



Det finns foldrar, broschyrer och affischer att beställa i webbshopen. Med hjälp av dessa underlättas rekryteringen av nya medlemmar. Behöver ni hjälp så hör av er till er kontaktperson i distriktet.



Hur får vi nya medlemmar och vad gör vi för att behålla de vi har?

Under pandemin gjordes omställning av våra verksamheter och kraftigt minskad kontakt med våra medlemmar. Detta har gjort att en del inte fortsatte sitt medlemskap. Alla sorters föreningar har tappat medlemmar på grund av restriktionerna. SPF Seniorerna Halland har under åren tappat ett antal medlemmar. Detta ska vi nu ta igen med hjälp av några tips som finns i denna folder. Tag ut riktningen och gör en plan på hur din förening ska få ut information till 65+ personer. Enklast är nog att få tillbaka tidigare medlemmar som fortfarande är aktiva. Det är viktigt att träffas, prata och ha det trevligt tillsammans! Kontaktpersonen för din förening finns till er hjälp.



Idéer till att få nya medlemmar och behålla de vi har.

MUN-TILL-MUN. Troligen bästa sättet att värva nya medlemmar är att våra medlemmar pratar med vänner och bekanta om vad vi gör. Se till att medlemmarna har broschyrer med information. Premiera de medlemmar som värvat ny medlem med till exempel ett par Sverige Lotter.



INFORMATIONSTRÄFF. Bjud in 65+ personer till informationsmöte. Prata om vad vi gör och lämna ut broschyr och tidningen SENIOREN om den finns till hands. Bjud på fika! Meddela namn på de personer som deltagit till halland@spfseniorerna.se så skickar Distriktet 50 kronor per person till din förening.

INBJUDAN TILL ICKE-MEDLEMMAR. Gör ett Presentkort och dela ut till 65+are som utan kostnad kan komma till en månadsträff. Tag hand om de som kommer, bjud på fika och överlämna broschyr. Kanske personen är klar att bli medlem direkt efter denna träff?



ÅTERREKRYTERING. Ofta är det lättare att få tillbaka en tidigare medlem än att locka en helt ny. Kontakta avhoppade medlemmar via telefon, mail eller brev. Ta reda på anledning till att de avslutat medlemskapet. Kanske det beror på uppskjutna aktiviteter?

FACEBOOK. Kompletterar vår hemsida. Snabbt och enkelt att nå både egna medlemmar och de som är utanför föreningen. Billigare än annonsering i tidning och att man för en mindre kostnad kan rikta marknadsföring till en viss grupp eller alla.



AFFISCHER. Sätt upp affischer på anslagstavlor i din kommun. Kanske vid närmsta butik? Finns att beställa i webbshopen.

ADRESSER. Ring, skriv brev (förslag finns i Intranätet) eller helt enkelt lägg tidningen SENIOREN (finns i webbutiken som Mässa-tidning SPF2304) i personens brevlåda tillsammans med broschyr (kanske adressaten är på kort avstånd - bär ut - spara porto).

Viktig information till icke-medlemmar!

- Betona att varje medlem är viktig - stödjande, passiv eller aktiv - många medlemmar ger oss kraft att påverka. Vårt gemensamma engagemang gör att vi kan förbättra villkoren för samhällets seniorer.
- Informera om förmånerna. Tidningen SENIOREN ingår i medlemsavgiften (kostar normalt 499 kronor/år). Lokala rabatter och Smart Senior kortet (gratis) med lägre pris i 100-tals butiker utan kostnad.
- Förmånliga rabatter på försäkringar i Länsförsäkringar Halland och If. Medlemsförsäkring i Skandia Partner och frivillig Olycksfallsförsäkring/Livförsäkring.
- Berätta om våra aktiviteter, månadsträffar, resor med mera.

Hur får föreningen tag i funktionärer?

UPPFÖLJNINGSMÖTE. För de som blivit medlemmar. Efter 6-12 månader, bjud in nya medlemmar och fika tillsammans. Fråga dem vad de tycker är bra och dåligt. Ta reda på medlemmens bakgrund för eventuellt engagemang i föreningen. Säkerligen är det någon med kompetens från arbetslivet som kan tänka sig att bli funktionär eller kanske styrelsemedlem. Meddela namn på de nya medlemmarna som deltagit i mötet till halland@spfseniorerna.se så skickar Distriktet 50 kronor per person till din förening.

SPF Seniorerna medlemsresa.

Inte en resa i ordets rätta bemärkelse utan ett sätt att beskriva en medlems uppfattning och erfarenhet av föreningen, från att intresse för medlemskap väcks till att medlemskapet av en eller annan anledning avslutas. Genom att identifiera vilka steg som finns på resan kan föreningen upptäcka sina styrkor och svagheter och få ett bra stöd för att prioritera arbetet. Målet är ett strategiskt arbete med medlemsutveckling – att rekrytera, aktivera, engagera och behålla fler medlemmar. Praktiskt Dialogblad (SPF2005) finns att beställa i webbutiken till 0 kronor. Förslag på verktyg finns på Intranätet under Marknadsföring och rekrytering/Medlemsresa.

KONTAKTPERSON. Din förening har en kontaktperson i Distriktsstyrelsen. Undrar du över något eller behöver hjälp så hör av dig. Kanske du behöver svar på något angående din förening, hjälp att beställa i webbutiken, få tag i tidningen SENIOREN, lotter, ny aktivitet, presentkort.....