

## DRØBAK-MODELLEN FOR MEDLEMSREKRUTTERING



Lions Club Drøbak har jobbet og fortsetter det gode arbeidet for medlemsrekruttering. Det startet med å få organisert medlemskomiteen, og det ble grunnlaget for GMA-prosessen i klubben.

### Info og prosesser for «Drøbakmodellen»

Opprette et team:

- Alle klubber skal ha /har en medlemskomite / eller klubbens GAT-team (heretter komiteen)

Medlemmer med ulik erfaringsbakgrunn og tilhørighet i lokalsamfunnet.

Gjerne fra næringslivet, som forstår viktigheten av rekruttering.

Klubbens visjon:

- Å utvikle klubben med nye medlemmer og beholde allerede medlemmer

Organisering av tiltak:

- Klubbens president innkaller til medlemsmøte med servering.
- Idemyldring om hvordan få nye medlemmer, og hvordan beholde både nye og gamle.
- Alle medlemmene ble oppfordret til å sende navn på mulige nye medlemmer til komiteen.
- På Facebook ble det satt inn annonse om informasjonsmøte.
- Medlemmer ble oppfordret til å bruke sine vennelister på Facebook
- Klubben gjennomfører aktiviteter og er synlig i nærmiljøet i denne perioden.
- På aktiviteter er ett medlem som har ansvar, og snakker med folk om Lions.
- Klubben bruker sosiale medier for informasjon om aktiviteter i nærmiljøet

Etterarbeid for komiteen:

- Det er Komiteen som kontakter de mulige nye medlemmer.
- Komiteen jobber videre med skjemaet med kontaktinfo.
- Det bør være en person som er positiv, og kan føre samtale med de fleste, som ringer de potensielle nye medlemmene.
- Erfaringen viser at det er lurt å sende en SMS før man ringer. Mange tar ikke telefonen når det er et fremmed nummer som ringer.
- Alle samtaler startet med den geniale replikken «Noen har fortalt oss at du kan være et positivt bidrag til vår klubb!».
- *Erfaringen av Drøbakmodellen viste at: «Vedkommende som ringt sier han kun møtte velvilje og hadde mange hyggelige samtaler. Han fikk selvfølgelig ikke ja fra alle han snakket med, men alle ble nok litt stolte av å bli spurt. Det tenker jeg er et viktig moment – ingen blir fornærmet over at de er ønsket i et fellesskap»*
- Alle som sa ja ble informert og ble invitert til et informasjonsmøte.
- Komiteen hadde ca 20-30 navn på lista

Gjennomføring av informasjonsmøte:

- Informasjonsmøtet ble avholdt på et hotell på stedet.
- Det ble servert kaffe og wienerbrød, og deltakerne fikk info om Lions.

Opptak og integrering i klubben:

- Det er viktig å gjennomføre opptak så fort som mulig.
- Alle fikk tildelt fadder fra komiteen og fadderne takket ja til oppgaven
- Alle som ville bli medlem ble spurt om hvilken gruppe de kunne tenke seg å delta i.
- Klubbens gruppeledere fikk et spesielt ansvar for å innvie de nye i arbeidsgruppens aktiviteter.
- Det holdes vanligvis gruppemøter en gang i måneden i tillegg til medlemsmøtene.
- Klubben har gjennom året flere enkle sosiale sammenkomster, der alle er invitert til å delta – uten forpliktelser, for å bli kjent og ha det godt sammen.

Oppfølging av nye medlemmer:

- Komiteen gjennomfører et møte med nye medlemmer, faddere og gruppeledere.
- Det er et viktig ledd i oppfølgingen, for å beholde fleste mulig av de nye i klubben.
- Klubben arrangerer aktiviteter bare for å samle medlemmer og skape treffsteder.
- Flere av de nye medlemmene har deltatt på Kjenn Lions-kurs.
- To av de nye er med i styret og 2 er blitt gruppeledere.

Oppsummering:

- En positiv prosess for medlemsverving, og som skaper ansvar og involvering for klubbens medlemmer.
- Ikke alle som var aktuelle som medlemmer har blitt med i klubben.  
Det er ulike årsaker til det. Noen står på venteliste, og vil bli medlem senere. Noen har funnet ut at de likevel ikke ønsket å være medlemmer. Dette vil man alltid oppleve, og man må ikke ta det personlig.

Dette er en ingen trylleformel sier en av de som har vært aktiv i denne prosessen.

Klubben laget et team – satte et mål – la en plan – og fikk suksess.

Lykke til, og ta gjerne kontakt på epost med:

Ole Petter Skullerud

[ole-petter@katepal.no](mailto:ole-petter@katepal.no)

eller

Evy Einarsen

[MD.GMT@LIONS.NO](mailto:MD.GMT@LIONS.NO)



