

Oct... 15 2023 a
enero. 13 2024

Membresía al Día

3er Boletín del Área de Membresía

Aspectos más destacados:

Positivismo

Comparación
Membresía 1 de
julio 2023 a enero
09 2024

Lo que agrega la
Diversidad

Invitación a
seminario web
MAP

Plan de Acción de
la Membresía

Afiliación
Familiar o
Corporativa

Saludos cordiales a todos: Espero todos se encuentren bien. En este momento quiero compartir con ustedes algo que leí y me parece muy a tono con nuestra circunstancia. Son dos lecciones de vida y liderazgo. La primera es que **lo importante en la vida no es lo que te ocurre, sino lo que tú haces con lo que te ocurre**. Es decir, lo importante es la actitud que tomas ante las nuevas circunstancias, y cómo reaccionas ante ellas, ya se trate de una adversidad o fortuna imprevista, un cambio que no esperabas en tu vida personal o una nueva incertidumbre en tu entorno. La segunda lección que aprendí es que **el pensamiento positivo tiene un inmenso poder para generar energía en los momentos difíciles** y de incertidumbre para las organizaciones.

En no pocas ocasiones he podido comprobar el efecto en cadena del entusiasmo y el optimismo. Me refiero a esa actitud positiva que, ante los retos, nos dice: “podemos cambiar las cosas y lograr objetivos impresionantes”. Y es que, como líderes, no sabemos lo que podemos lograr hasta que lo intentamos. Por ello estoy convencida de que, en momentos de incertidumbre como los actuales, el pensamiento positivo es un buen antídoto contra los “passion killers”, esas pequeñas experiencias rutinarias que van minando nuestra energía y poco a poco acaban con nuestra pasión.

El optimismo nos permite ver los aspectos positivos en cualquier situación, y nos da la oportunidad de aprovechar cada posibilidad para superarnos. El pensamiento positivo se basa en nuestra confianza personal y en la creencia en nuestras capacidades para aprender y superar las situaciones más difíciles. No se trata de verlo todo de color de rosa, sino de trabajar de la mejor forma posible para vencer las adversidades.

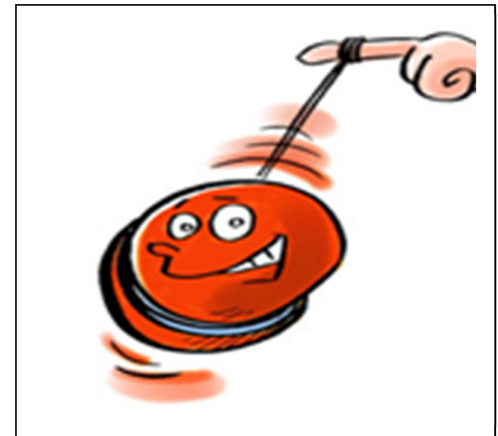
Tanto el optimista como el pesimista tienen razón: se trata sencillamente de un vaso medio lleno de agua. Lo verdaderamente importante es que cada uno de nosotros elegimos, y con nuestra elección -en clave positiva o negativa- construimos nuestra realidad.



Club Name	Members 7/1/23	Members 01/13/24	Net Chg
-----------	-------------------	---------------------	------------

757 734 -22

Aguada	22	22	0
Arecibo	37	37	0
Bayamon	10	7	-3
Camuy	13	12	-1
Carolina /Canovanas	8	7	-1
Ciales	12	12	0
Cidra	7	7	0
Ciudad Del Turabo (Caguas)	10	10	0
Dorado, Dorado	27	26	-1
E-Club of Puerto Rico	41	35	-6
El Vigia	24	26	2
Fajardo	29	29	0
Guayama	15	16	1
Guaynabo	10	10	0
Humacao	11	13	2
Juncos	41	41	0
Manati	66	62	-4
Mayagüez	40	30	-10
Moca	10	9	-1
Perla del Sur (Ponce)	16	16	0
Quebradillas	19	18	-1
Rio Piedras	109	114	5
San German	31	26	-5
San Juan	64	63	-1
Santurce	33	34	1
Vega Alta	10	10	0
Vieques	20	18	-2
Yauco	21	22	1



MEMBRESIA
Recuerda mantenerla arriba



LO QUE AGREGA LA DIVERSIDAD



Creatividad

Alternativas

Estrategias

Más manos

Impacto

Más Aporte

Originalidad

Alcance

Más Voces



Construyamos un mundo de más Oportunidades para Todos

Ven al seminario web MAP de 45 minutos: lunes 15 de enero, 2024 6 p. m. (hora del este)

- “Atracción de socios: Descubra Rotary”

Puede registrarse para los seminarios web de MAP, encontrar recursos y escuche grabaciones de seminarios web anteriores en este enlace:

<https://www.rizones33-34.org/membership-action-plan>



- 1 ESTABLECE TUS OBJETIVOS DE MEMBRESÍA**
Comience en la página Meta de aumento de socios y revise la tasa anual de captación y cancelación de socios de su club.
- 2 IDENTIFICA TU PROBLEMA A RESOLVER**
¿Atrición? ¿Atracción? ¿Ambos? ¿Ni?
- 3 DESCUBRE ALGUNAS ESTRATEGIAS RECOMENDADAS**
Estas estrategias son una receta para la situación específica de su club.
- 4 SEGUIMIENTO DE SU PROGRESO EN EL TABLERO**
¿Está atrayendo nuevos miembros a un ritmo que cumplirá con su objetivo de crecimiento, además de reemplazar a los miembros que probablemente terminarán?
- 5 CREAR UNA ENCUESTA PARA LA SATISFACCIÓN DE LOS MIEMBROS**
Distribuya a sus socios y use los comentarios para hacer que su club sea irresistible

¿QUÉ ES EL PLAN DE ACCIÓN DE MEMBRESÍA?

El Plan de Acción de Socios Rotarios es una iniciativa de las Zonas 33/34.

HAGA CLIC AQUÍ para ver grabaciones de seminarios web "pequeños" que brindan a los líderes de club estrategias prácticas, probadas y **GARANTIZADAS** para ayudar a su club a crear una cultura de aumento de socios constante y moderado.

REGÍSTRESE para los próximos seminarios web de MAP en la misma página.

En diciembre se acostumbra actualizar el listado de membresía



Revisar la meta establecida para que sepa cuantos debe reclutar por los que se den de baja y poder cumplir la meta.

Afiliación Familiar o Corporativa

Clubes rotarios de todo el mundo están poniendo en práctica las nuevas opciones de flexibilidad y tipos de afiliación concedidas a los clubes. Sin embargo, quizá se pregunten qué deben hacer los clubes interesados en ofrecer tipos de afiliación alternativos. Antes de realizar cambio alguno, los clubes deben plantearse preguntas como las siguientes: **¿Por qué queremos ofrecer este nuevo tipo de afiliación? ¿Cómo se beneficiaría el club? ¿Qué problema relacionado con la membresía esperamos resolver?** Los clubes interesados en involucrar a las familias de los socios podrían considerar la posibilidad de ofrecer una afiliación familiar.

El Distrito 5710 (Kansas, EE.UU.) cuenta con un club provisional compuesto casi exclusivamente por familias. El padre o la madre de la familia consta como rotario/a activo/a, pero la cuota anual de afiliación cubre a todos los integrantes de su unidad familiar. Las reuniones se celebran los domingos por la tarde y los hijos de los socios son bienvenidos en las reuniones y proyectos del club. Además, el club ofrece un puesto de liderazgo oficioso a uno de los hijos de los socios el cual ocupa el cargo por un período de tiempo antes de traspasarse a otro joven. Este cargo les ayuda a asumir responsabilidades y contribuye al desarrollo de sus dotes de liderazgo. A comienzos del año, el club contaba con ocho familias y este número ha ido aumentando.

A continuación se ofrecen algunos ejemplos adicionales de clubes que han decidido implementar un modelo de afiliación familiar:

- Moorpark Morning Rotary ofrece afiliaciones familiares por US\$ 100 al mes. Esta afiliación, la cual incluye el costo de un desayuno, permite la participación de un máximo de tres personas por familia. (<http://moorparkmorningrotary.com/membership-information/>)
- El Club Rotario de Tucson ofrece una afiliación familiar a todos los miembros de la familia inmediata de sus socios. Esto incluye el acceso a todas las reuniones.
- Lo mismo se puede hacer con corporaciones o empresas, se establece una cuota por un grupo de participantes de la empresa y se sigue el mismo proceso de participación.

