

Construire. Nourrir. Retenir.

Notre engagement envers les communautés

Le tour du monde ne s'arrête jamais.





Construire. Nourrir. Retenir.

Initiative d'adhésion

L'adhésion est

ce que

Nous en

faisons.

Construire. Nourrir. Retenir. est comment

Nous le faisons.



Construire. Nourrir. Retenir.

Les trois piliers de l'initiative

Construire.

Objectif 2024-25

Ouvrir 425 nouveaux clubs et reconstruire des clubs existants avec une histoire forte et peu de membres.

Les districts devraient construire de nouveaux clubs.



Nourrir.

Objectif 2024-25

Améliorer la visibilité et la viabilité du club et recruter 30 000 nouveaux membres Kiwanis.

On s'attend à ce que les divisions nourrissent les clubs nouveaux et existants, en veillant à ce que nos clubs reçoivent l'attention nécessaire pour rester forts dans leur communauté.



Retenir.

Objectif 2024-25

Améliorer le taux actuel de rétention des membres de 86 %.

Les clubs sont mis au défi d'offrir une expérience de club qui incite les membres **pour plus longtemps**





Construire. Nourrir. Retenir.

Leadership et soutien

Construire.

On s'attend à ce que les gouverneurs construisent de nouveaux clubs.

Soutenir les dirigeants

Coordinateur des adhésions de district
Ouvriers de club
Coordinateurs de secteur
Équipe d'ouverture bénévole
Spécialistes de l'ouverture de clubs (équipe)

Nourrir.

On s'attend à ce que les lieutenants-gouverneurs prennent soin des clubs nouveaux et existants, en veillant à ce que nos clubs reçoivent l'attention nécessaire pour rester forts dans leur communauté.

Soutenir les dirigeants

Coordonnateur des adhésions de la division (le cas échéant)
Entraîneurs de club
Coordinateurs de secteur
Équipe d'ouverture bénévole
Directeurs de secteur (**équipe**)
Conseillers du conseil d'administration

Retenir.

Les présidents de club sont mis au défi d'offrir une expérience de club qui incite les membres à **revenir pour plus.**

Soutenir les dirigeants

Fauteuils d'adhésion au club
Lieutenants-gouverneurs
Directeurs de secteur (personnel)

Et...

Tous les membres du club soutiennent les efforts de recrutement et de rétention



Construire.

Objectif 2024-25

Ouvert 425 clubs

168 clubs en Amérique du Nord

192 clubs en Asie-Pacifique

35 clubs en Europe

12 clubs en Amérique latine

18 clubs en Afrique

Actions

- Sélection de sites basée sur les données.
- Engagement à l'échelle de la division.
- Organisation de clubs durables.
- Programme de subventions Kickstarter du Fonds pour l'enfance Kiwanis.
- Soutien des bénévoles et du personnel pendant 24 mois.

Entraîner de nouveaux clubs Les ouvriers et les entraîneurs travailleront en tandem pendant les 90 premiers jours d'un nouveau club.

Les entraîneurs (coaches) restent en place pendant encore 21 mois.





Nourrir.

Objectif 2024-25

Améliorer la visibilité et la viabilité du club et recruter 30 000 nouveaux membres Kiwanis.

Entraîner de nouveaux clubs.

Aidez les clubs existants à créer un plan pluriannuel pour s'engager dans une tactique et un objectif de recrutement.

La plupart des nouveaux clubs vacillent avant leur quatrième année

Les clubs avec des entraîneurs engagés depuis 24+ mois sont moins susceptibles de fermer.

Focus sur les clubs qui entrent en 3e année

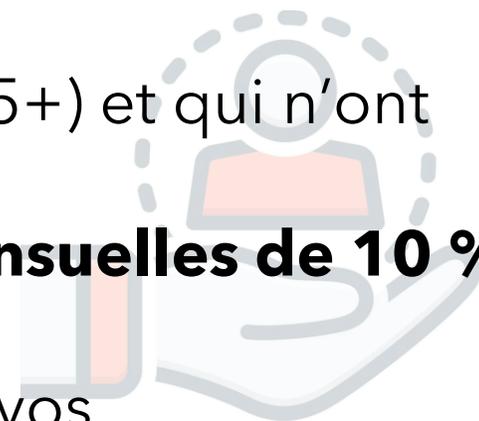
Clubs sous charte

Clubs qui n'ont pas ajouté de membres depuis leur création.

Des clubs qui ont bien commencé (25+) et qui n'ont pas continué sur cette lancée.

Diminutions ou augmentations mensuelles de 10 % ou plus

Contactez les clubs pour discuter de vos préoccupations ou célébrer les réussites.





Retenir.

Objectif 2024-25

Améliorer le taux actuel de rétention des membres de 86 %.

Empêcher les clubs de 16 à 20 membres de ne pas tomber en dessous de l'effectif de la charte.

Soutenez nos plus grands clubs qui ont perdu plus de 20 % de leurs membres au cours des trois dernières années ; **les garder forts** et viables dans la communauté ; et regagner leur nombre de membres.

Actions

- Remplissez la section « Créez le plan d'adhésion de votre club ».
- Déterminez un nouvel objectif d'ajout de membre et une tactique de recrutement.

Domaines d'intervention

- Clubs de 16 à 20 membres.
- Clubs qui étaient membres 40+ il y a trois ans et qui ont perdu plus de 20 % de leurs membres.





Build. Nurture. Retain.

Créer votre plan d'adhésion

Où commence un club?

La feuille de travail « Créez le plan d'adhésion de votre club » permet aux clubs de créer un plan d'acquisition et de fidélisation des membres.

La feuille de travail est le point de départ pour

Examiner où en est le club aujourd'hui.

Élaborer une stratégie pour l'avenir du club.

Analyser les stratégies d'adhésion qui fonctionnent le mieux pour le club.

Décider comment planifier les efforts de recrutement pour atteindre les objectifs.

kiwanis.org/club-toolbox

RESOURCE

CREATE YOUR CLUB'S MEMBERSHIP PLAN

PURPOSE: To help your Kiwanis club create a plan for acquiring and retaining members — by setting goals, creating actions to achieve those goals and creating metrics for the plan's success.

AUDIENCE: All club members working together to provide a club experience that keeps existing members coming back and motivates new members to join.

FREQUENCY: An initial membership plan with regular updates on progress. (Club president and/or membership chair work with club members to create a multi-year plan in which the club commits to one recruitment tactic and evaluates efforts each year.)

YOUR CLUB BY THE NUMBERS

Start with your best estimate for each of the following. As time permits and you begin researching and examining your club's data with other club officers/members, input the actual number for each.

	Estimate	Actual
Members: Number of members on the roster (whether to include honorary members is your club's choice).		
Added members: Tally of every new member the club has added to the roster in the past five years.		
Deleted members: Tally of every member you delete from the club roster in the past five years.		
Retention rate: Percentage of members who start and complete the year with your club.		
Diversity of members: Percentage of each gender, age ranges, professions, ethnicity, etc.		
Prospective members: Number of guests who visit your club's events to learn more about your club.		
Event participation: Percentage of club members who attended club events (may include service projects, fundraisers, special events and/or regular meetings).		



Reporting form



Construire. Nourrir. Retenir.

Qu'est-ce qui fonctionne pour votre club ?



Deux pour deux

Objectif d'ajouter au moins 12 membres par année.



Coup de pouce au club

Objectif d'au moins 15 membres par boost de club.

Portes ouvertes

Objectif d'ajouter au moins 10 membres par Portes ouvertes.



Journées d'hôtes

Objectif d'ajouter au moins 5 à 10 membres par jour d'invité.



Améliorer les efforts de recrutement existants

Objectif d'augmenter les résultats de l'an



se souvenir

Objectif d'ajouter au moins 25 % des anciens membres résidant toujours dans la région.



Construire. Nourrir. Retenir.

Ce que vous pouvez faire... Maintenant!

Construire.

Rendez-vous à l'ouverture d'un club.

Soyez un mentor.

Participez aux cérémonies de charte des clubs de votre division.

Invitez de nouveaux membres à participer à des interclubs avec votre club.



Nourrir.

Impliquez-vous dans un nouveau club ou un club qui a exprimé des préoccupations.

Partagez Kiwanis - demandez aux gens de se joindre à nos efforts.

Demandez de l'aide si votre club a besoin d'aide.

Consultez les outils pour atteindre l'excellence des clubs.



Retenir.

Assurez-vous que votre club a un plan et un objectif.

Faites partie de la solution d'adhésion.

Soyez un agent de changement si votre club n'est pas engageant et amusant.

Reconnaitre le succès.





Fidélisation des membres

Télécharger les ressources



kiwanis.org/club-toolbox



Fidélisation des membres

Ressources en milieu d'année



RESOURCE

RETAIN YOUR MEMBERS

DOES YOUR CLUB HAVE THESE GOOD HABITS?

Members are the backbone of a club. That's why it's important to recruit new members. But it's equally important to keep the members you have. It also takes less effort. So why aren't more clubs equally focused on this? Here are a few key areas in which good habits develop — and eventually create the kind of club culture that keeps members coming back.

Club operations.

Regular meetings, club events and interpersonal relationships — all of these influence a member's engagement. When was the last time your club examined its value to members? If it's been more than a year, it's time to use the Achieving Club Excellence tools. Start with "Member Satisfaction," the tool that helps you discover how all members view your club. (Go to kiwanis.org/acetools.)

Member support.

If your club doesn't have a committee focused on keeping members engaged, they'll slip away. Think of this as the morale committee. It should have a system to contact members via phone or text — or to send a card if they miss a meeting or two. If they have been missing for a while, maybe even send flowers and balloons!

Public relations committee involvement.

Members are reminded why they joined Kiwanis every time they see a picture from a service project, a blurb about the club's work in the community or an award being presented to a fellow member. An active public relations committee can fill them with pride for making the world a little better.

Social events.

People tend to socialize with people they like. Getting members together for fellowship allows them to learn more about each other and meet club members whose paths have not crossed.

Conflict resolution.

Service attracts passionate people. Sometimes that passion spills into the operation of the club in a negative way. When a board meeting ends, shake hands and leave any disagreements behind — regardless of what happened during the meeting. Ultimately, Kiwanis service is about unity for the sake of kids and communities.

Display your Kiwanis pride.

Show it with banners at events, on social media pages, on recruitment flyers and at club meetings. These simple acts reinforce why people join Kiwanis. Does your club need a vision to help deliver the "wow" that makes people enthusiastic? Use the Achieving Club Excellence Tool "Club Vision" to develop one. (See kiwanis.org/acetools.)



DON'T FORGET!
In addition to ACE tools, we offer other tools for retention at kiwanis.org/club-toolbox.

RESOURCE: RETAIN YOUR MEMBERS



RESOURCE

10 THINGS TO REMEMBER ABOUT RETENTION

- Set expectations from the start.** A new member must understand the cost, commitment and traditions of your club.
- Make members feel important.** Your member's induction into your club will set the stage for how they value their membership.
- Onboard members immediately after they join.** Share how they are part of a larger organization and how their club supports the community.
- Help new members feel connected.** The more members your new member feels comfortable with, the greater the chances they will stay involved. Introduce them to established members — and encourage those connections early on.
- Give new members a mentor.** Kiwanians are happiest when they get involved. Have someone mentor new members for the first year as they experience what your club has to offer.
- Empower members to become leaders.** Your club needs a plan for its leadership pipeline. Give members opportunity and support so they can eventually lead your club.
- Invest in member education.** Invite interesting speakers. Send members to division, district and international events. Encourage them to share what they learned.
- Re-energize long-term members.** Find ways to use members' experience as mentors and recently discovered passions as new projects.
- Celebrate, celebrate, celebrate!** Celebrate members' achievements — both inside and outside your club — so they feel valued and want to keep coming back.
- Reach out to members you haven't seen in a while.** If a member isn't attending events, there may be a valid reason. Even if life becomes hectic, we all appreciate friends who show they care.



A SENSE OF BELONGING

We talk to recruits about joining Kiwanis. For current members, it's about belonging.

- Joining is what someone does. **Belonging is how someone feels.**
- Joining is an action. **Belonging is an experience.**
- Joining is a choice. **Belonging is an emotion.**
- Joining is an episode. **Belonging is a state of mind.**

RESOURCE: RETAIN YOUR MEMBERS



kiwanis.org/club-toolbox



Build. Nurture. Retain.

**Fidélisation des membres
peut être
difficile
mais très
gratifiant**



Construire. Nourrir. Retenir.



Rétention
Sujets de discussion



Construire. Nourrir. **Retenir.**



Retenir.

Discutez de la façon dont le fait de donner des responsabilités aux membres maintient **l'engagement et la détermination des membres.**

Donner des responsabilités aux membres.

L'attribution de tâches peut améliorer la fidélité et la rétention. Il peut s'agir d'organiser des événements, de gérer les communications ou de recruter de nouveaux membres.



Construire. Nourrir. **Retenir.**



Retenir.

Discutez des cadeaux et des prix qui permettraient aux membres de rester **engagés et déterminés.**

Offrez des cadeaux et des prix.

De petites marques d'appréciation, telles que des articles personnalisés ou des prix pour la participation, peuvent stimuler l'engagement et la fidélité.



Construire. Nourrir. **Retenir.**



Retenir. Discutez de la façon dont la compréhension des besoins des membres maintient **l'engagement et la détermination** des membres.

Comprendre les besoins des membres.

Sondez régulièrement vos membres pour comprendre ce qu'ils attendent. Adapter vos programmes pour répondre à leurs besoins peut améliorer la rétention.



Construire. Nourrir. **Retenir.**



Retenir.

Discutez de la façon dont le fait d'offrir des opportunités stimulantes permet aux membres de rester **engagés et déterminés.**

Offrir des opportunités stimulantes.

Assurez-vous que les tâches et les rôles que vous proposez sont intéressants et stimulants. Cela peut aider les membres à se sentir valorisés et motivés à rester impliqués.



Construire. Nourrir. **Retenir.**



Retenir.

Discutez de la façon dont la flexibilité permet aux membres de rester engagés et déterminés.

Soyez flexible.

Tenez compte de l'emploi du temps de vos membres et proposez des options de participation flexibles, telles que les types d'adhésion et les possibilités de bénévolat à distance.



Construire. Nourrir. **Retenir.**



Retenir.

Discutez des données qui pourraient être utilisées pour maintenir **l'engagement et la détermination** des membres.

Utiliser les données pour améliorer l'engagement.

Analysez les données sur la participation et les commentaires des membres afin d'améliorer continuellement l'expérience des membres.



Construire. Nourrir. Retenir.



Retenir.

Discutez de ce qui crée un environnement accueillant qui maintient les membres **engagés et déterminés.**

Créez un environnement accueillant.

Favoriser un sentiment de communauté et d'appartenance. Des événements sociaux réguliers et une communication ouverte peuvent aider les membres à se sentir connectés.

Thank you

Questions & Answers

