



SOROPTIMIST

Best for Women

Manual de Retención

Julio 2010

Tabla de Contenidos

Introducción	2
Paso #1: Prepare el Escenario	2
Paso #2: Comprométase.....	5
Paso #3: Reconozca, Recompense y Recuerde.....	9
Paso #4: Hágalo Fácil	10
Conclusión	11

Introducción

Así es que ha contratado exitosamente a varias socias nuevas. Felicitaciones, pero, ¿Y ahora qué? Algunos pensarán que el trabajo más importante-traer a nuevas socias y mantener altos a los números- ya está hecho. De hecho, la adición de nuevas socias señala el comienzo de la parte más crítica de cualquier plan de membresías-la retención.

Muchas organizaciones de membresías creen que la retención es una preocupación cuando llega la hora de pagar las cuotas, o que sólo es un problema cuando los números de las membresías caen. Las organizaciones más exitosas, sin embargo, reconocen que los esfuerzos de retención de hecho comienzan el primer día de la socia en la organización, y el asegurar que todas las socias estén comprometidas y satisfechas es una prioridad independientemente del número de membresías.

En los términos más simples, los esfuerzos de retención deben ser proactivos y continuos. Para retener a las socias, los clubes deben averiguar quiénes son las socias, entender sus expectativas, y hacer todos los esfuerzos posibles para servirles bien a lo largo del año. Las socias decidirán continuar con su membresía y pagar sus cuotas solo si sienten que su experiencia en Soroptimist cumple con sus expectativas de ayudar a mejorar las vidas de las mujeres y las niñas, y si sienten que están recibiendo un buen valor por su tiempo y su dinero.

Por favor, tenga en cuenta al leer este manual, que las sugerencias son solo eso, sugerencias. Este manual no tiene por objeto ser un conjunto de reglas que los clubes deben seguir. Considerando la diversidad de los clubes Soroptimistas, no es posible crear un modelo de “tamaño único” para la retención. Además, si bien el manual es comprensivo, no es, de ninguna manera, exhaustivo. Esta es una guía para retener a las socias y para mantener y hacer crecer a clubes saludables y dinámicos. Los pasos describen cuatro actividades que deben ser parte del plan general de membresías del club:

Paso #1: Prepare el Escenario

El primer año es el más crucial en una membresía de Soroptimist. De hecho, es esencialmente, un período de prueba durante el que la socia decide si quiere seguir formando parte de la organización. El tipo de bienvenida que recibe una socia y la rapidez con la que aprende acerca de la cultura del club y se involucra preparan el escenario para el resto de su experiencia. Los clubes deben asegurar que las nuevas socias sientan inmediatamente que son parte de un grupo dinámico con el que pueden contribuir en forma activa.

Dando la Bienvenida a las socias

Las nuevas socias deben ser presentadas al principio de la primera reunión. La introducción puede ser tan simple como preparar un breve pero significativo mensaje de bienvenida presentando a la nueva socia con un broche de membresía, una credencial y un certificado. (Las credenciales y los broches están a la venta desde la Sede Central; el certificado de nueva socia está disponible para descargar en la sección de membresías del área para socias en www.soroptimist.org.) El recibir a las nuevas socias de esta manera puede reemplazar a una ceremonia introductoria tradicional, lo cual no es un requerimiento. Estas ceremonias pueden parecer demasiado formales o anticuadas para algunas de las nuevas socias, posiblemente haciendo que se sientan incómodas. A pesar de que las tradiciones del club deben ser

respetadas, los sentimientos y las preferencias de las mujeres a quienes se da la bienvenida al club deben tomarse también en consideración.

Los clubes que llevan a cabo ceremonias de bienvenida deberán considerar el adaptar el lenguaje y el sentimiento de la ceremonia en un mensaje de bienvenida actualizado presentado de manera más informal. Usando el lenguaje de la Campaña Vive tu Sueño de Soroptimist como base para dicho mensaje asegurará que sea divertido e inspirador. Para información sobre la Campaña Vive Tu Sueño, visite la sección de Vive Tu Sueño en el área para socias de www.soroptimist.org. A continuación se muestra un ejemplo del lenguaje que los clubes pueden adaptar y modificar según sus preferencias:

Las socias de Soroptimist International de {nombre del club} se sienten honradas en que haya aceptado nuestra invitación a unirse a nosotras. Es nuestro privilegio el darle la bienvenida a una organización mundial de socias comprometidas a mejorar las vidas de mujeres y niñas en comunidades locales y alrededor del mundo.

Nuestro nombre, Soroptimist, es una palabra originada del Latín que significa “lo mejor para la mujer”, y eso es lo que nuestro club quiere alcanzar. Las Soroptimistas son mujeres que dan lo mejor y trabajan para ayudar a otras mujeres a ser lo mejor. Creemos en los sueños y en el poder de trabajar juntas para alcanzarlos.

La membresía en Soroptimist celebra el poder único de las mujeres. Es un regalo que las mujeres se brindan a sí mismas: La oportunidad de ayudar a otros en un ambiente de apoyo, amistad y diversión. Esperamos ayudarla a explorar el regalo de la membresía mientras participa en proyectos de clubes y actividades que ayudan a avanzar en nuestra misión.

Como un gesto de su nueva membresía, le presentamos este broche de Soroptimist. El broche representa su compromiso con nuestra misión y para dar poder a las mujeres para vivir sus sueños brindándoles los recursos para crear un cambio positivo para sí mismas, sus familias, sus comunidades y el mundo.

Algunas formas de hacer que las nuevas socias se sientan bienvenidas:

- Además de un broche, un certificado y una credencial, déles a las nuevas socias una bolsa con “regalitos” en su primera reunión. Compre bolsas de “Vive Tu Sueño” y llénelas con artículos de Vive Tu Sueño, golosinas o snacks y otros pequeños y económicos regalitos.
- Organice una cena en la que las nuevas socias son las invitadas de honor y el foco de atención es conocerse unas a otras-no los negocios del club.
- Incluya una descripción y una foto de cada nueva socia en el boletín del club y en el sitio de Internet del club (recuerde seguir las normas del sitio de Internet de SIA, disponibles en la sección de toma de consciencia del área para socias de www.soroptimist.org, y asegúrese de proteger la privacidad de las socias).
- Haga una actividad para romper el hielo al comienzo de cualquier reunión a la que asisten las nuevas socias que las presente en forma divertida y memorable mientras alienta a las nuevas socias a que salgan de sus comodillas. Esto puede parecer demasiado para nuestras socias actuales, pero cuanto más se conozcan las socias unas a otras, mejor es la posibilidad de que se sientan cómodas siendo honestas y apoyándose unas a otras.

- Si hay un grupo grande de nuevas socias uniéndose al club, considere organizar un evento rápido para establecer relaciones, en el que las socias se sienten unas con otras durante cinco minutos para intercambiar información sobre unas y otras. La estructura de un evento de este tipo brinda un ambiente más cómodo para las socias más introvertidas, y les permite a todas moverse continuamente para que no se queden ancladas en un mismo lugar, con la misma persona, por demasiado tiempo.

Más Consejos:

- Antes de las reuniones, ofrézcales paseos a las nuevas socias para hacerlas sentir más cómodas acerca de hacia dónde van y/o arreglar para encontrarse con ellas a la salida de la reunión para que no tengan que entrar solas.
- Asigne a una/s socia/s actual/es para que saluden a las asistentes en la puerta y para dirigir a las nuevas socias al área apropiada para que se sientan incluidas inmediatamente y no estén dando vueltas sin sentido.
- Use una distribución de asientos que aliente a las socias actuales a sentarse con las nuevas.
- Asegúrese de que las socias nuevas sepan su número de identificación para que puedan acceder a las secciones restringidas a socias del sitio de Internet de SIA. Si no lo hubieran recibido ya por email, el número puede obtenerse del listado del club en el área para socias de www.soroptimist.org o contactando los servicios para socias en la Sede Central en siahq@soroptimist.org.
- Envíe un comunicado de prensa a los medios de comunicación locales sobre las nuevas socias.

Lo más importante que debe recordar al recibir nuevas socias es ¡Sea creativa! Cómo se da la bienvenida a una socia queda bajo la completa discreción del club. Ya sea que se trate de una cena formal o de un evento para romper el hielo, haga que la bienvenida sea única para su club y memorable para las socias existentes y las nuevas.

Educando a las socias

El educar a las nuevas socias sobre la historia, los proyectos y las actividades del club las ayuda a comprender las oportunidades que les están disponibles para que puedan empezar ágilmente y sientan que están haciendo una diferencia inmediata. El aprender sobre la Campaña del Renacimiento temprano, ayuda a que las nuevas socias se familiaricen con lo que está pasando a nivel de la federación y las hace sentir más conectadas con los aspectos Internacionales de Soroptimist.

Hay varias maneras de darles a las nuevas socias la información que necesitan para volverse participantes productivas. Muchos clubes poseen programas de orientación tradicionales; sin embargo, el ofrecer un programa formal no es un requerimiento. De hecho, el obligar a nuevas socias a asistir a un programa estructurado que cubra los aspectos administrativos del club y una historia detallada de soroptimist puede disminuir su entusiasmo inicial.

Las nuevas socias pueden ser dirigidas a la sección “Nuevas Socias” del área para socias de www.soroptimist.org. Además de una bienvenida de la Presidenta de SIA, las nuevas socias pueden encontrar información sobre programas, beneficios, Soroptimist 101, Preguntas Frecuentes y una breve historia sobre Soroptimist.

Una forma más moderna y atractiva forma de educar a las socias y preparar el escenario para una experiencia de membresía gratificadora es organizar una sesión interactiva de “expectativas y oportunidades”.

En cualquier relación, el tener un acuerdo mutuo de las expectativas es crucial para establecer la confianza. Las relaciones entre las socias y los clubes no son diferentes a las otras. Las socias deben empezar su experiencia con una idea realista de lo que puede llegar a pedirles que hagan y el compromiso de tiempo necesario. Las líderes de los clubes deben comunicar sus objetivos claramente para que todos comprendan las actividades actuales del club, como así también hacia dónde se dirige. La insatisfacción y los conflictos pueden ser atribuidos con frecuencia a las brechas en las expectativas que nunca se cumplen ni se discuten.

Una discusión sobre expectativas y oportunidades es también esencial para unir a las socias con las oportunidades. Cuando se pide a una socia que se haga cargo de una actividad en concreto, las aptitudes necesarias deben, no solo concordar con las que posee la socia sino que deben caer dentro de su área de interés. Por ejemplo, si una socia no se siente muy cómoda hablando en público y no ha expresado un deseo de desarrollar esta destreza, es probable que no sea la mejor candidata para presentar un taller de autoestima para niñas. El esperar que una socia lleve a cabo una actividad con la que no se siente cómoda revela una falta de comprensión profesional y es la manera más rápida de perder una socia.

Una sesión de expectativas y oportunidades debe llevarse a cabo al principio del año del club y en tanto sea necesaria cuando se hacen socias un grupo grande de nuevas candidatas. Los elementos de la sesión pueden incluir:

- Pedirles a las nuevas socias que compartan por qué se hicieron socias y qué es específicamente lo que esperan obtener de su experiencia como socias. Las razones para unirse a Soroptimist son tan diversas como el número de socias en un club. El saber por qué una socia decidió unirse al club es esencial para saber cómo mantenerla en la organización.
- El brindar un repaso de las oportunidades para que las socias puedan buscar la experiencia que mejor concuerda con su tiempo disponible y sus destrezas. Algunas socias preferirán servir en tareas de corto plazo; algunas elegirán asumir compromisos de un año de duración; y otras solo querrán venir por una hora o dos. La clave es hacer que las socias se involucren según su propio nivel de satisfacción.
- El distribuir paquetes de información que incluyen un listado, calendario de eventos, información sobre proyectos del club, ordenanzas, una lista de comités y sus descripciones (si fuera aplicable) y una copia de “Soroptimist 101”, y un repaso de la organización preparado por la Sede Central que está disponible en la sección de membresías del área de nuevas socias en www.soroptimist.org.
- Las historias personales compartidas por las socias más veteranas resonarán más con las socias nuevas que una lección de historia. Además de educar a las nuevas socias sobre las posibilidades y recompensas de las membresías, esta práctica les recuerda a las actuales socias cómo sus esfuerzos personales están ayudando a mejorar las vidas de las mujeres y las niñas.

Por supuesto, la llegada de nuevas socias no debe ser la única ocasión en la que se discuten las expectativas. Los clubes deberán repasar las expectativas y las responsabilidades de las socias cada año durante el ciclo de planeamiento. Pregúntele a TODAS las socias cuáles son sus expectativas para el año y asegúrese de que entiendan qué se espera de ellas.

Paso #2: Comprométase

Es un concepto simple-las socias que participan en forma activa en actividades del club serán más propensas a querer continuar su membresía. Para involucrar a las socias, los clubes deben brindar oportunidades variadas para que éstas ejerciten sus talentos, aptitudes, y destrezas y sientan que son un miembro útil del equipo. La inclusión no solamente capitaliza la creatividad y competencia de las socias, sino que también aumenta su compromiso y su lealtad. Las socias deben encontrar un hogar en el club y una razón continua para pertenecer. Si no las ayuda a encontrar ese hogar y esa razón, ¡las perderá!

La mayoría de las socias se unen a Soroptimist para mejorar las vidas de las mujeres y las niñas. Nuestros programas son lo que las motiva y donde quieren ser más activas. Dado a que las socias se unen para realizar trabajos, que cambiarán vidas, y dado a que se espera a que los clubes participen en el programa característico de Soroptimist, los Premios Soroptimistas Oportunidades para la Mujer, tiene sentido involucrar a las socias en ese programa inmediatamente. Póngalas al día y luego pídale que ayuden a promover el programa, a distribuir los materiales e identificar a las candidatas. El participar en los Premios Oportunidades para la Mujer como su primera experiencia dentro del club, les demuestra rápidamente a las nuevas socias el impacto que tiene su trabajo y les brinda una sensación inmediata de gratificación y de logro.

Consejos Generales para obtener un compromiso:

- La mayoría de las socias se unen por que se los piden. De manera similar, la mayoría de las socias se comprometerán si se los piden. No espere siempre a que las socias se ofrezcan como voluntarias para los proyectos. Cuando se presenta una oportunidad, sea proactiva e identifique a alguna socia que usted crea que será una buena elección y pídale personalmente que participe. Y recuerde *pedir*, no *asignar*. Una socia a la que primero se le asigna una tarea y luego se le informa sobre ello, estará menos dedicada a completarla.
- Cuando les pida a las nuevas socias que se involucren, recuerde que a pesar de que son nuevas en el club son mujeres profesionales y de negocios para las que no es una novedad ser líderes y administrar proyectos y personas. A menudo, son capaces de rápidamente planear e implementar proyectos por sí solas. No subestime el talento y la capacidad de las nuevas socias simplemente porque son nuevas en Soroptimist.
- Para aquellas nuevas socias que parezcan tener dudas, haga que el involucrarse sea menos intimidante pidiéndoles que trabajen en grupo en un proyecto específico con una socia experimentada como mentora o guía. Esto también hace que la socia experta se comprometa y ayude a socias con distintos grados de experiencia a que se conozcan unas a otras.
- Considere establecer grupos de “Tutelaje” dentro del club que unan a socias nuevas con socias expertas para que puedan aprender unas de otras, como establecer y alcanzar metas, resaltar las destrezas de tutelaje y de liderazgo y contribuir aún más a los clubes dinámicos que participan en nuestra misión.

Reuniones Convenientes y Productivas

Uno de los pasos más críticos que puede tomar un club para involucrar a las socias es hacer que las reuniones sean lo más convenientes y productivas como sea posible. La flexibilidad es lo básico para cumplir con las necesidades de una membresía diversa. Haga todo lo que pueda para acomodar a los horarios de socias muy ocupadas y para que las reuniones transcurran en forma eficiente para que las socias no sientan que se pierde su tiempo. También recuerde que a pesar de que la asistencia a las

reuniones es ideal, no significa necesariamente que la socia está contribuyendo con el club. Deje de llevar el puntaje y no ponga el énfasis en la asistencia a las reuniones-recompense la participación y las contribuciones en vez de la asistencia.

(NOTA: Soroptimist adoptó un procedimiento en el 2006 que les prohíbe a los clubes que establezcan requerimientos de asistencia. En los Procedimientos de SIA, Sección B, #4 se lee “Los clubes deben alentar a todas las socias a que asistan a todas las reuniones pero no adoptarán o exigirán requerimientos de asistencia a las reuniones”. Los Procedimientos de SIA están disponibles en la sección de información de la federación del área para socias de www.soroptimist.org.)

Más Consejos:

- Las reuniones deben servir diferentes propósitos: Administrar los asuntos del club, coordinar las actividades para la recaudación de fondos y el programa, y ofrecer oportunidades para establecer contactos e interacción social. En vez de tratar de forzar demasiados temas en una reunión, considere concentrar las reuniones en un tema cuando sea posible. Esta visión ayuda a que las reuniones se mantengan en su curso y permite discusiones en profundidad que pueden llevar a más ideas y soluciones.
- Elija fechas y horarios para las reuniones que les queden bien a la mayoría de las socias. Asegúrese de tener en cuenta a las socias que trabajan durante el día o tienen que cuidar a sus hijos. Evite los feriados.
- Elija un lugar que sea accesible mediante diversas formas de transporte.
- Prepare y distribuya la agenda antes de la reunión en lugar de hacerlo durante la reunión (sin embargo, debe tener copias disponibles).
- Establezca metas específicas para la reunión e inclúyalas en la agenda para que todas las asistentes las tengan en cuenta. Repase las metas al final de la reunión para reforzarles a las asistentes lo que se logró.
- Empiece y termine a horario. Pídale a una socia que haga de facilitadora o que lleve la cuenta del tiempo para que la reunión permanezca en movimiento.
- Pídale a una socia que sea el contacto de logística responsable de preparar el salón, la temperatura, el servicio de comidas, materiales a distribuir, etc. para que las líderes o las oradoras del club no se distraigan.

¡Comuníquese, comuníquese, comuníquese!

El mantenerse en contacto con las socias para informarlas sobre las actividades del club, la región y la federación y alentar la participación resaltando los éxitos, refuerza su conexión con Soroptimist. Tome ventaja de la rapidez y economía del email para comunicarse regularmente y recordarles a las socias sobre las actividades del club y los logros y beneficios que obtienen con su cuota. A pesar de que la sede central se comunica directamente con las socias mediante email, las comunicaciones de las líderes del club tienen un impacto más inmediato.

Más Consejos:

- Produzca un boletín del club, impreso y/o electrónico, que resalta los proyectos y logros del club e incluye recordatorios y actualizaciones importantes. No es necesario que sea creado en forma profesional- solo asegúrese de que el contenido sea informativo e inspirador.

- Asegúrese de que todas las socias estén al tanto de las noticias de la sede central, incluyendo las oportunidades de capacitación en liderazgo, nuevos beneficios de membresía y oportunidades disponibles a través de auspiciantes corporativos.
- Mantenga al día los registros de las socias. La información de contacto no actualizada o incorrecta limita la capacidad del club para contactarse con sus socias. Esto significa que las socias no reciben información importante sobre el club o la sede central. Pídale a las socias que revisen su información de contacto al menos una vez al año. Una forma rápida y fácil de hacerlo es alentar a las socias a que envíen actualizaciones por Internet en el área para socias de www.soroptimist.org.
- Exija que todas las socias brinden una dirección de email. El email es la forma de comunicación más económica y en general la de preferencia para muchos profesionales.
- Pídale a alguna socia con experiencia en desarrollo de sitios de Internet que diseñe y mantenga un sitio de Internet para el club, usando las normas establecidas por la federación (disponibles en la sección de consciencia pública del área para socias de www.soroptimist.org). Busque formatos diseñados para sitios de Internet de la federación en el invierno del 2010 para que la asistan en atraer a las socias y crear toma de consciencia pública.
- Envíe notas o minutos para reuniones a todas las socias o publíquelos en el sitio de Internet del club para que las socias que no asistan estén al tanto.
- Considere establecer una cadena telefónica para recordatorios urgentes o de último momento.
- Utilice los medios sociales. Los medios sociales de comunicación son una forma poco costosa y accesible de llegar a socias potenciales y a socias existentes. Los clubes pueden brindar un foro público y una plataforma en línea, responder a preguntas y problemas rápidamente, aprender sobre lo que les preocupa a las socias y escuchar sus ideas, y diseminar información rápida y fácilmente.

Pida opiniones

El pedir opiniones involucra a las socias en la administración del club y refuerza que todas las socias tienen intereses en que el club tenga éxito, no solo las líderes del club. El brindarles oportunidades a las socias de que compartan sus pensamientos e ideas ayuda a los clubes a repasar, reajustar y retener. Algunas formas efectivas de obtener opiniones incluyen foros de discusión, evaluaciones y encuestas.

Foros de Discusión: Es un mito que las líderes son siempre las personas más inteligentes y expertas en la sala. Muchos ojos en un desafío específico encontrarán más soluciones que solamente obtener las opiniones de las líderes. Mantenga discusiones en foros abiertos en forma regular (no solo una vez al año) para permitir que las socias piensen juntas en grupo y generen relaciones. Esto asegura la formación de nuevos lazos. Los foros permiten que las socias aprendan unas de otras, encuentren apoyo, creen soluciones y descubran nuevas capacidades.

Más Consejos:

- Designe a una moderadora, establezca reglas y empiece y termine con una nota positiva.
- Sea idealista: Piense en lo que puede ser sin importar cuán irrealista o poco práctico pueda parecer.
- Escuche aquello que no se dice. Designe a un “abogado del diablo” para que los temas polémicos se discutan en el foro y no como críticas más adelante.
- No permita frases como “Lo intentamos anteriormente pero”, o “Eso no va a funcionar nunca porque” y “Siempre lo hemos hecho así”

Evaluaciones del club: Las evaluaciones del club deben conducirse en forma anual para recaudar opiniones. (Un ejemplo de la evaluación del club está en la sección de membresías del área para socias de www.soroptimist.org) Pídale a una socia del club que no esté en la Junta o en una posición de liderazgo que tome la iniciativa y asegúrese de que todas las socias estén incluidas. Asegure a las socias que toda la información es confidencial y/o anónima a menos que elijan que no lo sea. Aliéntelas a que sean honestas y directas y a que presenten ideas adicionales.

Encuesta para nuevas socias: Desarrolle una encuesta y pídale a las nuevas socias que la completen después de sus tres primeros meses de membresía. (Un ejemplo de la encuesta para nuevas socias está disponible en la sección de membresías del área para socias de www.soroptimist.org) Esto le mostrará al club cuán efectiva y rápidamente involucra a las nuevas socias. Considere invitar a nuevas socias a encontrarse en forma casual con oficiales del club y otras líderes luego de los tres primeros meses de su membresía para ofrecer perspectivas frescas.

Encuesta para socias que renuncian: Contacte a todas las socias que elijan no renovar para averiguar por qué. Puede que simplemente se hayan olvidado y renovarán su membresía, o puede que aprovechen la oportunidad para discutir las razones que hicieron que no renovaran. Las razones para dejar a un club son tan diversas como aquellas para unirse a él, y algunas están fuera del control del club. El hablar con socias anteriores ayuda a identificar las razones por las que el club puede hacer algo. Si las socias anteriores no se sienten cómodas hablando uno a uno, pregúnteles si pueden completar un cuestionario anónimo para socias que renuncian. (Un ejemplo de la encuesta para socias que renuncian está disponible en la sección de membresías del área para socias de www.soroptimist.org)

En el proceso de pedir opiniones, ya sea durante una conversación o a través de una evaluación formal, no ignore las quejas y trate de no ponerse a la defensiva. Recuerde que las socias que se “quejan” son en general socias a las que les importa y creen que su opinión hará una diferencia. Sin importar lo que estas le digan, pídale más opiniones en lugar de tratar de explicarles por qué algo es como es. Haga preguntas para solucionar problemas como, “¿Cómo podríamos mejorar la situación?” Déles a estas socias una vía de escape para mantenerlas involucradas y para prevenir que sus palabras y actitudes infecten a otras socias y drenen la energía fuera del club.

El paso final- y más importante cuando reúna opiniones es “cerrar el círculo”. Lleve la cuenta y comparta los resultados de sus foros y evaluaciones- y actúe sobre ellos. Si no comparte, a las socias no les importará, y probablemente no participarán la próxima vez que se les pida su opinión. Y, no tiene sentido preguntarles a las socias lo que piensan y quieren si no hay planes para que el club siga según los resultados. El sólo hecho de reconocer que existen los problemas tiene mucha importancia al establecer la credibilidad con las socias y asegurarles que el club está comprometido a hacer los cambios necesarios. Las socias no esperan que el club sea perfecto pero sí esperan que a sus líderes les importe.

Para prevenir que las socias se “quemen” recuerde que no es necesario que los clubes participen en cada programa de Soroptimist. El dicho “Cuando trata de ser todo para todos, generalmente acaba siendo nada para nadie” es verdad. Discuta y vote como club en los proyectos en los que las socias están interesadas y pueden manejar. Esto puede querer decir concentrarse en un proyecto a largo plazo que involucra a todas las socias, organizar varios proyectos a largo plazo que involucren sólo a unas pocas socias, o una combinación de ambos. La clave es encontrar la cantidad de trabajo justa que no haga trabajar de más a las socias.

Paso #3: Reconozca, Recompense y Recuerde

Las Socias se unen a Soroptimist prometiendo compartir su tiempo, talentos y entusiasmo. La motivación principal es hacer una diferencia ayudando a otros, pero pueden tener un lazo más fuerte con la organización cuando reciben algo a cambio. Ya sea un “Buen trabajo”, una mención en el diario local, o un recordatorio de la vida real sobre cómo sus esfuerzos están cambiando las vidas de las mujeres y las niñas, todos aprecian cuando sus esfuerzos son reconocidos y recompensados.

Hágalo Personal

El hacer que el reconocimiento sea a medida, lo hace más significativo y memorable para el que lo recibe. Algunas socias disfrutan compartir su éxito con amigos y familiares en algún evento social, otras prefieren una nota escrita de la Presidenta de la junta o una carta enviada a su empleador detallando sus logros, y a otras les gusta ser reconocidas en forma pública a través de los medios. El tomarse el tiempo para conocer lo que hará que una socia se sienta bien demuestra que el club valora los esfuerzos y los logros individuales de esa socia.

Las recompensas personales también resuenan entre las socias. Además de un certificado o placa, averigüe cuál es el restaurante o tienda favorita de la socia y preséntele una tarjeta de regalo. Si una socia ha expresado interés es una posición de liderazgo en Soroptimist, use fondos del club para que ella asista a un programa de liderazgo a nivel del club o de la federación. El pagar los gastos de la socia recompensa contribuciones anteriores mientras la posiciona para un éxito aún mayor en el club.

Hágalo Continuo

El reconocimiento no tiene que ocurrir siempre al final de un proyecto, o cuando se alcanza un objetivo. Es más, la apreciación continua mientras las socias están en medio de un proyecto complicado puede tener un efecto significativo al mantenerlas motivadas.

El primer paso para mantener el entusiasmo es identificar el “ciclo de entusiasmo” de cada proyecto a largo plazo. Esto significa dividir a los proyectos en etapas y, basándose en experiencias previas, identificar cuándo pueden ocurrir las pérdidas de entusiasmo. Una vez identificadas, estas pérdidas de entusiasmo son más fáciles de anticipar. Cuando el ánimo cae, considere enviar una postal con humor u organizar una salida en la que esté prohibido hablar del proyecto. Los pequeños gestos hechos en distintas etapas de un proyecto pueden motivar a que las socias terminen con fuerza.

Hágalo Divertido

El humor, ha sido comprobado, estimula el pensamiento creativo, previene el desgaste, genera lealtad y aumenta la productividad. Cuando la diversión forma parte de la cultura de su club, las socias están ansiosas por asistir a las reuniones y participar en actividades y proyectos. Considere establecer un comité de “diversión” que entregue premios-no-tan-serios y organice celebraciones en feriados y cumpleaños y otras actividades para levantar el ánimo que no estén relacionadas con los asuntos del club. Celebre los proyectos completados organizando una fiesta en la que se muestren fotos tomadas a lo largo del proyecto.

Recuerde

Quizás la mejor recompensa para las socias de Soroptimist es saber que el tiempo y la Energía que invierten mejora las vidas de las mujeres y niñas cada día. Repase los logros en forma regular, usando ejemplos de la vida real que muestren el impacto del club siempre que sea posible. Invite a anteriores receptoras de premios para hablar de lo que están haciendo ahora. Organice una fiesta para celebrar el aniversario de un proyecto exitoso, como la renovación de un refugio para víctimas de violencia doméstica, e invite a las beneficiarias de ese proyecto. El interactuar con las mujeres y las niñas que se han beneficiado con sus esfuerzos es un recordatorio personal y poderoso para las socias de cómo su participación en Soroptimist está cambiando vidas.

Paso #4: Hágalo Fácil

El hacer que el proceso de renovación sea lo más conveniente posible es tan importante como convencer a las socias de que deben renovar. No hay nada peor que una socia que desea continuar con su membresía pero no lo hace porque el proceso es demasiado difícil o complicado.

Las cuotas deben pagarse a la Sede Central el 1 de julio de cada año. La lista con las cuotas y la factura son enviadas a la tesorera del club en mayo de cada año. Haga que la tesorera del club haga varios anuncios antes de que las cuotas se deban pagar, y que brinde facturas para las socias que detallen todas las cuotas a pagar. Incluya una carta resaltando los éxitos del club durante el año anterior y otros beneficios de la membresía. Si la tesorería está en transición durante esos meses, asegúrese de que la tesorera que se va brinde toda la información necesaria para la nueva tesorera para que el proceso no quede interrumpido ni detenido. Las socias que tengan preguntas sobre el proceso no deberán dudar en contactar a la Sede Central a siqhq@soroptimist.org.

Más Consejos:

- Muchas veces, las socias que dicen que no quieren renovar, no están diciendo “no”, sino “no por ahora.” Quizás las presiones familiares, de trabajo, o financieras, generan dudas sobre el compromiso para otro año. Asegúrese de que la socia sepa que el club quiere que vuelva y aprecia el tiempo que ella puede dedicar, aunque no sea al mismo nivel que el año anterior. Las circunstancias cambian, y la socia quiere saber que las expectativas del club pueden cambiar también.
- Considere utilizar los fondos del club para financiar planes para socias que por alguna razón no pueden pagar el total de las cuotas. El adelantar este dinero vale la pena para mantener a una socia dedicada que ha contribuido a lo largo del año.
- Asista transfiriendo socias a nuevos clubes. Investigue la presencia de un club en la ciudad a la que se transferirá la socia y complete el formulario 5010 (disponible en la sección de membresía del área para socias de www.soroptimist.org) para que el nuevo club pueda aceptar y dar la bienvenida a la nueva socia.
- ¡De las gracias a las socias por renovar! Presente un pequeño regalo para las socias que vuelven en la primera reunión del año del club.

Conclusión

Es frustrante el reclutar continuamente nuevas socias para el club para verlas irse luego de un año o dos. Para mantener a las socias a las que han trabajado tan duro para traer al club, los clubes Soroptimistas

deben ofrecer un menú de elecciones para participar que incluya trabajo directo, oportunidades de aprendizaje, actividades para recaudación de fondos y reuniones sociales. Los clubes deben comprometerse también a crear una cultura de flexibilidad e inclusión. Las socias se unen y se van de organizaciones de voluntariado a causa de las relaciones que ahí se forman. Los clubes deben, no solo respetar esas diferencias sino que deben hacer que el explorarlas para descubrir nuevas oportunidades y maneras de hacer las cosas sea una práctica formal . Los clubes diversos son aquellos que están bien formados y cuya capacidad para adaptarse y ajustarse los posiciona para un éxito continuo.

Quizás la mejor manera de retener socias es ser el tipo de organización que Soroptimist dice ser. Pocas cosas pueden ahuyentar a las socias tan rápidamente como presentarles una imagen durante el proceso de reclutamiento y no respaldarla con actividades que se mantienen fieles a la misión de Soroptimist. La mayoría de las socias dicen que la razón por la que se unen a Soroptimist es debido a que la misión tiene un impacto en ellas y quieren devolverles a las mujeres y las niñas en sus comunidades locales y alrededor del mundo. Bríndeles las oportunidades que buscan para apoyar y avanzar con los objetivos de la organización, y las socias se quedarán.