



SOROPTIMIST  
Best for Women®

社会的・経済的エンパワーメントにつながる

プログラムを通じて

女性と女兒の生活向上を目指す

## 国際ソロプチミストアメリカ

### 会員獲得のヒント: 年会費および諸費について話しましょう

年会費および諸費に正面から向き合しましょう。金銭について話すことは、誰にとっても好ましいことではありません。でも、私たちの組織に新会員を勧誘する場合、メンバーシップの一部である金銭的な約束についてあらかじめ明確かつ思慮深い姿勢を示し、それらの年会費および諸費が、女性と女兒の生活向上を目指す[私たちの活動](#)をどのように支援しているかを説明することは極めて重要なことです。こうした会話に向けてクラブにできる最善の準備は、新会員あるいは在籍年数が長い会員が金銭的に困難な状況に陥った場合に備えてクラブ・レベルの柔軟な規定および安全網を作っておくことです。

以下は、勧誘中に年会費および諸費について話す方法について、連盟内のリジョン・メンバーシップ委員長から聞いた素晴らしいアイデアの一部です。

- この話題を避けないようにしましょう。会員候補者との最初の会合で、年会費やその他の責任について話しましょう。クラブのプログラムやリジョンおよび連盟レベルで提供される様々な支援を説明することで、クラブの財務的義務の概要や、資金がどのように流れ、それが私たちの使命を実行する上でどのように役立っているのかといった点の土台を示すことができます。
- 必要な場合は、新会員が支払いを分割で行えるようにしましょう。私たちが今後、若い会員を勧誘しようとする際、彼女たちはキャリアの初期にあたり、家族を作り始めた段階であるなどして、金銭的な余裕がないかもしれません。柔軟性を提供することでメンバーシップが身近なものとなり得ます。数週間にわたる支払日を明確にした計画を設定し、彼女たちが最初からクラブの活動に参加することを歓迎しましょう。
- クラブ予算の中で、「金銭的支援」のための基金を作りましょう。これは、本件を目的とした具体的な資金調達イベントを開催したり、この基金に充当することを目的として各会員から毎年1~2ドルの諸費を集めるなどして調達することができます。この基金は、クラブ年期の最後の数か月に参加した新会員の年会費あるいは諸費として使うことができます。そうすることで彼女たちはほんの数か月後に新しいクラブ年期が始まる際に、再び年会費および諸費を徴収されることなく、すぐに会員に加わることができます。この基金はまた、金銭的に困難な状況に陥りながらも、使命に献身し、クラブにとって素晴らしい付加となる会員が支払うべき年会費および諸費の一部として利用することもできます。

クラブは、これらの策の一部あるいはすべてを実施することで、年会費および諸費という苦手な話題を避けることなく、また、会員候補が年会費の請求書を見た後で気持ちを翻すのではないかと心配することなく、新会員を勧誘することができます。明確なコミュニケーションや柔軟な支払いスケジュール、費用を負担する緊急基金を用意することで、年会費および諸費という難しい話題に対処し、新会員をすぐに迎え入れ、クラブがより多くの女性と女兒を支援できるようになります。