

SOROPTIMIST INTERNATIONAL OF THE AMERICAS

Consejo de Reclutamiento: Hablemos De las Cuotas y las Tarifas

Seamos sinceras. Hablar de dinero ¡no es el pasatiempo favorito de nadie! Pero a la hora de reclutar nuevas socias para nuestra organización, es absolutamente necesario ser directas, claras, y sensibles sobre los compromisos financieros que forman parte de la membresía, y explicar de qué forma las cuotas y tarifas apoyan al [trabajo que hacemos](#) para mejorar las vidas de las mujeres y las niñas. Una manera estupenda en la que su club puede prepararse para estas conversaciones es desarrollar políticas flexibles y redes de seguridad a nivel del club para las nuevas socias o las socias más antiguas que puedan haberse enfrentado a dificultades financieras en algún momento.

Aquí están algunas de las mejores ideas que hemos escuchado de las Coordinadoras Regionales de Membresía a través de la federación acerca de cómo encarar el tema de las cuotas y las tarifas durante el reclutamiento.

- No evite el tema - tenga una conversación sobre las cuotas y las otras responsabilidades durante su primera reunión con una socia potencial. Describiendo los programas de su club y el apoyo variado que recibe de la región y los niveles de la federación de antemano, usted creará los cimientos para una visión sobre las obligaciones financieras hacia su club, adónde va dirigido el dinero, y en qué forma nos ayuda a llevar a cabo nuestra misión.
- Permita que las nuevas socias hagan pagos en plazos si es necesario. A medida que apuntamos hacia reclutar socias más jóvenes que pueden tener restricciones financieras a principios de sus carreras o a medida que empiezan a formar sus familias, el brindar esta flexibilidad puede hacer que su membresía sea accesible. Establezca un plan con fechas de pago claras durante el curso de varias semanas, y déles la bienvenida a las actividades del club desde el principio.
- Establezca un fondo de "apoyo financiero" en el presupuesto de su club. Este puede ser financiado mediante una recaudación de fondos designada para este propósito, o cobrando un dólar o dos en las cuotas de cada socia para que sean asignados para el fondo cada año. El fondo puede utilizarse para cubrir cuotas o tarifas cuando una socia se inscribe en los últimos meses del año del club, para que puedan ingresar en la membresía inmediatamente, sin que se les cobre otra vez en los próximos dos meses cuando empieza el nuevo año del club. Este fondo también puede utilizarse para pagar cuotas/tarifas parciales para una socia que pueda tener una dificultad financiera, pero está comprometida con la misión y será una estupenda adición al club.

Tomando algunos, o todos, estos pasos, su club podrá atraer nuevas socias sin tener que evitar el incómodo tema de las cuotas o tarifas, o preocuparse por que una socia potencial cambie de idea acerca de hacerse socia luego de ver su factura por la cuota. La comunicación clara, flexibilidad en el programa de pago, y un fondo de emergencia para sufragar los costos son todo lo que necesita para afrontar el difícil tema de las cuotas y tarifas y traer a una socia de inmediato ¡para que nuestro club pueda ayudar a más mujeres y niñas!