

INCREMENTO DE MEMBRESIA

CLUBES CORPORATIVOS / CLUBES DE GOBIERNO

1. INVITE UN AMIGO – El modo más eficaz de promoción, es el contacto mediante una invitación cordial. Que cada uno de los miembros haga una lista de 15 personas, en el establecimiento o área, que no sean miembros de Toastmasters. Cada miembro de su club, debe ponerse en contacto con ellos por teléfono o en persona. El correo electrónico no es una forma recomendable para el contacto inicial, pero puede utilizarse para recordatorios. Piense en las posibilidades. Si tienes 10 miembros y cada uno de ellos trae a 3 invitados, eso es 30 invitados en una reunión. Si sólo la mitad de ellos se integran, entonces se tienen 15 nuevos miembros en una sola reunión.

2. OBTENER SOPORTE DE GESTIÓN – La gestión corporativa puede ser su mejor aliado en alentar a la gente para unirse a su club. Los gestores pueden promover el club en las reuniones de autoridades y colaboradores y pueden alentar de manera individual a los miembros a unirse para trabajar en necesidades específicas y pueden destacar los logros en Toastmasters en las reuniones de autoridades y colaboradores y en las revisiones del rendimiento. Todas estas son formas positivas en que los gestores pueden mostrar apoyo sin ningún costo para la empresa.

3. BOLETINES DE CORREO ELECTRÓNICO DE LA EMPRESA – Obtener permiso de su empresa para concertar por la vía del correo electrónico reuniones de su club. Incluir en cada boletín las dos próximas reuniones. Mantener la frecuencia de los boletines de una vez por mes por lo menos, para evitar que se deteriore su cortesía.

4. VISITA CORPORATIVA: Visite la administración de una empresa cerca de usted que no tenga un Club de Toastmaster y obtengan el apoyo tal y como lo obtuvieron de su propia administración.

5. CAFÉ Y DONAS – Haga que algunos de los miembros de su club permanezcan en la cocina o área de descanso, con muchos folletos y volantes del club Toastmasters, así como con algunas donas y café. Cada persona que toma una rosquilla, se espera que también tome un folleto y/o volante. Propicie que se anoten en una hoja de registro con su nombre y número de teléfono para contactarlos. Esto ayuda a mantener esta actividad realizándose el día anterior o incluso el mismo día de reunión de su club.

6. OBSEQUIAR -Tenga un regalo sencillo de algún tipo y realice una actividad entre todos los invitados en su casa de reunión. El ganador obtiene el premio. Asegúrese de mencionarles que deben estar presentes para ganar. Algunos clubes preparan una cesta de regalos para obtener los premios.

7. DETENER EL TRÁFICO – Tenga cuidado, el tráfico está en su oficina. Ponga una mesa afuera de la cafetería o en el vestíbulo del edificio y reparta volantes y folletos. Tenga miembros allí para hablar sobre el club y los beneficios de Toastmasters. Asegúrese de tener personas llenando la hoja de registro con nombres e información de contacto.

8. TARJETAS DE PROMOCIÓN – Tenga a la mano tarjetas con su información de contacto de club y entréguelas cuando se reúna con personas que estén interesadas en Toastmasters, puede pedir incluso tarjetas pre-diseñadas de Toastmasters internacional.

9. REPARTA VOLANTES – Aunque no es la mejor forma de publicidad, deberían aún utilizarse como recordatorios y reconocimiento de nombre. Publicamos en cada lugar posible. Algunos clubes incluso han colocado volantes en las aéreas de baño.

10. Speechcraft – Ofrezca un Speechcraft en su oficina. Planee hacerlo en las sesiones de una hora por periodos de 8 semanas en momentos en que trabaja en horarios de su empresa. El almuerzo puede ser un horario viable. Porque se puede cobrar por el Speechcraft, se puede establecer una cuota en su empresa que incluye los materiales del curso, almuerzo cada semana y seis meses las cuotas en su club. Después del Speechcraft y los primeros 6 meses de la adhesión, muchos de los participantes renovaran su suscripción. Puede solicitar su empresa gestión para ayudarle a reclutar a los participantes del arte del discurso.

11. REALIZAR UN EVENTO EN COMUNICACIÓN O EN LIDERAZGO – La oferta de esta opción y llevarla a cabo en la misma forma sería un arte del discurso como se describe anteriormente. Dependiendo del módulo seleccionado, el curso tomaría 2 – 4 de nuestras sesiones.

12. DÍA DE APRECIACIÓN – Invite a alguien de la administración a ser honrado por su club. Si se trata de alguien que no es congradulado por la mayoría de su personal, esto podría ser un buen ejemplo para sus invitados.

13. SITIO WEB – Si usted es un club de la Comunidad o de la empresa, debe tener un sitio Web. Sitios tales como www.freetoasthost.org. Puede ayudar a obtener un buen comienzo.

14. PRENSA LOCAL – La mayoría de los periódicos locales tienen un calendario de eventos de la comunidad. A pesar de que no eres un club de la Comunidad, eso no significa que no puedes ponerte en contacto con los medios y solicitar que te contemplen en el calendario. Incluso puedes solicitar un anuncio frecuente para que no te tengas que anunciar cada vez tengas una reunión.

15. REUNIÓN DE ANTIGUOS SOCIOS – Planea una reunión en la que se invite a personas que ya no son miembros, para que vengan a visitarnos. Esto puede darle la oportunidad de volver a algunos de ellos. Si hay visitantes que ya no trabajan en el domicilio de la reunión, algunos de sus viejos amigos y compañeros de trabajo pueden venir a su reunión, sólo para ver a los antiguos alumnos.

16. Pedir a recursos humanos permiso para incluir un folleto sobre el club en el nuevo paquete de orientación de empleados.

17. Pedir a recursos humanos permiso para Insertar un folleto sobre el club con los cheques de nómina.

18. Pedir a recursos humanos licencia para una cita para dar una presentación de 20 minutos sobre los beneficios de Toastmasters y cómo puede contribuir a los esfuerzos de formación de su compañía.

19. EDUCACIÓN CONSTANTE – Informarse sobre la posibilidad de ganar miembros de club que siguen la acreditación de educación.

20. RECLUTE INVITADOS EN SU CAMINO A LA REUNIÓN – Cuando valla a su reunión, deténgase por el escritorio de aquellos que han sido invitados a venir a una reunión. Escóltelos a la reunión y asegúrese de presentarlos con los miembros del club si es que no se conocen entre si.

21. MOSTRAR SU BANDERIN DE CLUB – Poner su bandera o expresar diciendo que cumple, en el pasillo fuera de su espacio de reunión. Esto es captador de gran atención y un recordatorio agradable para personas que pasan por ahí, para que sepan de los beneficios de un Club Toastmasters en su edificio.

22. REVISTA TOASTMASTER – Coloque sus antiguas copias de la revista de Toastmaster en salas de espera y áreas de recepciones en su Oficina y otras oficinas cerca de su domicilio de reunión. En la Portada coloque una etiqueta con información de contacto e información del club.

23. ÁREA DE CORREO DE LA EMPRESA – Si su compañía tiene una ubicación donde cada empleado puede recoger su correo, considere poner su boletín de club o un volante en cada ranura de correo.

24. MOSTRAR SUS LOGROS EN TM – Trofeos de expresión, concursos, certificados por logros educativos, y otros premios hacen gran conversación si aparece en su escritorio. Puedes también obtener mouse pads de TM, etc..

25. PATROCINA UNA FIESTA CON PIZZA O UNA HORA FELIZ – Esto es una excelente manera de hacer que las personas vengan a visitarte. Una vez que estén allí, les puedes hablar de los beneficios de Toastmasters e invitarlos a una OPEN HOUSE*

*OPEN HOUSE es una estrategia donde se invitan a una sesión regular del club pero con un programa corto y los mejores oradores: un discurso, tres temas de mesa y una sola evaluación. Como es un programa corto, puede de manera personalizada explicar los beneficios del programa educativo de Toastmasters.

APORTACION DE: HEATH SUDDLESON, DTM
Región VII
Traducción de Lucyna Vázquez DTM
Vicegobernadora de Mercadotecnia Distrito 34