

AUMENTO DE LA CONSERVACIÓN DE SOCIOS



La conservación de los actuales socios es una señal de la estabilidad y la salud del club. Muchos clubes no reconocen sus problemas de conservación si la cantidad de socios se mantiene bastante estable. No obstante, los clubes que de forma consistente pierden socios y compensan esta pérdida instalando nuevos socios, no están gestionando apropiadamente su crecimiento o conservación de socios. Mediante esta evaluación se podrá determinar el modo en que tanto la instalación de nuevos socios como las bajas de los socios existentes afectan a la ganancia o pérdida neta de socios.

RESULTADOS

Lleva a cabo esta evaluación y actúa conforme a sus resultados para:

- Determinar el momento y los motivos por los cuales los socios renuncian a su afiliación al club.
- Generar estrategias para involucrarlos y motivarlos a que permanezcan en el club.

ORGANIZACIÓN

Para completar las siguientes tareas, deberás acceder a los informes de membresía del club en Mi Rotary. El presidente, secretario y tesorero del club, el presidente del Comité de Membresía y el presidente del Comité de La Fundación Rotaria tienen acceso a estos informes y pueden delegarlo a cualquier otro socio del club. Se recomienda trabajar con un socio que tenga experiencia en el análisis de datos.



Nota: Cada paso puede requerir una semana o más. Cuando planifiques tu evaluación, asegúrate de asignar suficiente tiempo.


PREPARATIVOS

¿Estás listo para empezar? He aquí cómo hacerlo.

Paso 1: Revisa los porcentajes de conservación actuales e históricos del club

Ingresa a la [página de Informes](#) en Rotary Club Central, que se ubica debajo de **Informes del club**, elige el informe de **Crecimiento y Viabilidad** para examinar los índices de conservación de socios.



Para exportar el informe, pulsa en Exportar () , y elige el programa o formato deseado. Luego, salva o imprime el informe.

Para ejecutar el informe de Crecimiento y Viabilidad sin seguir un enlace a la página de Informes:

- Inicia sesión en Mi Rotary
- En el menú **Tomar Acción**, selecciona **Rotary Club Central**
- Elige **Informes** de las opciones que aparecen a la izquierda
- En **Informes del club**, selecciona **Crecimiento y Viabilidad**

Paso 2: Determina cuándo se producen las bajas de socios

Ejecuta el informe sobre el Perfil de socios dados de baja para evaluar cuándo se producen las bajas de socios y los motivos de su renuncia al club. Evaluar en qué momento los socios con antigüedad en Rotary tienen mayores probabilidades de abandonarlo podría ayudarte a establecer las fortalezas y debilidades en cuanto a la conservación de socios y centrar tus esfuerzos en las medidas pertinentes.

Ingresa en la [página de Informes](#) de Rotary Club Central y en **Informes del club**, elige **Perfil de socios dados de baja**.

Para ejecutar el Perfil de socios dados de baja sin seguir un enlace a la página de Informes:

- Inicia sesión en Mi Rotary
- En el menú **Tomar Acción**, selecciona **Rotary Club Central**
- Elige **Informes** de las opciones que aparecen a la izquierda
- En **Informes del club**, selecciona **Perfil de socios dados de baja**

Paso 3: Genera estrategias para conservar a los socios

Una vez que hayas revisado los informes de Crecimiento y viabilidad y del Perfil de socios dados de baja, analiza los resultados con el Comité de Membresía.

Analiza las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes renuncian al club? ¿Los socios veteranos? ¿Los socios nuevos? ¿Ambos?
- ¿Por qué renuncian?

Paso 4: Elabora un plan de acción

Presenta un informe sobre las conclusiones del Comité de Membresía al club. Modera una discusión sobre las maneras de abordar las debilidades y mantener las fortalezas.

INVESTIGACIONES REALIZADAS POR ROTARY

Entender los motivos de la renuncia de socios es crucial para lograr el fortalecimiento del club. El cuestionario de baja tiene como propósito recabar información relacionada con este tema. Rotary International ha efectuado una amplia investigación en todo el mundo sobre los motivos por los que los socios abandonan los clubes. He aquí los resultados de dicha investigación.

Socios afiliados por menos de un año

Muchos socios renuncian al cabo del primer año porque antes de afiliarse no recibieron adecuada información sobre las responsabilidades que conlleva la afiliación o no se les brindó capacitación adecuada sobre Rotary después de su instalación. Algunos rotarios tienen dificultades para cumplir los requisitos de asistencia a las reuniones o las obligaciones económicas con RI. Otros no vieron cumplidas sus expectativas en cuanto a las posibilidades de entablar contactos.

Acciones que el club podría emprender

Si el club pierde socios al cabo del primer año, deberá centrar sus esfuerzos en:

- comunicarse mejor con los socios potenciales con respecto a los beneficios personales y profesionales que ofrecen los clubes, así como las responsabilidades que implica la afiliación a Rotary.
- organizar ceremonias significativas de instalación y cerciorarse de que los actuales socios contribuyan para que los nuevos socios se sientan a gusto.
- efectuar reuniones divertidas y dinámicas, sin perder de vista la misión de Rotary.
- asignar mentores a los nuevos socios para que les expliquen el funcionamiento y tradiciones del club, respondan a sus preguntas, los ayuden a establecer contactos y se interesen por ellos si por algún motivo no pudieron asistir a una reunión.
- ofrecer programas de orientación a los nuevos socios.
- asignar los socios recién llegados a los comités o involucrarlos en el club.
- ponerse frecuentemente en contacto con los nuevos socios para responder sus preguntas y brindarles información sobre Rotary.



Utiliza la **Encuesta sobre la satisfacción de los socios** para solicitar sus recomendaciones para mejorar su experiencia en el club.

Socios afiliados entre 1 y 2 años

Muchos socios renuncian al club después de uno o dos años porque creen que las actividades y eventos del club no reflejan sus intereses y no vieron cumplidas sus expectativas de entablar contactos. Además, tienen dificultades para cumplir con los requisitos de asistencia a las reuniones, debido a que éstas interfieren con otras prioridades.

Acciones que el club podría emprender

- Identificar socios que han estado afiliados al club entre 1 y 2 años y cerciórate de que se involucren en un proyecto o comité de su interés.
- Solicitar sus recomendaciones e ideas para impulsar las actividades de compañerismo o los proyectos de servicio.
- Sugerir a estos socios que actúen como anfitriones de estudiantes de Intercambio de Jóvenes, o que sirvan como personas de enlace con los clubes Rotaract o Interact.
- Asignar mentores a los socios que no los tengan o sugerir a estos socios que cambien de mentor si así lo desean.

Socios afiliados entre 3 y 5 años

Los socios abandonan el club después de 3 a 5 años porque no se cumplieron sus expectativas en materia de compañerismo y no están satisfechos con los líderes del club. Otros socios tienen dificultades para cumplir con los requisitos de asistencia a las reuniones, debido a que éstas interfieren con otras prioridades.

Acciones que el club podría emprender

- Ofrecer a estos socios oportunidades para que ocupen cargos de liderazgo en el club. Exhortar a los socios que ya han sido dirigentes a ser mentores de los nuevos socios o a participar en las actividades distritales. Al asumir cargos de liderazgo, se sentirán útiles, valiosos y en contacto con las decisiones y eventos del club.
- Organizar nuevas actividades tales como la capacitación permanente de los socios o dar nuevos bríos a las actividades del club a fin de que los socios continúen participando y asistiendo a las reuniones y sientan que se han cumplido sus expectativas en materia de compañerismo.
- Solicitar sus comentarios sobre sus experiencias en el club y sus ideas para realizar mejoras.
- Utilizar sus conocimientos y habilidades y brindarles reconocimiento por sus esfuerzos.

Socios afiliados entre 6 y 10 años

Algunos socios abandonan el club después de este período porque no se cumplieron sus expectativas en materia de compañerismo y no están satisfechos con los líderes del club. Otros se jubilan o se mudan.

Acciones que el club podría emprender

- Recomendar que sean mentores de los nuevos socios y participen en más actividades distritales, como la organización de la Conferencia del Distrito o en comités distritales. Podrían, también, ingresar a una [Agrupación de Rotary](#). Ambas actividades les permitirían conocer a más personas y disfrutar de Rotary más allá del club.
- Si los socios están pensando abandonar el club después de jubilarse, recuérdales que esta fase de sus vidas no es un obstáculo ni impedimento para permanecer afiliados a Rotary. Además, podrían ofrecer una perspectiva valiosa y ser mentores de los profesionales más jóvenes del club.
- Si hay muchos casos de mudanzas a otras localidades, cerciorarse de transmitir a los clubes de dichas áreas la información de contacto de dichos rotarios, [recomendarlos](#) a través de Mi Rotary, o exhortarlos a que notifiquen a Rotary que desean [cambiar de club](#).
- Utilizar sus conocimientos y habilidades y brinda un reconocimiento por sus esfuerzos.

Socios que abandonan el club después de 10 años

Numerosos socios renuncian a su afiliación después de 10 años debido a que las actividades y reuniones del club no captan su interés. Otros se dan de baja porque se jubilan o tienen obligaciones de índole familiar, debido a problemas de salud o limitaciones económicas.

Acciones que el club podría emprender

- Preguntarles si algunos de los motivos anteriores los hicieron abandonar el club. Algunos de estos motivos están más allá del control del club, pero saber las razones por las que los socios se dan de baja podría ayudar a club a evitarlas en el futuro.
- Pedirles su opinión para revitalizar o replantear las reuniones del club o medir su interés en ocupar un cargo de liderazgo: asistente del gobernador, gobernador de distrito o presidente de un comité distrital.
- Considerar prestar apoyo económico para solventar las obligaciones económicas de los socios de este grupo los cuales podrían enfrentar limitaciones económicas debido a la jubilación u otros factores.
- Utilizar sus conocimientos y habilidades y brindarles reconocimiento por sus esfuerzos.
- Determinar si les interesaría ser mentores de un nuevo socio.

¿Te interesan otras evaluaciones?

Estudio de clasificaciones: Profesiones de la comunidad

Estudio sobre diversidad: Una membresía diversa

Ejercicio sobre socios potenciales: Captación de nuevos socios

Encuesta de satisfacción: Cómo realzar la experiencia en el club

Cuestionario de baja: Razones por las que los socios renuncian al club