

Medlemsmodellen

Funkis Oslo

11-12 februari 2015



Om Medlemsmodellen

Vi jobbar med **förhållningssätt, metoder** och **strategier** för att öka er förmåga att rekrytera, aktivera och behålla medlemmar.

Vi utgår från Medlemsmodellens åtta steg i allt vårt arbete.



Förhållningssättet

Diskutera motstånd, föreställningar och valda sanningar kring värkning och engagemang.

Hur skapa en kultur där medlemsarbetet är en naturlig del av uppdraget?

Vilken syn har vi på medlemmarna: är de en tillgång eller till besvär?

Hur kommer vi förbi rekryteringsmotstånd och valda sanningar?



Metoderna

Tekniker för att utveckla rekryterande samtal, aktivt lyssnande, argumentation och förmåga att hantera besvärliga invändningar. Användbara verktyg som kan användas direkt.



Strategierna

Nödvändiga för att er organisation ska få ett helhetsgrepp om medlemsfrågorna och inte hantera dem skiljt från er övriga verksamhet.



Erbjuder ni hela medlemstrappan?

användning

4. Delaktighet.

Alla tillfrågas om de vill ha en uppgift.

3. Nyttä.

Medlemmen upplever att den får
för medlemskapet.

2. Förfrågan.

Förfrågan om medlemskap, gärna en personlig kontakt.

1. Kännedom.

Den potentiella medlemmen vet om att ni finns.



Medlemsmodellen

Reflektera

förankra medlemsarbetet och bli överens om organisationens grundläggande uppdrag

Analysera

se över era föreställningar och få in mångfaldsaspekten när ni definierar vem som är er medlem

Attrahera

prata med era målgrupper och ta reda på vad de förväntar sig av er

Rekrytera

utveckla er samtalsteknik och förmåga att våga fråga

Introducera

säkerställ att ni tar emot nya medlemmar och aktiva på ett framgångsrikt sätt

Hantera

bemöt kritik och utträden professionellt och använd feedback i organisationsutvecklingen

Aktivera

skapa strukturer och mötesformer som främjar alla sorters engagemang

Utvärdera

säkerställ att ni utvärderar, följer upp och överlämnar medlemsarbetet på rätt sätt



Dags för lunch

Bilda grupper om 4 personer

Start igen kl 13



Argument mot medlemskap och engagemang

Varför vill man inte bli medlem?

Varför vill man inte engagera sig?

Grupparbete i grupp om 4

Skriv lista på alla argument ni hört



Mitt engagemang

Diskutera 2 och 2:

1. Varför gick jag med i föreningen?
2. Varför är jag kvar?
3. Vad tycker jag är bäst med mitt engagemang?

Skriv svaret på nr 3 på en färgad lapp!



Engagemangsmatrisen

Viktigt

Socialt

Trevligt/Morsomt

Givande



medlemsutveckling.se

Samtalets 5 faser

1. Förberedelse
2. Presentation
3. Intervju – öppna frågor
4. Argumentation- max 3 saker
5. Avslutning

Uppföljning



Tack för idag!

Vi ses imorgon kl 9.00



Åtta fallgröpar att undvika när ni ska
rekrytera och aktivera medlemmar



Fallgrop 1

Få känner att det är deras uppgift
att rekrytera och aktivera



Fallgrop 2

Ni pratar *om* de nya
medlemsgrupperna istället för *med* dem



Fallgrop 3

Myten om att
unga människor är oengagerade



Fallgrop 4

Medlemmen ska anpassa sig efter
er organisation istället för tvärt om



Fallgrop 5

Ni tror att människor *känner* sig välkomna bara för att ni *säger* att de är det



Fallgrop 6

Ni är hemmablinda för
organisationens rekryteringsmotstånd



Fallgrop 7

Ni låter inte många göra lite



Microengagemang

Låt många göra lite, tänk utanför ramen!

MC-kortege

hålla bokcirkel

kontakta andra
föreningar för samarbete

duka inför möte

dela ut info på stan

baka sockerkaka

diska

köra buss

få nya medlemmar att
känna sig välkomna

Vad kan microengagemang vara i våra föreningar?

Grupparbete 4-5 pers



Arbeta med mål - S M A R T

S – Specifikt

M – Mätbart

A – Attraktivt, Accepterat

R – Realistiskt

T – Tidsatt



Handlingsplan

- Vad ska göras? Prioritera! Kill your darlings?!
- Vem/vilka är ansvariga?
- Målsättningar (ev delmål) – tänk SMART
- När ska det vara klart?
- Uppföljning



Fallgrop 8

Ni tror ni måste göra mer
- när det handlar om att skryta mer



Sammanfattning

- Allt och alla är alltid rekrytering
- Våga fråga!
- Glöm inte att fira framgång