

EL ACERCAMIENTO DE LAS '3P'

Cómo ganar nuevos miembros para el club y conservar los existentes

Por: Ryan Avery, ACB, CL/ Traducido por: Javier Córdova González

¡Compañeros Toastmasters!

¿Quieres agregar más miembros a tu club? Utiliza el enfoque de las "3P": priorizar, publicitar y practicar.

Priorizar

Al establecer metas, piensa en el acrónimo SMART: Haz tus metas eSpecificas, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con un Tiempo límite. Si tu meta es ganar más miembros, fórmala más específicamente: "Quiero que nuestro club tenga cinco nuevos miembros antes de julio de 2013".

En mi club, Portland Toastmasters en Portland, Oregon, recientemente desarrollamos cuatro objetivos que se ajustan a los criterios SMART:

- **Tener más miembros que cualquier otro club en el distrito.** Conforme a la herramienta de Google Keyword, cada mes 500 personas buscan en línea Toastmasters en Portland. Puesto que nuestro club te regresa al lugar número uno cuando la gente escribe "Portland Toastmasters" deberíamos tener más miembros que cualquier otro club en la ciudad - ¡pero no los tenemos! Esto es porque hemos estado haciendo la misma cosa con los esfuerzos de la membresía por años... hasta ahora.
- **Convertirnos en un Club Distinguido del Presidente.**
- **Hacer que el 80 por ciento de nuestros miembros paguen sus cuotas antes del 1° de Marzo.** Los miembros pidieron opciones alternativas para el pago de las cuotas en efectivo o en cheque, por lo que ahora nuestro club acepta pagos en línea y con tarjeta de crédito.
- **Programar las sesiones con 4 semanas de anticipación.** Es más probable que los invitados regresen si las reuniones están bien organizadas.
- **Publicitar**
- **Online:** Un ejemplo de cómo publicitar metas en línea, visita Portland Toastmaster.

.org, y haz clic en "metas".

- **En el lugar:** Convoca a una reunión con los oficiales del club y crea tres o cuatro metas SMART para tu club. Publícalas en todas las reuniones.

Si no pones tus metas por escrito para que otros las vean, no declararás públicamente lo que estás tratando de alcanzar. Los que anotan sus metas ganan responsabilidad interna y a menudo se vuelven más exitosos que el año anterior.

¡Práctica, práctica, práctica!

Los resultados se logran a través de la práctica. Si levantas pesas de cinco libras todos los días en el gimnasio, no te harás más fuerte-necesitas levantar progresivamente pesas más pesadas. Si tú, o tu club, han estado haciendo lo mismo los últimos dos o tres años, es hora de un cambio. Albert Einstein lo dijo mejor cuando describió la locura como hacer lo mismo una y otra vez y esperar resultados diferentes. Incorpora nuevas cosas en tu club y cámbialo un poco.

Como practicas es como juegas.

¿Estás tomando ventaja de la tecnología que está disponible para ti? ¿Estás promocionando tu club en las redes sociales, que son gratis? ¿Estás visitando otros clubes localmente para ver lo que están haciendo y cómo son manejados?

Aquí hay dos cosas que puedes hacer para ganar y mantener la membresía del club y crear las bases que mantendrán a los miembros interesados semana tras semana:

- **Actualiza tu sitio web.** ¿Estás usando las nuevas marcas de Toastmasters en tu sitio web?

Aprovecha los recursos gratis de marca que Toastmasters proporciona (www.toastmasters.org/brandportal). Solo en Portland, más de 500 personas cada mes están buscando ser parte de Toastmasters. La gente quiere saber de qué se trata Toastmasters. Dale una muestra de lo que una reunión es. Actualizamos nuestra página web del club con 12 nuevos vídeos, incluyendo un video de bienvenida en el que decimos "Ven y únete a nosotros". Nuestro miembro más nuevo dijo: "Vine a su club porque vi los videos y me dije: ¡Guau, éstas son personas reales como yo! Si ellos pueden hacerlo, yo también puedo".

- **Visita otro club.** Cada club tiene su propia cultura. Al visitar otro club descubrirás nuevas ideas para mantener a tus miembro interesados. También estarás haciendo contactos para ti y para tu distrito. La suma es mayor que todas las partes. Planea visitar otro club dentro de las próximas dos semanas.

Ahora ya sabes cómo el enfoque de las 3P te ayudará a que tu club gane y mantenga a su membresía. El método está trabajando para mi club -estamos en camino de cumplir con nuestras metas para el programa del año. Usa este modelo para ser más exitoso y productivo en cualquier área de tu vida. T

Ryan Avery, ACB, CL, miembro del Portland Toastmasters en Portland Oregon, ganó el Campeonato Mundial de Hablar en Público de Toastmasters en 2012. Contáctate con él en AveryToday.com.

Traducido del artículo, "THE '3P APPROACH'", Pág. 14, de la revista TOASTMASTER, JANUARY 2013.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. jacogo@hotmail.com