

# TWO FOR TWO

MONAT Mai

**Interessente 1**

Interessent 1 Steve

Kontaktinformation 555-123-4567

**Interessente 2**

Interessent 2 Christine

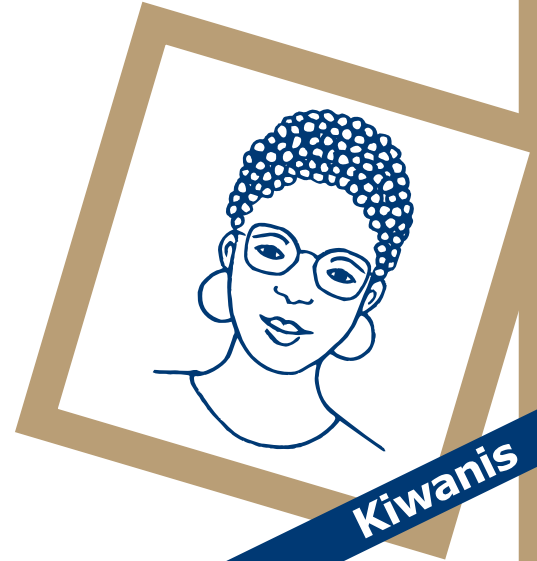
Kontaktinformation 555-890-1234

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name Kris K.

Name René

**STATUS** Persönliches Treffen mit Steve  
im Café am 12. Mai um 14.00  
Uhr. SMS an Christine, um zum  
Mai-Treffen einzuladen.



Ihr Leitfaden für das Wachstum Ihres Clubs, Monat für Monat, von Mensch zu Mensch.



# 2 MITGLIEDER LADEN 2 INTERESSENTEN EIN. JEDEN MONAT.

Für die besten Kiwanis-Clubs ist das Mitgliederwachstum keine einmalige Aktion oder Veranstaltung. Es ist eine kontinuierliche Clubarbeit. Und jedes Mitglied sollte eine Rolle spielen. Aber wie kann man es so gestalten, dass es den Mitgliedern Spaß macht - und für den Club überschaubar ist?

Two For Two hilft Dir, beides zu erreichen.

Was wäre, wenn Du jeden Monat ein neues Mitglied aufnehmen würdest?

Mehr Hände und mehr Geld für Dienstleistungen. Mehr Verwaltungsgelder. Mehr Bewusstsein in deiner Gemeinde.

Erinnere die Mitglieder daran, warum Rekrutierung wichtig ist.

Für die Mitglieder ist die Botschaft einfach: Je größer der Club ist, desto mehr kann er tun. Mehr Mitglieder bedeuten mehr Verbindungen, Fähigkeiten und Ideen. Die Aufgaben werden einfacher - und Möglichkeiten erweitern sich.

Fokus auf Wirkung

Potenzielle Mitglieder müssen wissen was Du tust, wie Du es tust, warum die Gemeinschaft sie braucht und wo sie sich unmittelbar in den Prozess einbringen können.

Schließlich, neue Mitglieder durch bestehende Mitglieder gewonnen werden. Dies geschieht durch alltägliche menschliche Interaktionen: ein Kiwanier erzählt einer anderen Person seine Geschichte, erklärt den Service, die Werte und die Ziele des Clubs und bietet ihr eine Einladung an.

Two For Two bietet eine Möglichkeit, ihre Bemühungen zu organisieren:

**Bestimme zwei Mitglieder in Deinem Club, die in den nächsten Monaten jeweils zwei potenzielle Interessenten ansprechen.**

Auf diese Weise arbeiten die Mitglieder in Paaren. Schließlich sind Teams erfolgreicher und weiß man nie, mit wem sich ein potenzielles Mitglied besser versteht. Es ist eine großartige Art zu arbeiten - von der Strategieentwicklung bis hin zur Erläuterung des Clubs, seiner Wirkung und die Vorteile der Gemeinschaft.

**Nimm Kontakt zu den Interessenten auf.**

Bedanke Dich bei ihnen für den Einfluss, den sie bereits durch Spenden, Dienste oder andere Aktivitäten ausgeübt haben). Vereinbare danach einen Termin und erzähle genauer über den Club, seine Struktur und Rolle sowie die Clubatmosphäre.

**Die Mitglieder laden die Interessenten zu einem Treffen oder einem Dienstprojekt ein.**

Nach der Einladung sollten sie nachfassen! Ein Erinnerungsanruf vor dem Treffen oder der Veranstaltung. Ein handgeschriebenes Danke, mit spezifischen Details für den potenziellen Interessenten. Aufnahme in den Newsletter des Clubs. Eine Nachricht mit Antworten auf Fragen die die Mitglieder nicht von Angesicht zu Angesicht beantworten konnten.



# WAS (UND WER) BRAUCHT DEIN CLUB

Die stärksten Kiwanis-Clubs zeichnen sich durch eine Mischung von Fähigkeiten, Persönlichkeiten und Erfahrungen aus. Schließlich braucht man verschiedene Leute, um alles gut zu erledigen. Vielleicht hast Du einige der Leute, die Du brauchst, schon in Deinem Club. Wenn Du aber noch andere suchst, findest Du hier einige Schlüsseltypen, mit denen Du beginnen kannst - und Fragen, die Dein Club bei der Suche nach ihnen in Deiner Gemeinde berücksichtigen sollte.



## EXPERTE

Bringt eine gute Wissensbasis zum Thema der Projektarbeit mit, die auf persönlichen Erfahrungen oder umfassenden Recherchen zu den Bedürfnissen von Kindern in der Gemeinde beruht.

**Welche Art von Erfahrung könnte das sein, um Dein Club zu verbessern?**

---

---



## TECHIE

Erstellt und pflegt die Club-Website in den sozialen Medien, erstellt persönliche professionelle Powerpoint-Präsentationen und hält den Club in der Gemeinde auf dem Laufenden.

**Wo finden Sie Techies in Deiner Gemeinde?**

---

---



## KOMMUNICATOR

Wirbt für Deinen Club und seine Veranstaltungen in den Medien und in der Öffentlichkeit, arbeitet mit dem Techie zusammen, um Nachrichten in den sozialen Medien zu verfassen, dient als Club-Sprecher.

**Welche Arten von Berufen haben gute öffentliche Kommunikatoren?**

---

---

## Finde die richtige Mischung.

Hier ist eine Möglichkeit, ein breites Spektrum an Qualifikationen anzusprechen: Berücksichtige alle Berufe in Deiner Gemeinde. Beginn mit unserer Liste von Berufen - und nutze sie als Erinnerung an die Fähigkeiten und Erfahrungen, die den Dienst Deines Clubs bereichern können. Du findest sie unter [kiwanis.org/professions](http://kiwanis.org/professions).



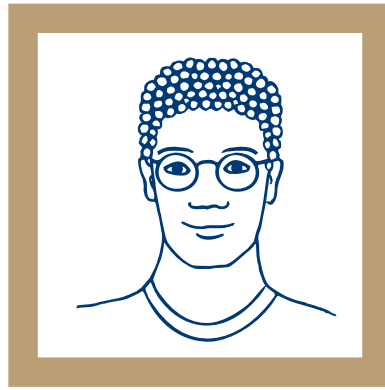
## ZAHLEN KNACKER

Hält Dein Budget ausgeglichen, sorgt dafür dass Deine Dienstleistungsprojekte das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen und hält den Club informiert.

**Kennst Du jemanden, der Kinder liebt und sich mit Buchhaltung auskennt?**

---

---



## KONNECTOR

Nutzt Verbindungen, um bürokratische Hürden zu überwinden, bringt Menschen mit Menschen oder mit dringend benötigten Ressourcen zusammen.

**Wer kennt wichtige Leute und sorgt für die Dinge in Deinem Gebiet?**

---

---



## SOZIALER SCHMETTERLING

Stellt potenzielle Mitglieder aus verschiedenen Quellen vor, weiß, wo er Freiwillige findet, und macht den Club und seine Projekte bekannt.

**Kennst Du jemanden, der scheinbar jeden kennt?**

---

---



## ARBEITSTIER

Hat die Zeit und die Motivation, bei jedem Projekt mitzuhelfen, liebt praktische Aufgaben und hat eine „Get-it-done“-Einstellung, ist besonnen und praktisch veranlagt.

**Wer sind die Macher in Deiner Gemeinschaft?**

---

---



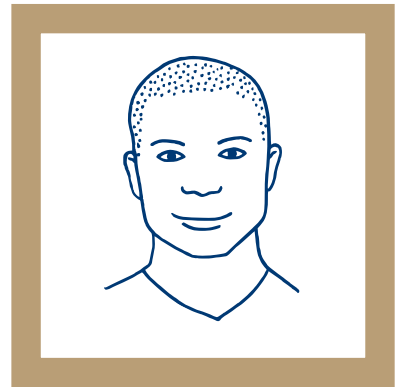
## MOTIVATOR

Hält alle bei der Stange, sorgt für positive Energie und einen gesunden Wettbewerbsgeist, inspiriert Mitglieder, ihr Potenzial auszuschöpfen.

**Wer ist die positivste Person in Deiner Nachbarschaft?**

---

---



## KREATIVE

Regt die Gruppe an, phantasievoll und neugierig zu sein, sieht Probleme voraus und sucht nach innovativen Lösungen, schafft Projekte, die sich abheben.

**Wo findet man kreative, innovative Typen?**

---

---

# SORGE DAFÜR, DASS DER TERMIN KLAPPT.

Wenn Du mit der Kontaktaufnahme und der Planung von Treffen beginnen willst, solltest Du keine offenen Fragen stellen. *Vereinbarst Du einen Termin und einen Ort mit dem potenziellen Mitglied.* Wenn sie sich treffen, solltest du ein paar Tipps beachten:

**Behalte deine Schlüsselbotschaft in Erinnerung.** Stelle vor allem sicher, dass der Interessent versteht, worum es bei Kiwanis geht. Die Schlüsselbotschaft: *Kiwanis ist eine weltweite Organisation von Mitgliedern, Clubs und Partnern, die sich dafür einsetzen, die Welt zu verbessern - ein Kind und eine Gemeinde nach der anderen.*

**Sei wachsam.** Wenn Du dich in der Wohnung oder im Büro des Kunden triffst, sieh Dich bei Deinem Besuch um. Achte auf Gegenstände wie Wandtafeln, Fotos, Auszeichnungen usw., damit Du potenzielle Kunden entsprechend ihren Interessen ansprechen kannst.

**Zuhören.** Finde heraus, welche Interessen sie haben, und bringe sie nach Möglichkeit mit Clubprojekten in Verbindung. Rede mit ihnen, nicht über sie.

**Nimm einen Antrag entgegen.** Fülle den Antrag gemeinsam mit dem Interessenten aus und bitte ihn um die Bezahlung. Wenn er im Moment nicht kann, biete ihm andere Möglichkeiten an, den Mitgliedseitrag zu begleichen. Du solltest wissen, wie viel Du verlangst und wie das Geld verwendet wird.

**Nimm ein Notizbuch mit.** Schreibe nach dem Treffen alles auf, was du für wichtig hältst. Ein Interessent, der sich heute nicht meldet, meldet sich vielleicht später - und dann werden Ihre Informationen nützlich sein.

**Nachfassen.** Telefoniere mit ihnen oder schicke ihnen eine Nachricht, in der du dich für ihre Zeit bedankst, unabhängig davon, ob sie zugestimmt haben oder nicht.

**Gib nicht auf!** Ein „Nein“ ist vielleicht nicht von Dauer. Lade sie zu einem Dienstprojekt ein, wenn der Club eines plant, und verbinde dich mit ihnen auf Facebook oder LinkedIn. Poste Fotos von Aktivitäten in den sozialen Medien. Teile auch deine Kontaktinformationen mit.

## Nichts zieht ein neues Mitglied mehr an als ein zufriedenes Mitglied.

Achte darauf:

- Übe deine Rede.
- Hör der anderen Person zu.
- Halte Augenkontakt aufrecht.
- Lächle und sprich fest.

Das Wichtigste von allem: Lade sie zu einem Treffen oder Dienstprojekt ein.

## SKIZZIERE DEINE EINMINÜTIGE REDE.

Wie kann man am besten neue Mitglieder für den Kiwanis-Club gewinnen? Indem Du das Interesse der Leute weckst - und ihre Zeit respektierst. Schreibe eine einminütige Rede, indem Du Dir Antworten auf ein paar einfache Fragen überlegst.

**Warum mein Club?** Überlege dir, was du an Deinem Club - und an Deiner Gemeinde - am meisten liebst. Überlege, wie diese beiden Dinge miteinander zusammenhängen.

---

---

---

**Welchen Einfluss haben wir auf die Gemeinde?** Wähle das Hilfsprojekt, auf das du am meisten stolz bist. Und denk an einen jungen Menschen oder eine Gruppe, den/die dein Club betreut hat.

---

---

---

**Wie können wir etwas bewirken?** Indem wir mit Menschen in unserer Gemeinschaft zusammenarbeiten die sich engagieren. Mehr Herzen und mehr Hände bedeuten mehr Möglichkeiten für Dienst und Partnerschaft.

---

---

---

# NUTZE UNSERE PROSPEKTBERICHTE.

Auf den folgenden Seiten haben wir für jeden Monat praktische Berichte zusammengestellt. Mit diesen Berichten kannst du die wichtigsten Elemente deiner Two For Two Aktivitäten verfolgen. **Und denk daran: Du kannst in jedem Monat des Jahres beginnen.** Es gibt keinen „richtigen“ Zeitpunkt für den Beginn. Und es gibt auch kein endgültiges Datum. Es ist ein permanenter, fortlaufender Teil der Clubarbeit.

## IDEEN FÜR BESPRECHUNGEN MIT INTERESSENTEN

1. Bill und Joe treffen zwei potenzielle Interessenten, die sich gegenseitig kennen. Bill und Joe tun sich also zusammen und treffen sich mit ihnen in einem örtlichen Café zu einem Vier-Personen-Gespräch.
2. Barb und Jane haben ihre Interessenten zu einem Hilfsprojekt am Samstag eingeladen - und anschließend zu einem gemeinsamen Mittagessen.
3. Da John und Fran sich beide mit Bankern treffen, bauen Wohlwollen auf, indem du Termine in der Bank vereinbarst, damit eine vertraute Umgebung der potenziellen Interessenten gegeben ist.

MONAT \_\_\_\_\_

Interessent 1 \_\_\_\_\_ Steve

Kontaktinformation \_\_\_\_\_ 555-123-4567

Interessent 2 \_\_\_\_\_ Christine

Kontaktinformation \_\_\_\_\_ 555-890-1234

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

STATUS *Persönliches Treffen mit Steve im Café am 12. Mai um 14.00 Uhr. SMS an Christine, um zum Mai-Treffen einzuladen.*

## BEGINNE JETZT MIT DER ERMITTLUNG VON INTERESSENTEN!

Je mehr du im Voraus weißt, desto weniger Arbeit wirst du jeden Monat haben. Die Ermittlung der potenziellen Interessenten ist der wichtigste Teil des Prozesses. Also tue es jetzt! Schaffe eine Basis, auf der du aufbauen kannst, indem du eine Liste mit potenziellen Interessenten erstellst und diese dann im Laufe des Prozesses aktualisierst.

- |           |           |           |
|-----------|-----------|-----------|
| 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. _____ |           |

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Grundschullehrer und einen Immobilienmakler.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende Dich an einen Maler und einen FitnessTrainer.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Bankmanager und an eine Krankenschwester.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Wirtschaftsprüfer und einen Restaurantleiter.



**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an ein Reisebüro und an eine Anwaltsgehilfin.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Finanzberater/Planer und einen Wohnungsinspektor.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende Dich an einen Hausarzt und einen Filialleiter.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Versicherungsagenten und einen Fitness Trainer.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessant 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessant 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an eine Lehrerin und an einen Hausmeister.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessant 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessant 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Arzt und einen Architekt.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessant 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessant 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Informatiker und einen Koch.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessant 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessant 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an eine Reporterin und einen Richter.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Schreiner und an eine Schauspielerin.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Finanzist und einen Polizist.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Hausarzt und einen Pilot.

**MONAT** \_\_\_\_\_

**INTERESSENTEN**

Interessent 1 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

Interessent 2 \_\_\_\_\_

Kontaktinformation \_\_\_\_\_

**TREFFEN DER MITGLIEDER MIT  
POTENZIELLEN INTERESSENTEN**

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

**STATUS** \_\_\_\_\_

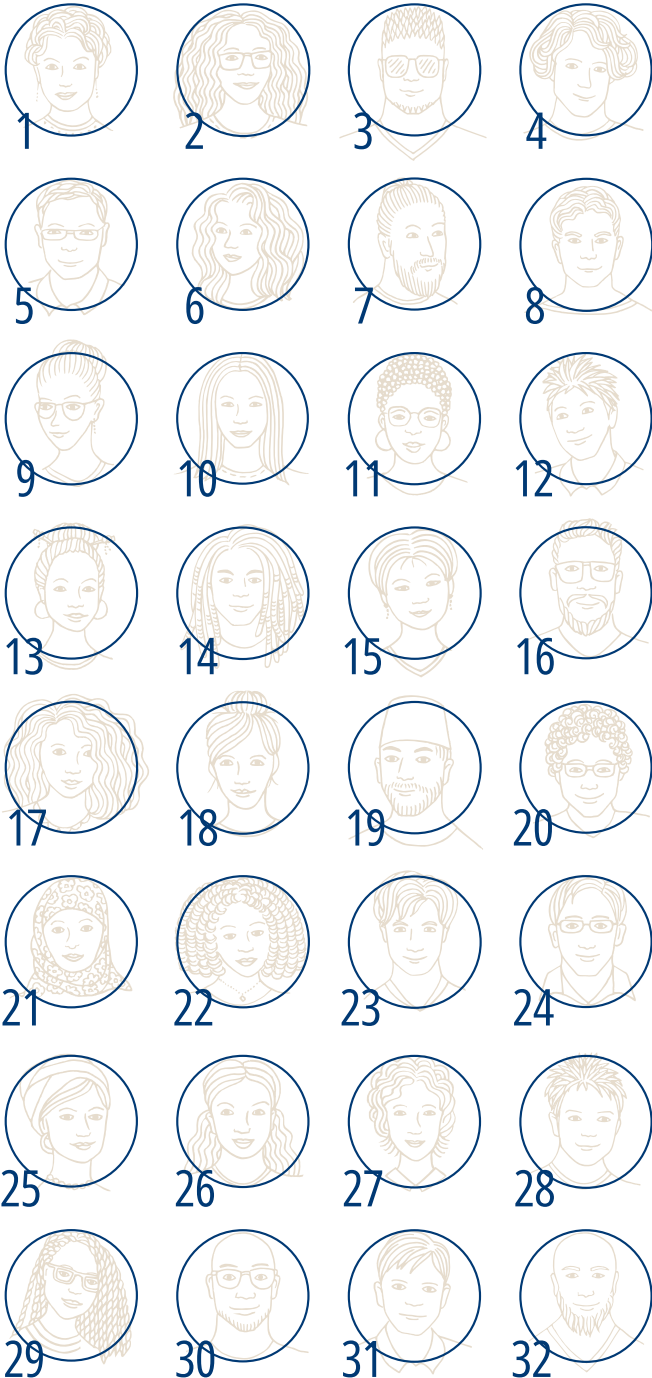
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Brauchst du Ideen?** Wende dich an einen Landwirt und einen Kellner.

# STATUS

Wenn du Leute einlädst, deinem Club beizutreten, färbe einen Kreis unten ein, um mitzuzählen und deinen Fortschritt zu verfolgen.



Mach es einfach  
für jeden  
einem Kiwanis-Club  
beizutreten

## Lass sie nur kommen!

Es ist wichtig, neue Leute in den Club zu holen - aber das ist nur der Beginn der Mitgliedschaft. Hier ist ein Drei-Monats-Plan, um ihnen das Gefühl zu geben, Teil des Clubs zu sein:

### Monat 1

- Sende eine Willkommens-E-Mail mit den Anmeldedaten für das Portal nur für Mitglieder.
- Ruf innerhalb einer Woche nach Übersendung der Anmeldedaten an - frag, ob sie Unterstützung benötigen.
- Wirbt für neue Mitglieder mit einem Willkommensgruß auf eurer Website, in sozialen Medien und in deinem nächsten Newsletter.

### Monat 2

- Sende eine handschriftliche Notiz, um eine persönliche Note zu vermitteln.
- Plan eine Clubveranstaltung zur Feier neuer Mitglieder und bewerbe sie online.
- Stell jedem neuen Mitglied einen Mitgliedsbotschafter zur Seite damit sie sich eingewöhnen und engagieren können.
- Überrasch sie mit einem Geschenk - vielleicht ein Foto oder eine Plakette von der Feier.

### Monat 3

- Erkundige Dich bei den Mitgliedsbotschaftern, wie wie die Dinge laufen.
- Schicke eine Postkarte mit anstehenden Veranstaltungen und Terminen.
- Ruf neue Mitglieder an, um zu besprechen, wie ihre Mitgliedschaft läuft.



**Kiwanis**

phone: +32 9 216 77 75  
Leiekaai 25B, 9000 Ghent BELGIUM  
info@kiwanis.eu  
<https://kiwanis.eu/>