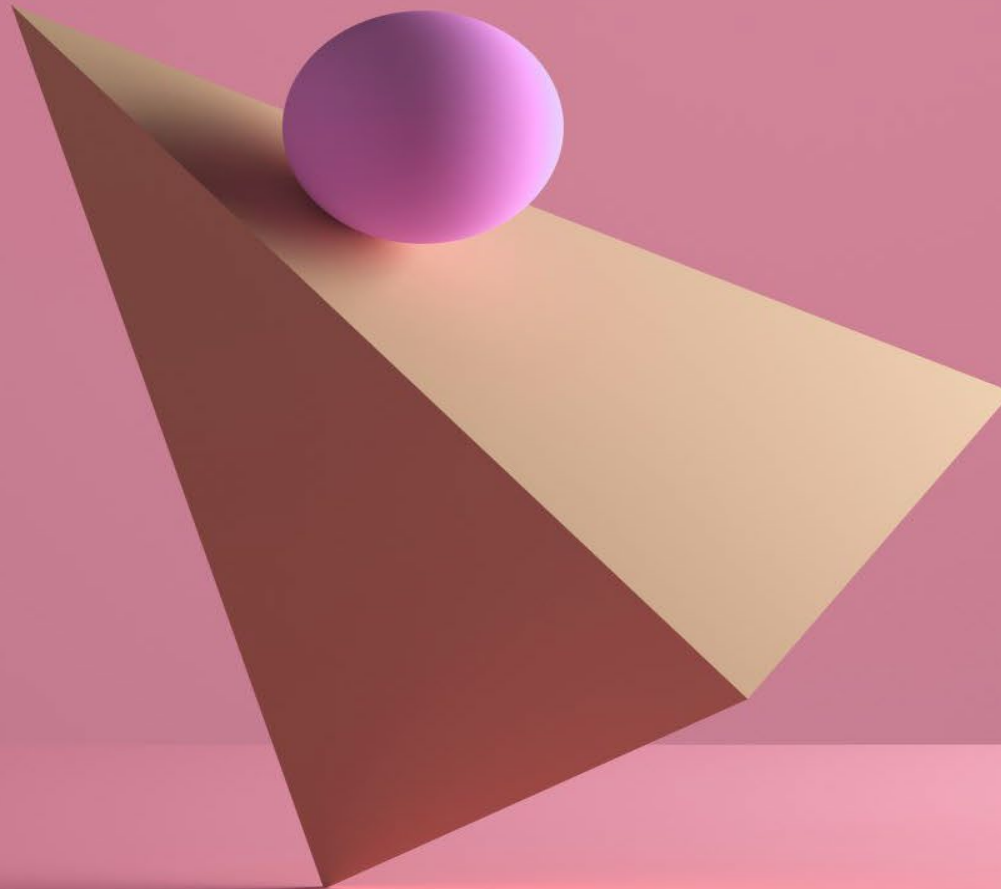


JÄSENHANKINTA SUOMEN NOUTAJAKOIRAJÄRJESTÖ RY



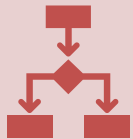
Suomen Noutajakoirajärjestö ry 





Yhdistyksen vahvuus on sen jäsenissä!
Yhdistyksen toiminnan on hyvä olla sellaista,
että siihen halutaan tulla mukaan ja pysyä
osana noutajayhteisöä. Jokaisen yhdistyksen
tavoitteena kannattaa olla nykyisen
jäsenmäärän säilyttäminen ja mielellään sen
kasvattaminen.

Kun yhdistyksessä mietitään jäsenhankintaa,
on hyvä asettua hetkeksi ulkopuolisen
asemaan ja pohtia, millaiselta yhdistyksen
toiminta näyttää ulospäin. Yhdistyksen
toiminnan on vastattava ainakin yhteen uuden
jäsenen tarpeeseen, jotta hän haluaisi liittyä
Noutaja yhdistykseen. Näitä voi olla esimerkiksi
uudet ystävät, monipuolinen harrastaminen tai
perustottelevaisuuskoulutus
yhteiskuntakelpoiseksi noutajaksi.



Hallituksessa tai muulla kokoonpanolla kannattaa miettiä esimerkiksi seuraavia kysymyksiä:

?



Jäsenten on helpompi kutsua uusia ihmisiä mukaan toimintaan, kun näitä kysymyksiä on valmiiksi pohdittu.



Mikä vetää uudet jäsenet yhdistykseemme, ja onko toimintamme houkuttelevaa?

Miksi juuri meidän yhdistyksemme jäsenyys olisi kannattavaa?

Mistä voi saada tietoa yhdistyksestämme? Onko meillä ajan tasalla olevat verkkosivut? Entä Facebook tai Instagram?

Onko mahdollista tutustua yhdistyksen toimintaan tai osallistua tapahtumiin, vaikka ei olisi vielä jäsen?

Miten otamme uudet jäsenet mukaan yhteisöömme ja toivotamme heidät tervetulleiksi?

Millaiset mahdollisuudet jäsenillä on vaikuttaa, ja miten kehittämistä toteutetaan yhdistyksessämme?

Mitä etuja yhdistyksemme tarjoaa jäsenilleen?



Jäsenet avainasemassa



”Puskaradio” ja suosittelu ovat yksi tärkeimmistä oman yhdistyksen markkinointikeinoista. Ihmiset ovat kiinnostuneita sellaisista yhdistyksistä, joiden jäsenet ovat aidosti innostuneita oman yhdistyksensä toiminnasta. Tähän tarvitaan mukaan kaikki yhdistyksen jäsenet.



Valmiiksi mietitty lyhyt yhdistysesittely (hissipuhe) auttaa tilanteissa, joissa halutaan lyhyesti ja ytimekkäästi kertoa oman yhdistyksen toiminnasta. Tavoitteena on, että kaikki yhdistyksen jäsenet osaavat sen. Hissipuheen suunnittelussa voi käyttää apuna mm. yhdistyksen toimintakalenteria ja muistaa, että jäseneksi voi liittyä suoraan SNJ:n jäseneksi tai alueellisen yhdistyksen ja SNJ:n jäseneksi samalla kertaa.



- **Tavoitteellinen jäsenhankintakampanja**
- Yhdistyksen kannattaa vuosittain toimintasuunnitelmaa tehdessä miettiä myös sitä, millainen sen vuoden tavoitteellinen jäsenhankintakampanja voisi olla. Kampanjaa suunniteltaessa on hyvä miettiä seuraavia kysymyksiä:
- Millaisilla toimenpiteillä yhdistys hankkii tai voisi hankkia uusia jäseniä?
- Tavoite, montako uutta jäsentä halutaan?
- Kampanjan aikataulu, milloin se alkaa ja milloin päättyy?
- Mitä materiaalia haetaan esim. omasta yhdistyksestä tai SNJ:stä?
- Miten jäsenhankintaa tehneitä kiitetään? Annetaanko eniten uusia jäseniä tuoneille jokin palkinto?





Nuoriin jäseniin panostaminen



On tärkeää, että saadaan mukaan liittyvät nuoret tai nuoremmat jäsenet tuntemaan olonsa tervetulleiksi. Monen ikäiset jäsenet rikastuttavat yhdistyksen toimintaa. Olennaista on nuorten osaamisen arvostaminen sekä heidän toiveiden kysyminen.



— Jäsenhankinta tapahtumassa

- Ennen jokaista tapahtumaa tai vaikkapa kahvitusta kannattaa miettiä, miten siellä voi markkinoida yhdistystä ja hankkia uusia jäseniä. On tärkeää, että jokainen tapahtumaan osallistuva jäsen osaa yhdistyksen hissipuheen. Tapahtumiin kannattaa aina nimetä muutama aktiivinen jäsen, jotka vastaavat erityisesti jäsenhankinnasta.
- Lähestyminen ja keskustelun aloittaminen vieraiden ihmisten kanssa saattaa joskus tuntua hankalalta. Tähän auttaa muutama valmiiksi mietitty lause, jotka sopivat keskustelun avaamiseksi. Esimerkiksi:
 - *Onko Noutajien toiminta sinulle tuttua?*
 - *Onko sinulla hetki aikaa jutella Noutajista?*



- Tapahtumissa on hyvä olla mukana Nuuskuja sekä esitteitä. Lehti toimii hyvänä avauksena keskustelulle. Siitä jää myös kiva muisto tapahtuman jälkeen.
- Yhdistyksen toimintakalentereita ja yhteystietolomakkeita on hyvä olla tapahtumissa mukana, jotta niitä voi antaa yhdistyksen toiminnasta kiinnostuneille. Jokaisen tapahtuman järjestäjän on myös hyvä osata vastata, mikä on yhdistyksen seuraava tapahtuma, johon voi tulla mukaan.
- Yksi tehokas tapa saada jäseniä yleisötapahtumista on järjestää arpajaiset tms. kilpailu, johon osallistujat jättävät sähköpostiosoitteensa. Tällöin voitte laittaa tapahtuman jälkeen kaikille yhteystietonsa jättäneille viestin, jossa kutsutte tutustumaan yhdistykseen toimintaan ja liittymään jäseneksi.
- Tapahtumissa mukana olevat sekä yleinen ilmapiiri välittävät viestiä siitä, kannattaako yhdistyksestä ylipäänsä kiinnostua. Positiivinen ilmapiiri ja innostunut toiminta antavat aina myönteisen kuvan yhdistyksestä, jonka toimintaan halutaan liittyä mukaan!





- **Uuden jäsenen sitouttaminen noutajatoimintaan**
- Jäsenyyden alkuun kannattaa panostaa, jotta jäsen sitoutuu yhdistyksen toimintaan.
- Uusien jäsenten tulee tuntee olonsa tervetulleiksi, jotta he voivat kokea kuuluvansa uuteen yhteisöön ja saavat iloa yhdistyksen toiminnasta.
- Uusien jäsenten ideat ja toiveet kannattaa ottaa huomioon ja miettiä ovatko ne toteutuskelpoisia, vaikka ne tuntuisivat aluksi vierailta ajatuksilta entisiin tapoihin verrattuina.
- Uusille jäsenille kannattaa pitää oma uusien jäsenten ilta ja kutsua mukaan tuleviin tapahtumiin.



- **Materiaalit kiinnostuneille ja uusille jäsenille**
- Nuuskut
- Liity jäseneksi esite
- Yhdistyksen toimintasuunnitelma
-
- Positiivinen ilmapiiri ja innostunut toiminta antavat myönteisen kuvan yhdistyksestä, jonka toimintaan halutaan liittyä mukaan!





- **Jokaisen hissipuheessa kerrotaan ainakin seuraavat asiat:**
- Millaista toimintaa yhdistyksessä on ja mikä on seuraavan tapahtuman aihe.
- Millaisia jäseniä yhdistykseen kuuluu (esim. ovatko jäsenet monen ikäisiä, nuoria vai enimmäkseen eläkkeellä olevia).
- Miten voi liittyä jäseneksi.





— TEHTÄVÄ





—Kiitos !