

Värva medlemmar



Att få nya medlemmar är inte bara avgörande för varje förening och för oss som förbund – det är också en nyckel till vår framtida utveckling. Med den här skriften vill vi ge dig som är förtroendevald enkla men effektiva tips för en bättre rekrytering.

**Reumatiker
förbundet**

Varför är det viktigt att värva medlemmar ?

Att aktivt värva nya medlemmar är avgörande för föreningens tillväxt och styrka.

Nya medlemmar innebär starkare ekonomi och bättre förutsättningar för att skapa ett aktivt föreningsliv. Dessutom stärker varje ny medlem vår röst i samhället, vilket gör att vi kan arbeta ännu mer effektivt för att förbättra livskvaliteten för alla som är drabbade.

Bilda en värvningsgrupp

En värvningsgrupp kan genomföra en årsplan som inkluderar både små och stora aktiviteter för att göra medlemsrekrytering till en naturlig del av den dagliga verksamheten.

Försök att arrangera evenemang, utnyttja sociala medier och nätverka på relevanta platser. Med en välplanerad strategi blir värvning inte bara lättare utan också en del av föreningens normala rutiner.

För att formulera en strategi kan man utgå från frågorna när, var och hur.

När, Var, Hur hittar vi nya medlemmar?

NÄR



De bästa tiderna att värva nya medlemmar är oftast i början av hösten eller våren. Under dessa perioder är intresset för nya engagemang som störst, både för vår egen förening och för andra.

Därför är det smart att planera dina värvningsaktiviteter när vardagen återhämtat sig efter sommarledigheten eller efter nyår.

VAR



Nya medlemmar hittar vi ofta bland dem som just fått en diagnos. Dessa personer söker ofta efter stöd och gemenskap och är intresserade av att lära sig mer om sin situation.

För att nå dem effektivt bör vi sprida information om vår förening på sjukhus, vårdcentraler och apotek.

Dessutom kan vi arrangera värvningsevent på populära platser som köpcentra, mässor, marknader och bibliotek. Till exempel:

- Seniormässan
- Öppna Hus på vårdmottagningar
- Seminarier
- Utställningar

HUR



Potentiella medlemmar kan finnas närmare än vi tror. En av de mest effektiva metoderna är att använda ”mun-mot-mun”-strategin genom att berätta för vänner, grannar och bekanta om vad vår förening erbjuder och står för.

Ni kan också nå dem genom sociala medier och hemsida. Det går att annonsera på Facebook till en rimlig kostnad, och då välja en målgrupp som har lokal anknytning.

Eller varför inte arrangera en tävling bland era befintliga medlemmar om vem som värvar flest ur sin bekantskap?

När ni svarat på när, var, hur är det dags att planera en värvningsdag!

Så planerar du en värvningsdag



Utse ansvariga: Börja med att välja en eller flera medlemmar som ansvarar för att organisera värvningsdagen. Involvera gärna fler medlemmar för att hjälpa till med olika uppgifter, som att koka kaffe eller dela ut värvningsmaterial.



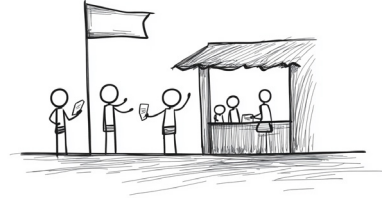
Bestäm tid och plats: Välj en lämplig dag och plats för värvningsaktiviteten. Det kan vara i samband med evenemang som 12 oktober - Internationella reumatikerdagen, eller andra lokala händelser där många människor samlas. Det går även bra att välja en vanlig dag i centrum eller på ett apotek.



Boka plats och material: Om det krävs, boka en monter eller plats i förväg och se till att beställa det material ni behöver. I förbundets webbutik finns broschyrer, utställningsmaterial och profilprodukter att beställa. Överväg även att bjuda på något enkelt som frukt eller hembakat fika.



Förbered budskapet: Inför värvningsdagen bör ni som deltar diskutera vad ni ska säga. Var redo att presentera föreningens syfte, aktiviteter och medlemsförmåner. Ha med program eller kalendarium som ni kan dela ut och förbered en lista där intresserade kan skriva ned sina kontaktuppgifter.



Genomför värvningen: Under dagen är det viktigt att ni engagerar er i samtal med så många som möjligt. Berätta om föreningens arbete, varför det är givande att vara med, och dela ut värvningsmaterial. Försök att samla in så många namn och telefonnummer som möjligt på intresselistan.



Följ upp: Efter värvningsdagen är det viktigt att kontakta alla som visat intresse. Bjud in dem till en aktivitet, träff, fika eller föreläsning. Se till att följa upp snabbt så att intresset hålls vid liv.



Utvärdera: Efter dagen är det bra att reflektera över hur det gick. Vad fungerade bra, och vad kan förbättras till nästa gång? Kom ihåg att även om värvningen kan vara utmanande, är varje ny medlem en stor framgång.



Värva medlemmar – fem faser

1 FÖRBEREDELSE

Var förberedd!

- Vem ska du träffa?
- Vad behöver du tänka på inför mötet?



2 KONTAKT

Tänk på hur du skapar kontakt!

- Säg ”Hej”, presentera dig (ta i hand). Berätta att vi är en patientförening som man kan bli medlem i.
- Göm dig inte bakom ett informationsbord!



3 INTERVJUFAS

Har du en presumtiv medlem framför dig, lyssna!

- Vilka behov har hen?
- Få hjälp med livsstilsförändring? Motion?
- Laga nyttigare mat? Gemenskap?
- Resor?



4 ARGUMENTATION

Använd era argument!

- Beslut: Våga fråga! Vill du bli medlem?
- Bjud in: Vill du följa med på en aktivitet?



5 UPPFÖLJNING

Glöm inte att följa upp!

- Har du lovat att ringa – gör det!
- Har du lovat skicka mer information – gör det i god tid!

Argument

För att locka nya medlemmar är det viktigt att kunna förklara varför just Reumatikerförbundet är värt att gå med i. Ta dig tid att tänka igenom dina argument och skriv gärna ner dem innan du börjar rekrytera.



1. Vad är din egen motivation?

Börja med att reflektera över varför du själv gick med i Reumatikerförbundet. Vad har du fått ut av ditt medlemskap? Vilka delar av Reumatikerförbundet uppskattar du mest? När du delar dina personliga erfarenheter blir du mer trovärdig, och ditt engagemang kan inspirera andra. Här är några exempel på vad andra medlemmar säger:

- Jag får tillgång till friskvård.
- Det ger mig ett stort kontaktnät.
- Man kan gå kurser och lära sig nya saker.
- Det är socialt och roligt.
- Jag kan vara med och påverka.
- Jag får en jättebra medlemstidning.

2. Vad erbjuder lokalföreningen?

Förklara vad som händer i lokalföreningen och lyft fram bredden i verksamheten. Berätta om allt från möten och middagar till utflykter och utbildningar. Glöm inte att nämna våra livsstilsaktiviteter som främjar hälsa och välbefinnande. Ha gärna ett program redo att ge till den du pratar med.

3. Vad gör förbundet?

Förbundet är en patientorganisation som arbetar för att alla med reumatisk sjukdom ska må så bra som möjligt. Med runt 40 000 medlemmar och flera lokalföreningar runt om i landet erbjuder vi:

- driver reumatikernas frågor till beslutsfattare och opinionsbildare.
- samlar in pengar till forskningen och delar ut miljoner i bidrag till forskningsprojekt varje år
- förmedlar kunskap om de reumatiska sjukdomarna till allmänheten i tryck och på nätet.
- stöttar föreningslivet på nationell nivå
- driver en stödlinje, ReumaDirekt, som ger råd från kunniga reumasjuksköterskor på telefon.
- jobbar med att få förpackningsindustrin göra mer lättöppnade förpackningar.

Reumatikerförbundet verkar för att uppfylla sin vision; ett bra liv för alla reumatiker och lösningen på reumatismens gåta.

Så här kan du bemöta vanliga invändningar

När du pratar med potentiella medlemmar kan det hända att de uttrycker tveksamhet eller har skäl till varför de inte vill gå med. Här är några vanliga invändningar och förslag på hur du kan bemöta dem.

Jag har inte tid.

- Du bestämmer själv hur mycket du vill engagera dig i föreningslivet. Även om du inte deltar i föreningslivet så bidrar du ändå till att stärka vår verksamhet.

Jag är inte sjuk.

- Vi fokuserar på friskvård och gemenskap, inte bara på sjukdom.
- Många av oss känner oss också friska, men vi trivs så bra i gruppen. Kom och prova!

Jag är redan med i så många föreningar.

- Fantastiskt! Då kan du bidra med ditt nätverk och dina erfarenheter.
- Vi skulle gärna höra dina idéer och erfarenheter från andra föreningar.
- Du behöver inte lägga ner tid och energi om det redan är mycket på ditt bord. Ditt medlemskap gör nytta för oss och det finns mycket du får i form av medlemsförmåner, rabatter och bra information.

Jag har inte råd, det är för dyrt att bli medlem.

- För en rimlig kostnad får du tillgång till aktiviteter, motion, gemenskap och vår tidning.
- Medlemspriset är billigare än en normal prenumeration på till exempel Amelia. Som medlem får du 6 nummer om året av prisbelönta Reumatikervärlden.

Jag är rädd att jag kommer att få ta på mig ett uppdrag eller att jag inte klarar av föreningsarbete.

- Det är helt okej att bara vara medlem utan att ta på sig några uppgifter.
- För den som vill finns det utbildningar och kurser där du kan lära dig mer om föreningsarbete, men det är inget krav.

Det är bara äldre personer som är med, jag är för gammal/ung.

- Ta med en vän och sänk medelåldern tillsammans!
- Vi välkomnar alla åldrar, och yngre medlemmar uppskattas verkligen. Du kommer att få ett varmt mottagande.
- Hos oss finns det plats för alla, oavsett ålder.



Tips för att välkomna nya medlemmar

Att välkomna nya medlemmar är avgörande för en lyckad värvning. Det första intrycket kan sätta tonen för deras upplevelse i föreningen under lång tid framöver. Ett genomtänkt och varmt välkomnande kräver inte mycket ansträngning, men kan ge stor utdelning.

1. Utse en välkomstansvarig. Det är en bra idé att utse en person eller en liten grupp som har ansvar för att ta emot nya medlemmar. Detta säkerställer att alla nya medlemmar får ett genomtänkt och konsekvent välkomnande.

2. Välkomstmejl: Skicka ett mejl en gång i månaden till alla nya medlemmar. I mejlet kan ni hälsa dem varmt välkomna, ge en kort introduktion till föreningens verksamhet, vad som är aktuellt just nu, samt en presentation av styrelsen samt kontaktinformation till föreningen.

3. Välkomstbrev med medlemspaket: Skicka ut ett välkomstbrev tillsammans med en liten gåva, till exempel en giveaway och föreningens kalendarium. Om ni vill skicka ut någon produkt kan den beställas via vår webbshop: <https://butik.reumatiker.se/produkter/>

4. Välkomstsamtal: Ett personligt telefonsamtal till nya medlemmar är ett sätt att skapa en närmare relation. Samtalet kan vara ett tillfälle att hälsa dem välkomna, introducera dem till föreningens verksamhet samt besvara eventuella frågor.

Det är också ett utmärkt tillfälle att fråga den nya medlemmen om vilka områden eller aktiviteter inom föreningen de är särskilt intresserade av och kan hjälpa både medlemmen att hitta rätt aktivitet samt så kan styrelsen använda svaren till att utveckla föreningsverksamheten.

5. Välkomstmöte eller träff: Arrangera en digital eller fysisk välkomsträff där nya medlemmar får möjlighet att träffa styrelsen och andra medlemmar, få mer information om föreningen, och ställa frågor i en mer informell miljö. Det kan vara ett utmärkt tillfälle att knyta nya kontakter.

6. Personlig uppföljning: Efter ett par veckor kan det vara uppskattat att följa upp med ett personligt mejl eller telefonsamtal för att höra hur den nya medlemmen upplever sitt medlemskap, och om de har några frågor eller funderingar. Det skapar en personlig och välkomnande atmosfär

Checklista på åtgärder

Rekrytera nya medlemmar

- Bilda en värvningsgrupp
- Svara på när, var, hur och gör en plan
- Tänk igenom dina argument i förväg
- Genomför en värvningsdag
- Följ upp kontakter snabbt

Välkomna de nya medlemmarna med

- Välkomstmejl/välkomstsamtal till nya medlemmar
- Uppföljningsmejl/samtal till nya medlemmar
- Välkomstmöte för nya medlemmar
- Regelbundna nyhetsbrev till alla medlemmar
- Aktuell hemsida



*Tillsammans kan vi skapa ett varmt och
inbjudande klimat som får nya medlemmar
att känna sig välkomna och uppskattade
från första stund.*

08 505 805 00
info@reumatiker.se
reumatiker.se

**Reumatiker
förbundet**