



SOROPTIMIST

Best for Women

# Manual de Recrutamento

**Julho de 2010**

# Índice

---

|   |    |
|---|----|
| Introdução .....  | 3  |
| 1º Passo: Realizar avaliação do clube .....                               | 3  |
| 2º Passo: Saiba o que você está vendendo – e Acredite no<br>produto ..... | 4  |
| 3º Passo: Identifique sócias em potencial .....                           | 6  |
| 4º Passo: Fazer contato .....   | 8  |
| 5º Passo: Reter novas sócias .....  | 11 |
| Instrumentos e recursos para recrutamento .....                           | 11 |
| Lista rápida de verificação de plano para recrutamento .....              | 12 |
| Conclusão .....   | 13 |

---

## Introdução

---

A importância da Soroptimista para mulheres e meninas do mundo inteiro está expressado através de nossa capacidade em responder às necessidades de hoje, enquanto planejando para o futuro. A natureza diversificada de nosso trabalho, desde a construção de albergues de violência doméstica ao oferecimento de fundos de alívio para mulheres que foram vítimas de desastres naturais, está refletido nos 19 países que abrange a nossa associação. A medida que a condição das mulheres e meninas altera, e mudanças ocorrem no mundo, assim também fazem os nossos programas – para que assim possamos assegurar que seremos verdadeiramente uma organização de mulheres em seu melhor ajudando outras a serem *o seu* melhor.

Cada clube Soroptimistas é tão diferente como são as nossas associadas. O objetivo dos clubes é realizar a nossa missão, e ao mesmo tempo fazer a afiliação conveniente e relevante dentro da realidade do meio ambiente de hoje, incluindo a crescente exigência de horários. Dentro deste ambiente, recrutar novas sócias que irão sustentar os clubes e também liderá-los ao futuro, é frequentemente citado como o principal desafio para os clubes. Este manual tem a intenção de guiar os clubes através do processo de recrutamento, oferecer sugestões e recursos que podem ser usados para desenvolver um plano personalizado que convém as necessidades de cada clube.

Enquanto você lê este manual, tenha em mente que as sugestões são somente isso – sugestões. Este manual não tem a intenção de ser um conjunto de regras que todos os clubes devem seguir. Considerando a diversidade dos clubes Soroptimistas, não é possível criar um modelo para recrutamento “de tamanho único”. Além do mais, apesar do manual ser abrangente, de maneira alguma ele é completo. Diariamente os clubes estão achando novas e inovadoras idéias e projetos para recrutamento. Os clubes devem usar este manual como um ponto de partida para criar um plano que funciona para eles, e são encorajados a incorporar o máximo de flexibilidade possível dentro de suas práticas de recrutamento.

## 1º Passo: Realizar avaliação do clube

---

Antes de começar o seu marketing para nova sócias, é importante para o clube fazer um exame ou um “checape” para avaliar a sua atração para possíveis sócias. Da mesma maneira de como nós as vezes assumimos que tudo está bem com a nossa saúde, os clubes também têm a tendência de assumir que tudo está bem com eles, o que pode levar ao marketing de um produto “defeituoso”. Pense alguns minutos sobre o seu clube, e veja se você reconhece alguns dos seguintes sintomas:

- O seu clube está sofrendo uma lentidão no envolvimento das sócias?
- As reuniões de clube se tornaram rotinas?
- O seu clube está preso na tradição e relutante a mudança?
- Você está achando mais difícil atrair e manter novas sócias?
- Existe um desejo *genuíno* de trazer novas sócias, especialmente se elas são de alguma maneira diferentes das sócias atuais?
- Os procedimentos do clube faz complicado trazer novas sócias ou causa protelação?
- As mesmas poucas sócias estão fazendo todo o trabalho?

Se o seu clube está experimentando qualquer dos sintomas acima, está na hora de parar e identificar as áreas que poderiam usar novas táticas. Uma avaliação pode oferecer valiosos discernimentos sobre a saúde do clube identificando os pontos fortes e fracos – e oportunidades para melhoria – perante os olhos

de todas as sócias, não somente das líderes do clube. O que as sócias valorizam mudam ao decorrer do tempo, e assim também deve mudar a capacidade de adaptação do clube.

Um exemplo de avaliação de clube está disponível na seção de associação da área de sócias na website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org). Estimulamos os clubes a modificar, adicionar ou apagar perguntas baseadas em áreas específicas de interesse. É importante que o clube não deixe de incluir perguntas que podem desafiar práticas de longo tempo e enraizadas em sua cultura, tais como horário de reuniões, programas antiquados que não são focalizados em mulheres e meninas, e noções preconcebidas sobre qualificação para afiliação baseadas no título, ocupação e idade.

Uma vez que o clube identificou as áreas que precisam tratar e desenvolveu o formulário, aqui estão algumas sugestões para realizar a avaliação:

- Designe uma coordenadora para avaliação – uma sócia de clube neutra, imparcial para liderar a iniciativa (uma sócia que não está na diretoria ou cargo de liderança).
- Inclua todas as sócias na avaliação enviando o formulário de avaliação por e-mail ou correio. Quando enviar os formulários por correio, inclua um envelope selado para retorno, assim aumentando o número de respostas.
- Peça que as sócias do clube respondam todas as perguntas o melhor que podem de acordo com o seu conhecimento.
- Assegure as sócias que todas informações são confidenciais e/ou anônimas, a não ser que elas escolham de outra forma. Encoraje-as serem honestas, diretas, e sugerir mais idéias.

Os resultados de uma avaliação pode ajudar os clubes determinar o que está impedindo que eles alcancem seus objetivos, e o que precisa ser feito para superar estes obstáculos. Por exemplo, se uma avaliação revela que a maioria das sócias do clube acham que os projetos do clube não promove a missão da Soroptimista, o clube deve consider modificar os programas atuais ou tentar uns novos.

Uma avaliação anual oferece aos clubes uma estrutura dentro da qual as sócias podem criar um plano para uma mudança positiva que inclui iniciativas revitalizadas de recrutamento. Através de uma contínua avaliação e adaptação de projetos e práticas, um clube manterá o interesse das sócias atuais e atrair umas novas.

## **2o Passo: Saiba o que você está vendendo – e Acredite no produto**

Após clarificar seu enfoque e identificar as forças através da avaliação, o clube deve estar pronto para desenvolver uma mensagem forte e sucinta para ser comunicada a possíveis sócias. As sócias de clube são cientes dos benefícios e recompensas da afiliação Soroptimista, e são mais aptas a preparar uma mensagem que mostra à possíveis Soroptimistas como elas podem se beneficiar em pertencer a um certo clube.

A venda tem duas partes: vender para você e vender aos outros. Antes de você poder ser bem sucedida em vender aos outros, você precisa acreditar no que você está vendendo. Se você não acredita na Soroptimista e em seu clube, ninguém também acreditará. Você deve ter entusiasmo quando comunicando o valor do seu clube, porque as pessoas querem fazer parte de um grupo dinâmico.

As mulheres se unem a Soroptimista porque elas acham que a organização tem algo a oferecer a suas vidas, tanto como voluntárias e como mulheres profissionais e de negócios. Pesquisa de mercado mostrou que possíveis sócias Soroptimistas estão:

- Procurando um meio para ajudar mulheres.
- Ouviram sobre a missão e querem maiores informações.
- Procurando um meio de se envolver em um trabalho global.
- Querem fazer conexão com mulheres profissionais.
- Estão examinando várias organizações e vendo onde elas se encaixam melhor.

A mensagem de recrutamento do clube não precisa ser um roteiro escrito. Um instrumento mais eficaz é uma lista informal de pontos de conversa que todas as sócias podem se referir quando falando sobre a Soroptimista. Os clubes devem personalizar a sua lista para incluir atividades e recompensas específicas a eles, e as sócias também podem complementar a lista descrevendo suas experiências pessoais.

A seguir está um resumo dos benefícios de afiliação a Soroptimista:

- **Satisfação:** Trabalhar em projetos que melhoram a vida de mulheres e meninas e fomenta reconhecimento e satisfação pessoal.
- **Amizade:** Cultivar relacionamentos com outras mulheres que tem interesses e valores similares.
- **Diversidade:** Conhecer e aprender sobre mulheres de grupos étnicos e culturas diferentes, e participar em projetos que trata das necessidades de mulheres ao redor do mundo.
- **Network:** Associar-se com outras mulheres de profissões variadas para facilitar valiosos contatos de negócios.
- **Liderança:** Desenvolver habilidade em nível de clube para melhorar oportunidades de liderança em todos níveis da organização, como também as suas capacidades profissionais.
- **Orientação:** Compartilhar experiências com mulheres que estão começando suas vidas profissionais, e com aquelas que estão mudando de carreiras.
- **Conveniência:** Pertencer a uma associação com programas organizados e recursos profissionalmente desenvolvidos para permitir as sócias concentrarem-se em seu serviço voluntário.
- **Serviços:** Receber a assinatura da premiada revista da SIA, *Best for Women*; ter acesso a uma abundância de recursos na área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org); e aproveitar de ofertas e descontos especiais através de nossas organizações de parceria.

### *Mais sugestões:*

- Modificar sua mensagem para mercados diferentes. O que é importante para uma sócia em potencial, pode não ser para outra.
- É natural para uma possível sócia perguntar o que é esperado dela se ela se unir a Soroptimista. Os requisitos dos clubes são diferentes uns dos outros, mas todas as sócias tem algumas das mesmas responsabilidades básicas, tais como participar em eventos e reuniões, ajudar com recrutamento e pagar as anuidades. Seja franca com as sócias em potencial sobre o comprometimento de tempo e obrigações financeiras de seu clube.
- Se possível, considere subsidiar ou abrir mão das anuidades para sócias que estão passando por aperto financeiro.
- Faça com que o comprometimento de tempo pareça menos intimidante, e convide a possível sócia a se familiarizar com a Soroptimista participando de um projeto de curto prazo antes de se afiliar.

- Em todos os contatos com possíveis sócias, seja rápida em compartilhar a sua conexão Soroptimista, mas evite ser super zelosa. Ninguém gosta de sentir-se pressionado a se afiliar. O melhor meio de gerar interesse é deixar a sua satisfação e realizações falar por você.
- Quando comunicando a sua mensagem, lembre-se de não assumir que o público comece a Soroptimista e o seu clube. Mesmo que o seu clube tenha 80 anos de existência, não é garantido que as pessoas saberão o que é a Soroptimista. E, mesmo aqueles que conhecem a Soroptimista podem não saber o que o seu clube faz na realidade para melhorar a vida de mulheres e meninas em sua comunidade e ao redor do mundo.

Entendendo a lista completa de benefícios oferecidos pela Soroptimista, estando preparada a falar sobre eles inteligente e suscitantemente, e as complementando com histórias e experiências pessoais, é um meio abrangente e eficaz para comunicar o valor da associação.

### **3o Passo: Identifique sócias em potencial**

---

Agora que você sabe o que está vendendo, é mais fácil determinar para quem você deve vender – de outra maneira conhecido como prospecção. Prospecção é o processo de identificar pessoas as quais seriam atraídas a missão Soroptimista, e as quais iriam trazer com elas idéias, entusiasmo, e um conjunto de habilidades necessárias a organização.

#### *Quem é certo para a Soroptimista?*

Quando o clube se propõe a identificar possíveis sócias, uma pergunta aparece freqüentemente: quem exatamente eles são “permitidos” a convidar para se afiliar a Soroptimista? Uma resposta inicial, rápida e fácil para esta pergunta está nos estatutos da SIA:

Artigo IV, Seção 2 da Constituição da SI Constituição se lê:

*"Seção 2. (i) Para qualificar-se a associação da Soroptimista Internacional a mulher deve:*

*a) estar trabalhando em uma profissão ou negócio, ou em uma ocupação de status ou responsabilidades comparáveis as de uma pessoa trabalhando em uma profissão ou negócio (sócia regular); ou*

*b) ser recentemente aposentada ou temporária ou permanentemente fora do trabalho de uma profissão ou negócio, ou de uma ocupação com status ou responsabilidades comparáveis as de uma pessoa trabalhando em uma profissão ou negócio (sócia aposentada/desempregada); ou*

*c) estar começando a carreira em uma profissão ou negócio ou ocupação com status ou responsabilidades comparáveis as de uma pessoa trabalhando em uma profissão ou negócio (sócia iniciante)".*

Todavia, como os clubes bem sabem, a mudança do tempo – e a mudança no grupo de sócias em potencial – fez com que parássemos e pensássemos além das palavras dos estatutos para determinar quem é certo para a Soroptimista. Convidar sócias que serão tanto produtivas e dedicadas, envolve mais do que fazer comparações de requisito incluídos em um documento de governo. Vale a pena olharmos de perto nos estatutos e explorar como os esforços de recrutamento podem ser expandidos dentro de seu significado e intenção.

## “Profissão ou negócios”

Muitos clubes especificamente pedem um esclarecimento da frase “profissão ou negócio” como usada nos estatutos. É compreensível porque os clubes procuram orientação nesta área, porque determinar o que constitui uma profissão ou negócio é um assunto complicado. Mesmo se fosse possível fazer uma lista abrangente dos títulos de ocupações consideradas como parte da categoria de profissão e negócio, a lista ficaria antiquada quase imediatamente, pois as mulheres entram em novos e diversos campos de trabalho e as suas vidas profissionais evoluem. Além do mais, títulos continuam se tornando cada vez mais únicos às indústrias que eles servem, e nem sempre caindo dentro das categorias padrões, e raramente articulando o verdadeiro significado das responsabilidades e habilidades de uma mulher.

Porque é tão difícil dar uma definição concreta de “profissão ou negócio”, a federação capacita os clubes a serem inclusivos em sua interpretação desta frase, ao invés de ser exclusivo. Ao invés de colocar foco exclusivamente no título ou ocupação, encorajamos os clubes a olhar de perto no trabalho verdadeiro que a possível sócia faz, e como a sua atitude, entusiasmo, idéias, e habilidades iriam contribuir ao seu clube. Em outras palavras, o principal foco do recrutamento deve ser nas específicas contribuições que uma pessoa pode fazer para o clube e para a Soroptimista.

### *Achando possíveis sócias*

A seguir estão vários recursos e táticas para gerar possíveis sócias:

- **Ex-sócias:** Examine lista de sócias antigas e escolha os nomes de ex-sócias que possam estar interessadas em renovar sua afiliação. A maioria das Soroptimistas terminam sua associação por causa de limites de tempo. Isto pode ser uma situação temporária, ou que pode ser mitigada diminuindo os requisitos de tempo para o voluntariado no nível de clube. Estas mulheres acreditam na missão Soroptimista, e provavelmente iriam apreciar receber um convite para se unir novamente ao seu clube. Este é uma das áreas alvo mais ignoradas, e deve ser examinada pelo menos uma vez por ano.
- **Associados de negócios:** Porque a Soroptimista é uma organização de mulheres profissionais e de negócios, um dos melhores lugares para recrutar novas sócias e em seu lugar de trabalho. Convide colegas de trabalho, associados e fornecedores para uma reunião ou evento, e encoraje sócias a pesquisar e mirar mulheres em suas profissões.
- **Doadoras:** Adicione a sua lista o nomes de doadores e pessoas as quais apoiaram de qualquer maneira as suas angariações de fundos e trabalho de beneficência. Se você realizou leilões silenciosos ou rifas, não deixe de coletar os nomes e endereços dos participantes. Listas publicadas de contribuintes de outras organizações beneficentes relacionadas aos interesses de seu clube, também são uma boa fonte.
- **Organizações sem fins lucrativos e grupos femininos locais:** Convide associadas e amigas envolvidas em outras organizações profissionais e de voluntariado a comparecer a eventos para ficar sabendo sobre a Soroptimista. Estabelecendo parceria com estes grupos, e trabalhando conjuntamente em projetos, é uma meio eficaz de alcançar sócias de organizações de interesses similares.
- **Jornais, revistas e publicações profissionais de sua comunidade:** Procure anúncios de negócios pertencentes a mulheres ou mulheres que foram promovidas ou apontadas a novos cargos. Envie uma carta de congratulações a estas mulheres, descreva a Soroptimista, e as convide a assistir a sua próxima reunião.
- **Câmara do Comércio e Lista Telefônicas de Mulheres Profissionais:** Estas duas listas são recursos para negócios de mulheres proprietárias em sua área.

- **Feira Anual de Negócios e eventos comunitários:** Coloque um quiosque ou uma mesa, tenha literatura na exposição, e colete cartões de negócios para que os nomes possam ser adicionados a sua lista. Ofereça sorteio de presentes como um incentivo para as pessoas pararem em sua mesa. (para mais sugestões sobre exposições, veja Guia de Exposições na seção de conscientização pública da área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org)). Voluntariar-se para estes eventos também é um ótimo meio de fazer contatos e aumentar o perfil do seu clube em sua comunidade.
- **Contatos pessoais:** Peça as sócias a espalharem informação sobre a Soroptimista dentro de sua associação de pais e mestres, associação de ex-alunos de sua faculdade, e entre seus familiares.
- **Vencedoras de prêmios:** Mulheres que receberam um prêmio do seu clube ou da Soroptimista, freqüentemente querem contribuir a organização que as ajudou, incluindo receptoras dos Prêmios de Oportunidade para Mulheres e Prêmio Soroptimista Ruby: para Mulheres Ajudando Mulheres. Convide-as a se afiliarem. As juizas do Prêmio Soroptimista Ruby: para Mulheres Ajudando Mulheres também são boas candidatas par afiliação.

Uma outra fonte de sugestões são os Formulários de Introdução recebidos no escritório central da SIA , e então encaminhados aos clubes pelas coordenadoras regionais de associação. Estas possíveis sócias tomaram o tempo de ir a website da Soroptimista e preencher o formulário, portanto o seu nível de interesse é alto, e elas esperam que alguém entre em contato com elas. Não deixe estas oportunidades promissoras passarem! Tudo o que necessário fazer para reconhecer o interesse da possível sócia é um rápido telefonema ou e-mail. Para responder a estas indagações desenvolva uma resposta de e-mail padrão a qual inclui informações sobre a próxima reunião do clube e um convite para assistir a reunião. Inclua informação de contato, e também anexe um folheto do “Vivendo Seus Sonhos”. Um exemplo de e-mail para resposta de Formulário de Introdução está disponível na seção de associação da área de sócias na website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org).

### *Mais sugestões:*

- Convide oradoras que fizeram apresentações em suas reuniões para afiliar-se.
- Realize uma reunião anual de “prospecção” para discutir idéias de mais fontes de possíveis sócias em sua comunidade.
- Para todas atividades do clube, incluindo recepção de network, almoços e eventos de recrutamento, peça as pessoas presentes assinarem um livro de convidados, e adicione esta informação a sua lista de possíveis sócias.
- Mantenha um registro das fontes de todas possíveis sócias (de onde você conseguiu os nomes) porque as sócias em potencial freqüentemente perguntam como o seu nome entrou na sua lista.
- Designe à uma sócia a responsabilidade de manter a lista de possíveis sócias, tal como a coordenadora de associação ou secretária.

## **4o Passo: Fazer contato**

Agora que você construiu uma lista de possíveis sócias de alto potencial, está na hora de fazer contato. A seguir estão algumas opções para alcançar possíveis sócias:

**E-mail:** O e-mail é um meio econômico e conveniente de comunicação, e é freqüentemente citado por profissionais como o meio preferido de contato. Todavia, dependendo grandemente em e-mail porque ele é econômico, pode alienar possíveis sócias que estão procurando se afiliar a um clube por causa de interação pessoal que ele fornece. Quando recrutando, é melhor usar o e-mail para complementar outros

tipos de contato. Por exemplo, um e-mail pode ser enviado a uma possível sócia convidando-a a uma reunião, mas depois seguido por um telefonema.

- *Usos:* Convite para afiliação, convites para uma reunião, confirmar comparecimento, seguimento após uma reunião, seguimento após envio de correspondência.
- *Sugestão:* Líderes de clube podem usar o endereço de e-mail atribuído pelo escritório central durante o tempo de seu cargo, e passar o endereço para as oficiais que irão assumir seus cargos. Isto ajuda prevenir quebra de comunicação durante a transição de liderança.

**Mídia Social:** A mídia sócio-digital é um meio barato e acessível para alcançar possíveis sócias.

Enquanto a Internet continua crescendo e a mídia social explode, nós iremos ver uma mudança no jeito em que nos comunicamos. Ambas sócias, atuais e em potencial, esperam fazer uma rápida conexão online.

- *Usos:* Oferecer debate público e uma plataforma online, tratar de perguntas e resolver problemas rapidamente, ficar sabendo que interesse possíveis sócias tem e ouvir suas idéias, disseminar informação fácil e rapidamente.
- *Sugestão:* Os diferentes tipos de redes sociais pode ser opressor (weblogs, blogs sociais, microblogs, vídeos, wikis, podcast, etc.). Comece com uma e construa a sua network social a partir dela. Veja como os outros clubes Soroptimistas estão usando o Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube e Flickr para melhorar seus trabalhos de recrutamento.

**Correspondências:** Apesar que malas diretas podem se perder no volume de correspondência recebidas por mulheres profissionais e de negócios, ela pode criar conhecimento entre um grande grupo de sócias em potencial, sem parecer intruso. Para qualquer correspondência ser bem sucedida, os clubes devem cuidadosamente manter a sua lista de correspondência para assegurar que os materiais estejam alcançando as pessoas certas. As informações de contato devem ser atualizadas freqüentemente, e pessoas que não estiverem interessadas devem ser removidas da lista.

- *Usos:* Promoção focalizada ou generalizada de associação, uma reunião ou evento; contato contínuo e discreto com sócias em potencial.
- *Sugestão:* Sempre que possível personalize as cartas e mala direta.

**Publicidade:** Como correspondências, publicidade pode criar conhecimento entre um grande grupo de possíveis sócias, mas é impessoal. Todavia, publicidade pode complementar os trabalhos da mala direta e atingir as pessoas que não foram alcançadas por suas listas de correspondência existentes.

- *Usos:* Promoção focalizada ou generalizada de associação, uma reunião ou evento.
- *Sugestão:* Quando considerando a compra de publicidade, pense além dos meios tradicionais como jornais. Publicidade online pode aumentar o fluxo de visitas a website do clube, e as visitas podem ser seguidas para determinar a eficácia do anúncio.

**Telefonemas:** Telefonemas podem ser eficazes porque dá uma identidade pessoal a organização em forma de uma pessoa que pode responder perguntas e demonstra entusiasmo. Telefonemas também obtém um feedback imediato, e a pessoa que telefonou pode responder as questões específicas da sócia em potencial.

- *Usos:* Convites para afiliação, convites para uma reunião, confirmação de presença, seguimento após envio de uma correspondência.
- *Sugestão:* Telefonemas de seguimento a campanhas de mala direta podem aumentar de 3 a 10 por cento a proporção de respostas.

**Pessoalmente:** Convidando sócias em potencial a uma reunião, seja ela uma reunião regular do clube ou um evento de recrutamento, é um dos meios mais eficientes para informar sócias em potencial sobre o papel da Soroptimista na comunidade e os benefícios de afiliação. Quando usando o modelo de recrutamento baseado em evento, é melhor chamar de evento de network para mulheres em sua comunidade, para mostrar o valor que a afiliação com a Soroptimista podem lhe oferecer.

Algumas sugestões gerais para realizar um evento de recrutamento bem sucedido inclui:

- Comece planejar com bastante antecedência, pelo menos três meses antes do evento.
- Dedicar uma reunião de clube para troca de idéias, e pedir as sócias trazerem lista de possíveis convidados.
- Considere realizar cerimônias de prêmios em conjunção com o evento. Isto mostra a sócias em potencial que o clube aprecia e recompensa participação e esforços.
- Mantenha o evento curto, informativo e interessante. Não inunde as possíveis sócias com demasiadas informações.
- Faça uma breve apresentação de PowerPoint para a oradora usar como recurso visual. Um molde de exemplo de apresentação está disponível na seção de associação da área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org).
- Escolha uma data e horário atraente a seus convidados. Não deixe de considerar as mulheres que trabalham durante o dia ou tenham problemas com cuidados para seus filhos. Evite feriados.
- Escolha um lugar que pode ser acessado por várias opções de transporte. Evite áreas públicas onde a reunião pode ser interrompida.
- Aponte uma sócia como contato para a reunião, assim todas as perguntas e respostas de confirmações podem ser encaminhadas a uma pessoa só.
- Envie os convites pelo menos um mês antes da reunião. Certifique-se que seus convites incluem Quando, Onde, O Que, e RSVP (aguarda-se confirmação). Se todas as informações estiverem no convite, as convidadas não precisam procurar mais informações – ela somente tem que confirmar e comparecer a reunião!
- Informe as convidadas que elas podem trazer uma amiga. Sócias em potencial sempre se sentem mais confortáveis a assistir um evento se elas podem trazer um convidado.
- Antes do evento, e-mail uma lista das pessoas que irão comparecer às sócias, para que elas fiquem cientes de quem estará presente.
- Baixe ou encomende materiais Soroptimistas para distribuir: brochuras que podem ser lidas detalhadamente mais tarde; cartões de negócios - assim as pessoas presentes terão fácil acesso a informação de contato; e ofereça brindes que servem tanto como “agradecimento” e como uma constante lembrança da Soroptimista.
- Faça crachás para todos indicando se pessoa é uma sócia atual ou uma convidada.
- Peça todos os convidados assinarem o livro na entrada.
- Comece e termine no horário.
- Peça a cada pessoa presente a se introduzir e dizer o que ela faz.
- Considere coletar cartões de negócios para fazer uma rifa, e faça o sorteio no fim da reunião.
- **Convide as sócias em potencial a se afiliarem!** Tenha formulário de sócias em potencial na reunião. Um exemplo de formulário de sócia em potencial está disponível na seção de associação da área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org).
- Faça seguimento após a reunião com telefonema, e-mail ou carta.

Exemplo de convites e cartas de seguimento estão disponíveis na seção de associação da área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org). Sugestões gerais para usar quando preparando cartas inclui:

- As comunicações devem ser curtas e sucintas – não mais de uma página.
- Dirija suas cartas para suas audiências. Se uma sócia em potencial foi recomendada por uma sócia ou está familiarizada com a Soroptimista, a carta deverá ter um teor diferente de uma carta enviada a uma pessoa que não tem conhecimento da Soroptimista.
- Envie cartas em papel timbrado da Soroptimista.
- Revise cuidadosamente as cartas.
- Sublinhe frases como “somente convite” e “você foi escolhida”. Isto transmite a mensagem de que a destinatária foi escolhida e não solicitada de um público geral.
- Inclua um pedido para ação, pedindo uma resposta direta dentro de um prazo limitado.
- Envie cartas da presidente do clube ou coordenadora de associação.

## **5o Passo: Reter novas sócias**

---

Os primeiros três anos são cruciais na caminhada Soroptimista da sócia. Este tempo na carreira Soroptimista da sócia é importante por duas razões: primeiro, este é um tempo importante para firmar a lealdade. Segundo, este é o tempo durante o qual as sócias tem a maior propensão de terminar a sua afiliação. Os clube precisam informar as novas sócias, ficar em contato, e estimular participação para aumentar a chance de elas se tornarem sócias Soroptimistas comprometidas.

- **Instrução a Novas Sócias:** Oriente as sócias logo que elas se afiliam, assim elas se sentiram investidas na organização. Fale com as novas sócias sobre a cultura individual, história, programas e eventos de seu clube. Considere desenvolver um programa de instrução do clube.
- **Envolva as Sócia Imediatamente:** Existe uma maior possibilidade das sócias valorizarem sua afiliação se elas estiverem ativamente incluídas em programas e eventos do clube. Estimulando novas sócias a se envolverem imediatamente, elas irão formar um interesse pessoal nos acontecimento do clube, desta forma reforçando seu comprometimento ao clube e a missão Soroptimista.
- **Feedback de Nova Sócia:** Uma vez que as novas sócias se afiliam a organização não deixe a comunicação diminuir. Ficando em contato com suas novas sócias através de telefonemas e e-mails as indicará que elas são apreciadas. Também, convide as novas sócias a encontros casuais com as oficiais do clube e outras líderes dentro dos primeiros 90 dias de sua afiliação. Suas informações irão dar novas perspectivas sobre o clube. Finalmente, desenvolva um levantamento de nova sócia e peça à elas o preencherem depois de seus seis meses de associação. Isto lhe mostrará quão eficaz o seu clube é em engajar as novas sócias. Exemplo de levantamento de novas sócias está disponível na seção de associação da área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org).

## **Instrumentos e recursos para recrutamento**

---

- A website da Soroptimista permite mais do que nunca as sócias interagirem, comprar artigos, registrar para convenção e ficar sabendo sobre a história de nossa organização. Visite a área de sócias da website [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org). para acessar as seguintes ferramentas e recursos:

- **DVD “Soroptimista: Ajudando Mulheres e Meninas a Viver Seus Sonhos”, brochuras “Vivendo Seus Sonhos” e alfinetes “Viva o Seu Sonho”** que podem ser usados para aumentar conscientização e ajudar nos esforços de recrutamento. (Loja Soroptimista)
- **Exemplos de formulários, levantamentos e apresentações** podem ser baixados e personalizadas para se encaixar nas necessidades de seu clube. (Informação & Recursos de Associação)
- Examine a nossa **apresentação de produção de marketing** para idéias em instrumentos e técnicas que podem ser usadas para alcançar alvos de idades diferentes. (Informação & Recursos de Associação)
- **Introdução a Soroptimista** é um instrumento para informar novas sócias sobre a organização. (Informação & Recursos de Associação)
- Diversas **folhas de fatos** sobre os programas Soroptimistas estão disponíveis para serem baixados. (Sala de Notícias).
- Use a **lista de clubes** para entrar em contato com clubes e perguntar como eles estão indo. (Comunicação com Soroptimistas).
- Interaja, faça conexões e compartilhe informações com outras seguindo Soroptimistas nas redes sociais: Facebook, Twitter, LinkedIn, You Tube e Flickr. (Página Inicial)
- Siga e comente em assuntos de interesse na blog da Presidente da SIA.
- Visite e compartilhe na site do **Viva o Seu Sonho** para ver o que os clubes Soroptimistas estão fazendo para ajudar mulheres e meninas viver seus sonhos através de projetos em suas comunidades. Leia histórias inspirativas de algumas das mulheres extraordinárias que nos estimulam enquanto elas trabalham para alcançar os seus sonhos.
- As suas **coordenadoras regionais de associação** estão aqui para ajudá-las! Estas líderes estão disponíveis para responder suas perguntas e ajudá-la a enfrentar o seus mais desafiantes assuntos de recrutamento. A informação de contato das coordenadoras está na Lista de Liderança. (Comunicação com Soroptimistas)

## **Lista rápida de verificação de plano para recrutamento**

- Realizar uma rápida avaliação do clube
- Marcar alvos realísticos e estabelecer uma data para alcançá-los
- Fazer um orçamento que inclui custo de eventos, materiais e correspondência de recrutamento.
- Criar sua mensagem e pontos de conversa
- Identificar sócias em potencial
- Escolher métodos de comunicação
- Baixar e/ou encomendar materiais de marketing do escritório central
- Planejar e realizar evento(s) de recrutamento
- Fazer seguimento com as sócias em potencial

## Conclusão

---

O crescimento da associação deve ser uma preocupação fundamental para todas Soroptimistas. Portanto, cada sócia tem o privilégio e dever de procurar novas sócias. Alguns meios para envolver as sócias atuais em esforços de recrutamento inclui:

- **Equipes de recrutamento:** Divida as suas sócias em duas equipes e faça um concurso de recrutamento com um incentivo. Estudos mostram que, enquanto as pessoas nem sempre se esforçam para ser as melhores, elas irão trabalhar diligentemente para não ficarem por último.
- **Faça um desafio:** Faça um desafio às sócias e peça que cada uma delas recrute pelo menos uma nova sócia durante este ano de clube. Tenha certeza que todas as sócias tenham materiais para distribuir, incluindo brochuras Vivendo Seus Sonhos.
- **Faça reconhecimento de sócias:** Considere oferecer reconhecimento para a sócia que recrutou mais sócias até o final do ano de clube e colocar seu nome no boletim de clube, e/ou oferecendo-lhe um certificado ou outra pequena forma de apreciação.

Desenvolver e executar estratégias de recrutamento podem parecer desgastante. Comece de pouco, tome tempo e aprenda não se ofender quando você convida alguém para se afiliar e eles dizem não. Também, não deixe preocupações de orçamento te desanimar. Alcance a um novo público não tem que necessariamente igualar despesas extras. Uma campanha de e-mail a certos alvos seguidos por um telefonema é um método simples e econômico. E lembre-se, a equipe de associação do escritório central está sempre pronta a responder perguntas, oferecer sugestões e conduzi-la a recursos para lhe ajudar desenvolver e lançar seu plano de recrutamento.

Recrutamento de sócias é uma atividade que dura o ano todo e que afeta todos os aspectos da vida do clube, incluindo programa, conscientização pública e angariação de fundos. Marque alvos realísticos, crie uma agenda de táticas que irão alcançar estes alvos, e trabalhem juntas para assegurar sucesso. Use a sua imaginação e divirta-se!