



SOROPTIMIST

Best for Women

# 會員招募 手冊

2010 年七月

---

# 目錄

---

概述.....	2
步驟 #1: 分會評估 .....	2
步驟 #2: 了解妳要推銷的是什麼 — 並對它有信心 .....	3
步驟 #3: 發掘新會員 .....	5
步驟 #4: 聯絡 .....	7
步驟 #5: 保留新會員 .....	9
招募工具與資源.....	10
招募計劃快速檢查表.....	11
總結.....	11

---

## 概述

---

蘭馨會對全世界婦女與女孩的重要性表現在我們回應當前的需求與計劃未來的能力上，從建造家暴收容所到為遭受天然災害的婦女提供救助基金。我們工作的多元化可以從我們有來自十九個國家的會員反應出來。當婦女與女孩在全球的地位產生變化時，我們的活動計劃也必須隨之改變，以確保我們始終是一個竭盡所能幫助其他婦女發揮她們所長的婦女組織。

各個蘭馨分會也和我們的會員一樣多元化。分會的目標就是要追求我們的共同宗旨，並在當今的現實環境下，尤其是在日趨忙碌的生活中對於時間安排的要求與日俱增的情況下，分會要讓會員能夠方便參與而且覺得分會的工作與她們息息相關。許多分會認為在這種環境下招募新會員，並領導她們走向未來是分會工作中最具挑戰性的一環。這個手冊的目的是要針對分會的招募程序提供指南、建議與資源以幫助各個分會發展適合自己的特有計劃。

當妳閱讀這份手冊時，請記住建議就只是“建議”。這份手冊的目的並不是要製訂一套規則，並要求所有分會必須遵守這些規定。因為蘭馨分會的多元化，要發展一套“一律適用”的會員招募模式是不可能的。此外，儘管這份手冊十分詳盡，但並不表示它巨細靡遺。各蘭馨分會每一天都可能創造出新的招募點子與計劃。分會應該以這份手冊為基礎，進而發展適用於自己分會的計劃，並應該在招募工作中盡可能保持彈性。

## 步驟 #1: 分會評估

---

在準備向新會員做宣傳之前，分會必須要做的一個重要事項就是進行評估或是“健康檢查”，以此衡量本身對新會員的吸引力。就如同我們常把自己的健康情況視為理所當然一般，分會也常把分會的健康情況視為理所當然，其結果可能造成推銷“有瑕疵”產品的情形。請花幾分鐘的時間檢視自己的分會，看看是否有下列一些癥狀：

- 分會是否有會員減少參與的情形？
- 分會會議是否已成為例行公事？
- 分會是否太拘泥於傳統因而缺乏改變的意願？
- 您是否覺得吸收並留住新會員越來越困難？
- 分會是否真心誠意想要吸收新會員？尤其是在新會員於某些方面與現有會員有些不同的情形下。
- 分會的招募程序是否使招收新會員的工作變得複雜或造成延緩？
- 是否只有少數的會員或者是同一批的會員在做所有的工作？

如果貴分會有上述任何一種情形，現在正是找出問題並對症下藥的時候。“分會評估”可以為分會的健康情況提供深入的剖析，找出分會的長處與缺點並找到改進的機會。但評估應該以全體會員的角度來衡量，而不僅是以分會領導者的眼光來看待。會員的價值觀會隨著時間而改變，因此分會也必須有順應改變的能力。

分會評估範例登載在蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區中的會員部分。分會可以根據本身的需要加以修改、增加或刪除其中的問題與內容。不要避諱挑戰在分會文化中深植已久的習慣作法，例如：會議時間的排定、陳舊的活動或不是針對婦女與女孩為重點的活動、申請會員的資格必須以其頭銜、職業與年齡來設定標準的觀念等。

一旦分會找出需要納入評估的部份並設計好表格，以下是執行評估的一些建議：

- 指派一位評估協調人來推行計劃。這位協調人必須是一位中立、沒有偏見的分會會員（不是理事會成員也未擔任主管職位）。
- 讓所有會員參加評估。如有需要可以將評估表以一般郵件或電郵寄給會員。當採用一般郵寄方式時記得在回函信封上貼郵票以提高回應率。
- 要求會員盡她們所知回答所有問題。
- 向會員保證所有資料都將視為是機密並會以不記名方式處理，除非她們希望以不同方式處理。鼓勵會員誠實直接回答問題，並且歡迎提出其他建議。

評估的結果可以幫助分會了解無法達到目標的原因，以及應該採取何種行動來克服這些障礙。例如，如果評估結果顯示大部分會員覺得分會的計劃無助於達成蘭馨會宗旨，則分會應該考慮大幅改變現有活動或嘗試新的活動。

一年一度的評估提供分會一個基本架構，會員可以根據這個架構擬定能夠帶來正面改變的計劃，並為招募計劃注入新活力。藉著不斷評估並調整計劃和做法，分會可以使現有會員對這項工作感到興趣並有效地吸引新會員。

## **步驟 #2: 了解妳要推銷的是什麼 — 並對它有信心**

---

在透過評估釐清了重點和了解分會的優點後，分會就可以準備發展一個簡潔有力的訊息與可能入會的新會員進行溝通。因為分會會員熟悉各獎項並了解成為蘭馨會員的好處，所以最適合為這份訊息擬稿。藉此訊息告訴可能入會的新會員加入分會的益處。

推銷的工作分為兩部分：推銷給自己和推銷給他人。在能夠成功地推銷給他人之前，妳必須對所要推銷的事物有信心。如果妳自己對蘭馨會與所屬的分會都沒有信心，其他的人也就不可能對這個組織有信心。當妳在說明所屬分會的價值時必須充滿熱忱，因為人們都希望成為一個活力充沛團體的一部分。

婦女加入蘭馨會是因為她們覺得這個組織可以增加她們生活的價值，包括身為志工的價值和身為商業與專業婦女的價值。市場研究調查結果顯示可能加入蘭馨會的會員特徵是：

- 尋找各種方法幫助婦女。
- 對蘭馨會宗旨有所耳聞而且希望進一步了解。
- 尋找能投入全球關注事項的方法。
- 希望與專業婦女建立關係。
- 正在了解幾個組織的情況，希望從中選擇一個最適合的。

分會的招募訊息並不一定要是一份書寫的文稿。一個更有效的工具就是一份談話重點清單，列出可以在口頭上用非正式的方式提及的項目，任何一個會員在談到蘭馨會時可以順口提到的重點。以下所列的項目可以做為分會建立清單的基礎。各個分會應該擬訂自己的清單，其中應包括分會特有的活動和獎項，而且會員也可以用述說自身經驗的方式為這一份重點清單做補充。

下列是成為蘭馨會員好處的概述：

- **成就感：**致力於改善婦女與女孩生活的計劃，並提昇自我滿意程度與自我肯定。
- **友誼：**與其他有相同興趣和價值觀的婦女培養情誼。
- **多元化：**認識和了解來自不同種族與文化背景的婦女，並參與解決全世界婦女的需要為目標的計劃。
- **網絡：**與其他來自各行各業的專業婦女交往可以建立很有價值的商業人脈。
- **領導能力：**在分會層級發展領導技巧以增加在蘭馨會其他層級的領導機會，同時也增加個人在專業上的領導能力。
- **教導：**與在職業生涯中剛起步或工作正處於轉型期的婦女分享妳的專長。
- **方便：**加入一個有完善活動計劃和職業發展資源的組織可以使會員只需集中心力做好志工工作。
- **服務：**免費贈閱 SIA 得獎刊物 – 婦女良友雜誌；可以在 SIA 網站中的會員區隨時取用資源豐富的資訊；並可以透過夥伴組織得到優惠價格或有折扣的商品。

### 其他建議

- 針對不同的對象修改分會的訊息。某一群可能加入的新會員認為重要的事項，對另一群人而言可能並不重要。
- 可能加入的新會員很自然地會詢問如果加入蘭馨會大家對她的期望是什麼。儘管每個分會的要求不同，但所有會員都有一些基本責任，例如：參加活動和會議、協助招募和繳交會費。分會應開誠佈公地告訴可能加入的新會員分會對時間的承諾與財物方面的要求。
- 如果可能，分會可以考慮對財務上遭遇困難的會員給予補貼或減免會費。
- 邀請可能的新會員在加入前參與一個短期的活動以熟悉蘭馨會，如此可以讓她們了解分會對會員付出時間的要求並不是那麼令人畏懼。
- 每一次與可能加入的新會員接觸時都要記得立即分享妳在蘭馨會建立的人脈，但切勿顯得過分積極，因為沒有人喜歡在受壓力的情況下被迫加入。要使對方產生興趣的最好方法就是讓妳個人的滿意感與成就感自然流露。
- 在傳達妳的訊息時切記不要假設社會大眾對蘭馨會和妳的分會知之甚詳。儘管妳的分會已經有八十年的歷史，那也不能保證大家就知道蘭馨會是什麼樣的組織，就算是那些熟悉蘭馨會的人也不見得知道妳的分會實際上做了些什麼來改善地方以至全世界婦女與女孩的生活。

了解蘭馨會能夠提供的所有好處，做好準備運用充分的知識和簡潔的方式談論這些好處，並加入個人的經驗和故事來補充說明這些好處，這就是一套傳達會員價值的完整而且有效的方法。

## 步驟 #3: 發掘新會員

---

到目前為止，妳已經知道妳要推銷的是什麼，因此應該很容易就可以決定推銷的對象，這就是所謂的發掘新會員。發掘新會員是一個找人的過程，目的在尋找那些被蘭馨會宗旨所吸引，並可以為蘭馨會帶來新想法、熱情和所需技能的人才。

### 誰適合蘭馨會?

當分會準備開始發掘新會員時，有一個問題常會被提及：哪些人可以被“允許”邀請加入蘭馨會？對於這個問題一個簡單而且快速的答案就在 SIA 的組織章程中：

蘭馨會組織章程中的第四條第二款如下：

*"第二款 (i) 符合國際蘭馨交流協會會員資格的婦女應該是：*

- a) 一直在專業或商業領域工作者或其工作職位或職責相當於在專業或商業領域工作者 (普通會員); 或*
- b) 曾經在專業或商業領域工作或其工作職位或職責相當於在專業或商業領域工作，而新近從現職工作退休或短暫或長期失業者 (退休/無業會員); 或*
- c) 正要開始追求某項專業或商業領域的工作或其工作職位或職責相當於在專業或商業領域工作者." (初級會員)*

但所有分會都非常了解，時代的變化加上潛在新會員情況的改變，使我們必須將組織章程的詞句暫時擱置一旁，並廣泛思考來決定哪些人適合加入蘭馨會。要邀請有生產力而且樂於奉獻的會員加入分會所需做的工作不只是根據組織文件核對申請人的資格而已。分會應該仔細研究組織章程，並探討根據章程的意義與精神如何擴展招募工作。

### “專業或商業”

許多分會特別要求針對組織章程中的“專業或商業”一詞提出說明。我們可以理解為什麼許多分會要求澄清這個部分，因為要決定什麼是屬於專業或商業是一個複雜的問題。即使我們能夠製作一份清單羅列所有屬於專業與商業類別的職業與頭銜，但一旦婦女們跨入嶄新且多元化的工作領域或當她們的工作繼續演化時，這份清單就立即過時了。除此之外，工作的職稱越來越成為各行業的獨特稱謂，很難以幾個標準類別來歸類，而且職稱也很少能夠真正說明擔任此職位的婦女所負的責任與職權。

由於很難清楚地界定“專業或商業”，因此聯盟賦予分會權力，允許各分會在解釋這個名詞時使用正面概括而不是負面排除的方式。分會應該盡可能去了解可能的會員其工作的真正內容、態度、熱忱、想法和技能如何能幫助分會，而不是只注意她的職業和頭銜。換句話說就是招募時應該以招募對象可能為分會和蘭馨會帶來的特殊貢獻做為主要考量。

## 尋找可能的新會員

以下是一些尋找希望濃厚可能成為新會員的資源和技巧：

- **以往的會員：**查看舊有的會員名單並挑選可能有興趣重新入會的以往會員。大多數蘭馨會員是因為時間上的限制而終止會員資格，那可能只是暫時的情況，或者這種壓力可能因為分會減少志工時間的要求而減輕。這些以往的會員支持蘭馨會的宗旨，而且可能會很感激妳邀請她們重新加入分會。這是最容易被忽略的招募對象，舊有的會員名單應該至少每年查看一次。
- **工作伙伴：**因為蘭馨會是一個商業和專業婦女的組織，所以招募新會員最佳的地點之一就是妳工作的地方。邀請同事、有商業往來的朋友和供應商參加分會的會議或活動，同時鼓勵會員研究如何從她們專業領域中的婦女尋找招募對象。
- **捐贈者：**將捐贈者和曾經協助參與基金籌募工作或慈善捐款的婦女列入妳的名單中。如果分會舉辦無聲拍賣或抽獎活動，請記得收集參加活動者的姓名與地址。對大眾公佈的捐贈者名單，曾在其他慈善機構的捐贈者也是一個好的招募對象。
- **當地非營利組織或婦女團體：**邀請在其他志工組織和公司工作的朋友和同事來參加活動，讓她們多了解蘭馨會，並與這些團體結為夥伴關係為共同的計劃而努力。這是一個與相似類型組織的會員們接觸的有效方法。
- **報紙、當地的商業刊物和雜誌：**注意女性業主所屬公司的公告，或婦女被擢升或被委任新職位的消息。寄一份賀函給這些婦女，函中簡單描述蘭馨會並邀請她們參加下一次的分會會議。
- **當地的商會和女性工商行號電話簿：**這兩種通訊錄是尋找當地女性業主所屬公司的最好資源。
- **展覽會和社區活動：**設立一個攤位或一張桌子擺放資料，收集名片以便將姓名加入招募名單中。提供抽獎活動以吸引可能的新會員前來（有關如何利用展覽會的建議，請參考蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區中社會知名度部分的展覽會指南）。在這類活動中擔任志工也是與當地人士接觸和提高分會知名度的好方法。
- **個人接觸：**要求會員在她們的家長教師協會、大學校友聯誼會和家人中傳播有關蘭馨會的訊息。
- **得獎人：**曾經得過分會或蘭馨會獎項的婦女通常會想要回饋曾經幫助過她們的組織。這些獎項包括「蘭馨會為婦女創造機會獎」和「蘭馨會紅寶石獎：表彰婦女幫助婦女」。邀請這些得獎人入會，而且各獎項的評審也是邀請入會的好人選。

另一個來源是 SIA 總部收到的介紹表，這些介紹表會經由專區的會員擴展主委轉交給分會。這些可能的新會員投入了時間在蘭馨會網站填寫表格，可見得她們對蘭馨會的興趣濃厚，而且希望有人和她們聯繫。不要讓這些希望濃厚的新會員人選溜走了！只要一通簡單的電話或電子郵件就可以讓她們知道蘭馨會了解她們有興趣加入。分會可以準備一封標準格式的電郵回函以回覆這一類的查詢，電郵中可以包括下一次分會會議的相關資料和邀請參加會議的邀請函，有關的聯絡資料，並附上「實現她們的夢想」手冊。回覆介紹表的電郵回函範本登載在蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區中的會員部分。

## 其他建議

- 邀請曾經在分會會議上演講的貴賓入會。
- 每年召開一次“發掘新會員”會議，以腦力激盪的方式尋找在當地開發新會員的其他來源。
- 在分會的每一項活動中，例如：聯誼招待會、午餐聚會和招募活動等，請參加者在來賓簽名簿上留下姓名，並將這些姓名列入可能的新會員名單中。
- 記錄所有可能的新會員其資料來源（分會從何處取得她們的姓名），因為她們常常會詢問分會如何取得她們的姓名。
- 指派一位會員負責管理可能的新會員名單。適當的人選包括會員擴展主委和秘書長。

## 步驟 #4: 聯絡

---

到目前為止妳已經建立了一份很可能加入的新會員名單，接下來就是要與她們聯絡。以下是與可能的新會員聯絡的一些選擇的方式：

**電子郵件：**電子郵件是一種經濟省時的溝通方式，而且是專業人士最常使用的聯絡方式。但若是因為電子郵件經濟有效而過分依賴這種溝通方式可能反而會使一些新會員人選因此覺得疏遠，因為這些新會員想加入分會是期望有更多與他人互動的機會。在招募時，電子郵件最好是做為其他聯絡方式的輔助工具。例如，可以先寄一封電子郵件給可能的新會員邀請她參加分會會議，之後再以電話來追蹤。

- **用途：**邀請入會、邀請參加分會會議、出席確認、會議後的追蹤、一般郵件後的追蹤。
- **建議：**分會擔任領導職位者在職期間可以使用總部設定的分會電郵帳號，並可以將此帳號移交給接任者使用。如此可以避免在領導人交接期間造成聯絡上的銜接問題。

**社交媒體：**社交媒體是一種便宜又容易和可能的新會員取得聯絡的方式。目前網際網路持續成長而且社交媒體不斷激增，我們看到人們的溝通方式已經有所改變，現有會員和可能的新會員都期望能很迅速地在網路上建立聯繫網。

- **用途：**提供一個公開談論室和網路平台；快速回應和處理問題；了解可能新會員的關心事項和聽取她們的想法；簡單又快速地散播資訊。
- **建議：**各式各樣的社會媒體可能使人眼花撩亂（網路日誌、社交部落格、微部落格、影片、維基、播客等）。先選擇其中一種開始，然後以此為基礎來擴展分會的社交網絡。參考其他分會如何使用臉書、推特、LinkedIn、視頻分享網站和福利客等社交媒體強化她們的招募工作。

**一般郵件：**儘管因為現代的專業和商業婦女每天收到大量的郵件而有可能使分會以一般郵件所寄出的資料不受到對方的注意，但這種一般郵件的方式卻能够使許多可能的新會員覺得不受侵犯因而留下深刻的印象。要使一般郵件方式能够成功，分會必須小心管理郵寄名單以確保寄發對象收到適當的資料。聯絡資料必須經常更新，凡表達對蘭馨會沒有興趣的對象應該從名單中刪除。

- **用途:** 選擇性地或廣泛性地寄發有關會員資料或會議及活動的宣傳; 以持續而不唐突的方式與可能的新會員聯絡。
- **建議:** 如果可能應針對不同的對象準備具有個人化的郵寄資料與信函。

**廣告:** 廣告和一般郵件一樣也可以使許多可能的新會員留下印象, 但廣告沒有特別針對的對象。廣告可以做為一般郵件的補充工具, 它可以傳達訊息給不在現有郵寄名單上的可能新會員。

- **用途:** 選擇性地或廣泛性地寄發有關會員資料或會議及活動的宣傳。
- **建議:** 考慮刊登廣告時不妨考慮非傳統式的媒體, 也就是報紙以外的途徑。網路上的廣告可以增加瀏覽分會網站的機會, 而且可以追蹤瀏覽網站的總人數, 因此可以了解廣告的成效。

**電話:** 打電話是個很有效的方式, 因為打電話的人可以直接回答對方的問題並展現出熱忱, 讓對方對蘭馨會較具有認同感。在電話上也可以引導對方給予立即的回饋, 也可以針對對方的特別需求立即回應。

- **用途:** 邀請入會、邀請參加會議、出席確認、會議後的追蹤、寄出一般郵件後的追蹤。
- **建議:** 在寄出大量郵件後以電話追蹤可以提高回應率百分之 3 到百分之 10。

**面對面:** 邀請可能的新會員參加定期的分會會議或是招募會員之類的活動, 如此可以使可能的新會員了解蘭馨會在地地方上所扮演的角色和成為會員的好處, 這種面對面的方式是最有效的方式之一。若採用以招募為主的活動時最好將活動設計為是地方婦女的網絡活動, 如此可以使參加者感受到加入蘭馨會可能得到的價值。

舉辦成功的招募活動建議包括:

- 提早計劃。至少在活動前三個月開始做計劃。
- 利用一次分會會議的時間以腦力激盪的方式請會員列出一份可能的邀請名單。
- 考慮在活動中舉行頒獎儀式。頒獎儀式可以使可能的新會員了解分會對會員的參與和努力十分感激而且會給予獎勵。
- 活動要簡短、有趣而且可以傳遞訊息。不要一次提供太多資訊給可能的新會員令她們無暇吸收。
- 利用電腦製作簡單的簡報 (PowerPoint) 做為演講人的視覺輔助工具。招募簡報的樣本登載在蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區的會員部分。
- 選擇的日期與時間必須適合招募的對象, 務必考慮到有工作的婦女和有小孩的問題, 同時應避免安排在節日舉行。
- 選擇搭乘不同交通工具能夠到達的地點。避免公共地區以預防活動被打斷。
- 指派一位會員擔任活動聯絡人, 如此所有問題和請柬覆函均有專人處理。

- 至少在會議一個月前寄出邀請函。要確定邀請函中詳細列出時間、地點、主旨和回覆/請柬覆函。如果邀請函中已列出所需的詳細資料，想要參加的人就不需再做其他的查詢，所要做的只是回覆邀請函和出席會議！
- 讓受邀者知道是否可以攜帶朋友一同參加。如果可以攜帶朋友一起參加，可能的新會員也許會覺得更自在參加活動。
- 在活動前將預定參加的人員名單傳送給會員，讓她們知道哪些人會出席。
- 下載或訂購蘭馨會資料以便分發給受邀者：小手冊方便以後詳細閱讀；名片使出席者容易取得聯絡資料；小贈品可以當做“感謝”的禮物並且可以使她們經常想到蘭馨會。
- 為每個人製作名牌。名牌上註明出席者是現有會員或來賓。
- 請所有來賓到達時在簽名簿簽名。
- 準時開始，準時結束。
- 請每位出席者自我介紹並簡單陳述自己從事的工作。
- 考慮收集名片舉辦抽獎和贈品活動，並在活動結束時進行抽獎。
- **邀請可能的新會員加入分會！** 在會議中準備好會員表格。會員表格的範例登載在蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區的會員部分。
- 在會議後用電話、電子郵件或信函做追蹤。

邀請函和活動後使用的追蹤信函範例都登載在蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區的會員部分。書寫這些信函時的注意事項：

- 要簡單扼要，不要超出一頁。
- 針對收信人撰寫信函內容。如果一位可能的新會員是經過其他會員推薦或本身已熟悉蘭馨會組織，則給她的信函內容就應有別於給不熟悉蘭馨會的可能新會員信函。
- 信函應使用蘭馨會專用信箋。
- 仔細校對。
- 特別突顯出如“僅限受邀者”及“妳特別被選中”等字句。這樣的字句傳達給收件人一種訊息，說明信函寄發對象是經過篩選而不是隨便寄發給任何人。
- 列出請收件人回覆的要求。請收信人在一定時間內回覆是否參加。
- 以分會會長或會員擴展主委的名義發函。

## 步驟 #5: 保留新會員

成為會員的前三年是蘭馨會員歷程中最關鍵的時期。這一段時間對蘭馨會員生涯之所以如此重要有兩大原因：第一，這是建立忠誠的最重要時期。第二，這也是會員最可能放棄會員身份的一段時期。分會必須隨時傳遞各種資訊給新會員，常與新會員聯絡，並鼓勵新會員參與活動以提供各種機會使她們成為一位樂於奉獻的蘭馨會員。

- **新會員教育:** 盡早教育會員, 使她們覺得蘭馨會願意在她們身上投資. 與新會員談論分會的文化、歷史、計劃和活動. 分會可以考慮使用導師計劃.
- **讓會員盡早參與:** 如果讓會員積極參與分會的計劃和活動, 會員就會更重視她們的會員資格. 藉由鼓勵新會員盡早參與活動可以使她們關心分會的相關事務, 進而履行她們對分會及蘭馨會宗旨的承諾.
- **新會員的回饋:** 分會在新會員加入之後仍要維持與她們的聯繫. 用電話或電子郵件與新會員保持聯絡可以使她們覺得受到重視. 此外, 記得在新會員成為會員後九十天內邀請她們與分會主管及其他領導人簡單的會面, 她們的意見將可以為分會提供新的看法. 最後, 設計一個針對新會員的調查表, 請新會員在成為會員滿六個月後填寫. 這項調查的結果可以讓妳了解分會在協助新會員參與工作的有效程度. 新會員調查表的範例登載在蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 會員區中的會員部分.

## 招募工具與資源

---

蘭馨會網站使更多的會員能夠彼此交流互動、訂購商品、註冊參加年會以及了解蘭馨會的歷史. 請蒞臨蘭馨會網站 [www.soroptimist.org](http://www.soroptimist.org) 的會員區利用以下的工具與資源:

- 「**蘭馨會: 幫助婦女與女孩實現她們的夢想**」影片光碟、「**實現她們的夢想**」手冊和「**實現妳的夢想**」別針都可以用來提高分會的知名度以及幫助分會做招募工作. (蘭馨商店)
- 下載各種表格、問卷調查表、信函以及簡報等範例. 下載的資料分會可按照自己的需要加以修改. (會員資源與資料)
- 觀賞我們的**不同世代的行銷簡介**, 從中尋找一些點子或利用其中的工具和技巧來吸引不同年齡層的新會員. (會員資源與資料)
- **蘭馨會 101** 是教育新會員有關蘭馨會基本知識的一項工具. (會員資源與資料)
- 有關蘭馨會活動的**數據資料**可供下載. (新聞室)
- 利用**分會通訊錄**與其他分會聯絡並了解其他分會正在進行的活動. (與蘭馨會員聯繫)
- 利用社交網站, 如: 臉書、推特、LinkedIn、視頻分享網站和福利客等網站追蹤蘭馨會新動態, 並藉此與他人互動、聯繫及分享資訊. (首頁)
- 注意 SIA 主席部落格, 追蹤感興趣的事項並提供意見.
- 瀏覽**實現妳的夢想**網站並與他人分享該網站的內容, 從中了解各蘭馨分會如何在地方上舉辦各種活動來幫助婦女與女孩實現她們的夢想. 閱讀一些傑出女性的勵志故事, 這些傑出女性努力追求夢想的過程可以激勵我們.
- 各專區的**會員擴展委員會主委**會隨時協助分會! 這些主委會為分會解答問題並幫助分會處理具艱巨挑戰性的招募問題. 各專區主委的聯絡資料列在主管通訊錄中. (與蘭馨會員聯繫)

## 招募計劃快速檢查表

---

- 執行分會評估
- 設定切合實際的目標, 並設定達成日期
- 設定預算. 預算應包括所有招募活動、材料和郵資等費用
- 撰寫妳要傳遞的訊息和談話內容的重點
- 發掘可能的新會員
- 選擇溝通方式
- 向總部訂購並下載宣傳資料
- 計劃並舉辦招募活動
- 對招募對象進行追蹤

## 總結

---

每一位蘭馨會員都應極為關切會員的成長, 因此每一位會員都有尋找新會員的權利與義務. 以下是一些使現有會員參與招募工作的方法:

- **招募小組.** 將會員分成幾個小組, 以招募工作做為競賽項目並提供獎勵. 研究調查顯示人們也許不會盡全力去爭取第一名, 但卻會盡全力去避免敬陪末座.
- **發出挑戰.** 舉辦會員挑戰活動, 並要求每位會員在分會年度內至少招募一名新會員. 務必確認所有的會員都有相關資料可以分發, 例如: 「實現她們的夢想」手冊.
- **獎勵會員.** 考慮在分會年度結束時頒發獎品給一位招募最多新人的會員, 將她的姓名刊登在分會通訊上, 並頒給她一張證書或贈送其他表示謝意的小禮物.

發展和執行招募策略可能讓會員感到沉重難以負荷. 分會應從小處著手, 放慢腳步, 在招募過程中受到拒絕時不要認為對方是針對妳個人, 同時不要因為預算問題而感到氣餒. 拓展新的招募對象並不一定需要額外開支, 針對可能是新會員的目標群寄發電子郵件再以電話追蹤, 這是一種省錢、有效又簡單的方法. 並且記住, 總部的會員擴展小組隨時準備為妳解答問題、提供方法、指導妳運用資源並協助妳發展和推動招募計畫.

會員招募是全年持續不斷進行的工作, 而且會員招募的成果會影響到分會其他各個方面, 包括活動計劃、社會知名度和基金籌募. 設定一個切合實際的目標, 擬定達成這些目標的進度表, 共同努力以確保成功. 發揮妳的想像力並享受其中的樂趣!