

99 طريقة لجذب أعضاء جدد

إعداد



26 مايو 2021

99 طريقة لجذب أعضاء جدد

من المؤكد أننا نتفق جميعاً أن العام الماضي كان مليئاً بالتحديات بالنسبة للعديد من المنظمات الأعضاء! فقد كافح الكثير من المنظمات من أجل الحفاظ على استمرارية العمليات الأساسية وسلامة المنظمة.

وفي عام 2020، تحدثت الجمعية العالمية للمرشدات وفتيات الكشافة إلى 115 منظمة، حيث علقت 95% من هذه المنظمات أنشطتها على أساس التواصل المباشر مع وجود توقعات بفقدان العضوية جراء جائحة فيروس كورونا المستجد. وفي هذا الإطار، أعربت المنظمات الأعضاء عن قلقها وطلبت من الجمعية العالمية للمرشدات وفتيات الكشافة بعض المساعدات تشمل ما يلي:

- المزيد من الأمان عبر الإنترنت بالنسبة لحركة المرشدات/فتيات الكشافة،
- توفير الدعم فيما يتعلق بإدارة الأزمات،
- تقديم البرامج والموارد بصور مختلفة،
- **المخاوف المتعلقة بأعداد العضويات،**
- تحسين الرؤية الخاصة بحركة المرشدات/فتيات الكشافة،
- المساعدات المالية وجمع التبرعات،
- والتكيف مع "الوضع الطبيعي الجديد".

لذلك، فإن اتخاذ الإجراءات وإيجاد طرق فعالة لاستبقاء الأعضاء الحاليين وجذب أعضاء جدد خلال الأشهر القادمة يعتبر أمر ضروري للحفاظ على استمرارية حركة المرشدات وفتيات الكشافة وضمان قوتها بالنسبة للأجيال القادمة!

هل واجهتم معاناة نتيجة انخفاض أعداد العضويات؟ هل واجهتم نقصاً فيما يتعلق بالتوجهات الخاصة بكيفية استبقاء الأعضاء الحاليين وبدء جذب أعضاء جدد؟ هل تتضمن منظماتكم أعداد عضويات كبيرة أو صغيرة؟ وبغض النظر عن ذلك؛ لدينا بعض النصائح والأفكار التي يمكنكم الاستفادة منها.

تتضمن الصفحات التالية بعض الأفكار الملهمة والمجربة لمساعدتكم على بدء العمل. بعض هذه الأفكار تتميز بكونها سريعة من حيث التخطيط وإمكانية تجربتها، والبعض الآخر سيستغرق المزيد من التخطيط والوقت. ويمكنكم تعديلها بما يتوافق مع وضع منظماتكم واحتياجاتكم ومواردكم.

وبغض النظر عن رؤيتكم أو أهدافكم أو خططكم الخاصة بالعضويات، فإننا نحثكم على استعراض الأفكار التالية وتجربة بعضها!

تتضمن القائمة 99 فكرة يمكنكم استخدامها لجذب أعضاء جدد واستبقاء الأعضاء الحاليين. يتم تقسيم الأفكار إلى عدة فئات، بحيث يمكنكم تخطي بعض الأقسام واستعراض البعض الآخر بشكل ميسر.

الحصول على المساعدة من الأعضاء الحاليين

1. **عقد اجتماع "دعوة أحد الأصدقاء لحضور الاجتماعات"** يستهدف ذلك تشجيع الأعضاء على دعوة أحد الأشخاص لحضور الاجتماعات. قد يكون هذا بمثابة فعالية دورية بحيث يقوم الأعضاء الجدد بدعوة أصدقاء جدد لهم بشكل مستمر.
2. **التواصل مع الأعضاء السابقين** قد يكون بعض الأشخاص مستعدين للانضمام مجدداً.
3. **تشجيع الأعضاء على مشاركة نشراتكم الدورية (المطبوعة أو الإلكترونية) خاصة إذا كانت تتضمن أخباراً خاصة بمنظماتكم!**
4. **دعوة عائلات الأعضاء لحضور الفعاليات** حيث يعتبر الأشقاء والشقيقات وأبناء وبنات العم والآباء بمثابة أعضاء محتملين (الآباء المتطوعين).
5. **مساعدة الأعضاء الحاليين في إعداد "بيان الترويج للأفكار"** فيما يتعلق بعضويتهم. لماذا أصبحوا أعضاء بالمنظمة؟ ما هي أكبر مكاسب كونك إحدى عضوات حركة المرشدات/فتيات الكشافة؟ هل يمكنكم شرح الغرض من الحركة ومجموعة المرشدات/فتيات الكشافة؟

6. **تشجيع الأعضاء على تقديم أفكار تتعلق بالتوظيف**
قد يكون لديهم أفكار جديدة لم يسبق لكم التفكير بها أو فرص متاحة داخل شبكاتهم الاجتماعية والتي يمكنكم الاستفادة منها.
7. **تقديم بطاقات الأعمال مع جهات الاتصال والمعلومات حول كيفية الانضمام إلى منظماتكم الأعضاء**
تعتبر هذه الطريقة بمثابة طريقة سهلة للأعضاء لجذب الأشخاص وتعريفهم بمنظمتكم أو مجموعتكم ومشاركتها بشكل أكبر مع شبكاتهم. يجب أن تحتوي البطاقات على آلية لتحديد مصدر الإحالة والتوجيه، بحيث يمكن للعضو الحصول على رصيد (سواء خصم في أحد متاجر حركة المرشدات/فتيات الكشافة أو أي ميزة أخرى) لإحالة أو ترشيح شخص جديد.
8. **تحديد موعداً بديلاً لعقد الاجتماعات لجذب المزيد من الأشخاص من خلال توفير جداول زمنية مختلفة**
هل يتسبب الموعد المقرر لعقد الاجتماعات في عزوف مجموعة كاملة من الأشخاص، مثل المواعيد بعد انتهاء اليوم الدراسي، أو نهاية ساعات العمل، أو عطلات نهاية الأسبوع أو مواعيد النوم المبكرة؟ احرصوا على تنويع طرق العرض والتواصل لجذب المزيد من الأشخاص. جربوا عقد الاجتماع في يوم ووقت غير متوقعين وشاهدوا ما سيحدث.
9. **التطوع كمجموعة حركة المرشدات/فتيات الكشافة**
يعتبر ذلك من حسن الصنيع بالإضافة إلى مقابلة متطوعات أخريات في مجالكم.
10. **تدريب الأعضاء على خلق تجربة جاذبة**
إن اجتذاب أعضاء جدد محتملين لحضور الاجتماعات ليس سوى نصف المعركة! يرجى تذكير الأعضاء الحاليين بالترحيب بالوافدين الجدد وتجنب المصطلحات الخاصة بحركة المرشدات/فتيات الكشافة أو المجموعة في وجود الزوار (أعضاء جدد محتملين).
11. **الطلب من الأعضاء إضافة عضويتهم في سيرهم الذاتية المهنية**
يترتب على ذلك اتساع نطاق انتشار اسم المنظمة العضو الخاصة بكم على مستوى المزيد من الأشخاص، بالإضافة إلى بناء سمعة ومكانة منظمكم، وتذكير الأعضاء بالحديث عنها.
12. **إعداد نموذج للدعوة من خلال رسالة بريد إلكتروني يمكن لأعضاء المنظمة استخدامه تمكين الأعضاء والمتطوعات من إرسال الدعوات بشكل ميسر عن طريق القيام بمعظم العمل نيابة عنهم.** يمكنكم أيضاً إعداد كتيبات أو نماذج طلبات للأعضاء، أو نماذج نصية يمكن للأعضاء الحاليين نسخها ولصقها في رسائل البريد الإلكتروني أو الرسائل عبر وسائل التواصل الاجتماعي (إنستغرام وفيسبوك) لإرسالها إلى أصدقائهم.
13. **منح الأعضاء زراً أو دبوساً وتشجيعهم على ارتدائه**
احرصوا على أن تكون أنيقة لضمان رغبة الأعضاء في ارتدائها بنسبة كبيرة، حيث سيترتب على ذلك استفسار الناس عنها.
14. **إجراء مقابلات ترك الأعضاء والمتطوعات للمنظمة**
عند معرفة السبب وراء ترك هؤلاء الأشخاص للمنظمة، يمكنكم اكتشاف طرق لاستبقائهم بشكل أفضل.
15. **منح امتيازات للأعضاء الذين يجتذبون أعضاء جددًا**
يمكن للامتيازات والهدايا المجانية البسيطة المساهمة في تحفيز الناس. يمكنكم التفكير في شهادات الهدايا، أو الإعلان عن تقدير لجهود الأشخاص في اجتماعكم القادم أو ذكرها في النشرات الدورية للمنظمة أو المنشورات عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
16. **إعداد فيديو ترويجي**
يمكن للأعضاء مشاركته مع جهات الاتصال الخاصة بهم، ويمكنكم مشاركته عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
17. **توجيه الشكر لأعضاء المنظمة بشكل دوري**
هناك عدة طرق مختلفة للقيام بذلك. فيما يلي بعض الأمثلة البسيطة على ذلك:
 - إعداد مقطع فيديو يتضمن رسالة شكر من قائد المنظمة العضو أو المجموعة المحلية، وانشرها عبر الموقع الخاص بكم عبر الأنترنت، وصفحاتكم عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والنشرات الدورية عبر البريد الإلكتروني.

- كل عام، قم بإعداد قائمة بجميع الفعاليات والخدمات والفرص التدريبية التي تحققت نتيجة استثمار رسوم العضوية. انشر القائمة في صفحة منفصلة على موقعكم، واحرص على اضافتها بشكل منتظم في محتوى المنظمة العنصر عبر الإنترنت وحملات البريد الإلكتروني.
- الحرص على استضافة حدثاً سنوياً لتوجيه "الشكر" لأعضاء المنظمة. يمكن أن يكون ضمن المقترحات تناول وجبة إفطار متأخر، أو نزهة خلوية، أو حفلة على حمام السباحة، أو أي تجمع آخر ممتع. يمكن أن يتم تنظيم ذلك أيضاً عبر الإنترنت.
- كتابة رسالة شكر بخط اليد لأعضاء المنظمة. في عصرنا الرقمي، أصبحت الرسالة الشخصية ذات قيمة أكبر لا تنسى.

18. **تكليف أحد الأعضاء المشاركين بصفة خاصة للقيام "بدور التوظيف"** يمكنكم أيضاً عقد اجتماعات توظيف خاصة لمنح هؤلاء الأعضاء الأدوات اللازمة وتشجيعهم على اجتذاب أعضاء جدد - أو منحهم بضع دقائق في كل اجتماع للإعلان عن نتائجهم وطلب المساعدة.

وفقاً للأعضاء المستهدفين، ما هو نوع الأشخاص الذين يمكنهم اجتذاب أعضاء جدد من خلال الاستفادة من شبكاتهم الشخصية/المهنية؟ يمكنكم زيادة عدد الأعضاء بشكل كبير إذا تمكنتم من إيجاد طريقة لاجتذاب هؤلاء الأعضاء.

19. **تصوير قصص النجاح وشهادات أعضاء المنظمة**
يتم نشر هذه المقاطع على موقع المنظمة ووسائل التواصل الاجتماعي بهدف جذب انتباه الأعضاء المحتملين وتذكيرهم بمدى تفاعل الأعضاء الحاليين.

20. **التواصل مع كل عضو محتمل ومتابعة إجراءات اشتراكهم وذلك بشكل شخصي**
عند تسجيل أحد الأشخاص في إحدى فعاليات مجموعة محلية، سواء كان ذلك أثناء الفعالية أو بعدها، يتم المتابعة مع كل منهم بصفة شخصية والاستفسار عن مدى رغبتهم في الانضمام للمنظمة، وغالباً ما يرغب 95% في الانضمام بعد ذلك.

21. **إطلاق حملة للتواصل عبر رسائل البريد**
في حالة حصولكم على قائمة بريدية، أو إذا تواصلت مع الأعضاء الذين انتهت مدة عضويتهم، فقد يترتب على ذلك تحقيق النجاح في اجتذاب الأعضاء مجدداً! هناك منصات قوائم بريدية يمكنكم استخدامها مجاناً!

22. **إطلاق حملة توعية عن طريق الاتصالات الهاتفية**
وضع هدفاً للوصول إلى جميع الأعضاء المحتملين في قاعدة بيانات جهات الاتصال الخاصة بكم. أولاً، يتم إعداد قائمة بكافة الأعضاء المحتملين والاتصال بهم جميعاً عبر الهاتف.
وبنهاية العام، نحن على يقين أنكم ستجرحون في اجتذاب العديد من الأعضاء من خلال هذه المبادرة. يحب الناس أن يكونوا محل اهتمام، على أن يتم الإنصات إليهم، كما أنهم يستجيبون بشكل أكثر إيجابية إذا تم التعامل معهم بشكل شخصي ومباشر.

أفكار اجتذاب الأعضاء عبر الموقع الإلكتروني

23. **إنشاء موقع للمنظمة العنصر/موقع للمجموعة المحلية عبر الإنترنت**
طالما يمكن للأعضاء المحتملين التواصل معكم عبر الإنترنت، يمكن تحقيق الغرض المستهدف عن طريق إنشاء موقع بسيط!

24. **إضافة قسم "انضم إلينا" إلى الموقع الخاص بالمنظمة عبر الإنترنت**
يحتاج الناس إلى معرفة أنكم حالياً تقبلون انضمام أعضاء جدد وألية التسجيل المناسبة. كما يمكنكم تضمين عناصر مقنعة مثل شهادات وتزكيات الأعضاء الحاليين وامتيازات الانضمام إلى المنظمة.

25. **إعداد تحليلات Google Analytics أو ربطها بأدوات التتبع الأخرى**
سيساعدكم ذلك في اكتشاف أكثر الطرق فاعلية للحصول على حركة مرور جديدة على الموقع عبر الإنترنت حتى تتمكنوا من مضاعفتها.

26. **تسهيل عملية التسجيل عبر الإنترنت قدر الإمكان**

إذا قمتم بتضمين نماذج طلب العضوية عبر الإنترنت، فمن المرجح أن يقوم أي شخص يقوم بزيارة موقعكم عبر الإنترنت بالتسجيل وذلك مقارنة بحالات تقديم الطلب عبر البريد. تحديث جهات الاتصال على موقعكم عبر الإنترنت حتى يتمكن العضو المحتمل من التواصل على أن يتم توجيههم إلى مجموعة محلية على الفور.

27. توضيح وتحديث امتيازات العضوية

توضيح الامتيازات وجعلها جذابة قدر الإمكان من خلال النسخة المنشورة على الموقع عبر الإنترنت بحيث يضمن ذلك إبهار الأعضاء المحتملين.

28. إنشاء أقسام للأعضاء فقط على الموقع الخاص بكم عبر الإنترنت

إن تضمين قسم على موقعكم عبر الإنترنت لا يمكن للزوار العاديين رؤيته يمكن أن يساعد في جذب الاهتمام والرغبة في الاطلاع على محتواه، وهو ما سيجعلهم يتساءلون عن محتواه.

أفكار اجتذاب الأعضاء عبر الفعاليات

29. إتاحة الفرصة لحضور فعالية واحدة سنويًا بنفس الرسوم الخاصة "بالأعضاء فقط". إذا كان لديكم عادةً رسوم خاصة بالأعضاء وأخرى لغير الأعضاء، يرجى اختيار إحدى الفعاليات الخاصة وإتاحة الفرصة لأي شخص لحضوره بنفس رسوم الأعضاء. يعتبر ذلك دليل رائع على نوع القيمة التي سيحصلون عليها إذا قرروا الانضمام، والتي يجب أن تحرصوا على ذكرها خلال هذه الفعالية!

30. دعوة الضيوف إلى حضور الاجتماعات

دعوة الأعضاء المحتملين للاطلاع على حجم الاستفادة وذلك من خلال دعوتهم إلى حضور اجتماعات مجموعتكم. يتم إتاحة الفرصة لهم لحضور أول ثلاثة أو خمس اجتماعات، وبعد ذلك يجب أن يتخذوا قرار بالانضمام أو عدم الانضمام.

31. إعداد حزمة ترحيب بضيوف الفعاليات

يتم تضمين عدة عناصر مثل الرسالة، والرؤية، والمعلومات الأساسية، والتقويم الخاص بالأعمال، ومعلومات الاتصال، بالإضافة إلى معلومات حول كيفية الانضمام إلى عضوية المنظمة.

32. المتابعة مع الضيوف

إرسال رسالة بريد إلكتروني أو بطاقة بريدية أو إجراء مكالمة هاتفية تشكر فيها الضيوف على الحضور والاستفسار عن مدى رغبتهم في الانضمام للعضوية. إجراء استبيان لاحق للفعاليات مما يساهم في معرفة الأشياء التي نجحت بالإضافة إلى الأمور الأخرى التي يمكنكم تحسينها في المرة القادمة.

33. رعاية إحدى الفعاليات المحلية

إضافة اسم وشعار المنظمة العضو أو المجموعة المحلية الخاصة بكم في المواد الترويجية، مع التأكد من أن منظمي الفعاليات لديهم بيانات التواصل الخاصة بكم في حالة وجود استفسارات من أي شخص.

34. القاء كلمة عن منظمكم العضو/المجموعة المحلية الخاصة بكم في المنظمات الأخرى

مشاركة رسالتكم وأنشطتكم مع الأشخاص الآخرين ذوي التوجهات المماثلة (المنظمات غير الحكومية والمدارس ورياض الأطفال والأندية، وغيرها).

35. استضافة الأنشطة الخاصة بالأعضاء وغير الأعضاء

تعتبر الأنشطة الجماعية وسيلة ممتازة لمقابلة أشخاص جدد. يمكن للأنشطة المختلفة مثل تنظيف أحد الشواطئ أو أي مشاريع خدمة مجتمعية أخرى جذب مجموعة كبيرة من الأعضاء المحتملين.

36. المشاركة في المسيرات والمواكب بالمدينة أو بناء منصة للمشاركة فيها

يساهم ذلك في عرض مجموعتكم المحلية أمام المدينة بالكامل، حيث يعتبر ذلك أمراً جيداً!

37. استضافة فعاليات للقاء والترحيب بصورة موسمية مع تنظيم أنشطة ممتعة

يرجى اختيار إحدى الفعاليات مثل يوم الحصاد في فصل الخريف، أو حفلة لتناول مشروب الكاكاو الساخن في فصل الشتاء، أو نزهة في فصل الربيع، أو تناول الأيس كريم خلال فصل الصيف لجذب أعضاء جدد.

38. المشاركة في المعارض أو المهرجانات من خلال أحد الأكتشافات
تحديد نقاط للمتطوعات لتقديم مجموعتكم المحلية إلى المجتمع.
39. عقد اجتماعاً في مكان عام مثل إحدى الحدائق أو الساحات
يساهم ذلك في جذب الانتباه للمنظمة وهي طريقة للأعضاء المحتملين الذين قد يكونوا مهتمين بمعرفة بعض التفاصيل عن المنظمة.
40. استضافة أحد الضيوف المتحدثين
يجتذب الضيوف المتحدثون الأشخاص من غير الأعضاء ممن يشاركونكم نفس الاهتمامات. ويشمل ذلك على سبيل المثال، منتديات TED أو TEDx على المستوى الوطني أو المحلي. ينشر المتحدثون الأفكار من خلال كلمات ملهمة مدتها 20 دقيقة أو أقل. على مدار الثلاثين عامًا الماضية، تمت الاستعانة بما يقرب من 100,000 متحدث للحديث في مختلف الموضوعات بداية من العلوم إلى الثقة بالنفس. وقد كان ذلك فعالاً لدرجة أنهم حصلوا بالفعل على أكثر من ملياري مشاهدة على قنواتهم عبر يوتيوب فقط.
41. استضافة إحدى الفعاليات الخيرية مثل الجري أو المشي
يساهم ذلك في جمع التبرعات من أجل إحدى القضايا وتقديم مجموعتكم المحلية لأشخاص جدد ممن يدعمون القضية أيضاً.
42. استضافة إحدى الفعاليات البارزة للشركات المحلية
يمكن لأصحاب الأعمال المحلية التعرف بالإضافة إلى معرفة معلومات عن منظمكم (نظراً لكونهم المانحون المحتملون للمنظمة).
43. تنظيم فعاليات متنوعة لجذب مجموعات من مختلف الفئات العمرية
إذا كانت جميع الفعاليات تستهدف مجموعة واحدة من الأشخاص، يرجى إجراء التغييرات اللازمة من خلال استضافة إحدى الفعاليات لاجتذاب فئة مختلفة.
44. استضافة الأعضاء لتناول وجبة منزلية (إفطار، إفطار متأخر، نزهة خلوية، وجبة خفيفة)
لا تقلل أبداً من قوة الطعام المجاني لجذب الناس لحضور إحدى الفعاليات. لا تنس أن تأخذ تبرعات للوجبة!
45. استضافة إحدى الفعاليات الخيرية الممتعة مثل سباقات الجري أو ركوب الدراجات
تعتبر السباقات أو النزهات الريفية الممتعة إحدى الطرق الأكثر شيوعاً التي يمكن من خلالها للمجموعات غير الهادفة للربح مثل حركة المرشحات/فتيات الكشافة جمع التبرعات، وزيادة مشاركة الأعضاء، والحد من تكلفة التنسيق.
46. استضافة المؤتمر السنوي أو الجمعية العامة للمنظمة في مكان جديد
كل عام، يتم اختيار مدينة جديدة لاستضافة المؤتمر السنوي للمنظمة (يعتمد ذلك على حجم الدولة أيضاً). يتيح ذلك إمكانية تقديم حركة المرشحات/فتيات الكشافة للمجتمعات المختلفة. خلال الفعالية، يمكنكم الترويج لامتيازات الانضمام إلى المنظمة.
47. مراعاة الخيارات الخاصة بالحضور
هل متطلبات الحضور مكلفة؟ يرجى بحث وتجربة ما إذا كانت السياسة الأكثر مرونة أكثر جاذبية.
48. استضافة فعاليات ذات رسوم أقل في مقر المجموعة المحلية
يتم دعوة الأعضاء المحتملين للحضور لتناول العصير والوجبات الخفيفة (القهوة أو الشاي للمتطوعات الراشدات المحتملات)، ويستهدف ذلك ببساطة التعرف على مجموعتكم ومقابلة أعضاء المنظمة.

أفكار اجتذاب الأعضاء عن طريق التسويق الرقمي

49. جرب الإعلانات عبر فيسبوك أو جوجل
يمكن للإعلان عبر الإنترنت استهداف الخصائص الديموغرافية بصفة خاصة، مما يجذب انتباه الأشخاص المحتمل أن يكونوا مهتمين إلى المنظمة. إذا كنت منظمكم مسجلة وغير هادفة للربح، يمكنك أيضاً التقدم بطلب للحصول على منحة إعلانية من جوجل.

50. إعداد استراتيجية تسويق المحتوى
إصدار النشرات الصوتية أو ندوة عبر الإنترنت أو كتابة مقالات حول الموضوعات التي قد يهتم بها الأعضاء المحتملون ومشاركتها، مما قد يساعد على جذب المزيد من الاهتمام بمنظمتكم العضو والمجموعات المحلية.

51. التركيز على تحسين محركات البحث
يعتبر تحسين محركات البحث، بمثابة عملية لتحسين الموقع عبر الإنترنت الخاص بالمنظمة بحيث يمكن العثور عليه بسهولة أكبر من خلال البحث باستخدام محرك بحث جوجل.

52. إعداد مسار تدريجي كامل للعضوية
تقديم عروض للأعضاء المحتملين في كل مرحلة، بداية من الذين بدأوا في التعرف على منظمتكم إلى الذين على مشارف الانضمام.

53. إعداد حملة تسويق عبر البريد الإلكتروني
بعد وصول الأعضاء المحتملين إلى الموقع الخاص بكم عبر الإنترنت، يرجى مطالبتهم بمشاركة بريدهم الإلكتروني مقابل شيء يريدونه (على سبيل المثال، امكانية تنزيل دليل عن النباتات أو بعض الأنشطة أو الحرف في الهواء الطلق). بعد ذلك، استمروا في إرسال الأفكار والنصائح إليهم عبر البريد الإلكتروني حتى يتمكنوا من رؤية قيمة الانضمام إلى منظمتكم.

54. إعداد إعلانات إعادة الاستهداف
هل تساءلتم يوماً عن سبب استمرار مشاهدة الإعلانات لنفس المتجر عبر الإنترنت بعد زيارتكم لموقعه عبر الإنترنت؟ يُطلق على ذلك إعلانات إعادة الاستهداف، ويمكنك إعدادها أيضاً بالنسبة لمنظمتكم!

55. إرسال رسالة بريد إلكتروني للأعضاء السابقين
يمكن أن يشمل ذلك أيضاً خصومات في متجر حركة المرشدات/فتيات الكشافة أو خصم على رسوم العضوية أو حافزاً آخر لإعادة الانضمام. يمكنكم أيضاً مطالبتهم إبداء رأيهم فيما يتعلق بأسباب إلغاء عضويتهم، مما قد يساعد في الحد من نسبة الحذف والإضافة في حركة البيانات بصفة عامة.

56. إنشاء مجتمع عبر الإنترنت
يجب أن يتم تسهيل عملية التسجيل بالنسبة للأعضاء الجدد، على أن يتم إضافة حوافز أخرى للانضمام إلى المنظمة. تعتبر مجموعات فيسبوك مفيدة للغاية لهذا الغرض!

57. إدارة الحملات الترويجية عبر الإنترنت خلال أوقات ذروة المبيعات
على سبيل المثال، يمكنكم استضافة تخفيضات الجمعة السوداء للسلع في متجر حركة المرشدات/فتيات الكشافة مع الترويج لها عبر وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بكم.

أفكار اجتذاب الأعضاء عبر وسائل التواصل الاجتماعي

58. إنشاء ملف للمنظمة على موقع لينكد إن
يعتبر ذلك مفيداً بصفة خاصة للجمعيات المهنية (بالإضافة إلى حركة المرشدات/فتيات الكشافة). إذا كان بإمكان أعضاء المنظمة إضافة حساب المنظمة إلى ملفاتهم الشخصية المهنية، يمكن للمنظمة جذب أشخاص آخرين بمؤهلات واهتمامات مماثلة بسهولة أكبر.

59. إعداد أو تحديث الحسابات الأخرى الخاصة بالمنظمة العضو/المجموعة المحلية عبر وسائل التواصل الاجتماعي
سيساعد هذا الأعضاء المحتملين في البحث عن المنظمة، كما يسمح للأعضاء الحاليين بمشاركة معلومات المجموعة بسهولة مع أصدقائهم.

يعتبر فيسبوك بمثابة مصدر كبير بالنسبة لنا، من خلال استخدام الصفحة العامة على فيسبوك وإنستجرام والبحث عن أعضاء محتملين في مجموعات مختلفة، يمكنكم الوصول إليهم مباشرة لاجتذابهم.

60. تشجيع الأعضاء على مشاركة أنشطة المجموعة المحلية عبر وسائل التواصل الاجتماعي إعداد حزمة للصور بحيث تحصل على إذن لوضع علامة إشارة مرجعية إليهم في الصور. سيضمن ذلك ظهور هذه الصور على تحديثات صفحات أصدقائهم أيضًا.
61. إعداد حزم وسائل التواصل الاجتماعي للأعضاء بحيث تتكون من رسومات، ومنشورات، وروابط، وموارد يمكنهم مشاركتها تزيد احتمالية مشاركة الأشخاص لمعلومات المنظمة في حالة إعطائهم خطة واضحة حول كيفية القيام بذلك.
62. استخدم السرد العاطفي يمكن أن يكون سرد القصص أداة فعالة، بحيث يمكن مشاركة القصص التي تم إنشاؤها عبر وسائل التواصل الاجتماعي. تثير القصص مشاعرنا في أغلب الأحيان.

أفكار اجتذاب الأعضاء عن طريق طرق التسويق التقليدية

63. وضع منشورات في جميع أنحاء المدينة يتم البحث عن لوحات الإعلانات المجتمعية والمواقع ذات الازدحام والحركة الكبيرة مثل محلات البقالة والمقاهي.
64. إعداد كتيب معلومات خاص بالمنظمة العضو/المجموعة المحلية يتم تضمين رسالة المجموعة وأنشطتها، بالإضافة إلى معلومات الاتصال.
65. وضع المواد الخاصة بالمنظمة العضو/المجموعة المحلية لدى الشركات ذات الصلة يتم وضع معلومات حركة المرشحات/فتيات الكشافة في متجر معدات الأنشطة الخارجية ومستلزمات الحرف اليدوية. يرجى التفكير في المكان الذي من المحتمل أن يتواجد فيه الأشخاص الذين يشاركونكم اهتماماتكم.
66. الإعلان عن اجتماعات المجموعة من خلال النشرات الدورية المحلية يتم البحث عن النشرات الدورية الخاصة بالأحياء ومجالات الاهتمام الخاصة، سواء عبر الإنترنت أو عبر الوثائق.
67. إضافة اجتماعات المنظمة إلى تقويم وجدول مواعيد على مستوى المجتمع (مع الحفاظ على سلامتكم) عادة، يمكنكم إرسال معلوماتكم وضمان انتشارها بشكل سريع عبر الإنترنت.
68. إرسال معلومات المجموعة إلى الأدلة المحلية يمكن أن تقوم شبكة المنظمات غير الحكومية الخاصة بكم أو المجموعات المحلية الأخرى بنشر دليل - في هذه الحالة، يرجى إدراج منظمكم!
69. الإعلان في الجريدة المحلية يمكن للإعلانات المدفوعة أن توتي ثمارها إذا حرصتم على اختيار المنشورات التي تهتم الأعضاء المحتملون.
70. الإعلان في الإذاعة يتم تعريف المجتمع بمجموعتكم أو فعاليتها من خلال رسالة إذاعية قصيرة.
71. إرسال إصدارات إعلامية إلى المنافذ المحلية عند إنجاز المنظمة العضو أو المجموعة المحلية أحد المشاريع يجب أن تتم معرفة طريقة إعداد بيان صحفي حتى تتمكن من جذب انتباه وسائل الإعلام إلى المنظمة العضو/المجموعة المحلية.

أفكار اجتذاب الأعضاء عبر التشبيك

72. التواصل مع المجموعات والمنظمات المحلية الأخرى يمكن أن يؤدي التعاون المشترك إلى زيادة القدرة على المعرفة بالمنظمات. يمكن التفكير في استضافة إحدى الفعاليات الاجتماعية المشتركة لتعزيز التعاون بشكل أكبر.

73. حضور اجتماعات غرفة التجارة

يتم التواصل مع العناصر والقوى المؤثرة على المستوى المحلي - يسعى البعض للبحث عن مجموعات ونوادي وجمعيات خيرية محلية ومنظمات غير حكومية لرعايتها أو الانضمام إليها كمتطوعات، مع الحرص على مشاركة معلوماتكم مع الأطراف الأخرى.

74. تقديم مجموعتكم المحلية إلى الشركات المحلية

يتم إرسال خطاب أو زيارتهم للتعريف بأنفسكم. تقديم الدليل التعريفي بمعلومات المنظمة وبطاقة العمل الخاصة بالمجموعة.

75. تقديم مجموعتكم إلى الحكومة المحلية

يتم إرسال خطاب أو حدد موعد للتعريف بأنفسكم ومشاركة المواد الإعلامية الخاصة بكم.

76. إعداد برنامج للإحالة

يتم تحفيز الأعضاء الحاليين والمتطوعات بحركة المرشدات/فتيات الكشافة لاجتذاب أصدقائهم.

77. التواصل مع الجامعات والكليات في منطقتكم

قد يكون الطلاب مهتمين بالانضمام كأعضاء قدامى في الفرع أو متطوعات، أو يمكنك مشاركتهم في الفعاليات. قد يكون ذلك بمثابة إحدى الامتيازات الخاصة بالأعضاء.

الأفكار التنظيمية لاجتذاب الأعضاء

78. وضع لافتة في مكان انعقاد اجتماع المنظمة

من المثير للدهشة عدد الأشخاص الذين يكتشفون المنظمات عن طريق زيارة مكان انعقاد الاجتماع أو قيادة السيارات مروراً باللافتة.

79. إعداد تقرير عن أعداد العضويات ومدى تقدم سير الأعمال لتحقيق الأهداف

يجب أن يتم اطلاع الأعضاء بصورة دائمة حول اجتذاب الأعضاء بهدف تحفيزهم للمساعدة.

80. مراعاة القدرة على تحمل التكاليف والفعاليات

يجب أن تتم مراعاة ما إذا كانت الرسوم تكاليف الفعاليات تشكل عائقاً أمام الأعضاء المحتملين. يمكن أن يترتب على العضويات أو الرسوم الخاصة إلى زيادة الاهتمام. كما يمكنكم أيضاً إعادة تنظيم نموذج عضويتكم ليعكس قيم العضوية المختلفة بشكل أفضل.

81. التأكد من تحديث معلومات الاتصال الخاصة بكم في الأدلة الوطنية وعلى مستوى المنظمة

وغالباً ما يتم نشرها ثم نسيانها. ويمكن أن تكون هناك معلومات منشورة غير صحيحة.

82. إزالة العوائق التي تحول دون الحضور

يجب أن يتم التفكير في العوائق التي تحول دون الانضمام ومحاولة حل هذه المشكلات. على سبيل المثال، يمكنكم عقد الاجتماع بالقرب من وسائل النقل العام، أو توفير رعاية الأطفال للمتطوعات أثناء الاجتماعات.

83. تصميم ملصق على السيارات خاص بالمجموعة المحلية/المنظمة العضو

يساهم ذلك في الترويج للمنظمة/المجموعة على الطريق!

84. مراعاة فئات العضويات

إذا كانت العضوية الكاملة تتطلب الكثير من الالتزامات، قد تكون الالتزامات الأقل (مع امتيازات أقل، ولكن أيضاً برسوم أقل) من شأنه أن يجذب أشخاص جدد.

85. عرض فترة تجريبية للأعضاء الجدد قبل أن يدفعوا رسوم العضوية

إذا لم تكن هناك تكلفة لتجربتها، فقد يترتب على ذلك استمرار الأعضاء المحتملون لمدة كافية لمعرفة مدى إعجابهم بمجموعتكم المحلية.

86. إعداد ميزانية حملة العضويات
يترتب على الإعلانات والفعاليات والمواد الترويجية تكاليف مادية. إعطاء الأولوية لاجتذاب العضويات عن طريق توفير الميزانية اللازمة.

87. توفير إمكانية التسجيل والسداد عبر الإنترنت
تمكين عملية الانضمام إلى المنظمة العضو/المجموعة المحلية دون الحاجة إلى تقديم نماذج أو عمليات فحص ورقية.

88. منح هدايا مجانية للأعضاء الجدد
اتاحة فرصة للفوز بجائزة دائماً ما يجذب الاهتمام.

89. إعداد خطة توظيف سنوية منظمة
فحص المنظمات الأعضاء الأخرى لتحديد مثال للنماذج المستهدفة.

90. إعداد برامج جديدة قد تجتذب أعضاء أكثر تنوعاً
يمكنكم إنشاء برنامج إرشاد للأعضاء الجدد. أو تقديم دورات تعليمية للفئات الخارجية تتعلق بمهتكم المركزية.

91. جعل العضوية مجانية
جعل العضوية عن طريق التبرع إذا كنتم تستطيعون ذلك بالفعل.

92. تعيين رئيس لجنة الترحيب أو العضوية
تعتبر زيادة أعداد العضوية جهد بالرفع، لذا يجب أن يتم تكليف قائد فريق ليتولى ذلك.

93. تحديد أهداف العضوية
تشجع الأهداف الملموسة الأعضاء على اجتذاب أشخاص جدد مما يجعل الأمور واضحة بالنسبة للجميع.

94. التحدث مع المنظمات المماثلة الأخرى لبحث سير جهودهم في مجال العضوية

95. استخدام برنامج لإدارة العضوية بهدف أتمتة مهام العمل الإدارية وإتاحة الوقت لمشاركة الأعضاء ونمو أعمالهم

96. متابعة آلية انضمام الأعضاء الجدد
بهذه الطريقة، يمكنكم تقييم مدى كفاءة أنشطة اجتذاب الأعضاء. استبعاد الطرق غير الفعالة واستثمار المزيد من الموارد في الطرق التي تحقق النتائج.

97. منح الامتيازات وتوفير الموارد بشكل أفضل
إذا كان بإمكانكم توفير شيئاً لا يستطيع الناس الحصول عليه في أي مكان آخر - وشيء خاص حقاً - سيترتب على ذلك زيادة أعداد العضوية.

98. البحث عن نقاط المشكلات أو الخلاف بالنسبة للأعضاء الجدد
هل من السهل على الأعضاء الجدد الانضمام للمنظمة؟ على سبيل المثال، إذا كان ملء الطلب الورقي أمراً ضرورياً وإرساله بالبريد، فقد يترتب على ذلك اجتذاب المزيد من الأعضاء ببساطة عن طريق التحول إلى نماذج طلب الأعضاء عبر الإنترنت.

الأفكار غير تقليدية لاجتذاب الأعضاء

99. التوقف عن أي إجراءات للحصول على أعضاء جدد
بدلاً من ذلك، يتم تركيز الجهود على الأعضاء الحاليين بالمنظمة. يجب أن يتم توجيه كافة الموارد التسويقية لمنح الأعضاء الحاليين تجربة أفضل - ومن المرجح أن يساهم ذلك في زيادة الترويج الشفهي.