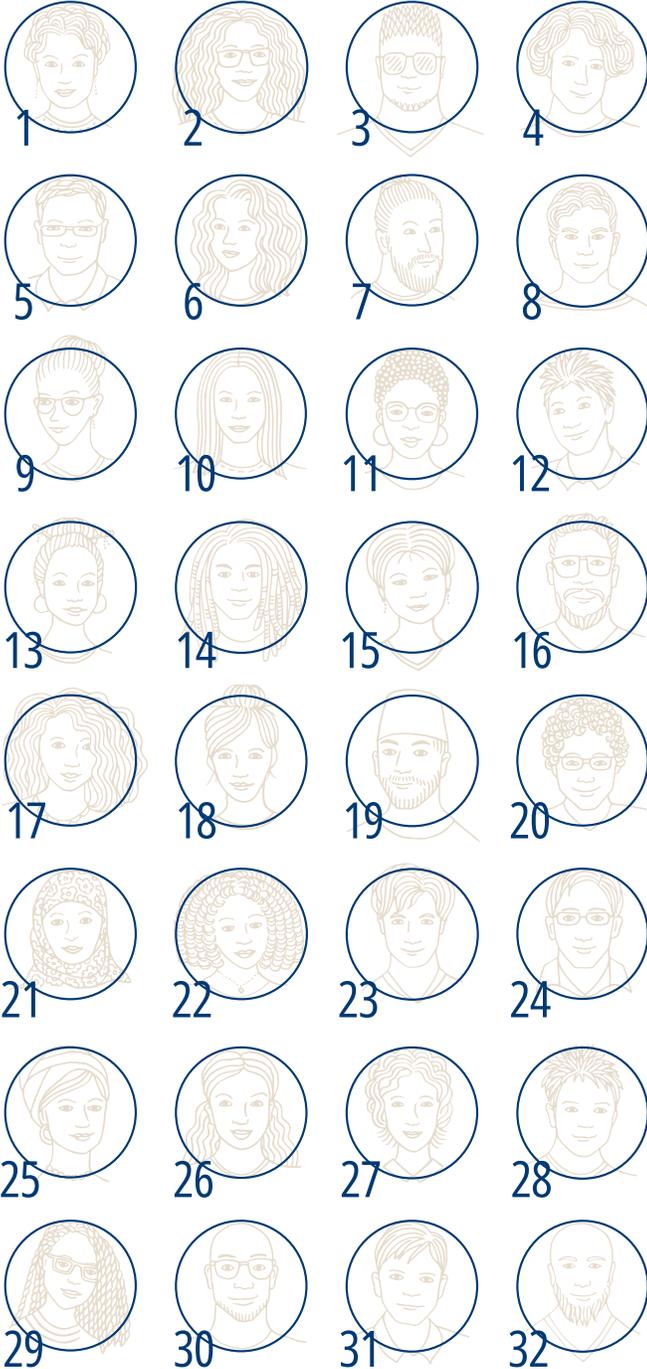
Nome _____

STATUS _____

**BISOGNO DI
IDEE?** Rivolgetevi a un perito assicurativo e a
un ingegnere.

STATUS

Mentre invitate le persone a unirsi al vostro club, colorate il cerchio sottostante per tenere il conto e monitorare i vostri progressi.



Rendete facile per tutti di aderire a qualsiasi Kiwanis club

CONTINUE A FARLI TORNARE!

L'ingresso di nuove persone nel club è fondamentale, ma è solo l'inizio dell'affiliazione. Ecco un piano di tre mesi per farli sentire parte del club:

Primo mese

- Send a welcome email with login credentials to the members-only portal.
- Chiamate entro una settimana dall'invio delle credenziali di accesso per sapere se hanno bisogno di assistenza.
- Promuovete i nuovi membri con un benvenuto sul vostro sito web e sui social media. Il sito web, i social media e la prossima newsletter.

Secondo mese

- Inviare un biglietto scritto a mano per dare un tocco personale.
- Organizzate un evento di club per festeggiare i nuovi membri - e promuoverlo online
- Creare un forum o un altro spazio per i nuovi membri per chiedere e conoscere il club.
- Abbinare a ogni nuovo membro un ambasciatore del membro per farli ambientare e coinvolgere.
- Sorprendeteli con un regalo - magari una foto o una targa della celebrazione, biglietti gratuiti per un evento o un'idea propria.

Terzo mese

- Follow-up con gli ambasciatori dei membri per vedere come stanno andando le cose.
- Inviare una cartolina con gli eventi e le date imminenti per avere un riferimento e un incoraggiamento.
- Chiamare i nuovi membri per discutere di come sta andando l'adesione.



Kiwanis

Leiekaai 25B, 9000 Ghent BELGIUM

phone: +32 9 216 77 75

info@kiwanis.eu

kiwanis.eu