

TWO FOR TWO

MAANDEN Mei

POTENTIËLE LEDEN

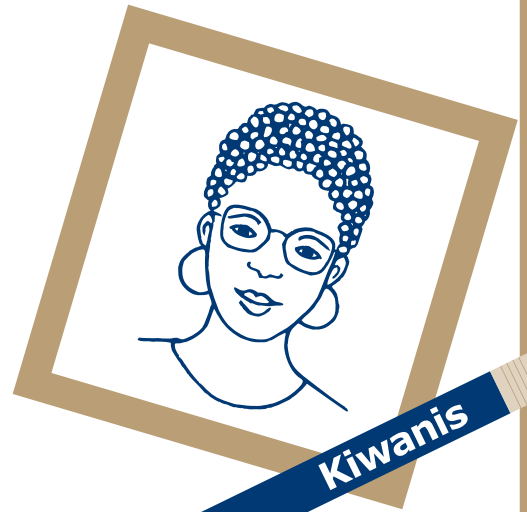
Potentiële leden Steve
Contact 555-123-4567

Potentiële leden Christine
Contact 555-890-1234

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

voornaam René
voornaam Kris K.

UPDATE
Ontmoet Steve persoonlijk in het café
op 12 mei om 14.00 uur. Stuur een
bericht naar Christine met een
uitnodiging voor de mei-bijeenkomst.



Je gids om je club van maand tot maand en van persoon tot persoon te ontwikkelen.



2 LEDEN NODIGEN 2 PROSPECTS UIT. ELKE MAAND.

Voor de beste Kiwanis-clubs is ledengroei geen eenmalige campagne of gebeurtenis. Het is een continue clubwerking. En ieder lid zou een rol moeten spelen. Maar hoe maak je het leuk voor hen – en beheersbaar voor de club?

Two For Two helpt je om beide te doen.

Nieuwe leden worden immers gemaakt door huidige leden. Ze worden lid vanwege de persoonlijke interactie: een Kiwaniër deelde zijn verhaal, legde de dienstverlening en de gemeenschap van de club uit en bood een uitnodiging aan.

Two For Two biedt een manier om je inspanningen te organiseren:

Identificeer twee leden om twee prospects te benaderen voor elk van de komende maanden. Op deze manier werken leden in paren. Teams zijn immers succesvoller. Ze ondersteunen elkaar en bereiken sneller meer mensen.

En je weet nooit met wie een toekomstig lid zich beter zal identificeren. Het is een geweldige manier van werken – van het bedenken van strategieën tot het aanscherpen van de manier waarop zij de club, de impact ervan en de voordelen van gemeenschap uitleggen.

De leden bereiken de prospects.

Gebruik een paar eenvoudige stappen: maak verbinding door de prospects te bedanken voor de impact die ze hebben gemaakt (door middel van service, donaties of andere activiteiten). Vraag dan een datum en tijd aan om de club te bespreken, de contributiestructuur uit te leggen en vragen te beantwoorden.

De leden nodigen de prospects uit voor een bijeenkomst of serviceproject.

Na de uitnodiging zouden ze actie moeten ondernemen! Een herinneringsoproep vóór de vergadering of gebeurtenis. Een handgeschreven bedankje, met details die specifiek zijn voor de prospect. Opname in de nieuwsbriefverspreiding van de club. Een bericht met antwoorden op vragen die de leden niet persoonlijk konden beantwoorden.

Wat als je elke maand een nieuw lid toevoegt?

Meer handen en meer geld voor service.
Meer administratieve dollars. Meer bewustzijn in je gemeenschap.

Herinner leden eraan waarom werven belangrijk is.

Voor leden is de boodschap eenvoudig: Hoe groter de club, hoe meer ze kan doen. Meer leden betekent meer connecties, vaardigheden en ideeën. Taken worden eenvoudiger en de mogelijkheden breiden zich uit.

Focus op impact.

Potentiële leden moeten weten wat je doet, hoe je het doet, waarom de gemeenschap hen nodig heeft en waar ze meteen in het proces kunnen passen.

Het is tijd om aan de slag te gaan. Nu? Ja! Maak je geen zorgen over het perfecte moment. Begin op het juiste moment. En als het op clublidmaatschap aankomt, is het juiste moment altijd nu.

Vanaf pagina 8 vind je 18 maanden werkruimtes om je te helpen bij het organiseren en sturen van je wervingsactiviteiten.

Maar eerst geven we op de volgende pagina's tips en hulpmiddelen om je te helpen bepalen wat je club nodig heeft, welke leden van de gemeenschap het beste bij je passen en hoe je het uitnodigingsproces plant en uitvoert.

Je bericht komt precies op het juiste moment

Kinderen hebben Kiwanis meer dan ooit nodig. Elk extra lid betekent meer handen voor dienstverlening – in een tijd waarin dit van groot belang is voor de gemeenschap en kinderen over de hele wereld.

BRAINSTORMEN VAN BEDRIJFSLEDEN

Vergeet niet: een bedrijf kan zich bij Kiwanis International registreren als lid van je club. Bij een bedrijfslidmaatschap wijst het bedrijf of de organisatie een persoon aan die hen vertegenwoordigt bij vergaderingen, fondsenwervingen en serviceprojecten, net als elk ander clublid. Die persoon kan ook bestuurs- of officiersfuncties bekleden en als clubafgevaardigde optreden op congressen.

In feite biedt het bedrijfslidmaatschap dezelfde voordelen als het individuele lidmaatschap: ontwikkeling van leiderschapsvaardigheden, netwerk mogelijkheden en connecties met gelijkgestemde mensen, en dit alles terwijl het ten dienste staat van kinderen in de gemeenschap. En voor het bedrijf is er de connectie met Kiwanis en de gemeenschapsverantwoordelijkheid die daaruit blijkt.

Welke bedrijven en organisaties in je gemeenschap zouden goede bedrijfsleden kunnen zijn? Neem de tijd om over een aantal mogelijkheden te brainstormen. Begin met de partners van je club in de gemeenschap. Houd ze allemaal bij door hier de namen te op te schrijven!

WAT (EN WIE) HEEFT UW CLUB NODIG?

De sterkste Kiwanis-clubs hebben een mix van vaardigheden, persoonlijkheden en ervaringen. Om alles goed te doen, heb je immers verschillende soorten mensen nodig. Misschien heb je al een aantal van de mensen die je nodig hebt in je club. Maar als je anderen nodig hebt, vind je hier enkele belangrijke types om mee te beginnen – en vragen waarmee je club rekening moet houden bij het identificeren ervan in je gemeenschap.



DE DESKUNDIGE

Biedt een goede basiskennis over het onderwerp van je project op basis van persoonlijke ervaring of uitgebreid onderzoek naar de behoeften van kinderen in de gemeenschap.

Welke expertise zou kunnen bijdragen aan datgene waar je club goed in is?



DE TECHNEUT

Creëert en onderhoudt de clubwebsite en sociale media-accounts, maakt professionele PowerPoint-presentaties en houdt de club op de hoogte van het effectief gebruik van technologie.

Waar kun je techneuten vinden in jouw gemeenschap?



DE COMMUNICATOR

Promoot je club en haar evenementen bij de media en het publiek, werkt samen met de techneut om berichten op sociale media te schrijven en fungeert als clubwoordvoerder.

Welke soorten banen hebben goede publieke communicatoren?

Zorg voor de juiste mix.

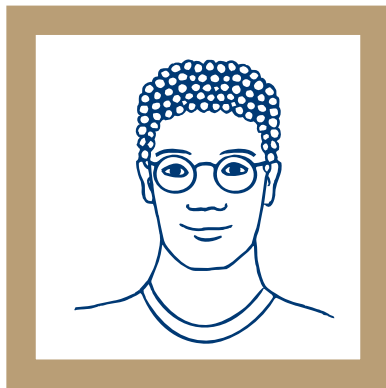
Hier is een manier om te zoeken naar een breed scala aan vaardigheden: Overweeg alle beroepen in je gemeenschap. Begin met onze lijst van beroepen - en gebruik die als een herinnering aan de vaardigheden en ervaringen die de dienstverlening van je club kunnen verrijken. Je vindt de lijst op kiwanis.org/professions.



DE GETALLENKRAKER

Houdt je budget in evenwicht, zorgt ervoor dat je serviceprojecten de meeste waar voor je geld krijgen en houdt de club op de hoogte.

Ken jij iemand die van kinderen houdt en verstand heeft van boekhouden?



DE VERBINDINGSPERSOON

Gebruikt connecties om administratieve rompslomp te verminderen, verbindt mensen met mensen of met broodnodige hulpbronnen, zorgt ervoor dat dingen gebeuren en krijgt dingen gedaan.

Wie kent sleutelfiguren en zorgt ervoor dat er iets gebeurt in jouw omgeving?



DE SOCIALE VLINDER

Introduceert potentiële leden uit verschillende bronnen, weet vrijwilligers te vinden, verspreidt informatie over je club en haar projecten.

Ken jij iemand die iedereen lijkt te kennen?



HET WERKPAARD

Heeft de tijd en motivatie om bij elk project te helpen, houdt van praktische taken, heeft een 'get-it-done'-mentaliteit, is nuchter en praktisch.

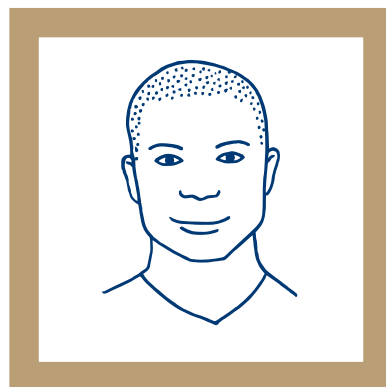
Wie zijn de doeners in jouw gemeenschap?



DE MOTIVATOR

Houdt iedereen bij de les, zorgt voor positieve energie en een gezonde competitieve geest, inspireert leden om hun potentieel te bereiken.

Wie is de meest positieve persoon in je buurt?



DE CREATIEVELING

Stimuleert de groep om fantasierijk en nieuwsgierig te zijn, anticipeert op problemen en zoekt naar innovatieve oplossingen, creëert projecten die opvallen.

Waar vind je creatieve, innovatieve types?

ZORG DAT DE AFSPRAAK WERKT.

Wanneer je er klaar voor bent om contact op te nemen met mensen en vergaderingen te plannen, laat dan geen zaken onbeslist. Spreek met het aspirant-lid een tijd en locatie af.

Wanneer je elkaar ontmoet, houd dan een paar tips in gedachten:

Onthoud je kernboodschap. Zorg er vooral voor dat de prospect begrijpt waar het bij Kiwanis om gaat. De kernboodschap: *Kiwanis is een wereldwijde organisatie van leden, clubs en partners die zich inzetten om de wereld te verbeteren, één kind en één gemeenschap tegelijk.*

Wees oplettend. Als je bij hen thuis of op kantoor afspreekt, kijk dan rond tijdens je bezoek. Noteer items zoals muurborden, foto's, onderscheidingen, enz., zodat je prospects kunt betrekken op basis van hun interesses.

Luister. Ontdek wat hun interesses zijn en koppel ze waar mogelijk aan clubprojecten. Praat met ze, niet tegen ze.

Neem een aanvraag mee. Vul de aanvraag bij de prospect in en vraag om betaling. Als ze op dat moment niet kunnen betalen, bied dan andere mogelijkheden aan voor het ophalen of ontvangen van de betaling. Weet hoeveel je moet vragen en hoe het geld wordt gebruikt.

Neem een notitieboekje mee. Schrijf na het gesprek op wat je belangrijk vindt. Een prospect die vandaag geen lid wordt, kan later wel lid worden - en je informatie zal dan nuttig zijn.

Follow-up. Bel of stuur een briefje om hen te bedanken voor hun tijd, ongeacht of ze hebben toegestemd om lid te worden. Hoe dan ook, zorg ervoor dat ze weten dat je aan ze denkt.

Geef niet op!

Een 'nee' is mogelijk niet permanent.

nodig ze uit voor een serviceproject als de club er een heeft en maak contact met ze op Facebook of LinkedIn. Plaats foto's van activiteiten op sociale media. Zorg ervoor dat je je contactgegevens deelt

Niets trekt meer nieuwe leden aan als een gelukkig lid.

Zorg ervoor dat je:

- Je toespraak oefent;
- Luistert naar de andere persoon.
- Je oogcontact behoudt.
- Je glimlacht en krachtig spreekt.

En het allerbelangrijkste: nodig ze uit voor een vergadering of een dienstbetoonproject.

SCHETS JE TOESPRAAK VAN ÉÉN MINUUT.

Wat is de beste manier om nieuwe mensen aan te trekken voor je Kiwanisclub? Door hun interesse te wekken - en hun tijd te respecteren. Stel een speech van één minuut samen door antwoorden te bedenken op een paar eenvoudige vragen.

Waarom mijn club? Denk na over wat je het leukst vindt aan je club - en je gemeenschap. Bedenk hoe de twee voor elkaar van belang zijn.

Wat is onze impact op de gemeenschap? Kies het serviceproject waar je het meest trots op bent. En denk aan een jongere (of groep) die je club heeft begeleid

Hoe maken wij een impact? Door samen te werken met mensen in onze gemeenschap die er om geven. Meer harten en meer handen betekenen meer mogelijkheden voor service en partnerschap.

GEBRUIK ONZE PROSPECT-RAPPORTEN.

Op de volgende pagina's hebben we handige rapporten voor elke maand weergegeven. Gebruik ze om de belangrijkste onderdelen van je Two For Two-inspanningen bij te houden. **En onthoud: je kunt elke maand van het jaar beginnen.** Er is geen 'juist' tijdstip om te beginnen. En er is geen einddatum. Het is een permanent, doorlopend onderdeel van de clubactiviteiten.

IDEEËN VOOR BIJENKOMSTEN MET POTENTIËLE LEDEN

1. Bill en Joe ontmoeten twee potentiële leden die elkaar kennen. Bill en Joe werken samen en ontmoeten hen in een plaatselijk koffiehuis voor een één-op-één gesprek.
2. Barb en Jane hebben hun potentiële leden uitgenodigd voor een serviceproject op zaterdag, gevolgd door een teamlunch.
3. Omdat John en Fran allebei een afspraak hebben met een bankier, maken ze voor het gemak van de potentiële leden een afspraak bij de bank.

BEGIN NU MET HET IDENTIFICEREN VAN POTENTIËLE LEDEN!

Hoe meer je van tevoren weet, hoe minder werk je elke maand moet doen. Het identificeren van potentiële leden is het belangrijkste onderdeel van het proces. Dus doe het nu! Creëer een basis om op voort te bouwen door een lijst van potentiële leden op te stellen en deze bij te werken naarmate het proces vordert.

- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1. _____ | 12. _____ | 23. _____ |
| 2. _____ | 13. _____ | 24. _____ |
| 3. _____ | 14. _____ | 25. _____ |
| 4. _____ | 15. _____ | 26. _____ |
| 5. _____ | 16. _____ | 27. _____ |
| 6. _____ | 17. _____ | 28. _____ |
| 7. _____ | 18. _____ | 29. _____ |
| 8. _____ | 19. _____ | 30. _____ |
| 9. _____ | 20. _____ | 31. _____ |
| 10. _____ | 21. _____ | 32. _____ |
| 11. _____ | 22. _____ | |

MONTH May

PROSPECTS

Prospect 1 Steve

Contact info 555-123-4567

Prospect 2 Christine

Contact info 555-890-1234

MEMBERS MEETING WITH PROSPECTS

Name René

Name Kris K.

STATUS In person meeting with Steve at coffee shop 2p.m. May 12.

Texting Christine to invite to May meeting.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Praat met een basisschoolleraar en een makelaar.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Praat met een bankmanager en een verpleegkundige.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een huisarts en een winkelmanager

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een accountant en een restaurantmanager.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een reisbureau en een juridisch adviseur.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Raadpleeg een financieel adviseur/planner en een vastgoedinspecteur

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een huisarts en een winkelmanager

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een advocaat gespecialiseerd in familierecht en een loodgieter.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG?

Praat met een geestelijke en een directeur van een kleuterschool.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG?

Neem contact op met een apotheker en een IT-specialist.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG?

Neem contact op met een bedrijfseigenaar en een schoolbeheerder.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG?

Neem contact op met een maatschappelijk werker en een rechter.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Praat met een flatmanager en een financieel analist.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een orthodontist en de manager van een meubelwinkel.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een bedrijfseigenaar en een schoolbeheerder.

MAANDEN

POTENTIËLE LEDEN

Potentiële leden 1 _____

Contact _____

Potentiële leden 2 _____

Contact _____

LEDEN ONTMOETEN MET POTENTIËLE LEDEN

Naam _____

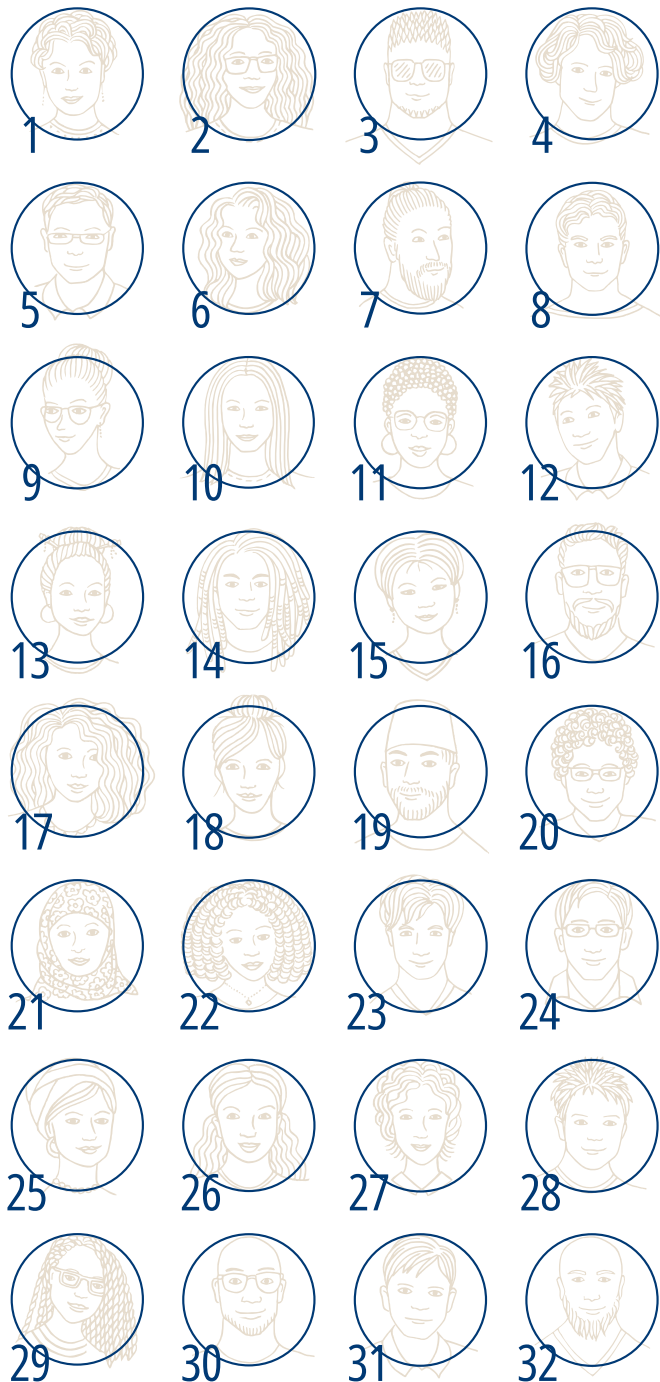
Naam _____

UPDATE

IDEEËN NODIG? Neem contact op met een maatschappelijk werker en een rechter.

OPGAVE

Als je mensen uitnodigt om lid te worden van je club, kleur dan de cirkel hieronder in om je voortgang bij te houden.



Maak het iedereen gemakkelijk om lid te worden van een Kiwanisclub

BRENG ZE TERUG!

Nieuwe mensen aantrekken naar de club is essentieel, maar het is slechts het begin van lidmaatschap. Hier is een driemaandenplan om ervoor te zorgen dat ze zich onderdeel van de club voelen:

Maand 1

- Stuur een welkomstmail met inloggegevens naar het ledenportaal.
- Bel binnen een week nadat je de inloggegevens hebt verzonden en kijk of ze ondersteuning nodig hebben.
- Promoot nieuwe leden met een welkom op je website, op sociale media en in je volgende nieuwsbrief.

Maand 2

- Stuur een handgeschreven briefje voor een persoonlijk tintje.
- Plan een clubevenement om nieuwe leden te vieren - en promoot het online.
- Creëer een forum of andere ruimte waar nieuwe leden vragen kunnen stellen en meer te weten kunnen komen over de club.
- Koppel elk nieuw lid aan een ledenambassadeur om ze te laten wennen en betrokken te raken.
- Verras ze met een cadeau - misschien een foto of gedenkplaat van het feest, gratis kaartjes voor een evenement of een eigen idee.

Maand 3

- Neem contact op met de ledenambassadeurs om te horen hoe het gaat.
- Stuur een kaartje met aankomende evenementen en data om als referentie en aanmoediging te gebruiken.
- Bel nieuwe leden om te bespreken hoe hun lidmaatschap tot nu toe verloopt.



Kiwanis

Leiekaai 25B, 9000 Ghent BELGIUM

phone: +32 9 216 77 75

info@kiwanis.eu

kiwanis.eu