

# Руководство

по развитию членства



ROTARY INTERNATIONAL®



# Содержание

Введение	1
<b>Глава 1 Подготовка к разработке Плана действий по развитию членства</b>	<b>2</b>
Комитет по развитию членства	2
План по лидерству в клубе	3
<i>Руководство по планированию эффективной работы Ротари клубов</i>	3
Практические шаги	3
<b>Глава 2 Время серьезно задуматься над развитием членства и активным привлечением новых членов</b>	<b>4</b>
Как определить потенциальных квалифицированных членов	4
Оценка работы вашего клуба по целенаправленному привлечению новых членов..	6
Поощрять ответственное отношение ротарианцев к работе по привлечению новых членов	8
Как познакомить принимаемого члена с движением Ротари	10
Как использовать обмен лучшими практическими методами в развитии членства	11
Привлечение новых членов через связи с общественностью	12
Как пригласить потенциальных членов присоединиться к Ротари	12
Практические шаги	13
<b>Глава 3 Добиваться максимального сохранения членства в Ротари</b>	<b>15</b>
Оценка сохранения членства в вашем клубе	15
Какие шаги предпринять, чтобы сохранить членство в клубе	16
Обмен успешным опытом сохранения членства в клубе	19
Разработка и выполнение Плана действий по развитию членства вашего клуба	20
Практические шаги	21
<b>Глава 4 Спонсирование новых Ротари клубов</b>	<b>23</b>
Рост членства через организацию новых клубов	23
Необходимые квалификация и обязанности клуба-спонсора	23
Практические шаги	24
<b>Глава 5 Программы признания и награды РИ за развитие членства</b>	<b>25</b>
Награда РИ за развитие и расширение членства	25
Признание РИ инициатив по развитию членства	25
Признание малых клубов за рост числа членов	25
Практические шаги	26

<b>Глава 6 Ресурсы</b>	<b>27</b>
Региональные координаторы РИ по развитию членства	27
Окружной комитет по развитию членства	27
Окружной комитет по связям с общественностью	28
Интернет-сайт РИ	28
Представители РИ по поддержке округов и клубов	29
Прочие сотрудники Секретариата РИ	29
Практические шаги	29
Приложение 1 Ресурсы и публикации РИ	30
Приложение 2 Анкета Плана действий по развитию членства	36

# Введение

Для того, чтобы развитие Ротари клубов было динамичным и эффективным, каждому клубу необходим тщательно разработанный план действий по развитию членства. Данное руководство дает богатую информацию и помогает вашему клубу привлекать новых членов и поддерживать активное участие в работе клуба у имеющихся членов. Оно служит главным источником для председателя, а также участников клубного комитета по членству, и любого и каждого ротарианца, заинтересованных в создании более крепкого членского состава. Комитет по развитию членства вашего клуба может использовать руководство как рабочую тетрадь для оценки текущих дел и для разработки и выполнения плана действий по росту членства. Каждая глава заканчивается контрольным списком рекомендуемых этапов действий для комитета клуба по членству. Контрольный список по всем главам даст картину текущей деятельности вашего клуба по развитию членства и снабдит идеями на будущее.

Онлайн-приложение к этому руководству, Club Assessment Tools (Инструменты оценки клуба), представляет виды деятельности, которые помогают клубам оценить их текущую работу по развитию членства и видоизменить свой план действий по развитию членства так, чтобы он основывался на ваших сильных сторонах и помогал устранить слабые. Эти виды деятельности следует использовать как компоненты непрерывной серии обучения и просвещения клуба. Признавая, что стратегии привлечения новых членов и сохранения имеющихся могут отличаться в разных частях мира, онлайн-ресурс Regional Membership Supplements (Дополнительно о развитии членства в регионах) дает анализ соответствующих тенденций и предлагает рекомендации, основанные на обзоре результатов, которые РИ получил от каждого региона. Комитет по развитию членства должен также держать членов клуба в курсе того, как они выполняют и превышают контрольные показатели.

## Подсказки по использованию ресурсов

По мере того, как вы продвигаетесь по *руководству*, **обращайте** внимание на следующие символы:



Подсказывают читателям, чтобы они выполнили оценку деятельности, используя Инструменты оценки клуба на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org)



Подсказывают читателям, чтобы они посмотрели ресурс «Дополнительно о развитии членства в регионах» на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org)



Указывает на публикацию РИ, которую можно бесплатно загрузить на [www.rotary.org](http://www.rotary.org)



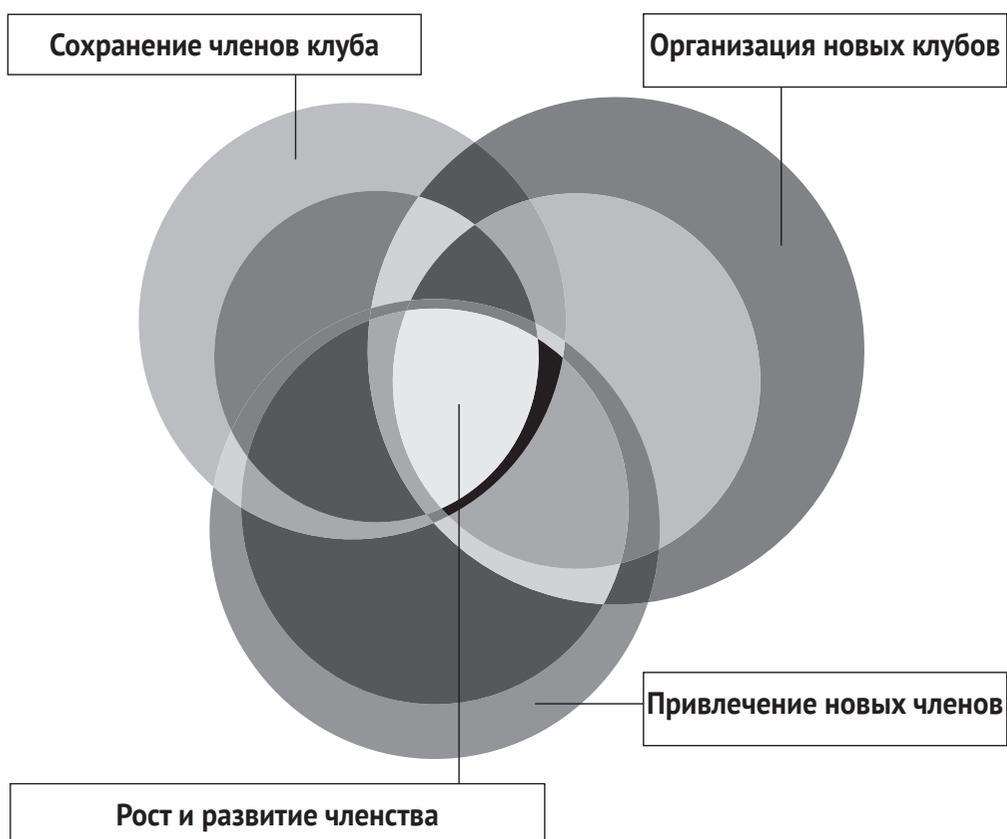
Указывает на публикацию РИ, которую можно купить через [shop.rotary.org](http://shop.rotary.org) или Каталог РИ.



# Глава 1

## Подготовка к разработке Плана действий по развитию членства

Привлечение новых членов, сохранение имеющихся и организация новых клубов - это три основных компонента успешного Плана действий по развитию членства, как это показано ниже. При разработке вашего плана рассмотрите все имеющиеся разнообразные ресурсы, которые помогут вам в вашей работе.



**Руководство клубного комитета по развитию членства**

### Комитет по развитию членства

Комитет по развитию членства - один из пяти комитетов, рекомендованных Планом эффективного клуба. Он отвечает за разработку и выполнение плана действий по привлечению, сохранению и просвещению членов клуба.

Для того, чтобы добиться непрерывности в работе клуба по развитию членства:

- Назначайте членов комитета на несколько лет.
- Включите в состав комитета действующего, будущего и бывшего председателя по членству.
- Поддерживайте открытый доступ к общению между членами комитета и президентом клуба, президентом-элект, президентом-номини и последним паст-президентом.

Подробное описание ролей, которые играют председатель комитета и его члены, дается в *Руководстве клубного комитета по развитию членства*.



**План клуба по лидерству (Club Leadership Plan) - 245-EN**

Руководство по осуществлению плана клуба по лидерству

**План по лидерству в клубе**

План по лидерству в клубе дает в общих чертах рекомендуемую административную структуру эффективных Ротари клубов. Ключевыми аспектами плана, наравне со стандартными методами достижения непрерывности и обменом информацией, являются просвещение членов и вовлечение их в дружбу и служение обществу. Этот план опирается на лучшие методы работы эффективных клубов и достаточно гибок, чтобы удовлетворять нужды клубов по всему миру. Он не является обязательным, но настоятельно рекомендуется.



**Руководство по планированию эффективного Ротари клуба (Planning Guide for Effective Rotary Clubs)**

**Руководство по планированию эффективной работы Ротари клубов**

Planning Guide for Effective Rotary Clubs (Руководство по планированию эффективной работы Ротари клубов) может помочь вам оценить настоящее положение дел и выработать цели на предстоящий год. Хотя оно основано на Club Leadership Plan (Плане клуба по лидерству), это руководство может послужить бесценным средством, даже если ваш клуб не выполнил такой план. Смотрите раздел по членству этого Руководства в Club Assessment Tools (Инструменты оценки клуба).

**ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 1**

Да	Нет	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба загрузил с сайта <i>Club Assessment Tools</i> (Инструменты оценки клуба)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба прочитал <i>Club Leadership Plan</i> (План клуба по лидерству), узнал, какая административная структура рекомендуется для Ротари клубов и обсудил План с другими должностными лицами клуба. Если да, отметьте одно из нижеследующего: <input type="checkbox"/> Наш клуб выполнил <i>Club Leadership Plan</i> (План клуба по лидерству) <input type="checkbox"/> Наш клуб решил не выполнять <i>Club Leadership Plan</i> (План клуба по лидерству) полностью, но выполнит отдельные его разделы. <input type="checkbox"/> Наш клуб решил не выполнять <i>Club Leadership Plan</i> (План клуба по лидерству).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	У нашего клуба активный комитет по развитию членства, который регулярно информирует о своих целях и деятельности членов клуба
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	У нашего клуба нет активного комитета по развитию членства, но клуб предпринял действия по организации такового
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб, совместно с его лидерами, выполнил <i>Planning Guide for Effective Rotary Clubs</i> (Руководство по планированию эффективной работы Ротари клубов)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб загрузил соответствующее <i>Regional Membership Supplement</i> (приложение по развитию членства в регионах), чтобы с его помощью разработать наш План действий по развитию членства

## Глава 2

# Время серьезно задуматься над развитием членства и активным привлечением новых членов

Социальные, политические и экономические условия влияют на то, как люди воспринимают идею волонтерства, и на то, что они надеются извлечь из опыта волонтерской работы.

При разработке стратегий привлечения новых членов, рассмотрите следующие вопросы:

Что ищут волонтеры, когда выбирают соответствующую организацию?

Какие возможности волонтерской работы имеются в вашем сообществе?

Может ли ваш клуб предложить будущим членам возможности, которые соответствуют их ожиданиям?

Как преимущества членства в Ротари клубе соотносятся с преимуществами других организаций или других возможностей волонтерской работы?

Что можно сделать, чтобы помочь будущим членам выбрать Ротари, а не иные организации?

Используйте эти вопросы как «трамплин» для начала обсуждения среди членов вашего клуба и выбора наилучшего способа представить свой клуб как наиболее привлекательную возможность для работы в вашем сообществе. А также заострите внимание на тех преимуществах членства в Ротари клубе, которые выходят далеко за пределы возможностей служения, например:

- Братство, дружба и дружба с людьми со схожими интересами в своем сообществе
- Встречи и обсуждения с представителями вашего бизнеса
- Возможность развивать лидерские качества в рамках ведущей международной деятельности организации с прочной долгосрочной репутацией

Если вы знаете об особенностях конкуренции, вы сможете лучше представить свой клуб в качестве наиболее предпочтительного варианта и сможете лучше рассказать о возможностях и преимуществах членства в Ротари клубе потенциальным квалифицированным членам.

Не забывайте и о том, что Ротари – организация не для всех. Некоторые люди предпочитают краткосрочные виды волонтерской работы или хотят посвятить себя какому-то определенному делу.

### Как определить потенциальных квалифицированных членов

Тщательный отбор активных членов повысит уровень сохранения состава вашего клуба и укрепит положительное отношение клуба к вступлению нового члена.

Квалифицированные потенциальные члены - это

- те, кто в настоящее время занимает видное положение в своей профессии, владеет фирмой или организацией, является руководителем высшего звена или менеджером иной категории, или ушел в отставку с вышеперечисленных должностей;
- должностные лица, которые продемонстрировали приверженность служению, лично участвуя в делах сообщества,
- стипендиаты Фонда Ротари, согласно данным Правления РИ.

Они также должны

- иметь возможность раз в неделю присутствовать в клубе и удовлетворять требование участия в проектах служения
- жить или работать на территории клуба
- соответствовать той классификации, исходя из состава вашего сообщества, которая не избыточно представлена в вашем клубе (исключение: стипендиаты Фонда Ротари)

Два типа членства в Ротари клубах – активные члены и почетные. В рекрутинговых целях ищите активных членов, которые соответствуют критериям, приведенным выше.

Руководство по процедурным вопросам - *Manual of Procedure (035-EN)* дает подробную информацию по типам членства и ротарианской системе классификации. Должностные лица клуба должны просмотреть самую последнюю версию этого издания, уделяя особое внимание Главе 1.

### Как начать разговор

Вы определили, что некто является квалифицированным лицом; как же начать с ним диалог о преимуществах членства в Ротари клубе? Один из вариантов - это сделать упор на том аспекте членства, который соответствует его личным интересам или целям. В самом начале идите от простого. Не следует пытаться рассказать потенциальным членам всю имеющуюся информацию о Ротари до того, как они посетят заседание клуба или примут участие в социальном проекте. Важным первым шагом будет привлечь это лицо к участию в заседании или мероприятии.

#### Три сценария

Три следующих сценария показывают, как вы можете использовать интересы перспективных членов в качестве отправной точки в продвижении Ротари.

#### Международное служение

Знакомый профессионал упомянула мимоходом, что она только что вернулась с волонтерской работы за рубежом. В вашем клубе на предстоящих неделях запланирован докладчик и обсуждение опыта международной работы. Пригласите вашу знакомую на это заседание и объясните, что Ротари клуб имеет много возможностей для участия в серьезных социальных проектах, как местных, так и международных.

#### Служение в сообществе

Вы заметили, что в нескольких газетах отчеты по общественной работе координировались одним определенным человеком. Ваш клуб занят организацией нового проекта, который, как вы думаете, мог бы заинтересовать этого человека.

Свяжитесь с ним, представьтесь и объясните, что вы прочитали о его работе в сообществе в местной прессе. Затем пригласите его участвовать в предстоящем проекте вашего клуба и позже пошлите ему короткое персональное письмо и приглашение.

#### Бизнес –контакты и общение по интересам

Ваша соседка упомянула, что она или кто-то другой начинает новый бизнес. Вы сами – владелец бизнеса и знаете, как важно иметь возможность общаться с коллегами по бизнесу, чтобы расширить клиентуру. Расскажите вашей соседке, что, по вашему мнению, членство в Ротари помогло вам завязать контакты в сообществе. Пригласите ее посетить заседание или попросите ее рассказать о Ротари ее подруге.



### **What's Rotary? (419-EN) - Что такое Ротари?**

Закажите такие карманные карточки для своего клуба.



### **Открытки «Начните с Ротари» (614-EN) или карточки формата «под бумажник» (613-EN)**

Вручайте или отправляйте по почте, чтобы пригласить потенциальных кандидатов в клуб.

## **Как заинтересовать потенциального члена клуба.**

- Подумайте, какого рода событие было бы наиболее эффективным для того, чтобы познакомить потенциального члена с вашим клубом или с Ротари. Некоторым было бы удобнее посетить еженедельное заседание или общественное мероприятие клуба, тогда как другим, возможно, захочется узнать о Ротари, работая в социальном проекте
- Просмотрите повестку заседаний вашего клуба на предстоящую неделю и пригласите потенциального члена клуба посетить заседание, тема которого была бы для него интересна.
- Не опускайте руки, если кто-то не проявит немедленный интерес. Проявлять настойчивость не возбраняется, но все же дайте потенциальным членам клуба пространство и время для принятия решения в удобное для них время.
- Обменяйтесь визитками и на обратной стороне карточек сделайте для себя пометку о разговоре с потенциальными членами.
- Предлагайте экземпляр брошюры «Что такое Ротари?» каждому, с кем вы говорите о Ротари. Имейте при себе запас визитных карточек.
- Вслед за беседой о членстве в Ротари клубе всегда посылайте личное письмо и приглашение на какое-либо клубное мероприятие.
- В любой корреспонденции включайте ссылку на сайт [www.rotary.org](http://www.rotary.org) и сайт вашего клуба или округа.

## **Оценка работы вашего клуба по целенаправленному привлечению новых членов**

В идеале, Ротари клубы представляют собой демографический «слепок» профессиональных сообществ, которым они служат. У клубов может появиться необходимость диверсифицировать свое членство, чтобы включить больше женщин, больше молодых профессионалов, членов различных этнических групп и людей, занятых в новых и вновь возникающих профессиональных областях.

Привлечение новых членов и сохранение разнообразного членства дает клубу много преимуществ:

- Больше доверие в своем сообществе
- Более широкие и разнообразные перспективы, идеи, таланты и умения
- Бесконечные возможности эффективной работы на уровне клуба, округа и региона
- Более высокий потенциал сбора средств

Основатели Ротари установили правила, ограничивающие членство до одного представителя от каждого вида бизнеса и профессии с намерением расширить круг контактов с представителями разных областей бизнеса и профессий.

Хотя за прошедшие годы эти ограничения претерпели значительное изменение в сторону расширения, эта система классификации заложила основу для развития разнообразного профессионального членства.

Трудовые силы сейчас значительно отличаются от того, что было сто лет (и даже десять лет) тому назад, благодаря социальному, экономическому и техническому прогрессу. Чтобы быть уверенными в том, что членство в вашем клубе точно отражает ваше сообщество касательно профессии, рода, возраста, этнической принадлежности и религии, используйте обзор классификаций и оценки разнообразия членства, данные в *Club Assessment Tools* – Инструментах оценки клуба.



### **Инструменты оценки клуба – Club Assessment Tools**



Ценные материалы по клубной политике и процедурным вопросам, включая классификационные требования. **Руководство по процедурным вопросам - Manual of Procedure (035-EN)**.



**Ежегодный классификационный отчет** - Annual classification survey



Смотрите **Ресурс по развитию членства в регионах - Regional Membership Supplement**, чтобы найти демографические характеристики для вашего конкретного региона, пол, возраст и т.д.

## Рекрутинг по классификациям

Классификационный принцип ограничивает количество участников клуба до пяти человек на одну классификацию или 10 процентов от всего количества членов в клубе, если в нем более 50 человек. Эта система помогает клубу, округу, Ротари Интернэшнл создать резерв экспертных знаний для осуществления успешных проектов служения на местном и международном уровне и эффективно организовывать работу клуба.

Технический прогресс привел к появлению множества новых профессий, которых не было в списке классификаций еще 10 или 20 лет назад. Есть ли в вашем клубе представители такой сферы как разработка программного обеспечения или веб-дизайн? Генетическое консультирование или видеография?

Это всего лишь несколько новых направлений в постоянно развивающейся профессиональной среде. Также имейте ввиду, что все больше и больше граждан становятся предпринимателями, работая в домашнем бизнесе. Отражен ли в составе вашего Ротари клуба этот сегмент бизнеса?

Совет по Законодательству 2007 года утвердил еще две дополнительные классификации: выпускник/выпускница программ Фонда Ротари и лидер общественного служения. Убедитесь, что вы учли эти направления. Для оптимального использования системы классификаций, ежегодно ведите учет для определения классификаций, являющихся открытыми для вашего клуба.

## Приглашать больше женщин и молодых профессионалов

Согласно данным демографического исследования 2006 года, проведенном РИ, 15 процентов ротарианцев в мире – это женщины. Во многих регионах этот процент далеко не так высок, как реальный уровень женщин, занимающих руководящие должности в бизнесе и участвующих в социальной работе. Женщины-профессионалы и руководители сообщества представляют важный демографический сегмент, на который должна быть нацелена работа по привлечению новых членов.

Более молодые профессионалы - это еще одна недостаточно представленная в Ротари группа. Согласно исследованию 2006 года, лишь 34 процента членов по всему миру моложе 50 лет. Более молодые члены предоставят множество преимуществ вашему клубу. Они вносят свежие идеи в еженедельные программы, мероприятия, посвященные встречам по интересам, и в социальные проекты. Они также представляют собой неиссякаемый источник энергии и энтузиазма и со временем могут стать членами комитетов, председателями и должностными лицами клуба, обеспечивая вашему клубу долголетие и актуальность.

Так как более молодые квалифицированные мужчины и женщины могут иметь напряженный график, семейные обязанности или финансовые ограничения, рассмотрите возможность предоставления им особых условий или предложите стимулы, которые сделают членство в клубе более привлекательным и осуществимым.

- Отмените или снизьте выплаты на определенный период
- Снижьте расходы на клубные обеды
- Организуйте такие мероприятия для общения по интересам и общению между представителями соответствующего бизнеса, которые удобны для более молодых
- Пригласите при этом небольшую группу более молодых людей, так, чтобы молодые профессионалы чувствовали себя более комфортно
- Обратите особое внимание на альтернативно организованные заседания, которые могут помочь молодым профессионалам выполнять их обязанности членов клуба (такие, как е-клубы, для компенсации обычных заседаний)

Знаете ли вы о возможности участвовать в заседаниях е-клубов в целях компенсации пропущенных заседаний? Найдите больше информации, а также контакты е-клубов, используя локатор на

[www.rotary.org](http://www.rotary.org)



**Membership diversity assessment** Оценка разнообразия членства



**Spread the Word** - Расскажите о нас. Загрузите соответствующую графику, обратитесь в местную типографию и создайте красочный постер. Демонстрируйте его на заседаниях клуба и специальных мероприятиях, чтобы напомнить членам клуба об обязанности приглашать других.



**25-минутный обзор по членству** - 25-Minute Membership Survey



**How to Propose a New Member (254-EN)** - Как предложить нового члена в клуб

- Назначьте ротарианца-ветерана в качестве наставника для нового, более молодого ротарианца и дайте последним почувствовать, что им рады. Наставники могут также просвещать новых ротарианцев и активно вовлекать их в дружеское общение в клубе и социальные проекты. Более подробную информацию по наставничеству вы найдете в *New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs (414-EN)* - Ориентирование нового члена: руководство «Как это сделать» для клубов.
- Разработайте план действий по созданию прочных отношений с РИ и стипендиатами программ Фонда Ротари, включая бывших посольских стипендиатов, с членами команды по профессионально-ознакомительному обмену, с учащимися из программы по школьному обмену, с ротарактовцами и интерактовцами. Держите их в курсе ротарианской деятельности приглашайте их стать ротарианцами.

### Усилить разнообразие

Ротари клубам следует не только отражать демографические особенности, ресурсный, возрастной, половой состав своих сообществ, но и их религиозные и этнографические особенности. Используйте метод оценки разнообразия членства из *Club Assessment Tools* (Инструмент оценки Ротари клуба), чтобы исследовать разнообразие вашего сообщества и сравнить его с составом вашего клуба.

### Поощрять ответственное отношение ротарианцев к работе по привлечению новых членов.

У всех представителей клуба есть обязанность вносить свой вклад в развитие членства через постоянную работу среди населения, что включает:

- Предложение новых членов для клуба
- Направление квалифицированных кандидатов в другие клубы
- Направление заинтересованных лиц на знакомство с Формой потенциального члена на [www.rotary.org](http://www.rotary.org)
- Направление переезжающих ротарианцев в клубы по месту их нового жительства

### 25-минутный обзор по членству

Один раз в год просите членов клуба написать имена друзей, соседей, коллег и деловых знакомых из населения вашего сообщества, которые могли бы стать квалифицированными будущими членами. Эта деятельность напоминает ротарианцам об их обязанности предлагать новых членов и создает списки, которые могут послужить ценным источником потенциальных кандидатов. Разработайте систему по приглашению этих людей на заседания клуба и сравните информацию о них с исследованием классификаций вашего клуба и оценкой разнообразия членства.

### Предложение членов для вашего клуба

«Как предложить нового члена» – *How to Propose a New Member* - это легкая для понимания брошюра, которая кратко объясняет процесс привлечения новых членов. Ежегодно распространяйте ее среди всех членов клуба во время заседаний, посвященных привлечению новых членов, и разъясняйте данную обязанность.

В стандартной процедуре по предложению нового члена:

- Предлагающий заполняет часть А Формы по предложению новых членов - *Membership Proposal Form* - и возвращает Форму секретарю клуба для представления на совет правления. Потенциальным членам не следует сообщать о вашем предложении до тех пор, пока Правление не одобрит его.
- Совет проверяет, полностью ли данное лицо соответствует требованиям и одобряет или отвергает предложение в течение 30 дней. Секретарь клуба сообщает предлагающему о решении.
- Если предложение одобряют, кандидата полностью информируют о привилегиях, ожиданиях и обязанностях членов клуба. Затем кандидата просят заполнить и подписать часть В Формы, которая дает клубу разрешение опубликовать его или ее имя и предлагаемую сферу деятельности (классификацию) для членов клуба.
- Имя и сфера деятельности предлагаемого кандидата публикуются для членов клуба. Рекомендуемый регламент РИ разрешает членам клуба в течение семи дней рассмотреть и зарегистрировать какие-либо возражения. Если возражений нет, предлагаемый член платит вступительный взнос и принимается в клуб как ротарианец.
- Секретарь клуба либо представляет имя нового члена по Интернету, используя Member Access на веб-сайте РИ (предпочтительный метод), либо посылает в РИ заполненную Форму данных по членству - *Membership Data Form*.

### **Обмен информацией о потенциальных кандидатах в клуб и работа с ней**

Чтобы помочь снабдить клубы информацией о квалифицированных лицах и помочь отдельным членам клуба выполнять свои обязанности по предложению новых членов, РИ предлагает на своем веб-сайте три формы: Форму по направлению членов, Форму для принимаемого члена и Форму для меняющего место жительства члена. *Membership Referral Form, Prospective Member Form, Rotarian Relocation Form*. Отметьте для себя, пожалуйста, что программы для направляемого, принимаемого и переезжающего члена работают не во всех регионах.



Можно направлять материалы по членству он-лайн [www.rotary.org](http://www.rotary.org)

Направление квалифицированных кандидатов в другие клубы. Используйте Форму направления членов, чтобы направить квалифицированного друга, члена семьи или коллегу в качестве потенциального кандидата в члены не вашего, а *другого* Ротари клуба.

Работа с не-ротарианцами, которые проявили интерес к Ротари. Форма принимаемого члена предназначена для тех не-ротарианцев, которые заинтересованы во вступлении в Ротари клуб. Руководство клуба должно ознакомиться с процессом, посредством которого они будут получать такие запросы от губернаторов своего округа или председателя округа по развитию членства.

Помощь ротарианцам в переезде. Переезд в другую местность не должен стать причиной для расставания с Ротари. Посоветуйте члену клуба, который переезжает, заполнить Форму переезжающего ротарианца.

Работа с информацией о квалифицированных лицах. Сотрудники РИ сначала проверяют все формы по основным квалификациям членства и направляют запросы по квалификации губернаторам соответствующего округа для оценки. Председатели комитета округа по развитию членства, которые предоставили свои электронные адреса РИ, тоже получают копию.

После принятия решения о том, какие кандидаты могут квалифицироваться как необходимые члены в клубе, они, в свою очередь, направляют информацию в соответствующие клубы. Клубы затем могут пригласить принимаемых членов посетить заседание и позже, если примут решение, предложить им членство.



**New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs (414-EN)** - Обучение нового члена: Руководство «Как это сделать» . Практические шаги, как проводить ориентирование потенциального члена и нового члена клуба.

См. **Приложение 1**, в котором указан список публикаций и видео, которые будут полезны для кандидата в клуб и нового члена клуба.



**Prospective Member Information Kit (423-EN)** - информационный набор для потенциального члена клуба. См. приложение 1, в котором указано содержание информационного набора.



**Membership Video Set (427-MU)** - набор видеоматериалов по развитию членства

Обзаведитесь копиями вашего клубного профиля, которым вы пользуетесь на заседаниях, чтобы раздавать потенциальным членам клуба.

## Как познакомить принимаемого члена с движением Ротари

Чтобы принять осознанное решение о вступлении в Ротари, принимаемым членам необходима информация о вашем клубе и международных программах Ротари, а также иметь реалистичные ожидания, касающиеся преимуществ и обязательств такого членства. Вполне вероятно, что члены, которые присоединятся к Ротари, не имея знаний о Ротари, покинут клуб через год или два.

Каждому клубу необходимо разработать официальную информационную программу для принимаемых членов. Более подробно узнать об информационных программах можно в *New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs* – Ориентирование нового члена: «Как это сделать», гид для клубов.

## Как создать библиотеку клуба

Всем клубам необходимо организовать и поддерживать библиотеку с текущими печатными и аудиовизуальными материалами, которые должны включать все публикации, упомянутые в данном Руководстве. Поощряйте желание членов просматривать публикации или видео, которые их интересуют, и используйте эти ресурсы для просвещения принимаемых, ориентирования новых членов и непрерывного просвещения. Например, вы могли бы попросить ротарианца сделать доклад на еженедельном заседании по последним изданиям *RVM- Ротарианского видео-журнала*. Вы могли бы также организовать групповые обсуждения определенного видео или публикации, которые члены клуба посмотрят или прочитают заранее.

## Обеспечение принимаемых членов информационными материалами

Набор РИ с информацией для принимаемого члена включает материалы для просвещения потенциальных членов относительно Ротари. Распространяйте эти наборы на информационных занятиях для принимаемых членов на заседаниях, которые они посещают в качестве гостей. Видеонабор по членству содержит информацию и вдохновляющие видео, которые можно показывать во время информационных занятий для потенциальных членов или как часть программы непрерывного просвещения для имеющегося состава клуба. РИ выпускает большое количество других публикаций, которые будут полезны вам в для привлечении новых членов. См. *Приложение 1*, где дан обширный список.

## Предоставление конкретной информации о вашем клубе

Прежде, чем вступить в Ротари, потенциальные члены захотят узнать больше об истории вашего клуба и его последних свершениях. Создайте профиль клуба – брошюру, листовку, напишите одностраничную историю о прошлых и настоящих социальных проектах и иную соответствующую информацию. Раздайте материал или создайте презентацию в слайдах на PowerPoint, которая объясняет требования к посещению клуба, финансовые выплаты и то, что может ожидать участника. Более подробная информация о конкретных сведениях для потенциальных членов, включая образец требований к посещению и раздаваемый образец финансовых обязательств, можно найти в *New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs (414-EN)* – Ориентирование нового члена: *Руководство «Как это сделать»*.

## Как использовать обмен лучшими практическими методами в развитии членства

Ротари клубы всего мира обмениваются лучшими стратегиями привлечения новых членов, помещая их на веб-сайте РИ: *Membership Development Best Practices Exchange* - **Обмен лучшими практическими методами в развитии членства**. Эта база данных предлагает богатый выбор идей, которые помогут вам создать план действий по развитию членства; там вы также сможете поделиться рассказами о своих успешных приемах работы с РИ и другими клубами. Ниже следует образец:



Направляйте карточки со своими заметками **Rotary Notecards (980-MU)** или **тематические открытки (910-MU)**.



Приглашайте ваших кандидатов на заседания при помощи открыток **«Начните с Ротари»** или карточек для бумажника - **Start with Rotary Postcards (614-EN); Wallet Cards (613-EN)**.

- Создайте базу данных бывших стипендиатов (прежних участников Ротаракта, Интеракта, молодежного обмена и Профессионально-ознакомительного обмена, и других программ РИ и Фонда). Вы сможете активно работать с этими людьми с целью их привлечения в Ротари.
- Пригласите бывших стипендиатов на заседания клуба в качестве гостей и предложите их, если это возможно, как потенциальных членов.
- Попросите ротарианцев рассмотреть привлечение в клуб своих супругов и предложите им стимул за вступление в клуб (например, освободить их на год от ежемесячных взносов в клуб).
- Организуйте обед для должностных лиц вашего сообщества. Попросите каждого ротарианца пригласить определенное число руководителей и спонсировать определенную сумму, чтобы покрыть расходы на обед и приглашенных. Покажите короткое видео «Добро пожаловать в Ротари» или часть RVM (Ротарианского видеожурнала), и запланируйте в качестве ведущего харизматичного представителя Ротари.
- Просмотрите местные деловые журналы и газеты в поисках имен влиятельных бизнесменов и должностных лиц сообщества и пригласите их на заседание.
- Напечатайте помещающиеся в бумажник карточки с вашим именем и эмблемой Ротари и со словами: «Будьте моим гостем», днем, временем и местом заседаний вашего клуба. Раздайте их потенциальным членам как приглашения посетить заседание вашего клуба за счет клуба.
- Пригласите потенциальных членов принять участие в мероприятии клуба или проекте, чтобы показать важную работу, которую проводит ваш клуб.
- Попросите членов носить значки или футболки с надписью «Спросите меня, что такое Ротари», чтобы начать разговор о членстве в Ротари.
- Экспериментируйте с новыми средствами информации – блогами, потоковым видео, подкастами – на сайте вашего клуба. Поместите там рекламное видео, в котором члены клуба представляются и объясняют преимущества вступления в ваш клуб.
- Приобретите место в витрине известного магазина, чтобы разместить информацию о деятельности клуба в сообществе.
- Дарите подписку на журнал «Ротарианец» (или иной региональный журнал) потенциальным членам вашего клуба.
- Пошлите приветственное письмо владельцам новых предприятий в вашем социуме.
- На каждом заседании собирайте у гостей визитные карточки и после заседания посылайте короткое письмо или открытку с благодарностью за визит и приглашайте их снова.
- Поместите объявление рекламного характера в справочник местной Торговой палаты.
- Во время осуществления социальных проектов носите на своей одежде логотип Ротари.



**Эффективный PR.**  
Руководство для Ротари клубов. *Effective Public Relations: A Guide for Rotary Clubs (257-EN)*

## Привлечение новых членов через связи с общественностью

Имидж вашего клуба в обществе имеет непосредственное влияние на рост числа членов, поэтому пусть ваши комитеты по связям с общественностью и по членству работают вместе, координируя свои цели. Публикуя информацию о мероприятиях вашего клуба, вы сообщаете большему количеству людей о своих добрых делах и повышаете привлекательность клуба для потенциальных членов. Охват деятельности средствами массовой информации – будь это газеты, телевидение, радио, Интернет или рекламные щиты – повышает интерес к Ротари. Например, РИ зарегистрировал заметный рост присланных Форм потенциального члена клуба из тех частей мира, где прошла крупная кампания по связям с общественностью. РИ предоставляет множество материалов в помощь вашему клубу для разработки и осуществления стратегии связей с общественностью. Как часть непрерывной кампании Ротари «Гуманизм в действии», ежегодно каждый клуб получает готовые инструменты по связям с общественностью на DVD и CD-ROM.

Ротарианцы могут использовать эти материалы для размещения бесплатных или недорогих сообщений в местных средствах информации. Каждый набор содержит материал для теле- и радио-объявлений для населения и рекламные объявления для печати, Интернета и рекламных щитов. Необходимо, чтобы публикацию РИ *Effective Public Relations: A Guide for Rotary Clubs - «Эффективные связи с общественностью: Руководство для Ротари клубов»* читали представители вашего комитета по расширению членства. Данный гид «Как это сделать» предлагает основные инструменты для продвижения деятельности вашего клуба на местном уровне. На сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org) вы найдете другие материалы, включая образцы новостных выпусков, писем к издателю и изложение фактов по множеству тем, касающихся Ротари.

Чтобы помочь клубам с публикацией сообщений об их мероприятиях в местных средствах массовой информации, РИ предлагает гранты по связям с общественностью на уровне округов. Дальнейшую программную информацию ищите на сайте РИ.

## Как пригласить потенциальных членов присоединиться к Ротари

Когда вы предложили квалифицированного кандидата в ваш клуб, и Правление одобрило предложение, наступает время пригласить будущего ротарианца вступить в ваш клуб. Представитель комитета по развитию членства и предлагающий должны посетить кандидата и вручить приглашение. Это личное приглашение - еще один шаг к установлению прочных отношений и сохранения человека в вашем клубе на будущие годы.

На протяжении процесса привлечения и когда вы вручаете приглашение, демонстрируйте свой энтузиазм по поводу проектов своего клуба и свою гордость за клуб. Подумайте о людях и мероприятиях, которые вас вдохновляют в Ротари.

Как вас вовлекли в ваш первый социальный проект? Дружелюбные, приветливые и привлекательные лица как будто дают потенциальным членам знак: он или она будет принят с радостью и будет иметь возможность участвовать в чем-то важном.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 2

Да	Нет	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб определил и обсудил иные варианты волонтерской работы, возможные в нашем сообществе, и разработал стратегию по представлению нашего клуба в качестве наилучшего варианта.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба обсудил принцип классификации с нашими членами, и мы понимаем важность диверсификации классификации в нашем клубе.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб осуществил ежегодный обзор классификации по ротарианскому 20__ году.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по членству нашего клуба распространил окончательный список выполненных и невыполненных категорий классификации, и члены обсудили содержание этого списка.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб закончил оценку разнообразия в развитии членства, и мы понимаем сильные и слабые стороны текущих демографических особенностей нашего клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба выполнил план действий, обращая особое внимание на увеличение разнообразия в нашем клубе по всем категориям классификации, роду, возрасту, религии и этническому составу, и наши члены ясно понимают свою роль в успехе этого плана.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб выполнил 25-минутный обзор по членству.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Члены нашего клуба понимают, что мы должны сосредоточить усилия на приглашении недостаточно представленных групп посетить заседания клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба раздал экземпляры руководства How to Propose a New Member (254-EN) «Как предложить нового члена (254-EN) и обсудил с членами клуба цель онлайн-форм для потенциальных, направляемых в другой клуб и меняющих место жительства членов.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб создал библиотеку публикаций, которая ежегодно обновляется, и приглашает членов использовать ее.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб закупил Prospective Member Information Kit (423-EN) – Информационные наборы для принимаемых членов (423-EN) - или создал собственный набор для принимаемых членов, и также заказал Membership Video Set (427-MU) – Набор видеоматериалов по расширению членства (427-MU) – для библиотеки своего клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба подготовил адаптированные к местной ситуации материалы, чтобы распространять их среди потенциальных членов, включая раздаточные материалы по профилю клуба в осуществлении социальных проектов, финансовые обязательства и требования к посещению.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	У нашего клуба активный комитет по связям с общественностью. Он работает над тем, чтобы мероприятия клуба освещались в средствах массовой информации.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства сотрудничает, когда это необходимо, с комитетом по связям с общественностью.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб представил один из лучших практических методов привлечения новых членов на сайт RI Membership Development Best Practices Exchange – Обмен лучшими практическими методами по развитию членства.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по членству нашего клуб поделился с должностными лицами и/или членами нашего клуба, по крайней мере, одной стратегией привлечения новых членов, которую мы нашли в Обмене лучшими практическими методами по развитию членства.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по членству нашего клуба регулярно напоминает членам клуба о приглашении квалифицированных потенциальных членов в качестве гостей на наши еженедельные заседания.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по членству нашего клуба разбирается в том, как получить информацию по квалифицированным потенциальным членам из Форм принимаемого члена, направляемого в другой клуб члена и меняющего место жительства члена, которые предоставляются на сайт RI, и мы организовали процесс по своевременному отслеживанию такой информации.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 2

Да Нет

- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ротарианцам нашего клуба известно, что нужно передавать квалифицированных членов для вступления в иной ротарианский клуб по крайней мере один раз в год, заполняя он-лайн- Форму по направлению членов в другой клуб , а также предлагать кого-либо для членства в нашем клубе. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Члены нашего клуба понимают, что, будучи ротарианцами, каждый из них обязан реокмендовать квалифицированных потенциальных членов в другие клубы.  |



## Глава 3

# Добиваться максимального сохранения членства в Ротари

Сохранение числа активных членов так же важно для долгосрочного роста клуба, как и привлечение новых. В настоящее время одной из самых насущных проблем, стоящих перед Ротари, является проблема высокого уровня сменяемости членов существующих клубов. К тому же, опытные и активные ротарианцы могут играть решающую роль в привлечении и сохранении новых. Хотя клубы не могут совсем избежать определенного уровня сокращения, они могут свести его эффект до минимума, добиваясь сбалансированного состава по всем демографическим показателям. Сохранение численности - процесс непрерывный и требует постоянного внимания, действий и преданности делу.

### Оценка сохранения членства в вашем клубе

Важно проверить, сколько людей уходит из вашего клуба каждый год, а не только обращать внимание на «чистый» прирост или убыль. У клубов могут быть серьезные проблемы с сохранением состава, даже если число членов остается постоянным из года в год. Когда клубы постоянно приобретают и теряют людей, налицо эффект вращающейся двери, и становится трудно работать эффективно и привлекать новых кандидатов.



#### **Retention model.**

Модель сохранения. Если ваша модель сохранения членства демонстрирует, что у вашего клуба отличный уровень сохранения членства, поделитесь вашими успешными стратегиями на **Membership Development Best Practices Exchange** (Обмен лучшими практическими методами в развитии членства)

### Как использовать модель сохранения членов

Модель сохранения членов показывает уровень сохранения членов клуба, исследуя деятельность по развитию членства в определенных временных рамках. Вместо простого рассмотрения чистого прироста и убыли из года в год, модель дает такую структуру, которая позволяет увидеть, как и прием, и уход членов влияют на чистый прирост и убыль в численности клуба и определяет любое значительное изменение, которое может произойти.

Здесь вы найдете инструкции по заполнению модели сохранения членов вашего клуба - см. Club Assessment Tools – Инструменты оценки вашего клуба.

Для того, чтобы получить долгосрочный и адекватный обзор, клубам надо использовать эту модель и проводить каждое исследование раз в 3-5 лет. Если изучать процесс менее трех лет, у вас не будет достаточно большой выборки данных, чтобы определить устойчивую тенденцию; исследование в течение более пяти лет может привлечь слишком много факторов окружающей среды и будет трудно разработать заключительный вывод об уровне сохранения членов в вашем клубе. Используя модели в рамках 3-5 лет, клубам будет легче определить, как они сохраняют членский состав.

### Как использовать профиль прекращения членства в клубе

Знание того, как долго находятся люди в вашем клубе, поможет вам определить ваши сильные и слабые стороны в удержании членов и подкорректировать ваши стратегии. Тех, кто уходит из клуба, можно разделить на группы по срокам пребывания в клубе. Эти группы затем заносятся на диаграмму, которая показывает точку, в которой происходит наибольшее количество уходов из клуба. Исследование того, сколько ушедших членов попадают в каждую группу, помогает клубу сосредоточить



**Профиль прекращения членства в клубе – Termination profile**



**Resigning Member  
Questionnaire** - анкета  
члена, покидающего клуб

усилия своих стратегий на членах тех групп, в которых больше всего уходящих из клуба.

Например, если вы обнаружите, что большинство покидает клуб в первые два года, ваш клуб захочет сосредоточить усилия на более новых членах.

Такие стратегии могли бы включать более обширную программу просвещения вновь принимаемого члена, ориентирования нового члена и более раннего вовлечения членов клуба в программы и проекты.

После того, как должностное лицо клуба с доступом ко всем данным по членству закончит начальную оценку, комитет по развитию членства клуба должен оценить результаты. Раздайте заполненный график ротарианцам во время заседания и обсудите результаты. Обсуждение может послужить отличным средством для непрерывного образования членов вашего клуба и более тесно объединяет весь клуб в целях развития членства.



**Membership Satisfaction  
Questionnaire** - Анкета  
удовлетворенности  
членством в Ротари

### Опрос членов клуба

Опрос членов клуба – даже тех, кто уходит - может помочь клубам выяснить, почему люди остаются или уходят из клуба.

Анкету уходящего члена клуба необходимо заполнять всякий раз, когда кто-то уходит из клуба. Она состоит из короткого интервью на тему ухода, которое помогает клубу предотвратить такие потери в будущем.

Анкета для тех, кто удовлетворен членством, определяет, что больше всего ценят в клубе. Она дает бесценную информацию для комитета клуба по развитию членства при разработке плана действий по сохранению членов. Вы найдете обе анкеты в *Club Assessment Tools – Инструментах оценки клубов*.

### Создание подходящих для вас критериев оценки

У каждого клуба свои нужды в области сохранения членов. Если критерии и средства, предлагаемые РИ, не отвечают вашим потребностям или не приемлемы из-за особенностей культуры, используйте их как базис для создания ваших собственных инструментов оценки.

### Какие шаги предпринять, чтобы сохранить членство в клубе

Результаты оценки должны помочь вам выявить наиболее успешные практические меры и могут также выявить необходимость введения каких-то новых методов. Ниже следуют некоторые шаги, которые помогут вам максимально укрепить сохранение членов.

### Разработка серьезных церемоний вступления в клуб

День, когда человек становится ротарианцем, может стать началом многолетней приверженности делу и достижений. Такое мероприятие гарантирует теплый прием нового члена в клуб и память о церемонии посвящения на долгие годы. Когда вы планируете такую церемонию, рассмотрите следующие возможности:

- Пригласите супругов, партнеров, членов семьи на эту церемонию.
- Украсьте место, где проходит церемония принятия нового члена, соответственно, знаменем вашего клуба и другими символами Ротари.
- Чтобы мероприятие стало более официальным, проведите церемонию не там, где обычно проходят заседания клуба.
- Пусть настоящие члены клуба расскажут, как они гордятся Ротари и как ему преданы.



**New Member Orientation:  
A How-to Guide for  
Clubs (414-EN)** -  
Обучение нового члена:  
Руководство «Как это  
сделать». Здесь вы  
найдете программы  
простых церемоний  
вступления в клуб.



**Communities in Action/Menu of Service Opportunities Kit (605-EN)** - Сообщества в действии/информационный набор Меню возможностей служения



**Developing Your Club's New Member Information Program (425-EN)** - развитие программы информирования нового члена вашего клуба. Этот существенный ресурс для клубного комитета по развитию членства включает последнее издание по ориентированию для нового члена: гид для клубов «Как это делается» и последнюю версию издания каталога РИ



**New Member Information Kit (426-EN)** – Информационный набор для нового члена клуба. Этот набор, составленный из печатных изданий Ротари, помещенных в папку, подходит для распространения среди новых членов клуба.

## **Включение новых членов в серьезные проекты социального служения.**

Главной причиной, которая привлекает людей в Ротари, является обещание работать в серьезных социальных проектах. Клубы, у которых проходит много проектов, могут предлагать больше возможностей для привлечения людей на всех уровнях, так, чтобы члены чувствовали, что вносят свой вклад в важное дело и с радостью присоединялись к Ротари.

Если вы поручаете новому члену активную роль в вашем клубе, он ощущает немедленную связь с ним. Определите интересы новых членов, назначьте их в соответствующие комитеты и немедленно привлекайте к участию в проектах. Поговорите с ними о возможности в будущем стать должностным лицом клуба.

Ротарианцы желают работать в актуальных проектах. Без этой возможности они быстро потеряют интерес к вашему клубу. Набор материалов *Communities in Action/Menu of Service Opportunities Kit – Сообщества в действии/Меню возможностей служения* – дает клубам необходимые средства для планирования, осуществления и оценки эффективности социальных проектов. Купите хотя бы один набор для своей библиотеки.

## **Информирование и ориентирование ваших новых членов**

Новых членов следует хорошо проинформировать о Ротари Интернэшнл и о том, что происходит в вашем клубе. Обязательно просветите новых членов относительно преимуществ и обязательств членов Ротари, а также очертите возможности работы в клубе, округе и на международном уровне. Разработайте официальную программу ориентирования и убедитесь, что новый член не растерялся из-за отсутствия знаний. Вы найдете этапы действий по разработке программы ориентирования нового члена в *How-to Guide for Clubs* – руководстве «Как это сделать» для клубов.

## **Как пользоваться Наборами информации для нового члена**

Набор информации для нового члена содержит публикации, которые помогут просвещать новых членов во время их ориентирования. Закажите несколько наборов про запас, чтобы раздавать новым членам или разработайте собственный набор для нового члена. Еще одно хорошее дополнение к вашей библиотеке – набор видеоматериалов для нового члена (427-MU) – *Membership Video Set (427-MU)*. Многие разделы пригодятся и для непрерывного просвещения членов вообще. См. Приложение 1 с полным списком публикаций и DVD, включенных в этот набор.

### **«Электронное» общение**

Используйте сайт своего клуба, информационный бюллетень и электронную почту, чтобы регулярно информировать новых, имеющих и потенциальных членов о том, что происходит в клубе. Заведите список телефонов и адресов электронной почты всех членов клуба.

Работайте творчески и изобретательно, когда это касается общения по Интернету. Поток видео, цифровое аудио, подкасты (цифровые записи радио и др. программ) и блоги на вашем веб-сайте могут служить самым разным целям общения. Если никто в вашем клубе не знает, как пользоваться самыми новыми средствами общения, найдите в местном бизнес-справочнике профессионала по маркетингу этих средств и пригласите выступить на заседании клуба.

### **Просвещение и воспитание существующих членов**

Непрерывное просвещение – главное средство для сохранения членов клуба. Исследования показали, что непрерывное просвещение повышает общий уровень сохранения членов. Чем больше люди знают о Ротари, тем более вероятно, что они будут активны. Четыре или более из еженедельных программ клуба в год следует посвятить таким темам, как:

- Возможности для
  - участия в заседаниях нескольких клубов округа
  - посещение клубных ассамблей или семинаров на уровне округа
  - вовлечения в проекты и деятельность клуба и округа
  - выполнения роли должностного лица клуба
- Идеи и информация, относящиеся к программам, проектам и деятельности Ротари
- Особые мероприятия Ротари, включая Конвенцию и окружную конференцию
- Предложение новых членов
- Цели и инициативы клуба и окружного комитета по развитию членства
- Отчет о работе по развитию членства
- Текущее состояние в работе по получению Президентской награды, получению грамот РИ за расширение и развитие членства или за признание достижений в росте членства малых клубов (см. главу 5)
- Работа в качестве клуба-спонсора для нового Ротари клуба

Этот список не окончательный. Обязательно добавьте любую тему, относящуюся к членам вашего клуба и их непрерывному включению в работу клуба.

Посвящайте по крайней мере одно заседание клуба в квартал вопросам членства и текущим стратегиям развития членства. Также рассмотрите возможность использования некоторых видов оценки с помощью Club Assessment Tools - Инструментов оценки клуба - как часть ваших серий непрерывного просвещения.

Наряду с непрерывным просвещением, следует концентрировать свои усилия на достижении удовлетворенности члена клуба. Используйте информацию из Membership Satisfaction Questionnaire – Анкеты по определению удовлетворенности членством в Ротари - чтобы узнать, как добиться чувства удовлетворенности и занятости ваших ротарианцев.



**Membership Satisfaction Questionnaire** - Анкета удовлетворенности членством в Ротари

Результаты исследования профиля уходящих от вас членов могут помочь вам определить - чтобы принять соответствующие меры - основные периоды пребывания члена в клубе, когда появляется чувство неудовлетворенности (часто это период между первым и третьим годом членства). Эти средства и инструменты помогут вам создать программу, которая поможет вашим членам чувствовать себя ценными участниками эффективной команды.

#### Ресурсы для программ непрерывного просвещения

- Инструменты оценки клуба - *Club Assessment Tools*
- RVM: Ротарианский видеожурнал - *The Rotarian Video Magazine*
- Как предложить нового члена - *How to Propose a New Member (254-EN)*
- [www.rotary.org](http://www.rotary.org)
- Помощник губернатора



Поощряйте членов клубов быть в курсе новостей, подписываясь на **Membership Minute**, **Rotary PRTips**, **Training Talk** и другие электронные газеты Ротари Интернэшнл на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org)

### The Membership Minute – электронный бюллетень по развитию членства

*The Membership Minute* - это ежемесячный электронный информационный бюллетень Ротари Интернэшнл, который содержит:

- Последние исследования по членству в Ротари
- Предложения по поиску и привлечению квалифицированных и преданных членов
- Идеи по созданию или улучшению программ по ориентированию нового члена
- Советы по сохранению имеющихся членов
- Подпишитесь и загружайте необходимые материалы на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org)

### Обмен успешным опытом сохранения членства в клубе

Используйте Обмен лучшими практическими методами развития членства - *Membership Development Best Practices Exchange* - на [rotary.org](http://rotary.org), чтобы поделиться своими успехами и идеями, которые помогли Ротари клубам во многих частях мира улучшить свой уровень сохранения членов.

Вот небольшой пример лучших практических методов, которые помогли другим клубам:

- Советуйте новым членам выбрать комитет, чтобы в нем работать.
- Познакомьте нового члена с ротарианцами со схожими интересами служения.
- Подготовьте для нового члена справочный список, который рассказывает о многих возможностях лучше узнать Ротари и включиться в работу клуба.
- Приставьте к новичку опытного наставника-ротарианца.
- Попросите новых членов прокомментировать созданную вами для них программу ориентирования.
- Организуйте для новых членов посещение окружной конференции или иного собрания на уровне округа. Рассмотрите возможность частично или полностью возместить затраты на посещение.

- Отметьте тех, кто предлагают новых людей в клуб, значком для спонсора нового члена, который можно купить у лицензированных поставщиков продукции Ротари. Список поставщиков – на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org).
- Организуйте семинар по развитию членства и обсудите вопросы членства и план действий.
- Реорганизируйте структуру ваших еженедельных заседаний. Попробуйте изменить порядок, по которому вы обедаете и занимаетесь деловыми вопросами и посмотрите, в каком случае ваш клуб работает продуктивней.
- Создайте сайт и поддерживайте работу на сайте своего клуба.
- Создайте презентацию в виде слайдов для новых членов, включая информацию по действующим проектам, мероприятиям, выплатам, комитетам и целям членства.
- Работая с должностными лицами своего округа, разработайте программу обмена информацией по потенциальным членам для других клубов на вашей территории.

### **Разработка и выполнение плана действий по развитию членства вашего клуба**

В экспериментальной программе, которую провел РИ в 2003-2006 гг., были выявлены семь этапов эффективной деятельности по поддержке и стабильности сохранения членов клуба:

1. Выявление потенциальных квалифицированных членов
2. Знакомство потенциальных членов с Ротари посредством информирования их о программах РИ и работе клуба по служению в Ротари
3. Приглашение потенциальных членов в клуб
4. Привлечение и введение нового члена в торжественной и серьезной манере
5. Просвещение новых членов с помощью официальной программы ориентирования
6. Быстрое включение новых членов в работу комитетов и деятельность клуба, в сбор средств, заседания Правления клуба, еженедельные заседания клуба и социальную работу – в целом, во все существенные аспекты членства в клубе
7. Непрерывное просвещение членов в рамках официальной программы непрерывного просвещения

Список заданий в *Приложении 2* поможет вам определить, занимается ли клуб каждым из отмеченных выше моментов. При заполнении заданий учтите оценки, которые вы провели с помощью *Club Assessment Tools* - Инструментов оценки клуба.

Комитет клуба по развитию членства - это движущая сила при разработке плана действий по развитию членства клуба, но все же именно члены клуба играют важную роль в выполнении этого плана. Всецело поощряется как большая работа группы, так и включение в работу членов клуба.

После заполнения рабочей тетради комитет клуба по развитию членства должен разработать отчет, который очерчивает план действий по развитию членства клуба и раздает его всем членам. Обсудите план и содействуйте тому, чтобы все члены участвовали в его выполнении.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 3

Да	Нет	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет нашего клуба по развитию членства заполнил модель сохранения членов и обсудил результаты с членами клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба заполнил профиль покидающих клуб и обсудил результаты с членами клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба помог организовать обсуждение с ротарианцами клуба наших сильных и слабых сторон в сохранении членов, и наш клуб провел мозговой штурм для выработки идей по устранению слабых мест.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	С помощью Профиля уходящих членов Комитет клуба по развитию членства выполнил план по повышению уровня сохранения членов по группе с самыми низкими показателями пребывания в клубе.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб использует Анкету уходящего члена или адаптированное к местным условиям «Интервью перед уходом» всегда, когда уходит член клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет нашего клуба по развитию членства следит за заполнением ежегодной Анкеты по определению удовлетворенности членством в клубе.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба использует информацию, полученную из анкет других инструментов оценки, чтобы улучшить текущие методы работы по развитию проектов
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба признает, что наши социальные проекты – это главный фактор нашего успеха по сохранению членов, так как наши проекты находят эффективными и стоящими усилий.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба прочитал материал «Сообщества в действии» - Руководство по эффективным проектам - Communities in Action: A Guide to Effective Projects (605-EN) - и сотрудничал с нашим комитетом по социальным проектам в организации новых соответствующих проектов.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства прочитал «Ориентирование нового члена: Руководство для клубов «Как это сделать» - New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs (414-EN).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба разработал или находится в процессе создания программы ориентирования нового члена, которая сосредоточивает усилия на раннем включении новичков в деятельность и на просвещении.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб или купил запас Наборов информационных материалов для нового члена - New Member Information Kit (426-EN)- в РИ, или разработал свой собственный.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш клуб купил набор видеоматериалов по членству - Membership Video Set (427-MU) - для клубной библиотеки.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	У нашего клуба есть веб-сайт, информация на котором регулярно обновляется.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Должностные лица нашего клуба держат наших членов в курсе событий посредством электронной почты или информационных бюллетеней.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет нашего клуба следит за программой непрерывного просвещения, и наш клуб проводит 4 или более еженедельных собраний в год, посвященных непрерывному обучению.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба подписался на электронный бюллетень Membership Minute на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба предложил для обмена опытом один из наших лучших практических методов сохранения членов.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Комитет по развитию членства нашего клуба взял для себя один из методов сохранения членов с сайта Membership Development Best Practices Exchange - Обмен лучшими практическими методами развития членства.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 3

Да Нет

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Комитет по развитию членства нашего клуба содействует тому, чтобы члены клуба участвовали в создании плана действий по развитию членства.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Все члены клуба получили письменный отчет от Комитета по развитию членства нашего клуба с подробным описанием плана действий по развитию членства для выявления, знакомства, приглашения, информирования, включения в состав клуба, в работу клуба, просвещения потенциальных, новых и продолжающих работу членов. |

## Глава 4      Спонсирование новых Ротари клубов

Организация новых клубов жизненно важна для роста Ротари как организации, и спонсирование нового клуба - это почетное дело, к которому не следует относиться легкомысленно. Успех нового клуба во многом зависит от направления, которое зададут ему опытные ротарианцы из спонсирующего клуба.

Хотя создание новых клубов - целиком и полностью обязанность губернатора округа, ваш клуб может сыграть важную роль в этом процессе, согласившись спонсировать новый клуб.

Спонсирование клуба требует упорной работы от всего состава вашего клуба. Прежде, чем взять на себя эту обязанность, расскажите вашим членам, что ожидают от клуба-спонсора и убедитесь, что они желают внести свой вклад.

### Рост членства через организацию новых клубов

Ваш клуб может не подойти потенциальному ротарианцу по ряду причин. Неподходящий график работы, командировки, обязанности перед семьями и иные сферы интереса заставляют искать варианты и дополнительные возможности для тех, кто готов стать ротарианцем.

Ротарианцы должны не только предлагать членов в свой клуб, но и не забывать о других клубах в сообществе, которые, возможно, больше подойдут определенному кандидату. Если в вашем сообществе нет других клубов в настоящее время, а спрос достаточно большой, сообщите должностным лицам своего клуба и округа о назревшей необходимости. Посмотрите также на другие сообщества поблизости. Если там нет клуба, посоветуйте губернатору округа организовать новый клуб и предложите свою помощь в качестве клуба-спонсора.

### Необходимые квалификация и обязанности клуба-спонсора

Хотя не каждому новому клубу требуется спонсор, его настоятельно рекомендует Правление РИ. При выборе клуба-спонсора губернатор округа и комитет округа по формированию новых клубов должны найти Ротари клуб, который соответствует следующим критериям:

- Согласен быть наставником нового клуба, по крайней мере, один год после его допуска в членство в РИ.
- У него хорошее финансовое положение относительно РИ
- У него, по крайней мере, 20 действующих членов
- Имеет опыт и насыщенную разнообразными мероприятиями программу ротарианского служения.

Успех нового клуба зависит от того, насколько хорошо он организован и как работает в первые несколько месяцев. После получения клубом своего устава, спонсорский клуб действует как его наставник, участвует в его делах и предлагает руководство в первый год работы клуба или, возможно, дольше.



**Organizing New Clubs  
(808-EN) – Организация  
новых клубов.**

Этот гид для губернаторов округов и специальных представителей также полезен для всех, кто хотел бы узнать больше об организации новых клубов.

### **Обязанности и область ответственности спонсирующего клуба**

Хотя спонсирующий клуб не является обязательным условием при создании каждого нового Ротари клуба, все же иметь таковой настоятельно рекомендуется Правлением Ротари Интернэшнл. Определяя спонсирующий клуб, губернатор округа и соответствующий комитет округа должны учесть, отвечает ли он следующим критериям:

- Соглашается нести наставнические функции по отношению к новому клубу в течение года после того, как он был официально включен в состав РИ.
- Имеет хорошую финансовую репутацию в РИ
- В нем минимум 20 активных членов
- Осуществляет хорошо организованную программу ротарианской помощи

Успех нового клуба зависит от уровня его организации и от первых месяцев его деятельности. После того, как вновь созданный клуб получает Хартию, спонсирующий клуб продолжает свое участие в его делах, предлагает наставничество и помощь в течение года или более.

### **Обязанности спонсирующего клуба:**

- Помощь специальному представителю губернатора округа в планировании и организации административных процессов в новом клубе.
- Помощь в организации начальных программ и проектов нового клуба.
- Направление деятельности нового клуба в его развитии как члена РИ.
- Отчеты губернатору округа, как это требуется в течение первого года.<sup>2</sup>

Иные обязанности могут включать:

- Попросить секретаря давать советы секретарю нового клуба во время первых заседаний нового клуба.
- Попросить президента клуба присоединиться к спецпредставителю на первом плановом заседании правления нового клуба.
- Поддерживать у опытных членов стремление помогать членам нового клуба в знакомстве с информацией, политикой и процедурными вопросами РИ.
- Помогать новому клубу планировать свои программы в его первый год.
- Планировать совместные мероприятия по сбору средств.

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 4**

Да Нет

Наш клуб обсудил возможности стать спонсором нового клуба.

Наш клуб коллективно согласился стать спонсором клуба, если нас призовет к этому губернатор округа. Должностные лица нашего клуба единодушны в своем решении спонсировать новый Ротари клуб.

Председатель комитета по развитию членства в нашем клубе сообщил губернатору округа о нашем желании стать спонсором клуба, если в нашем округе появится такая возможность.

## Глава 5

# Программы признания и награды РИ за развитие членства

Сознавая, что непрерывный рост и обновление членства в Ротари необходимы для будущего этой организации, Правление РИ учредило три ежегодные программы признания за развитие членства. Каждый клуб должен добиваться получения одной или более таких наград.



**RI Membership Development and Extension Award (901-EN)** - Награда РИ за развитие членства и расширение клубов.



**RI Recognition of Membership Development Initiatives (422-EN)** - Признание на уровне РИ за инициативы в развитии членства. Включает в себя программные принципы и формы для предъявления клубом.



**Recognition of Smaller Club Membership Growth (416-EN)** - признание малых клубов за развитие членства

### Награда РИ за развитие и расширение членства

Это награда отмечает заслуги клубов в трех основных аспектах развития членства: рост членства в существующих клубах, сохранение существующих членов клуба и организация новых клубов. Губернатор округа отбирает для признания в каждой категории клубы с самыми высокими показателями.

### Признание РИ инициатив по развитию членства

Эта награда отмечает клубы, которые разработали и осуществили творческие стратегии по развитию членства. Будут признаны до трех клубов от каждого округа (один на каждую категорию) на основе осуществления ими одной из трех важнейших задач роста и развития членства: сохранение, привлечение новых членов и организация новых клубов.

К 15 апреля каждого года клубы должны подавать заявку губернатору округа. После рассмотрения заявлений губернатор округа должен представить к 15 мая в РИ лучшие клубы по каждой категории. Каждый признанный клуб получает сертификат, а также признание на Конвенции РИ.

### Признание малых клубов за рост числа членов

Для того, чтобы поддержать клубы, в которых число членов меньше, чем требуемые Уставом 20 человек в составе клуба, Совет РИ одобрил Признание программы роста членства малых клубов. Программа награждает сертификатом те клубы, которые, имея менее 20 членов, демонстрируют прирост численности.

Признание присуждается клубам, которые достигли следующие цели: 10 членов для клубов с менее, чем 10-ю членами; 15 членов для клубов с 10-14-ю членами и 20 членов для клубов с 15-19 членами.

### Размер клуба

В июле 2006 года в среднем Ротари клубе было 38 членов. Не везде можно ожидать такой наполняемости клубов. Однако, необходимо иметь достаточное число людей в клубе, чтобы эффективно работать в своем сообществе. Чтобы быть уверенным, что в клубах есть необходимое количество членов, Правлением РИ разработаны следующие критерии:

- В новом клубе должно быть минимум 20 членов-основателей клуба (charter members), за исключением случаев, когда у Правления имеются достаточные причины отклонить это требование. По крайней мере, 50% членов-основателей должны быть из местного сообщества, в котором образован новый клуб.
- Клуб, который желает стать спонсором нового клуба, должен иметь минимум 20 членов. Если два или более клубов являются спонсорами, только один из клубов должен соответствовать этому требованию.
- От каждого клуба требуется платить взносы РИ минимум от 10 членов.



Обратитесь к своему **Ресурсу о развитии членства в регионах**, чтобы узнать средний размер клуба в вашем регионе - **Regional Membership Supplement**

## Как определить размер клуба

Является ли размер клуба оптимальным, зависит от таких факторов, как размер местного сообщества, число клубов на этой территории и социально-экономические условия. В некоторых случаях местные условия диктуют меньший размер клуба.

Чтобы решить, не очень ли мал ваш клуб, рассмотрите следующие вопросы:

- Отражает ли клуб ваше сообщество по составу?
- В состоянии ли он успешно осуществлять социальные проекты для вашей общины?
- Хватает ли ротарианцев для руководства и осуществления всех функций клуба?
- Представлены ли все имеющиеся в вашем сообществе профессии?

Более мелкие клубы должны ставить реальные цели по привлечению новых членов. Чтобы улучшить работу вашего клуба, следуйте по этапам, представленным в Главах 3 и 4, и используйте ресурсы, обозначенные в Главе 6.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 5

Да Нет



Наш клуб решил добиться одной или нескольких наград в области признания развития членства, как составной части нашего плана действий по развитию членства.



Для клубов с количеством членов менее 20 человек: президент нашего клуба обратился к губернатору нашего округа или председателю комитета по развитию членства округа, или Региональному координатору РИ по развитию членства за помощью в постановке соответствующих целей и разработке соответствующего плана действий.

## Глава 6      Ресурсы

### **Региональные координаторы РИ по развитию членства**

Программа региональных координаторов РИ по развитию членства (RRIMC) создана для того, чтобы обеспечить стратегический подход и поощрить развитие членства в клубах. Эта сеть тщательно обученных ротарианцев оказывает поддержку округам и клубам в решении задач по увеличению числа членов.

64 координатора отвечают за определение и разработку стратегий и методов по развитию членства, которые соответствуют нуждам на их определенных географических территориях и за обучение председателей комитетов округа через региональные тренинги и иные соответствующие курсы и семинары по развитию членства.

Эти преданные делу волонтеры хорошо знают стратегии и методики развития членства, а также специфику программ РИ, направленных на эти цели.

Клубы могут использовать координаторов и предоставляемый ими ресурс для:

- Проведения в округе обучения на тему развития членства
- Приглашения в качестве гостя-докладчика на соответствующие мероприятия
- Помощи должностным лицам клуба в определении планов, целей и стратегий по развитию членства и росту клубов
- Определения соответствующих региональных «инструментов», которые будут использоваться в работе по развитию членства.

Для того, чтобы найти своих координаторов, зайдите на сайт [www.rotary.org](http://www.rotary.org), см. *Official Directory (007-EN)* (*Официальный справочник*) или спросите об этом у председателя комитета округа по развитию членства.

### **Окружной комитет по развитию членства**

Окружной комитет по развитию членства занимается определением, маркетингом и осуществлением соответствующих стратегий по развитию членства для вашего округа. Председатель комитета - это связующее звено между губернатором, координаторами, РИ и клубами округа по вопросам развития членства.

Контактная информация по этому комитету имеется у помощника губернатора или губернатора вашего округа. Если в вашем округе нет комитета по развитию членства, предложите должностным лицам вашего округа организовать его.

Комитет по развитию членства вашего клуба должен осведомить окружной комитет о своих целях по развитию членства и поделиться успешными инициативами. Одинаково важно как округу знать о новых и эффективных стратегиях на уровне клубов, так и вам знать о том, что может предложить окружной комитет.

## **Окружной комитет по связям с общественностью**

Окружной комитет по связям с общественностью продвигает Ротари в его связях с внешней аудиторией и способствует пониманию и поддержке программ РИ.

Комитет также должен помочь ротарианцам осознать преимущества, которые дают клубам эффективная реклама, благоприятные связи с общественностью и положительный имидж.

Обратитесь в ваш окружной комитет за информацией, запланированы ли у них какие-либо кампании или инициативы, и какие средства проведения кампаний рекомендовал РИ в последнее время. Планы комитета могут помочь развитию членства в вашем клубе и работе по связям с общественностью. У комитета также может быть информация или методы и средства работы, которые может использовать комитет по связям с общественностью вашего клуба при организации эффективной кампании в вашем сообществе.

## **Интернет-сайт РИ**

Сайт РИ ([www.rotary.org](http://www.rotary.org)) – основной источник информации для всех ротарианцев. Каждый ротарианец должен регулярно заходить на этот сайт, чтобы быть в курсе всех последних известий РИ.

Ищите на сайте следующую информацию, касающуюся развития членства, и многое другое:

- Результаты исследования по развитию членства
- Потенциальные члены для клубов, переезд членов, формы для направления в Ротари.
- Печатные публикации (многие можно загружать бесплатно или заказать онлайн в [shop.rotary.org](http://shop.rotary.org))
- Информация по всем программам РИ и Фонда Ротари
- Ресурс Member Access, используемый президентами и секретарями клубов для отчетности об изменениях в членстве клубов (предпочитаемый метод)
- Форма по данным об изменениях в членстве клубов (можно загрузить) для ручного заполнения и отправки отчетов по членству в РИ неэлектронным путем
- Электронный центр обучения E-Learning Center (Центр обучения онлайн, в удобном для себя темпе, для должностных лиц клуба и новых членов)
- Выпуски последних новостей РИ
- Местоположение Ротари клубов в тех местах, которые вы собираетесь посетить
- Имя и контактная информация вашего представителя офиса РИ по поддержке клубов и округов
- Лицензированные поставщики продукции РИ (значки, одежда, программное обеспечение)

## Представители РИ по поддержке клубов и округов

У каждого клуба есть представитель офиса РИ по поддержке клубов и округов, который может ответить на вопросы по:

- Конституции и Уставу Ротари, Правилам РИ, Руководству по процедурным вопросам и политике Правления РИ.
- Ротари Интернэшнл и Секретариату
- Вопросам, возникающим при выборах или при интерпретации официальной политики РИ
- Выполнению ротарианских задач онлайн через *Member Access*

Поисковая база данных по округам – на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org) – поможет найти имя, телефон и электронный адрес соответствующего сотрудника штата РИ для связи и ответа на эти виды вопросов.

## Прочие сотрудники Секретариата РИ

Штат Секретариата РИ включает Штаб-квартиру Ротари, расположенную в Эванстоне, штат Иллинойс, США, и семь международных офисов. Члены штата Секретариата могут помочь вам в любых вопросах или просьбах, связанных с развитием членства клубов. Список контактной информации по штату Секретариата находится на сайте [www.rotary.org](http://www.rotary.org) и в *Official Directory (Официальном справочнике)*.

Посылайте запросы на [membershipdevelopment@rotary.org](mailto:membershipdevelopment@rotary.org)

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ ДЛЯ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЧЛЕНСТВА К ГЛАВЕ 6

Да	Нет	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства поддерживает регулярную связь с окружным комитетом по развитию членства.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства использует комитеты округа по развитию членства и по связям с общественностью как ресурсы при организации деятельности.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Руководители нашего клуба регулярно общаются с губернатором округа или помощником губернатора и связываются с ними, когда нам нужна помощь.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш окружной комитет по развитию членства доносит соответствующие инициативы от нашего регионального координатора РИ по развитию членства до нашего клуба.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства понимает цель программы региональных координаторов РИ и может с легкостью связаться с нашим координатором и попросить совет по вопросам развития членства или вопросам, которые не были решены руководителями округа.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства посетил в прошлом месяце сайт <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> и регулярно загружает соответствующие материалы для нашего клуба
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наш комитет по развитию членства рассмотрит выполнение соответствующих практических шагов и действий, перечисленных в данной публикации, чтобы активизировать нашу деятельность по развитию членства.





# Приложение 1: Публикации и прочие ресурсы РИ

Печатные и видео материалы, перечисленные ниже, доступны для вас через *Каталог РИ*. Закажите каталог онлайн на сайте [shop.rotary.org](http://shop.rotary.org) или по телефону (847-866-4600), факсу (847-866-3276), электронной почте ([shop.rotary@rotary.org](mailto:shop.rotary@rotary.org)) или по почте (RI Publications Order Services, 7100 N. Lawndale Ave., Lincolnwood, IL 60712, USA).

Данные публикации также вы можете заказать в международном офисе Ротари Интернэшнл, обслуживающем ваш регион.

Наименование	Описание	Номер в каталоге	Доступен для бесплатной загрузки
<b>Комплекты информационных пособий по развитию членства*</b>			
Развитие информационной программы для новых членов вашего клуба (для клубов)	Содержание: <b>Ориентирование нового члена: «Как это сделать», руководство для клубов; Расширение членства в клубах, гид по ресурсам; Каталог РИ</b>	425-EN	Нет
Набор видеоматериалов по членству.	Комплект двух DVD включает: Для потенциального члена, DVD Для нового члена, DVD	427-MU	Нет
Комплект информационных пособий (для новых членов)	Содержание: <b>папка «Добро пожаловать в Ротари», Азбука Ротари, тематическая брошюра РИ, Факты о Фонде Ротари, Краткий справочник по Фонду Ротари, годовой отчет РИ, брошюра «Вызов Ротари на US\$100 млн»</b>	426-EN	Нет
Комплект информационных пособий для потенциальных членов	Содержание: <b>папка «Добро пожаловать в Ротари», Основы Ротари, Это – Ротари, Что такое Ротари?, факты о Фонде Ротари, брошюра Полио Плюс</b>	423-EN	Нет
<b>Печатные публикации</b>			
Азбука Ротари	Компактный путеводитель по истории Ротари, обычаям, традициям, основанный на подборке статей, написанных Клиффом Дочтерманом, паст-президентом РИ.	363-EN	Нет
Столетие служения: история Ротари Интернэшнл	Вдохновляющая книга, выпущенная к Столетию Ротари в 2005 году, ярко представляющая историю Ротари, развитие программ, и изменения, произошедшие благодаря Ротари во всем мире; включает интересные факты, немислимые истории, и ранее не опубликованные фотографии.	913-EN	Нет
Информационное пособие Сообщества в действии: меню возможностей служения	Набор включает: <b>Сообщества в действии, путеводитель по эффективным проектам</b> , который содержит пошаговые инструкции по планированию, выполнению и оценке проекта, а также <b>Меню различных возможностей служения</b> , которое дает информацию о рекомендуемых типах проектов.	605-EN	Да

\*Содержимое комплекта может быть изменено в зависимости от наличия указанных материалов, а также последних разработок.

Наименование	Описание	Номер в каталоге	Доступен для бесплатной загрузки
<b>Публикации</b>			
Эффективный PR. Руководство для Ротари клубов	«Как это сделать» - руководство, которое обеспечивает базовые инструменты и советы, помогающие ротарианцам в продвижении деятельности своего клуба.	257-EN	Нет
Как предложить нового члена в клуб	Брошюра дает основные рекомендации о порядке избрания нового члена в клуб.	254-EN	Да
Ориентирование нового члена, «как это сделать», руководство для клубов	Ресурс предназначен для ротарианцев, ответственных за составление или обновление образовательных программ для потенциальных членов и новых членов своего клуба. Содержит основные принципы, практические шаги, рабочие листы.	414-EN	Да
Организация нового клуба: руководство для губернаторов округов и специальных представителей	Руководство описывает процедуры создания нового клуба; включает предложения для обеспечения долгодетия и эффективности нового клуба.	808-EN	Да
Каталог РИ	Список публикаций РИ, аудиовизуального инструментария, книг и периодики, форм, вспомогательных материалов.	019-EN	Да
Основы Ротари	Обзор структуры, миссии, программ Ротари Интернэшнл и Фонда Ротари на 8-ми страницах. Служит отличным источником ориентирования.	595-EN	Да
Ежегодный отчет Фонда Ротари	Иллюстрированный отчет о программах Фонда и отчет о финансах.	187B-EN	Да
Факты о Фонде Ротари	Краткий обзор статистики по программам Фонда Ротари, а также информации по вкладам. Информация ежегодно пересматривается. Подходит для широкого ознакомления, в количестве 50	159-EN	Да
Ежегодный отчет Ротари Интернэшнл	Иллюстрированные основные достижения ротарианского года, а также отчет по финансам.	187A-EN	Да
Начните с Ротари. Открытки	Открытки, рекомендованные к использованию в качестве приглашения для потенциальных членов на заседания Ротари клуба; в количестве 20.	614-EN	Нет
Начните с Ротари. Карточки для бумажника	Карточки маленького формата, используемые для приглашения посетить Ротари клуб. Отлично подходят для вручения профессиональным коллегам, иным потенциальным членам клуба; в количестве 20 штук.	613-EN	Нет
Это Ротари	Красочная брошюра, дающая основные сведения о Ротари потенциальным членам и широкой аудитории.	001-EN	Да
Что такое Ротари?	Удобные, размером с бумажник, карты, с ответами на часто задаваемые вопросы об организации Ротари, о масштабах ее деятельности. Популярный раздаточный материал для не-ротарианцев.	419-EN	

Наименование	Описание	Номер в каталоге	Доступен для бесплатной загрузки
<b>Путеводитель по программам признания</b>			
Брошюра «Президентская награда» <b>Presidential Citation</b>	Тонкая брошюра, описывающая программу для Ротари и Ротаракт клубов на получение Президентской награды Presidential Citation.	900A-EN	Да
Грамота РИ «За развитие членства» <b>RI Membership Development and Extension Award</b>	Руководство к программе окружного уровня на получение грамоты клубами за рост членства в существующих клубах, сохранение текущих членов и организацию новых клубов. Округи, которые достигают целей в развитии членства, также получают награду.	901-EN	Да
Признание «За инициативы по развитию членства» <b>RI Recognition of Membership Development Initiatives</b>	Руководство к программе на уровне округа на получение грамоты признания клубов за развитие и воплощения креативного плана, поддерживающего одну из трех основ роста и развития членства: сохранение, прием новых членов в клуб, организация нового клуба.	422-EN (club form); 421-EN	Да
Признание маленьких РК «За членский рост» <b>RI Recognition of Smaller Club Membership Growth</b>	Руководство к программе на получение грамоты признания клубов, имеющих менее 20 членов в составе, за достижение целей в развитии членства.	416-EN	Да
<b>DVD/Видео/ CD ROM</b>			
«Каждый ротарианец каждый год» DVD	Вдохновляющий обзор программ Фонда Ротари и грантов, которые осуществляются на основе вкладов в Фонд ежегодных программ. Продолжительность: 9 минут.	978-MU	Нет
«Полио Плюс»: дар детям всего мира	DVD, освещающий последние достижения Ротари в стремлении к глобальному искоренению полиомиелита. Продолжительность: 11 минут.	317-MU	Нет
Ротари и международное сообщество: соединяя локальное и глобальное	Дает примеры лучших практик, как Ротари, ООН, международное сообщество соединяют локальное и глобальное. На видео и DVD. Продолжительность: 8 минут.	266-DVD	Нет
Коллекция наследия Ротари. DVD	Исторические видео на DVD: <b>Пол Харрис, 1942; История Ротари; Поль Харрис, человек мышления и действия; Великое приключение (EN only)</b> , 30-минутный бонус - полнометражный фильм с Эдвардом Арнольдом и Джимом Бакусом, снятый в Голливуде в 1955 г. к 50-летней годовщине Ротари. Общая продолжительность: 57 минут.	020-MU	Нет

Наименование	Описание	Номер в каталоге	Доступен для бесплатной загрузки
<b>DVD/Видео/ CD ROM</b>			
Ротари: Гуманизм в движении	Комплект готовых инструкций к PR – кампаниям на DVD и CD-ROM, которые ротарианцы могут использовать для размещения информационных посланий, бесплатных или по низкой стоимости, в местных СМИ. Содержит инструкции для телевидения, печатных СМИ, Интернета, наружной рекламы. Обновляется каждый год.	См. каталог РИ	Нет
Ротари: возможность	Видео, иллюстрирующее проекты со всего мира. Разработано для потенциальных членов. Продолжительность: 3 минуты.	688-MU	Нет
RVM – «Ротарианец» видеожурнал	Рассказы, интервью документального характера, новые полнометражные фильмы на DVD, хроники достижений и проектов ротарианцев по всему миру. Великолепный материал для продвижения и сохранения членства в Ротари.	См. каталог РИ	Нет
Служение обществу превыше себя: век стремления к выдающимся целям	Документальный обзор по первому столетию волонтерского служения Ротари. Исследует успех Ротари как одной из крупнейших гуманитарных организаций на клубной основе и фокусируется на нескольких ключевых программах Ротари, в том числе Полио Плюс. Выпущено «Horizons Communications Group», независимым агентством в сфере документального производства. Продолжительность: 60 минут.	929-EN	Нет
Это - Ротари	Видео-обзор Ротари и Фонда Ротари. Идеально для информационных программ о Ротари и программ по ориентированию новых членов. Продолжительность: 6 минут.	449-MU	Нет
Добро пожаловать в Ротари	Краткое представление о Ротари для новых членов клубов. Продолжительность: 3 минуты	- (отсутствует)	Да
Твой Фонд Ротари	Вдохновляющее видео, демонстрирующее как Фонд Ротари помогает большому количеству людей по всему земному шару. Музыкальное сопровождение. Дикторский текст отсутствует. Продолжительность: 4 минуты.	170-MU	Нет

Наименование	Описание	Номер в каталоге	Доступен ли для бесплатной загрузки?
<b>Периодика</b>			
Каждый ротарианец каждый год	Электронная газета с ежегодными программами. Новая информация о пополнении Фонда, статьи о том, как ротарианцы выполняют свои клубные цели, рассказы о том, как вклады в фонд ежегодных программ меняют жизни людей к лучшему. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	–
Новое о международном служении International Service Update	Электронная газета, предоставляющая последнюю информацию о служении в мировом сообществе, волонтерах Ротари, волонтерских отрядах Ротари, противостоянии стихийным бедствиям. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	–
«The Membership Minute»	Ежемесячная электронная газета, представляющая различные советы, инструментарий и последние исследования по развитию членства. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	Да
Служение в сообществах RI Community Service	Электронная газета, публикуемая каждые два месяца и включающая последние новости о служении и ресурсы для ротарианцев. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	–
Профессиональное служение в РИ RI Vocational Service	Электронная газета, представляющая новости служения в профессии и соответствующие ресурсы каждые два месяца. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	–
«Ротарианец» The Rotarian	Ежемесячный журнал РИ. (Ищите информацию о региональных журналах Ротари <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> или в официальном справочнике - Official Directory.)	–	Отдельные подборки из журнала. Ссылки на региональные журналы.
Советы по PR Rotary PR Tips	Электронная газета, выходящая раз в две недели, представляющая инновационные идеи для клубов и округов в целях продвижения Ротари в их сообществах. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	Да
Мир Ротари Rotary World	Восьми-страничная малоформатная газета, публикуемая 4 раза в год для лидеров Ротари.	–	Да
Беседы на тему тренингов Training Talk	Ежемесячная электронная газета, предназначенная для окружных тренеров и всех, кто интересуется тренингами Ротари. Подписка доступна на <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a>	–	Да

Наименование	Описание	Номер в каталоге	Доступен для бесплатной загрузки
<b>Веб-ресурсы</b>			
Разработка Эффективного управления клубом: руководство к началу программы Leadership Development: Your Guide to Starting a Program	Содержит руководящие принципы и идеи по развитию лидерских качеств.	250-EN	Да
Обмен лучшими практическими методами по развитию членства.	Поисковая база данных, которая представляет лучшие практики Ротари клубов и округов по всему миру.	-	-
Форма для направления потенциального члена в клуб Membership Referral Form	Позволяет действительным ротарианцам ссылаться на имена и контактную информацию не-ротарианцев, возможных членов клубов, отличных от их собственных клубов. (Эта программа действует не во всех регионах).	-	-
Форма потенциального члена Ротари. Prospective Member Form	Позволяет не-ротарианцам запрашивать информацию о членстве в Ротари через сайт РИ. (Эта программа действует не во всех регионах).	-	-
Форма для ротарианцев, меняющих место жительства. Rotarian Relocation Form	Позволяет ротарианцам, которые меняют место жительства, направлять их контактную информацию в клубы по их новому месту жительства. (Эта программа действует не во всех регионах).	-	-
Ротари Е-обучающий центр Rotary E-Learning Center	Интернет ресурс для самостоятельного обучения должностных лиц и новых членов клубов.	-	Да



## Приложение 2: План действий по развитию членства Рабочий лист

Для того, чтобы привлечь и сохранить членов Ротари клуба, план развития членства должен включать следующие этапы:

1. Выявление
2. Знакомство
3. Приглашение
4. Прием в члены клуба
5. Информация и ориентирование
6. Включение в работу
7. Просвещение

**Когда вы будете заполнять этот лист, сверяйтесь с контрольной частью после каждой главы данного Руководства. Вы сможете рассматривать любой пункт, по которому вы ответили «нет», как потенциальную стратегию для выполнения плана.**

### 1. Выявление

Выявите достаточно квалифицированных членов вашего сообщества, которые могут стать членами Ротари клуба. Эти люди должны быть профессионалами, лидерами вашего сообщества, обладать сильным характером, преданно относящимися к служению и работе.

Наш клуб в настоящее время выявляет квалифицированных членов сообщества по:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После прочтения глав 1-2 Руководства и осуществления соответствующих оценок, наш клуб решил выполнить три следующие дополнительные стратегии, чтобы выявить потенциальных членов:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 2. Знакомство

Познакомьте потенциальных членов с Ротари, проинформировав их о программах РИ и социальных проектах вашего клуба. Разработайте официальную информационную программу для потенциальных членов клуба, которая даст им общее понятие о том, что такое:

- Ротари Интернэшнл и Фонд Ротари
- Преимущества и обязательства, которые предполагает членство в вашем клубе
- Познакомит с описанием важнейших проектов и деятельностью клуба

Более вероятно, что потенциальный член клуба, которого познакомит с Ротари энтузиаст-ротарианец, и которого хорошо просветят относительно данных вопросов до приема в клуб, станет активным и включится в работу.

В настоящее время наш клуб знакомит потенциальных членов с Ротари следующим образом:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После чтения *глав 1-2 Руководства* и *главы 1 «Ориентирование нового члена: Как это сделать»* наш клуб решил осуществить следующие три дополнительные стратегии по знакомству потенциальных членов с Ротари:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 3. Приглашение

Пригласите вашего кандидата стать ротарианцем: пусть его посетит тот, кто предлагает его кандидатуру и один из членов комитета по развитию членства. Этот персональный визит – знакомство кандидата еще с одним представителем клуба - дает ему дополнительные знания о Ротари и опыт. Ротарианцы, которые приглашают потенциального члена, должны знать его интересы и опыт, для того, чтобы рассказать ему о соответствующих проектах и деятельности клуба.

Наш клуб в **настоящее** время приглашает потенциальных членов вступить в клуб при помощи следующих запланированных действий:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После ознакомления с *главами 1-2 Руководства* наш клуб решил осуществить три дополнительные стратегии в процессе приглашения квалифицированных потенциальных членов:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 4. Введение

Принимайте **нового** члена в клуб в торжественной, значимой обстановке. Пригласите супругов, партнеров и членов семьи. Во время церемонии предложите принимаемым ротарианцам кратко рассказать о себе в пятиминутной речи. Удостоверьтесь, что все члены клуба лично представляются каждому новичку.

В настоящее время наш клуб следующим образом проводит прием новых членов:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После чтения главы 3 настоящего Руководства и «Ориентирование нового члена: Как это сделать», наш клуб решил выполнить следующие процедуры приема новых членов:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 5. Информация и ориентирование

Проинформируйте новых членов о вашем клубе и РИ, останавливаясь на следующих областях:

- Политика и правила Ротари
- Возможности для служения
- История и достижения Ротари

Учитывайте возможность создать официальную программу по ориентированию нового члена, которая охватывает несколько занятий. Ищите идеи в *New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs (414-EN)* – «Ориентирование нового члена: Как это сделать» для клубов.

В настоящее время наш клуб проводит ориентирование нового члена, которое состоит из следующих этапов:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После чтения главы 3 настоящего Руководства, выполнения соответствующих оценок клубом и чтения «Ориентирование нового члена: Как это сделать», наш клуб планирует добавить следующие практические шаги в нашу программу ориентирования нового члена:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 6. Включение в работу

Включайте новых членов в комитеты клуба, деятельность клуба, сбор средств, заседания Правления, еженедельные заседания клуба и социальную работу.

Многие клубы считают важным подключать рекомендуемое лицо нового члена во время начального периода членства и/или назначить каждому новому члену ротарианского наставника. Эти люди поддерживают тесный контакт с новым ротарианцем в первые шесть месяцев или до того, как новый член полностью включится в работу клуба.

В настоящее время наш клуб считает включение всех членов в деятельность клуба первоочередной задачей и делает для этого:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После ознакомления с главами 3 и 5 настоящего Руководства и выполнения соответствующих оценок клубом, наш клуб решил осуществить следующие этапы действий для большего включения членов в клубную деятельность:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 7. Просвещение

Просвещайте всех членов клуба, у них должно быть достаточно знаний, чтобы проявлять инициативу и становиться активными. Клубам следует разработать учебную программу по непрерывному просвещению, чтобы держать членов клуба в курсе программ клуба, проектов и инициатив. Клубы должны также передавать ротарианцам новости от РИ и Фонда Ротари.

В настоящее время наш клуб имеет программу непрерывного просвещения членов, которая состоит из следующих трех основных видов деятельности:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

После ознакомления с главами 1-6 Руководства и выполнения всех соответствующих оценок клуба, наш клуб решил обновить нашу программу непрерывного просвещения членов, осуществляя следующие шаги:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### Некоторые дальнейшие практические шаги

Наш клуб решил осуществить все новые стратегии, перечисленные выше в пунктах 1-7 по следующим причинам: (например, в результате определенных оценок клуба, в результате обсуждений в клубе, и т.д.):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Наш клуб понимает, что развитие членства – непрерывный процесс, и мы будем продолжать работу по достижению целей развития членства, поставленных в Руководстве по планированию эффективного Ротари клуба, опираясь на наши следующие сильные стороны:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Мы будем продолжать работать по устранению следующих 3-х слабых сторон:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Мы будем делать это, наметив в качестве приоритета следующие три практических шага: (из вышеприведенных пунктов 1-7):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Комитет по развитию членства в клубе должен собрать информацию из этих листов с заданиями и сделать отчет членам клуба по плану развития членства клуба. Проведите обсуждение во время заседания клуба, чтобы проинформировать членов о шагах, которые вы наметили, чтобы укрепить членство в клубе и поддержать у членов желание непрерывного включения в этот процесс.





## Форма оценки данной публикации

РИ желает обеспечивать ротарианцев, Ротари клубы и округа эффективными ресурсами. Ваше мнение о данном Руководстве поможет нам сделать следующие издания лучше. Благодарим вас.

1. Как вы узнали о *Руководстве по развитию и расширению членства в Ротари клубах*?

---

---

---

2. Как ваш клуб использует это *Руководство*?

---

---

---

3. Что, по вашему мнению, самое полезное в:

*Руководстве по расширению членства в Ротари клубах Membership Development Resource Guide*

---

---

*Инструментах оценки клуба Club Assessment Tools*

---

---

*Приложении о развитии членства в регионах Regional Membership Supplement*

---

---

4. Что вы считает наименее полезным в:

*Руководстве по развитию и расширению членства в клубах Membership Development Resource Guide*

---

---

*Инструментах оценки клуба Club Assessment Tools*

---

---

*Приложении о развитии членства в регионах Regional Membership Supplement*

---

---



5. Какую информацию вы бы добавили в данное *Руководство*?

---

---

---

6. У вас есть какие-либо дополнительные комментарии или предложения?

---

---

---

---

Контактная информация (по желанию):

Дата: \_\_\_\_\_

Имя: \_\_\_\_\_

Ротари клуб: \_\_\_\_\_ Округ: \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

Индекс, область, город: \_\_\_\_\_

Страна: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Телефон: \_\_\_\_\_

Пришлите, пожалуйста, по адресу:

Membership Development Division (MD100)

Rotary International

One Rotary Center

1560 Sherman Ave.

Evanston, IL 60201-3698

Fax: 847-866-9446

E-mail: [membershipdevelopment@rotary.org](mailto:membershipdevelopment@rotary.org)

**НОВИНКА**  
**ДОСТУПНО ОНЛАЙН!**

## **ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КЛУБА И ПРИЛОЖЕНИЕ О РАЗВИТИИ ЧЛЕНСТВА В РЕГИОНАХ**

Оцените свою текущую работу по развитию членства.  
Узнайте о региональных тенденциях в членстве.  
Разработайте план действий по развитию членства.

**СКАЧАЙТЕ С САЙТА [WWW. ROTARY2220.RU](http://WWW.ROTARY2220.RU)**

# ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КЛУБ, НОВЫЕ ЧЛЕНЫ!

Обучение нового члена клуба:  
Руководство «Как это сделать»

Все, что вам необходимо для того, чтобы превратить новых  
членов клуба в ротарианцев.

**СКАЧАЙТЕ С САЙТА [WWW.ROTARY2220.RU](http://WWW.ROTARY2220.RU)**



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698 USA

[www.rotary.org](http://www.rotary.org)