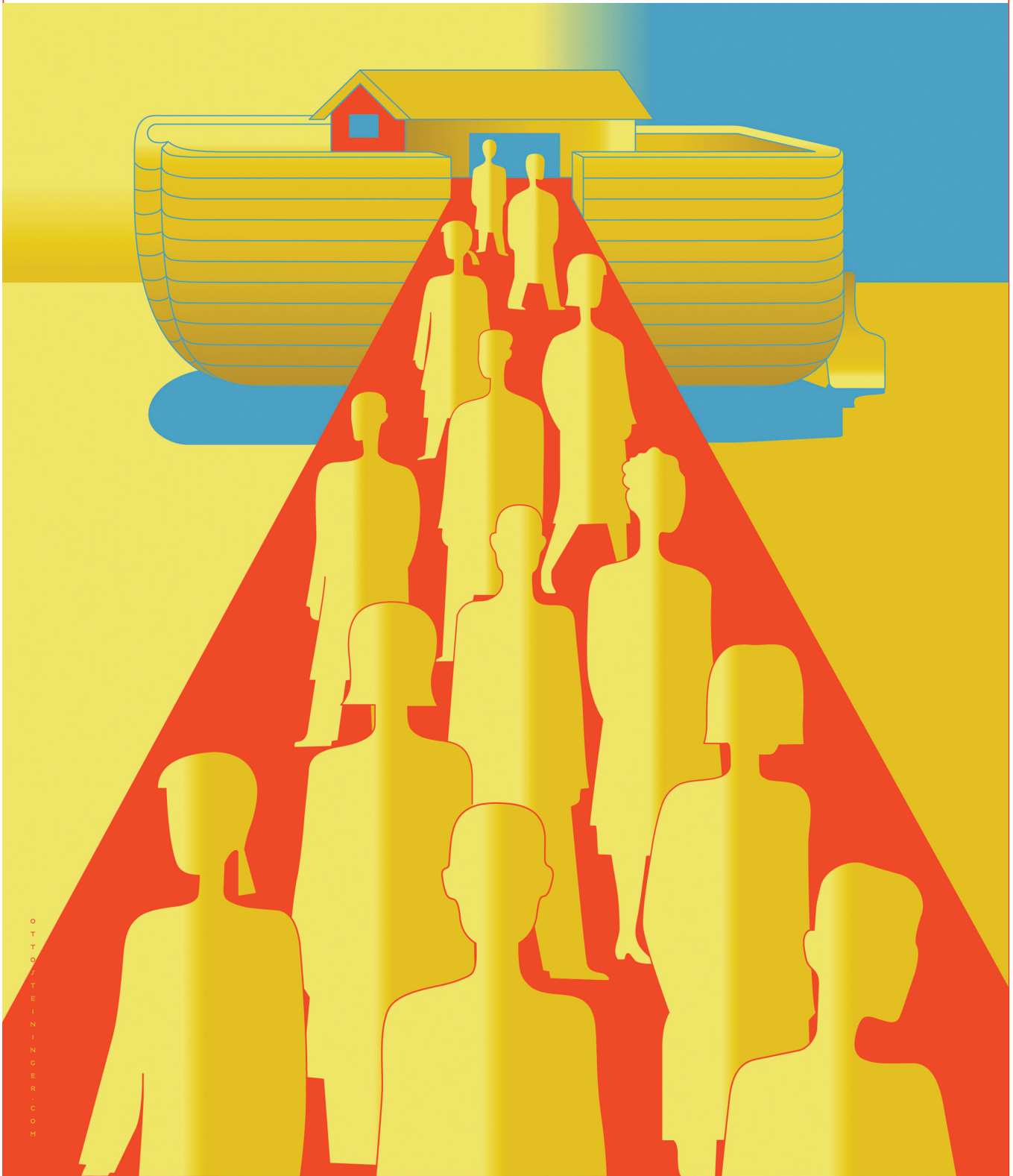


INFORMATIVO ROTÁRIO

GLOBAL OUTLOOK

GUIA PARA ROTARIANOS SOBRE COMO ATRAIR E MANTER ASSOCIADOS



É HORA DE VIRAR O JOGO

O

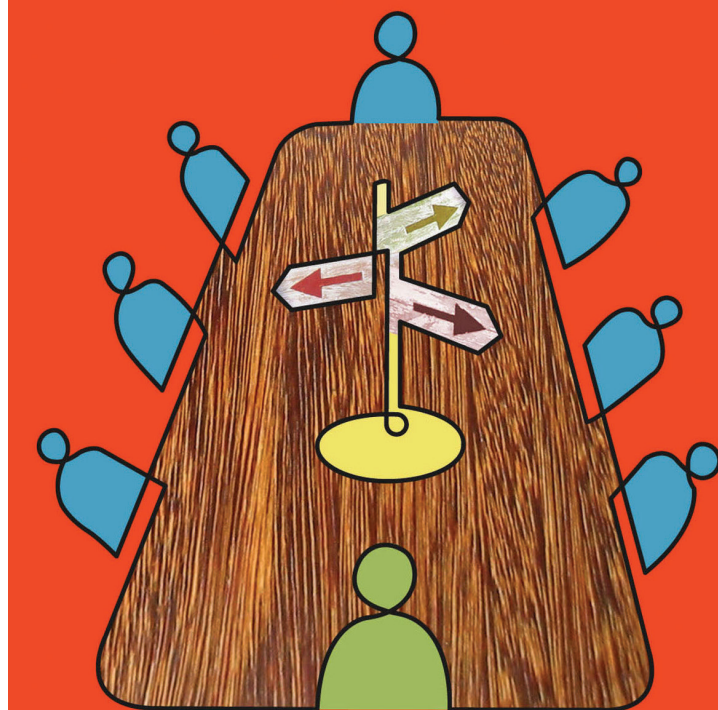
quadro associativo do Rotary tem se mantido em torno de 1,2 milhão durante os últimos dez anos, o que significa que para cada pessoa que se associou, outra saiu da nossa organização. Os números também revelam que além de estagnado, o Rotary está passando por um declínio em algumas áreas. Em 1º de julho de 2013, o nosso quadro associativo registrou o total mais baixo em quase uma década, com 1.185.000 associados. O que estamos fazendo para reverter esta situação? Falamos com o presidente do RI, Ron Burton, sobre os desafios que estamos enfrentando e o esforço de US\$3 milhões para ajudar clubes a atraírem e manterem associados. Também destacamos os quatro programas pilotos do quadro associativo e perguntamos a líderes qual o segredo por trás do crescimento rápido em suas áreas. Leia e saiba como ajudar seu clube a crescer.

ANÁLISE DE ESPECIALISTAS O PRESIDENTE DO RI, RON BURTON, FALA SOBRE O MOTIVO PELO QUAL OS ASSOCIADOS DEIXAM O ROTARY E O QUE PODEMOS FAZER PARA EVITAR QUE ISSO OCORRA

A pesar de Ron Burton ser o presidente do Rotary International de 2013-14, ele nem sempre foi engajado na organização. Trinta anos atrás, ele estava deixando seu clube por não se sentir motivado. Hoje, ele pede para cada rotariano *Viver Rotary, Transformar Vidas*, pois sabe que este sentimento de propósito é o que mantém os associados em seus clubes. Depois da erradicação da pólio, o aumento do quadro associativo é a maior prioridade da nossa organização. Diante da estagnação e até declínio do nosso quadro associativo, os líderes rotários ouviram o feedback de associados em todo o mundo e criaram 16 planos regionais para ajudar clubes a fortalecerem o Rotary. Falamos com Ron Burton sobre estes planos e seus efeitos.

O que são os planos regionais para desenvolvimento do quadro associativo?

São planos criados em cada região rotária para recrutar e manter associados com base em sua própria realidade e necessidades. Nós sabemos que não há uma fórmula mágica que se aplique a todos, e o que funciona nos EUA pode não funcionar em outras partes do mundo. Portanto, estes planos dão às regiões a flexibilidade para determinarem a melhor forma de atrair associados e aumentam o comprometimento com suas estratégias, já que os planos foram criados com base no feedback dos próprios rotarianos.



Como estes planos nos ajudarão a aumentar o nosso quadro associativo?

Acho que a vontade de vencer um desafio é o que mais motiva as pessoas. Nós pedimos a todos os diretores que nos dessem um número concreto para o quadro associativo de sua região e que se comprometessem a alcançá-lo. Eles contataram os governadores de distrito e fizeram o mesmo. Os planos simplesmente são formados por metas que os diretores, governadores de distrito, presidentes de clube e associados em geral se comprometeram a apoiar e alcançar.

Você viu os 16 planos regionais. Alguma tática para atrair novos associados lhe chamou a atenção?

Uma estratégia interessante envolve reconhecer rotarianos que apadrinham novos associados com um identificador colorido que se encaixa atrás do seu distintivo de lapela. Cada cor indica o número de associados que aquela pessoa trouxe para nossa organização. Além de ser um incentivo, o identificador é bem bonito.

Como os planos afetarão os rotarianos em geral?

Quase todas as pessoas precisam ser convidadas por um amigo para se tornarem rotarianas. No entanto, para ficarem no Rotary elas precisam de um motivo. Os rotarianos nos clubes podem ajudar neste sentido, trabalhando para envolver os novos associados no clube. Os planos desafiam os associados a serem mais proativos e terem em mente como seus clubes seriam mais produtivos se tivessem mais associados.

E se alguns clubes estiverem felizes como estão?

Forme um novo clube com nova aparência. No ano passado, foi fundado o quarto clube de minha cidade, Norman, EUA. Com 110.000 habitantes e cerca de 300 rotarianos, sabemos que ainda restam muitos associados em potencial na cidade. Por exemplo, meu clube se reúne durante o almoço toda quinta-feira. Como nem todas as pessoas podiam comparecer à reunião neste dia e horário, fizemos uma lista destas pessoas e as contactamos quando fundamos um clube que se reunia durante o café da manhã.

Existe algum segredo para aumentar o quadro associativo do Rotary?

Engajamento. Eu saí do meu Rotary Club porque não tinha o que fazer. Então eles me convidaram para presidir uma comissão. O presidente do clube disse: “Queremos que você fique no clube. Você pode presidir nossa Comissão da Fundação Rotária no ano que vem?”. Acabei ficando, pois achei que era uma função importante. O segredo é dar às pessoas a oportunidade de contribuírem para suas comunidades.

Você deixou seu clube?

Sim. Hoje, 30 anos mais tarde, me divirto com esta história. Mas, quando você é jovem, tem filhos pequenos e um emprego que ocupa grande parte do seu tempo, você só faz aquilo que considera importante. Se a única coisa que está fazendo é comparecer semanalmente a uma refeição, você não vai ficar no clube. É por isso que tenho enfatizado o engajamento como fator-chave para a retenção de associados.

O que as pessoas menos gostam no Rotary?

Eu me pergunto a mesma coisa constantemente. Peço para as pessoas olharem para seu Rotary Club e dizerem se hoje ainda se associariam a ele. Se a resposta for não, pergunto o motivo e o que mudariam no clube. Algumas pessoas não gostam de atividades consideradas tradicionais, como cantar. Isto não quer dizer que todas as tradições sejam tolas, mas sim que nem todos gostam da mesma coisa. Uma forma de descobrir o que os associados não gostam é fazendo uma entrevista de saída quando alguém deixa o clube.

Onde o Rotary está crescendo?

Estamos crescendo na Índia e em muitas partes da Ásia, e nos fortalecendo na Tailândia e em Taiwan. Há também um grande esforço para crescimento na África.

O que podemos aprender com estas regiões?

Vemos o entusiasmo pelo Rotary nestas áreas, especialmente na Índia. Somos conhecidos como uma organização de prestígio, pois todos sabem o que fazemos. Aprendemos que as pessoas se sentem bem quando ajudam ao próximo, independentemente de onde se encontram no mundo. Por isso os clubes devem continuar identificando e implementando projetos que atendam às necessidades de sua comunidade.

Há alguma coisa específica que um rotariano possa fazer imediatamente para apoiar a nossa organização?

Sim, convidar alguém para se juntar a nós, e envolver o novo associado e mantê-lo engajado. Se fizermos isto, eles não apenas permanecerão no clube, mas também convidarão outras pessoas para se juntarem a nós. Eu sou a prova viva de que isto funciona. ■



O coordenador do Rotary, Peter Iblher, disse: “Os clubes alemães dão ênfase a contatos pessoais entre os associados e sua família, e tentam criar programas e eventos em que todos podem participar. Queremos que os associados e suas famílias se sintam recompensados por participar das atividades do clube, sabendo que seu tempo é bem empregado.”

Per Høyen, diretor do RI de 2014-16, acredita que o crescimento do quadro associativo em sua zona, especialmente na Lituânia onde o número de rotarianos dobrou desde 2003, é resultado da cobertura positiva da mídia e relacionamentos governamentais. “Rotarianos lituanos conseguem cobertura da mídia para projetos implementados em todo o país. Como resultado, as pessoas sabem quem somos e o que estamos fazendo, o que acaba atraindo novos associados.”

ONDE O ROTARY ESTA CRESCENDO E QUAL O MOTIVO?

“Na África, os rotarianos costumam ser mais jovens do que os dos Estados Unidos ou Europa. Os clubes são relevantes e dinâmicos, e tornar-se rotariano é visto como uma grande honra”, diz Thomas Branum, ex-diretor do RI e presidente da Comissão Reach Out to Africa.

Na Índia, três distritos estão estudando a ideia de criar Rotary Clubs para filhos de rotarianos. Outras estratégias no país incluem reconhecer rotarianos que recrutam novos associados, convidar associados em potencial para participar de seminários sobre o Rotary, e incentivar ex-rotaractianos a formarem novos Rotary Clubs.

O presidente eleito do RI, Gary Huang, diz que um dos segredos para o sucesso em Taiwan é o enfoque nos alumni. Além de manter contato com os ex-participantes de programa, eles patrocinam clubes com reuniões mais curtas e refeições menores.

Países e áreas com maior declínio no quadro associativo, 2003-13

	Nº de associados que deixaram o Rotary	% de declínio
ESTADOS UNIDOS	-58.481	-15%
JAPÃO	-23.248	-21%
INGLATERRA	-7.743	-16%
AUSTRÁLIA	-5.260	-14%
CANADÁ	-4.167	-14%

Países e áreas com maior aumento no quadro associativo, 2003-13

	Nº de associados que se juntaram ao Rotary	% de aumento
ÍNDIA	+34.068	+38%
COREIA	+12.671	+26%
ALEMANHA	+11.114	+27%
TAIWAN	+7.567	+49%
BRASIL	+4.045	+8%

UM PLANO DE US\$3 MILHÕES PARA RENOVAR O ROTARY

Reconhecendo que uma abordagem única não é tão eficaz quanto estratégias locais baseadas no feedback de rotarianos, o Conselho Diretor do RI alocou US\$3 milhões para criar e apoiar os planos regionais para desenvolvimento do quadro associativo, cujo objetivo é atrair mais associados à nossa organização.

Os planos traçam metas para 16 regiões e os passos necessários para alcançá-las. “O mundo agora é diferente”, disse o ex-diretor do RI Allan Jagger, que atua como presidente da Comissão de Desenvolvimento do Quadro Associativo e Retenção e ajudou a criar o plano da Grã-Bretanha e Irlanda.

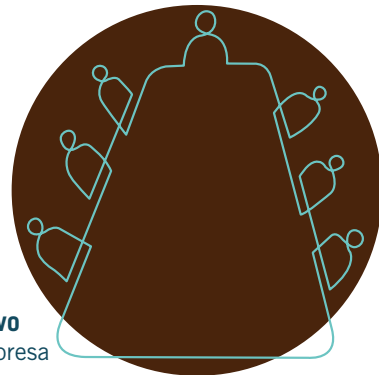
Uma análise na Grã-Bretanha e Irlanda revelou que o problema não era trazer novos associados, mas sim mantê-los na organização. Jagger explicou que sua equipe pesquisou o motivo que isto acontece e chegou à conclusão de que a visão do Rotary que passamos aos associados potenciais é diferente da realidade do clube. Com base nisto, o plano regional para desenvolvimento do quadro associativo do RIBI (Rotary International na Grã-Bretanha e Irlanda) recomenda a iniciativa “visioning” para fazer com que os clubes se tornem mais atraentes para todos os seus associados, tanto os novos quanto os antigos. Para Jagger, a resposta é envolver os associados em serviços humanitários. “Para os clubes serem mais eficazes, eles precisam aumentar sua prestação de serviços humanitários”, diz ele. “Quanto mais serviços prestarmos, mais reconhecimento receberemos. Quanto mais reconhecimento tivermos, mais pessoas se interessarão em se associar ao Rotary.”

Os líderes regionais da Austrália, Nova Zelândia e ilhas do Pacífico decidiram se concentrar em seus pontos fortes para dar aos clubes e rotarianos exemplos de boas práticas e ferramentas eficazes que podem ser usadas para reforçar o Rotary. Um dos grandes trunfos desta região é a diversidade de seus associados. Para manter esta área forte, os líderes regionais estabeleceram como meta o aumento de 6% de associados do sexo feminino, 5% de associados jovens e 3% de diversidade cultural. Para apoiar esta meta, o Rotary Club de Christchurch South lançou uma iniciativa para incentivar o recrutamento de ex-participantes do RYLA.

Embora os planos tenham sido criados pelos líderes regionais, cabe aos rotarianos tornar seus clubes atraentes para recrutar e manter associados.

700 CLUBES TESTAM NOVAS MANEIRAS DE ATRAIR E ENGAJAR ASSOCIADOS

Em 2011-12, o RI lançou quatro programas pilotos que visam dar aos clubes a oportunidade de determinarem a frequência de suas reuniões, adicionarem novas categorias de associados e modificarem suas operações. Os programas continuarão em vigor até 2016-17.

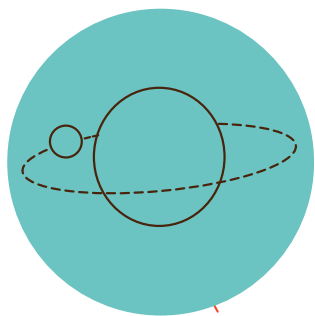


Associado Corporativo

Permite que uma empresa ou corporação se torne associada do Rotary Club local e indique até 4 pessoas como associados representativos

DICA: FAZER MAIS COM MENOS

Em um estudo que foi realizado entre julho de 2007 e junho de 2013, clubes com reuniões quinzenais registraram maior taxa de crescimento do que clubes com reuniões semanais. O estudo indicou resultado positivo em 90% dos casos, não se limitando apenas a crescimento do quadro associativo, mas também a captação de recursos, serviços à comunidade, e contribuições à Fundação Rotária. O projeto piloto contou com a participação de 200 clubes, 80% dos quais optaram por realizar reuniões duas vezes por mês.



Clube Satélite

Permite que Rotary Clubs realizem diversas reuniões durante a semana, em locais, dias ou horários diferentes



Associado Adjunto

Permite que uma pessoa interessada em se associar se torne associada sem ter todos os direitos e responsabilidades de rotarianos representativos por um determinado período de tempo



Inovação e Flexibilidade

Permite que os clubes definam suas próprias operações para melhor atender às necessidades de seus associados e comunidades

PERGUNTAS?

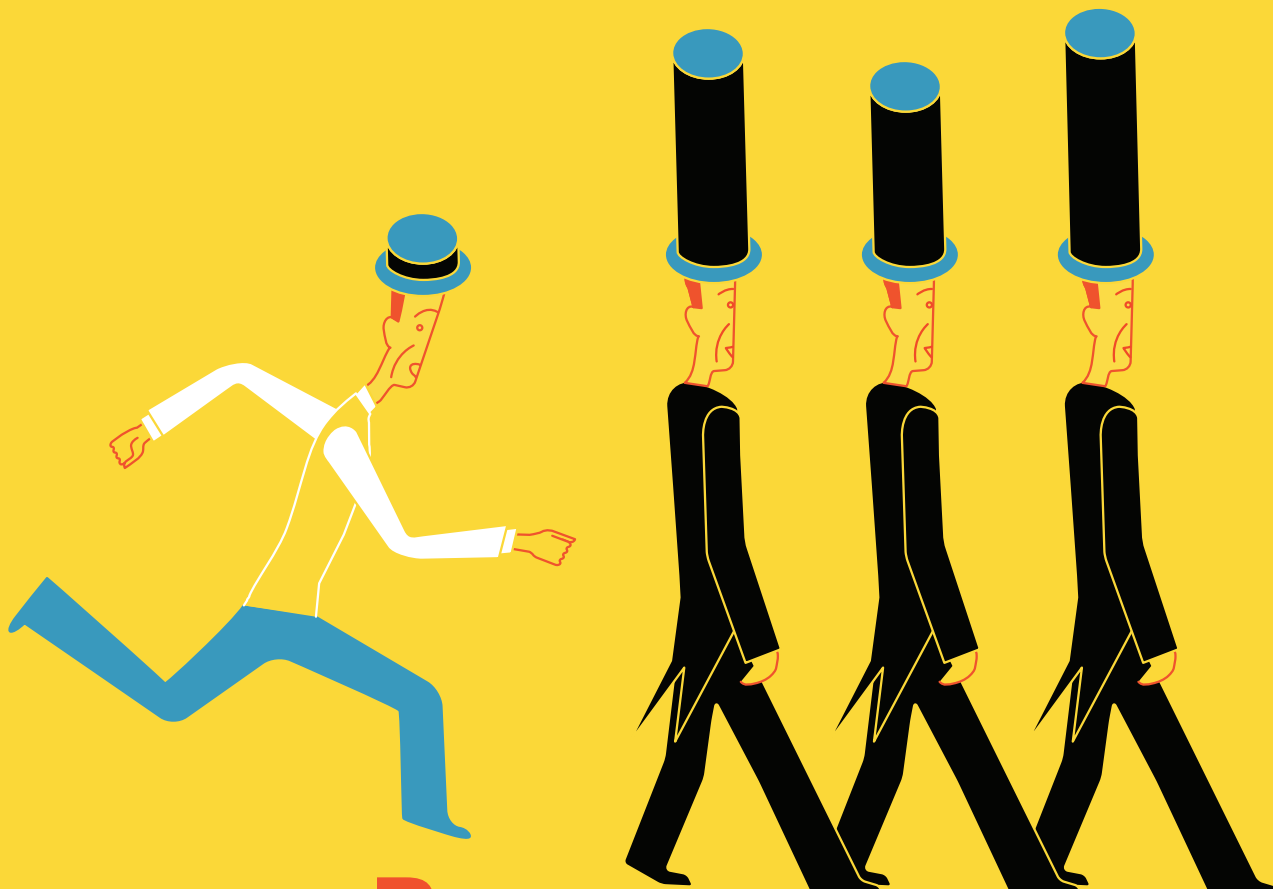
Envie um e-mail a ripilotprograms@rotary.org

ESTUDO DE CASO: DE BOLSISTAS A ROTARIANOS

Associados no Japão estão recrutando beneficiários para a Bolsa Yoneyama, programa patrocinado por rotarianos. Como resultado, já foram fundados dois novos clubes: o Rotary Club de Tokyo Yoneyama Yuai (com 32 associados, todos ex-bolsistas que vivem no Japão, mas vieram de outros 10 países), e o Rotary E-Club do Distrito 2750 Tokyo Yoneyama (com 27 associados que participam de reuniões virtualmente, e se reúnem em pessoa para eventos).

ESTUDO DE CASO: SISTEMA DE COMPANHEIRISMO

O “sistema de companheirismo” é uma estratégia para a retenção de associados desenvolvida pelo Distrito 5790 (EUA) através do qual rotarianos fazem parte de um grupo cujos integrantes permanecem em contato constante uns com os outros. Tais grupos são compostos por dois rotarianos que já são amigos e dois outros associados indicados pelo presidente da Comissão de DQA. Uma pessoa é designada como líder do grupo e coordena suas reuniões e atividades.



ENTRE EM AÇÃO

**Não sabe por que seu clube
está perdendo associados?
Faça estas perguntas:**

- (1)** O horário, formato e local da reunião de meu clube são convenientes para os associados com filhos pequenos ou profissionais jovens ainda desenvolvendo suas carreiras?
- (2)** O meu clube reflete a diversidade de idade, sexo e profissões da comunidade?
- (3)** Os interesses de quem estão refletidos nos programas do clube?
- (4)** Estamos dedicando muito tempo a cerimônias? Poderíamos aproveitar melhor o tempo ouvindo oradores convidados, discutindo como melhorar a administração do clube, planejando projetos ou interagindo uns com os outros?
- (5)** O clube possui um plano para entrar em contato com os convidados após sua visita?

MAIS INFORMAÇÕES ON-LINE

Para consultar o plano de sua região, visite www.rotary.org/pt/myrotary ou faça uma busca por “planos regionais”.