

Kiwanis

Cuestionario de Excelencia de club **- Evaluación de la experiencia -**



La excelencia de club consiste en brindar una experiencia satisfactoria a todos los socios del club y que responda a sus expectativas. Al brindar una experiencia positiva, educar e inspirar a los socios, usted toma acciones importantes para asegurar la vitalidad y fortaleza de su club— y contribuir a que Kiwanis cumpla con su misión. Usted puede ayudar a su club y sus socios al evaluar la experiencia de su club, por que crear una experiencia excelente es responsabilidad de todos y cada uno.

Revise y analice las respuestas con los socios y dignatarios de su club para determinar cómo pueden sacar el mayor provecho de las reuniones y actividades de su club, recomendar mejoras e implementarlas.

0 = Nunca 1 = Casi nunca 2 = Ocasionalmente 3 = Frecuentemente 4 = Siempre

Servicio a la comunidad:

- _____ Nuestro club realiza un análisis de la comunidad al menos una vez cada dos años.
- _____ Nuestro club apadrina al menos un Programa de Servicio y Liderazgo o programa Kiwanis.
- _____ Los socios participan en los proyectos de los Programas de Servicio y Liderazgo apadrinados.
- _____ Nuestro club otorga reconocimiento a sus socios por su participación/horas de servicio.
- _____ Casi todos nuestros socios participan en los proyectos de servicio del club.
- _____ Se consideran ideas para nuevos proyectos de servicio y frecuentemente se implementan.
- _____ Nuestro club se orienta más al servicio activo que a otorgar dinero a otras causas (pasivo).

Crecimiento de membresía:

- _____ En nuestro club existe un comité de membresía activo.
- _____ Nuestro club realiza al menos una campaña de membresía al año.
- _____ Todos los años nuestro club define una meta clara de crecimiento.
- _____ A los nuevos socios se les anima a invitar a sus amigos al club.
- _____ Los socios que traen nuevos miembros reciben reconocimiento por sus esfuerzos.
- _____ Los invitados son bienvenidos y presentados amablemente en las reuniones del club.
- _____ Los nuevos socios son juramentados en el club en una ceremonia especial.
- _____ Los nuevos socios asisten a una sesión de orientación sobre Kiwanis.

Relaciones públicas/mercadeo:

- _____ Nuestro club tiene un comité activo de relaciones públicas.
- _____ Pasamos artículos a los medios locales sobre la diferencia que hacemos para los niños.
- _____ Los medios mencionan regularmente el servicio a la comunidad de nuestro club.
- _____ Los socios visten prendas Kiwanis en los eventos de recaudación de fondos o de servicio.
- _____ Los logos/símbolos Kiwanis son exhibidos en las actividades de recaudación o servicio.
- _____ Nuestros socios saben compartir su historia Kiwanis con otros.
- _____ Nuestro club mantiene un sitio web informativo y actualizado.

Educación/experiencia del socio:

- _____ Nosotros los socios evaluamos el club cada año.
- _____ Nuestro club asiste al Entrenamiento a Líderes de Club cada año.
- _____ Nuestro club envía delegados a la convención distrital todos los años.
- _____ Nuestras reuniones son divertidas, organizadas y productivas.
- _____ Todos los años tenemos la expectativa que seremos un Club Distinguido.
- _____ Nuestro club posee un directorio para referencia y el uso de los socios.
- _____ Varias veces al año nuestro club hace eventos sociales para el socio, su familia e invitados.
- _____ Nuestro club tiene un plan de sucesión de líderes.

Puntaje Total:

--

Evalúe la experiencia que ofrece su club

Qué hacer con los resultados:

Uno de los beneficios de Kiwanis es que los clubes son únicos en su servicio y su cultura. El objetivo es el mismo para todos en la familia Kiwanis, prestar un servicio relevante en nuestras comunidades y brindar una experiencia que retiene a sus socios y atrae nuevos. Use los resultados de este cuestionario para crear un plan a uno, dos y tres años como norte de su club. Arranque con el programa “Planeando el éxito de su club” y documente lo que debe dejar y continuar de hacer, así como lo que debe comenzar a hacer para tener un club exitoso. Y lo más importante, cuándo y cómo implementar su plan.

Puntaje:

¿Su puntaje es 100 ó más? ¡Felicitaciones! En general la experiencia que brinda su club es una excelente representación de cómo su club beneficia a su comunidad y a sus socios. Celebre sus éxitos y piense cómo pueden generar oportunidades para aprovechar o mejorar. ¿Qué están haciendo bien? ¿Cómo pueden esas buenas prácticas cerrar la brecha entre las fortalezas de su club y las oportunidades de mejoramiento?

¿Su puntaje está entre 75 y 100? ¡Buen trabajo! Apalánquese en sus fortalezas. ¿No está seguro por dónde empezar? Piense en la reunión de su club. La primera impresión de un invitado lo dice todo. Si la reunión de su club no es un buen uso del tiempo de sus invitados, tal vez lo piensen dos veces antes de regresar. Revise las áreas que con toda honestidad respondió 1, 2 ó 3 y piense cómo usted puede implementar un cambio al respecto.

¿Su puntaje es menor de 75? Gracias por su honestidad. El primer paso para cambiar es reconocer que es necesario un cambio. ¿Dónde comenzar? Antes de hacer un gran esfuerzo para reclutar nuevos socios, discuta cómo hacer la experiencia de la reunión y del club puede mejorar la proposición de valor. Revise las afirmaciones del cuestionario de excelencia de club, y si la idea es responder “siempre”, tome el siguiente paso para “Planear el éxito de un club”.

Ideas para mi club

Servicio a la comunidad

Crecimiento de membresía

Relaciones públicas/mercadeo

Educación/ experiencia del socio

Para más recursos e información, contacte a Servicios al Socio en Kiwanis International llamando al 1-800-KIWANIS (gratis en EE.UU y Canadá) ó al +1-317-875-8755, ext. 411, escriba a memberservices@kiwanis.org o visite www.KiwanisOne.org/espanol.