

## Revele

Su potencial de crecimiento

### Diciendo y haciendo

**Muéstrele a su club, zona y distrito cómo liderar y crecer**

¿Cuándo? **Octubre**

- **Decida realizar una campaña de membresía creativa (asociadas con un tema, con festividades o concursos de reclutamiento).** Con base en los intereses de sus socios, establezca un evento de un día o un concurso durante un periodo determinado para promover que todos los socios del club sean parte del esfuerzo en membresía. Promueva fuertemente la campaña por varios medios—en las reuniones, en boletines y notas por correo electrónico. Los socios deben saber cuál es la meta, los tiempos, los premios y el papel de cada socio en el crecimiento del club.
- **Sea el primero en traer un socio nuevo.** Lidere con el ejemplo. Demuestre la importancia del crecimiento de membresía en su club al invitar y juramentar al primer socio nuevo del año 2009-10. Luego rete a cada uno de los socios a seguir su ejemplo. Luzca con orgullo su pin de la llave de bronce e invite a que todos los socios se ganen una de éste u otro nivel mayor a través del programa **1-2-3 ¡Usted Tiene la Llave!** O invite a aquellos que están cerca de obtener un pin Ruby K a que completen los requisitos para obtener una o una del siguiente nivel.
- **Establezca claramente los tiempos.** Las campañas de membresía arrancan con fuerza los esfuerzos de crecimiento y enfocan la energía en traer invitados al club por un periodo de tiempo establecido. La mayoría de las campañas de membresía duran aproximadamente 30 días, aunque debe tener en cuenta el tiempo requerido para preparar y promover la campaña antes de comenzar.
- **Establezca una meta y alcáncela.** Establezca una meta clara sobre cuántos socios se quieren reclutar con la campaña, mida el progreso para alcanzar la meta y fíjese que sea alcanzable y realista para el periodo de tiempo establecido.
- **¡Hágala divertida!** Sea creativo, anuncie los ganadores del concurso y reconozca su vitoria con un premio específico. Haga que los socios potenciales vean que se divierten mucho en el club y sus reuniones. ¡Todos ganan con una campaña exitosa!
- **Inspírese.** Celebre su historia, refresque la experiencia de su club y cree un futuro más sólido para Kiwanis.

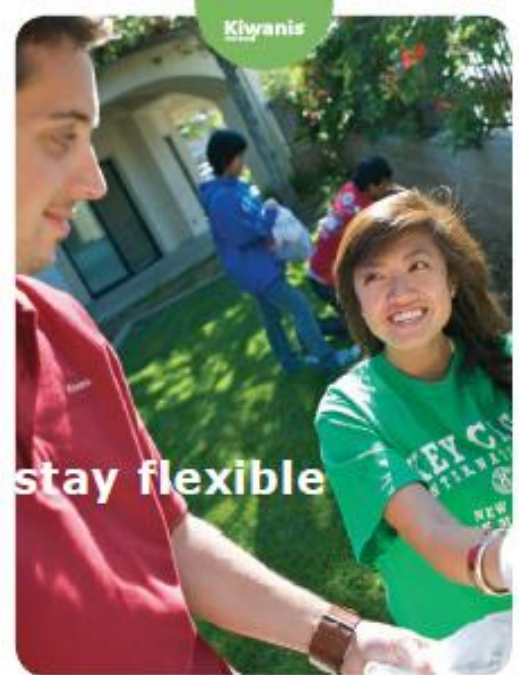


## Sea flexible

Entre más flexible sea, más atractivo será su club para los nuevos socios

¿Cuándo?: **Enero**

- **Pruebe algo nuevo.** Expanda la influencia de su club con las opciones que ofrecen las nuevas **iniciativas de membresía** o apadrinando un nuevo club.
  - **Club satélite:** Identifique un grupo de socios potenciales con base en su ubicación geográfica, edad, profesión o intereses especiales y forme una ramificación de su club. No se requiere que haya una carta constitutiva. Esta opción ofrece mucha flexibilidad en la relación entre el club anfitrión y el club satélite.
  - **Membresía corporativa:** Permite a un club designar el puesto de una membresía el representante de una organización. Si el representante cambia de trabajo o es transferido, otro representante puede ser designado para tomar el puesto de la organización sin necesidad de pagar la cuota de inscripción de nuevo socio.
  - **Nuevos clubes:** al crear clubes aumenta la presencia y el beneficio Kiwanis en la comunidad. Contacte a los miembros del Equipo de Crecimiento de su distrito y a Kiwanis International para obtener ayuda y materiales. Recuerde, los clubes que apadrinen un nuevo club obtienen puntos para los **reconocimientos distinguidos**.
- **Renueve su club.** ¿La membresía de su club es diversa? ¿Las reuniones son productivas e interesantes? ¿Sus proyectos de servicio generan impacto? Pregunte a los socios de su club qué piensan. El **Cuestionario de Excelencia de Club** le ayuda a analizar las respuestas a éstas y otras preguntas, para identificar qué aspectos de su club requieren atención.
- **Haga del servicio lo más importante.** No olvide que los socios ingresan para prestar servicio— ¡6 millones de horas de servicio al año! Identifique las necesidades en su comunidad y qué intereses de servicio tienen sus socios. Realice un **Análisis de la Comunidad** para asegurar que los proyectos y servicios de su club aun son necesarios y para identificar nuevas iniciativas que su club pueda apoyar. ¿Necesita ideas? Los programas Kiwanis Niños Destacados y **Lectura en Todo el Mundo** son fáciles y económicos de implementar y le permiten involucrarse inmediatamente con las escuelas/colegios de la comunidad. Apadrine un club de los Programas de Servicio y Liderazgo para inspirar a sus socios jóvenes de corazón. Contacte a otros clubes Kiwanis y pregunte qué proyectos realizan.
- **Invite a las familias a participar en los proyectos de servicio.** Las ocupadas agendas de hoy dejan poco tiempo para las familias. Cuando sus socios pueden servir con sus familiares, tendrá más voluntarios para los programas. Además, les permitirá conocer a Kiwanis e inspirarlos a participar.



## Una oportunidad a la vez

Todo socio puede generar impacto al invitar a una persona a Kiwanis

¿Cuándo?: **Mayo – Mes de la Membresía Kiwanis**

- **Haga que los proyectos de servicio, los encuentros sociales y las reuniones sean divertidas.** ¿Quién dice que las reuniones no pueden cumplir un doble propósito? Combine una reunión regular con un proyecto de servicio y muéstrela a sus socios potenciales lo que su club hace por la comunidad. No tiene que ser algo a gran escala. Puede ser algo tan simple como organizar paquetes con artículos de necesidad para el hospital infantil local o recolectar artículos de estudio para niños desfavorecidos.



Otra opción es realizar una “reunión de papel”. Los socios y los invitados se reúnen en el lugar habitual, pero en vez de realizar una reunión formal, todas las comunicaciones importantes se imprimen y distribuyen. Así se tiene entonces el tiempo y la oportunidad de dar servicio en vez de tener la reunión.

- **Capture la pasión del nuevo socio para que su experiencia en el club sea valiosa.** Pregúntele cuál es su pasión y su talento. Realice o ajuste las reuniones y programas de su club con base en los intereses del socio. Utilizar las fortalezas y talentos de sus socios rendirá grandes frutos para el éxito de un proyecto y la satisfacción de los miembros. Si la gente hace lo que le gusta, probablemente realizarán las actividades y se mantendrán activos.

- **Cree un concurso.** Cree una competencia sana con una meta común: traer nuevos socios. La participación

puede ser individual o por grupos, lo importante es que todos participen y que sea un concurso digno de ganarse.

- **Involucre a todos los socios.** Especialmente cuando tenga invitados, para que tanto los socios como ellos participen activamente.
- **Planear, planear y planear.** Para lanzar una campaña de membresía con éxito, tómese un mes para planear las actividades y preparar una lista de socios potenciales. Realice la campaña por 30 días.

## Que quede en familia

Conéctese con aquellos que ya conocen sobre Kiwanis

¿Cuándo?: **Septiembre**



- **Apadrine uno de los Programas de Servicio y Liderazgo para jóvenes o adultos con discapacidades.** ¿Su club apadrina alguno de estos programas? Si no, ¿por qué comenzar ahora? Muchas escuelas y sus estudiantes se beneficiarían de su apoyo, además, un Programa de Servicio y Liderazgo es un proyecto de servicio instantáneo.
  - **Invite a los padres y maestros a que conozcan su club.** Si su club ya apadrina a un Programa de Servicio y Liderazgo, invite a los padres de familia y los maestros a que conozcan de su club y de Kiwanis.
  - **Realice un evento especial para conocer a los padres de familia.** Honre a los jóvenes que se gradúan de Key Club y Circle K, o realice un evento en la escuela donde apadrina el programa Niños Destacados Kiwanis. Inspire a los padres con lo que su club hace por la juventud y la comunidad.
- **Llámelos e invítelos a ingresar.** Después de contactar a los padres y maestros en el evento realizado, deles una llamada agradeciendo su participación e invitándolos a ingresar a Kiwanis. El 100% de la gente a la que no se le invita a Kiwanis no ingresa. ¡Nunca sabrá la respuesta si no pregunta!