

	Dokumentnamn	Sidnr
	<b>Medlemmar</b> <b>GOLDWING CLUB SWEDEN program för medlemsvård</b>	1 (1) Dokument nr/version: 5.3./001
Upprättat datum och av: (även faktaansvarig om annan) 2011-02-01, GOLDWING CLUB SWEDEN ordförande	Dokumentansvarig/Godkänd av: GOLDWING CLUB SWEDEN medlemsansvarige	Gäller från datum: 2011-03-15

### 5.3 GOLDWING CLUB SWEDEN program för medlemsvård

#### Grundvärden

En väl fungerande medlemsvård är av stort värde för att vi ska kunna rekrytera och behålla våra medlemmar. Att rekrytera en medlem och sedan inte ta hand om honom/henne är oekonomiskt. Kostnader i arbete och pengar är förhållandevis höga vid den första rekryteringsprocessen. Att behålla en medlem är ofta förknippat med en låg resursinsats men glöms ofta bort. Alla frågar sig "What's in it for Me?" Svaret på den frågan ska vara så attraktivt att medlemskap väljs. Vi måste alla kunna marknadsföra vad GOLDWING CLUB SWEDEN står för, hur vi arbetar och vilka resultat vi uppnår. Det är bland annat därför som vi arbetar med att etablera en samsyn kring vår klubbprofil och värdegrund, vad klubben vill och den bild av klubben som vi förmedlar internt och externt.

GoldWing Club Sweden medlemmar är klubbens ryggrad och viktigaste resurs. Därför behöver vi ständigt rekrytera nya medlemmar. Vårt långsiktiga mål är att alla landets guldvingeägare också är medlemmar i GOLDWING CLUB SWEDEN. Den ambitionen förutsätter att vi sköter de medlemmar vi redan har så att de stannar i klubben, trivs och därmed lockar andra till klubben. Ämnet har diskuterats vid GOLDWING CLUB SWEDEN arbetsmöte och nedan följer några tips:

- **Vårda klubbprofilen** och vår identitet
- **Introducera** Skicka ett personligt välkomstbrev till den nye medlemmen, presentera funktionärer, och aktiviteter. Presentera den nye medlemmen t.ex. på den lokala hemsidan.
- **Fadderskap** Utse en fadder vars uppgifter bl.a. är:
  - att se till att den nye tidigt kommer med på någon aktivitet
  - att presentera den nye för övriga medlemmar
  - att gärna ta in medlemmen i klubben under "ceremoniella former"
  - att skapa utrymme så den nye kommer in i gemenskapen och blir sedd.
- **Aktuell medlemsmatrikel** för snabb information och eventuella uppvaktningar
- **Regelbunden information** om verksamheten för att kunna delta, men också som en påminnelse att klubben är aktiv och har något att erbjuda. "Nyhetsbrevet"
- **Respektera** att en ny också kan vara oerfaren ska t.ex. aldrig åka sist i en kolonn eller provoceras att tänja sina gränser.
- **Engagera** i klubbarbetet, men respektera att alla inte vill eller kan.
- **Utvärdering och kritik**, ha system för utvärdering och kritik.
- **Plan för medlemsvård** som årligen utvärderas och revideras.
- **Utvärderingsbrev** efter första årets medlemskap
- **Alla hojåkare** betraktas som presumtiva medlemmar
- **Stödmedlemmar** är också viktiga
- **Personliga kontakten** är A och O