

99 Formas de conseguir nuevas integrantes

Desarrollado por



26 de mayo 2021

99 formas de conseguir nuevas integrantes

El año pasado fue muy desafiante para muchas Organizaciones Miembro (OM), ¿no es así? Muchas tuvieron grandes dificultades para mantener en funcionamiento las operaciones básicas y la integridad de la organización intacta.

EN 2020, la AMGS se entrevistó con 115 Organizaciones Miembro. 95% de ellas han suspendido las actividades presenciales y anticipaban pérdidas de membresía debido a los resultados de la pandemia. Las OM expresaron sus inquietudes y solicitaron a la AMGS algunas cosas, por ejemplo:

- Más seguridad en línea para Guías y Guías Scouts,
- Apoyo en gestión de crisis,
- Entrega diferente de programas y recursos,
- **Inquietud sobre las cifras de afiliación,**
- Mejorar la visibilidad de las Guías y Guías Scouts,
- Ayuda financiera y recaudación de fondos, y
- Adaptación a la "nueva normalidad".

Así que será esencial tomar acciones y encontrar formas eficientes de retener a las integrantes actuales y reclutar nuevas en los próximos meses para mantener vivo el Movimiento.

¿Ustedes han tenido problemas de reducción en el número de sus integrantes? ¿Han sufrido la falta de dirección respecto de cómo mantener a las integrantes actuales y reclutar nuevas integrantes?

¿Son una organización con gran afiliación o con pocas integrantes? No importa, tenemos algunos consejos e ideas para ustedes.

En las siguientes páginas encontrarán algunas ideas demostradas que pueden darles la inspiración necesaria para empezar. Algunas son rápidas, tanto en su planificación como para ponerlas en práctica; algunas tomarán más tiempo y pueden requerir más planificación. Adapten las ideas a su situación, necesidades y recursos.

Sin importar cual sea su visión, objetivos o planes de afiliación, estudien las siguientes ideas y también pongan en práctica algunas de ellas.

La lista incluye 99 ideas que pueden utilizar para atraer nuevas integrantes y para retener a las que ya tienen.

Las ideas están divididas en varias categorías, lo cual facilitará que pasen de una sección a otra.

Busquen ayuda con sus integrantes actuales

1. **Lleven a cabo una junta donde cada una traiga a una amiga**
Animen a sus integrantes para que inviten a alguien más. Este incluso puede ser un

evento recurrente, de manera que las nuevas integrantes traigan continuamente nuevas amigas.

2. **Busquen antiguas integrantes**
Hay quienes pueden estar listas para regresar.
3. **Alienten a sus integrantes para que compartan su boletín de noticias (impreso o electrónico)**
¡En especial si ellas aparecen en él!
4. **Inviten a las familias de sus integrantes a algún evento**
Hermanos, primos y padres de familia son todos posibles integrantes (los padres pueden ser voluntarios).
5. **Ayuden a las integrantes actuales a desarrollar un “discurso de ascensor” sobre su afiliación**
(Un discurso breve y directo) ¿Por qué están en las guías? ¿Cuál es el beneficio más grande de pertenecer a las Guías, Guías Scouts? ¿Pueden explicar el objetivo del movimiento y del grupo de Guías y Guías Scouts?
6. **Pidan a sus integrantes ideas de reclutamiento**
Puede que se les ocurra algo que ustedes quizá no habían pensado antes o que sepan de oportunidades dentro de sus propias redes sociales.
7. **Ofrezcan a sus integrantes tarjetas de presentación con información de contacto y requisitos para ingresar**
Es una forma sencilla para que ellas den a otras personas información sobre su organización o grupo y les sea más fácil compartir con sus allegadas. Las tarjetas tienen una línea donde indiquen quién invitó a la persona, de manera que la integrante pueda recibir crédito (descuento en la tienda guía u otros beneficios) por referir a nuevas integrantes.
8. **Ofrezcan una hora alternativa para las reuniones con el fin de atraer personas con diferentes horarios**
¿La hora de sus reuniones excluye a un grupo completo de personas? Pueden ser las que tienen horario vespertino en su escuela o en el trabajo, o personas que salen de la ciudad el fin de semana o que deben dormir temprano. Cambien sus ofertas para atraer a más personas. Intenten hacer una reunión en un día y hora poco probables y vean que pasa.
9. **Hagan un voluntariado como grupo Guía / Guía Scout**
Podrán prestar un servicio y conocer a otros voluntarios en su área.
10. **Entrenen a sus integrantes para que sepan hacer bienvenidas a otras personas**
Atraer posibles nuevas integrantes para que asistan a las reuniones solo es la mitad de la batalla. Recuerden a las integrantes actuales que hagan sentir bienvenidas a quienes llegan a sus primeras reuniones y eviten usar palabras comunes de las Guías / Guías Scouts o del grupo cuando haya visitantes (posibles nuevas integrantes).
11. **Pidan a las integrantes que en su Curriculum vitae o su carta de vida mencionen su afiliación al movimiento**
Esto pone el nombre de su organización miembro frente a más personas, hace crecer

el prestigio de su organización y es un recordatorio para que las integrantes que hablen de la misma.

12. Preparen una plantilla de invitación por correo electrónico para que la usen sus integrantes

Hagan que sea fácil que las integrantes y las voluntarias envíen invitaciones haciéndoles la mayoría del trabajo. Pueden elaborar folletos impresos o formularios de solicitud de afiliación, o plantillas de texto que las integrantes actuales pueden copiar y pegar en correos electrónicos o en mensajes de redes sociales (Instagram, Facebook) que pueden enviarle a los amigos.

13. Entreguen a sus integrantes un botón o un pin y anímenlas a que lo usen

Cerciórense que tenga un diseño bonito para que sea más probable que lo porten y que la gente les pregunte de qué se trata.

14. Lleven a cabo entrevistas de salida con las integrantes y voluntarias que se marchan

Cuando sabemos por qué se marcha la gente, podemos empezar a determinar formas de conservarlas.

15. Establezcan beneficios adicionales para las integrantes que recluten nuevas integrantes

Algunos pequeños beneficios y obsequios pueden motivar a la gente. Piensen en certificados de regalos, una felicitación en voz alta en la siguiente reunión o una mención en una publicación de redes sociales o boletín.

16. Preparen un video promocional

Las integrantes lo pueden compartir con sus contactos y ustedes lo pueden compartir en redes sociales.

17. Agradezcan de manera periódica a sus integrantes

Existen algunas formas diferentes de cómo hacerlo. Aquí hay unas cuantas:

- Hagan un video con un mensaje de gratitud de la líder de su organización o de un grupo local para publicarlo en su sitio de Internet, sus perfiles de redes sociales y su boletín de correo electrónico.
- Cada año hagan una lista de todos los eventos, servicios y oportunidades educativas que fueron posibles gracias a sus cuotas de afiliación. Publiquen la lista en una página aparte en su sitio de Internet y pongan un enlace periódicamente a la misma en su contenido en línea y sus campañas por correo electrónico.
- Lleven a cabo un evento para agradecer a sus integrantes. Puede ser un almuerzo, un día de campo, una fiesta en la piscina u otra reunión divertida para ellas. Esto también se puede hacer en línea.
- Escriban a mano notas de agradecimiento a sus integrantes. En nuestra era digital, una nota personalizada es incluso más significativa y memorable.

18. Asignen a las integrantes que se comprometen de manera más especial, un “cargo de reclutamiento” También pueden llevar a cabo reuniones especiales de reclutamiento para dar herramientas a estas integrantes y alentarlas para que recluten nuevas integrantes, o darles unos minutos en cada reunión para que anuncien sus resultados y pidan ayuda.

Entre las integrantes que tienen pensado atraer, ¿quiénes serían excelentes reclutadoras debido a sus redes personales/profesionales? Pueden hacer crecer su afiliación de manera exponencial si pueden encontrar la forma de llamar a estas integrantes a sus filas.

19. Graben video de las anécdotas y testimonios de sus integrantes

Publiquen esos videos en su sitio de Internet y sus redes sociales de manera que quienes estén pensando en ser parte de su organización tengan un recordatorio visual de la forma en que interactúan sus integrantes actuales.

20. Hagan un seguimiento personal con cada candidata

Cuando alguien se registra en un evento de un grupo local hagan un seguimiento personal con cada una de ellas, ya sea durante ese evento o después del mismo, y pregunten si desean formar parte del movimiento. Existe la probabilidad de que un 95% deseen hacerlo después de eso.

21. Lancen una campaña de correo directo

Si pueden adquirir una lista de correo, o si se acercan a antiguas integrantes, ¡puede que tengan éxito! ¡Existen plataformas de correo que pueden usar de forma gratuita!

22. Lancen una campaña telefónica

Establezcan una meta para llegar a todas sus posibles integrantes en su base de datos de contactos. Primero solo hagan una lista de las posibles candidatas y comuníquense con cada una por teléfono.

Para fin de año, estamos seguras de que habrán adquirido algunas integrantes con esta iniciativa. A la gente le gusta que la reconozcan, la vean y la escuchen, y responden de manera más positiva si nos acercamos a ellas en forma personal y directa.

Ideas de reclutamiento mediante el sitio de Internet

23. Establezcan un sitio de Internet para la organización miembro / grupo local

En la medida en que sus posibles integrantes las puedan encontrar en línea, incluso un sitio de Internet sencillo puede lograr maravillas.

24. Agreguen una sección “Únete” a su sitio de Internet

La gente necesita saber que están recibiendo nuevas integrantes y cómo unirse a ustedes. También pueden incluir elementos convincentes como testimonios de las integrantes actuales y los beneficios de unirse a su organización.

25. Instalen Google Analytics o hagan un enlace con otras herramientas de seguimiento

Esto les ayudará a determinar los métodos más eficaces para llevar nuevo tráfico al sitio de Internet y poder crecer al doble.

26. Faciliten lo más posible el registro en línea

Si incluyen formularios de solicitud en línea, es más probable que quien visite su sitio de Internet se registre que si tuvieran que enviar por correo un formulario impreso. Mantengan actualizados los contactos en su sitio de Internet de manera que una posible integrante pueda comunicarse directamente y que se le indique de inmediato un grupo local.

27. Perfeccionen los beneficios de afiliación

Háganlo tan claros y tentadores como sea posible en su sitio de Internet de manera que las posibles integrantes no puedan evitar sentirse impresionadas.

28. Establezcan secciones “solo para integrantes” en su sitio de Internet

Incluir una sección en su sitio de Internet a las cuales no tenga acceso una visitante externa puede ayudar a generar interés; ellas la pueden ver y preguntarse de qué más se están perdiendo.

Ideas de reclutamiento en eventos

29. Ofrezca un evento al año con una tarifa “solo para integrantes” Si ustedes por lo general tienen una tarifa para integrantes y otra para no integrantes, seleccionen un evento emblemático y ofrezcan cobrar la participación de cualquier persona al precio para integrantes. Esta es una gran demostración del tipo de valor que obtendrán si deciden unirse, algo que ustedes deben mencionar durante el evento.

30. Lleven invitadas a las reuniones Permitan que las posibles integrantes vean lo que pueden obtener invitándolos a las reuniones de su grupo. Digamos que las primeras tres a cinco reuniones y después deberán decidir si se unirán o no.

31. Hagan un paquete de bienvenida para las invitadas a eventos

Incluyan cosas como la misión, visión, información básica e información de contacto, así como información sobre como afiliarse.

32. Hagan un seguimiento con las invitadas

Envíen un correo electrónico o tarjeta postal, o hagan una llamada para agradecer a la invitada por asistir y preguntarle si está pensando en afiliarse. Enviar una encuesta posterior al evento también puede ayudarles a ustedes a ver lo que salió bien y lo que pueden mejorar para la próxima.

33. Patrocinen un evento local

Incluyan el nombre de su asociación o de su grupo local y su logotipo en los materiales promocionales, y asegúrense de que los organizadores del evento tengan su información a la mano para quienes pregunten.

34. Den una charla sobre su OM / grupo local en otras organizaciones

Compartan su misión y actividades con otras personas que piensan igual (ONG, escuelas, jardines de niño, clubes...).

35. Lleven a cabo actividades para integrantes y no integrantes por igual Una actividad de grupo es una forma excelente de conocer a otras personas. Puede ser algo como limpiar una playa u otros proyectos de servicio comunitario, para atraer a una amplia gama de posibles integrantes.

36. Participen a pie o en un carro alegórico en los desfiles de su ciudad Pondrán a su grupo local frente a toda la ciudad y se verán bien al hacerlo.

37. Lleven a cabo actos promocionales de temporada con una actividad divertida

Piensen en cosas como: un día de cosecha otoñal, una fiesta de chocolate caliente en

el invierno, una caminata primaveral al aire libre o un evento social con helado en el verano para atraer a nuevas integrantes.

38. Instalen un pabellón en una feria o festival

Den a las voluntarias puntos de qué hablar para que presenten a su grupo local con la comunidad.

39. Hagan una reunión en un lugar público como un parque o una plaza Atrae la atención y es una forma que no requiere muchos compromisos para apelar a la curiosidad de posibles integrantes cuando las vean.

40. Inviten a un orador

Los oradores atraen a las no integrantes que comparten sus intereses. Pueden ser pláticas TED o TEDx locales o nacionales. *Los oradores dan a conocer sus ideas mediante charlas dinámicas de 20 minutos o menos. En los últimos 30 años han llevado a casi 100,000 oradores para que hablen de todo, desde ciencia hasta confianza en uno mismo. Esto ha sido tan eficaz que solo en su canal de Youtube ya han obtenido más de dos mil millones de vistas.*

41. Lleven a cabo un evento de beneficencia, como una carrera o una caminata

Recaudarán dinero para una buena causa y presentarán su grupo local a nuevas personas que también apoyan la causa.

42. Lleven a cabo un evento destacado para negocios locales Los propietarios de negocios locales se conocerán entre sí y a ustedes (ellos son sus posibles donadores).

43. Lleven a cabo eventos diversos para atraer a una variedad de edades

Si todos sus eventos son atractivos para un grupo de personas, combinen todo y lleven a cabo un evento que atraiga a un grupo diferente.

44. Ofrezcan una comida casera (desayuno, almuerzo, día de campo, refrigerio)

Nunca subestimen el poder de la comida gratis para atraer personas a un evento. ¡No olviden recibir donativos para la comida!

45. Lleven a cabo una carrera divertida o evento ciclista de beneficencia

Resulta que las carreras o caminatas divertidas en el campo son una de las formas más populares en que las pequeñas organizaciones locales no lucrativas como Guías y Guías Scouts recaudan fondos, incrementan la participación de sus integrantes y reducen al mínimo los costos de coordinación.

46. Lleven a cabo su conferencia o asamblea general anual en un lugar nuevo

Cada año elijan una nueva ciudad para llevar a cabo su conferencia anual (esto también depende del tamaño de su país). Así podrán presentar las Guías y Guías Scouts a diferentes comunidades. Durante el evento, pueden promocionar los beneficios de ser parte de la organización.

47. Consideren opciones de asistencia

¿Sus requisitos de asistencia son onerosos? Intenten ver si una política más flexible es más atractiva.

48. Lleven a cabo eventos promocionales en la sede de un grupo local

Inviten a las posibles integrantes a tomar un refrigerio (café o té para posibles voluntarias adultas), con el fin de que conozcan a su grupo y a sus integrantes.

Ideas de reclutamiento por mercadotecnia digital

49. Experimenten con Facebook o Google ads

La publicidad en línea dirigirse muy específicamente a ciertos públicos, colocando a su grupo ante quienes puedan estar más interesadas. Si son una organización sin fines de lucro registrada, también pueden solicitar una Subvención de Google Ad.

50. Establezcan una estrategia de contenido de mercadotecnia

Comenzar un podcast, crear un webinar, o escribir artículos sobre los temas que podrían interesarle a sus posibles integrantes y compartirlos puede ayudar a generar más interés en su OM y los grupos locales.

51. Comiencen a enfocarse en lo que se conoce como SEO

SEO, que son las siglas en inglés de la Optimización de Motor de Búsqueda, es el proceso de optimizar su sitio de Internet de manera que se pueda encontrar con mayor facilidad mediante Google.

52. Creen un Cono de Afiliación completa

Hagan ofertas a las posibles integrantes en cada etapa, desde aquellas que están aprendiendo sobre su organización hasta las que ya están por decidir su ingreso.

53. Hagan una campaña de mercadotecnia por correo electrónico

Una vez que las posibles integrantes visiten su sitio de Internet, pídanle su correo electrónico a cambio de algo que ellas quieran (por ejemplo, ofrecerles una guía de plantas, o algunas actividades al aire libre o manualidades para descargar). Después sigan enviando correos electrónicos con ideas y consejos, para que puedan ver el valor de formar parte de su organización.

54. Creen anuncios de re-dirección a un grupo objetivo

¿Alguna vez se han preguntado por qué siguen viendo anuncios de la misma tienda en línea después de haberla visitado? Esos se llaman anuncios de re-dirección a un grupo objetivo y ustedes también los pueden configurar para su organización.

55. Envíen un correo electrónico con una oferta a ex integrantes

Esto puede incluir un descuento en la tienda Guía y Guía Scout, un descuento de afiliación u otro incentivo para que vuelvan a registrarse. También les pueden pedir sus comentarios sobre las razones por las cuales se fueron, lo que puede ayudar a reducir su proporción de bajas.

56. Creen una comunidad en línea

Faciliten que nuevas integrantes se registren y después agreguen otros incentivos para que quieran formar parte de su organización. Los grupos de Facebook son excelentes para hacer esto.

57. Lleven a cabo promociones en línea durante temporadas de altas ventas

Por ejemplo, podrían llevar a cabo una venta de Viernes Negro o de Buen Fin en su tienda Guía / Guía Scout y promoverla en todos sus canales de redes sociales.

Ideas de reclutamiento en redes sociales

58. Creen un perfil de LinkedIn para su organización

Es muy positivo para las asociaciones profesionales, y también puede serlo para las Guías y Guías Scouts. Si sus integrantes pueden agregar su perfil profesional al de ustedes, es más fácil que su organización atraiga a otras personas con intereses y calificaciones similares.

59. Abran o actualicen otras cuentas de redes sociales de su Organización Miembro / grupo local

Con ello ayudarán a que las posibles integrantes las encuentren y permitirán a las actuales compartir con sus amigas información sobre el grupo.

“Facebook es una fuente muy grande para nosotras, al usar las páginas de Facebook y de Instagram y encontrar posibles integrantes en varios grupos, puedes llegar a ellas directamente para reclutarlas”.

60. Alienten a las integrantes para que compartan las actividades de su grupo local en redes sociales

Hagan un paquete de permisos de publicación, de manera que tengan permiso para etiquetarlas en las fotos. Con esto garantizan que sus fotos también se muestren en las noticias de sus amigas.

61. Hagan paquetes de redes sociales para las integrantes con gráficos, publicaciones, enlaces y recursos que puedan compartir

Es probable que la gente comparta su información si se les da un plan claro sobre cómo hacerlo.

62. Usen la parte emocional de las narraciones

Las narraciones pueden ser una herramienta eficaz y las anécdotas así creadas se pueden compartir en redes sociales. Las narraciones disparan nuestras emociones.

Ideas de reclutamiento utilizando mercadotecnia tradicional

63. Repartan volantes en toda la ciudad

Busquen boletines o tableros de noticias en la comunidad y lugares con mucha afluencia de personas, como tiendas de alimentos y cafeterías.

64. Elaboren un folleto informativo sobre su organización miembro / grupo local

Incluyan la misión y actividades del grupo, así como información de contacto.

65. Coloquen materiales de la organización miembro / grupo local en negocios relacionados

Guías / Guías Scouts, coloquen su información en las tiendas de equipo para actividades al aire libre y de suministros de manualidades. Piensen donde se encontrarían las personas que comparten sus intereses.

66. **Anuncien las reuniones del grupo en boletines locales**
Busquen boletines de su vecindario y de intereses especiales, ya sea en línea o impresos.
67. **Pongan sus reuniones en calendarios comunitarios (pero con los debidos cuidados)**
Por lo general, pueden enviar la información de manera rápida en línea para que también las incluyan de inmediato.
68. **Presenten la información de su grupo a directorios locales**
Su red de ONG u otros grupos locales podrían publicar un directorio, ¡anoten a su organización!
69. **Pongan un anuncio en un diario local**
El dinero pagado en publicidad puede rendir frutos si seleccionan publicaciones que leen las posibles integrantes.
70. **Pongan un anuncio en la radio**
Permitan que la comunidad conozca a su grupo o sepa de sus eventos en un mensaje corto en la radio.
71. **Envíen comunicados de prensa a publicaciones locales cuando su organización miembro o su grupo local lleve a cabo algún proyecto**
Aprendan a redactar un comunicado de prensa para poder atraer más atención de los medios de comunicación para su organización miembro / grupo local.

Ideas de reclutamiento por medio de relaciones

72. **Hagan redes y relaciones con otros grupos y organizaciones locales**
Trabajen en conjunto para incrementar su visibilidad. Consideren llevar a cabo una reunión social para conocerse.
73. **Visiten una reunión de la Cámara de Comercio**
Conecten con la gente que mueve las cosas en su población, algunos de ellos están buscando grupos y clubes, organizaciones locales de beneficencia y ONG para patrocinarlas o unirse como voluntarios, compartan con ellos su información.
74. **Presenten a su grupo con empresas locales**
Manden una carta o pasen a visitarlas y presentarse. Lleven un folleto de información y la tarjeta de presentación del grupo.
75. **Presenten a su grupo con el gobierno local**
Manden una carta o hagan una cita para presentarse y compartir sus materiales informativos.
76. **Hagan un programa de referencias**
Den un incentivo a sus integrantes y voluntarias actuales en las Guías y Guías Scouts para que inviten a sus amigas.
77. **Comuníquense con universidades y escuelas de educación superior en su área**

Las alumnas pueden interesarse en unirse como integrantes de las ramas mayores o voluntarias, o pueden hacer alianzas con ellas para eventos. Incluso lo pueden ofrecer como beneficio de afiliación.

Ideas de reclutamiento organizacional

78. Coloquen un letrero en su lugar de reuniones

Es sorprendente cuánta gente descubre organizaciones cuando pasan caminando o en auto por donde está el anuncio.

79. Informen las cifras de integrantes y el progreso para lograr sus objetivos

Mantener actualizadas a las integrantes en cómo reclutar, puede ser un buen motivador para que ayuden.

80. Tomen en consideración que las cuotas y eventos deben ser asequibles

Consideren que los precios de cuotas y eventos son una barrera para posibles integrantes. Si ofrecen tarifas especiales o afiliación en niveles puede generar más interés. También pueden reorganizar su modelo de afiliación para que sea un buen reflejo del valor de afiliarse.

81. Cerciórense de que su información de contacto esté actualizada en los directores nacionales y de toda la organización

Esta información con frecuencia se publica y se olvida. Puede que al exterior haya información sobre ustedes que no es la correcta.

82. Eliminen las barreras para la asistencia

Piensen en lo que podría interponerse para que las chicas se registren y traten de resolver esos problemas. Por ejemplo, podrían reunirse cerca del transporte público, o podrían ofrecer cuidar de los hijos de las voluntarias durante las reuniones.

83. Elaboren un adhesivo para el parachoques con publicidad de su organización miembro / grupo local

¡Pongan a rodar su nombre!

84. Ponderen la posibilidad de tener niveles de membresía

Si la membresía titular requiere demasiado compromiso, quizá un compromiso menor (con menos privilegios pero también menos cuota de afiliación) puede ser atractivo para nuevas integrantes.

85. Ofrezcan un período de prueba para nuevas integrantes antes de que paguen su cuota de afiliación

Si hacer una prueba no les cuesta, quizá las posibles integrantes se queden el tiempo suficiente para ver cuánto les gusta su grupo local.

86. Establezcan un presupuesto para campañas de afiliación

Los anuncios, eventos y materiales promocionales cuestan dinero. Den prioridad al reclutamiento de integrantes presupuestando el mismo.

- 87. Ofrezcan registro y pago en línea**
Faciliten el registro en su organización miembro / grupo local sin formularios o cheques en papel.
- 88. Regalen algo a las nuevas integrantes**
La oportunidad de ganar un premio siempre atrae el interés.
- 89. Elaboren un plan de reclutamiento anual estructurado**
Busquen con otras organizaciones miembro ejemplos de cómo podría hacerlo.
- 90. Preparen nuevos programas atractivos para integrantes más diversas**
Podrían crear un programa de mentoría para las nuevas integrantes. O bien, ofrezcan cursos educativos al público en general, sobre temas relacionados con su misión central.
- 91. Hagan que sea gratuita la afiliación**
Hagan afiliaciones por donativos, en caso de que se lo puedan permitir, claro.
- 92. Designen una presidenta de Bienvenida o de Afiliación**
Incrementar la afiliación es un esfuerzo que vale la pena, así que nombren a una capitana del equipo para que sea su cabeza.
- 93. Establezcan una meta de afiliación**
Una meta concreta alienta a las integrantes a reclutar nuevas personas y las pone a todas en la misma página.
- 94. Platiquen con organizaciones similares para ver cómo van sus esfuerzos para atraer integrantes.**
- 95. Usen Software de Gestión de Afiliación para automatizar sus tareas administrativas y que ustedes tengan más tiempo para la interacción y crecimiento de integrantes**
- 96. Hagan un seguimiento de las formas en que se unen las nuevas integrantes**
De esta forma, pueden evaluar la efectividad de sus actividades de reclutamiento de afiliadas. Eliminen las formas que no son eficaces y pongan más recursos en las que sí funcionan.
- 97. Establezcan mejores beneficios y recursos**
Si ustedes son algo que la gente no puede encontrar en otra parte, algo que es realmente especial, sus afiliadas aumentarán.
- 98. Busquen puntos de fricción o contención para nuevas integrantes**
¿Ingresar es lo más fácil posible para las nuevas integrantes? Por ejemplo, si se requiere responder una solicitud impresa y enviarla por correo, quizá puedan tener más integrantes si cambian a formularios de solicitud de afiliación en línea.

Ideas de reclutamiento no convencionales

- 99. Dejen de hacer cualquier cosa para traer nuevas integrantes**

En lugar de ello, concentren todos sus esfuerzos en sus integrantes actuales. Pongan todos sus recursos de mercadotecnia para dar a sus actuales integrantes una mejor experiencia, las recomendaciones verbales probablemente las harán crecer.