**Best for Women, Junio/Julio/Agosto 2012**

**Artículo de Membresía: ¡Hablan las Antiguas Socias!**

Soroptimist condujo una encuesta recientemente de antiguas socias que cancelaron su membresía en los últimos tres años. La encuesta fue enviada por email a 917 antiguas socias y el 81 por ciento (747) completó la encuesta.

A pesar de que la mayoría de ellas se asoció a Soroptimist para mejorar las vidas de las mujeres y las niñas (60 por ciento), y sintieron que los proyectos de sus clubes estaban centrados en nuestra misión (93 por ciento), las dos razones más importantes que nos dieron las antiguas socias por las que cancelaron su membresía fueron el hecho de que se les pidió que donaran/gastaran demasiado dinero, y sus clubes estaban cerrados dentro de sus tradiciones y no querían cambiar.

Cuando les preguntamos qué pudo haber hecho el club para que tuvieran una mejor experiencia, las antiguas socias nos dieron casi 500 respuestas. La siguiente gráfica muestra las cinco áreas principales en las que los clubes pueden hacer mejoras. También se incluyen varias ideas y recursos para asistir a los clubes con la satisfacción y retención de las socias.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Inquietudes** | **Comentarios** | **Recursos** |
| **Finanzas** | Las cuotas son demasiado altas y hay una constante presión para recaudar fondos, especialmente dentro de la membresía del club. | Ideas para Eventos: Recaudaciones de Fondos Exitosas para Soroptimist.\* Esta guía ayuda a maximizar los esfuerzos para la recaudación de fondos, presentando varios ejemplos de recaudaciones de fondos exitosas seleccionadas entre entradas de ¡Las Soroptimistas Celebran el Éxito!  Esta es una estrategia de membresía y recaudación de fondos en la que los clubes invitan a compañías locales a que hagan donaciones para devolver a la comunidad, no solo con apoyo financiero sino también invitando a los empleados a asociarse al club. El formar este tipo de sociedad tiene potencial para los cuatro pilares de SIA: membresía, recaudación de fondos, consciencia pública, y programa. |
| **Modernización** | Los clubes están trabados en sus tradiciones y necesitan cambiar con los tiempos, estar abiertos a nuevas ideas y ser flexibles. | Ejemplo de Evaluación del Club.\*\*\*Este recurso ayuda a los clubes a identificar los puntos fuertes y débiles, y a establecer prioridades para las socias.  Premio del Club.\*\*\* Este premio fue revisado por la Campaña del Renacimiento del 2011 para promocionar la experiencia ideal, feliz y sana del club Soroptimista. |
| **Hospitalidad** | Las socias no se sienten bienvenidas; hay una atmósfera de descortesía acompañada por demasiados roces y conflictos de personalidad. | Comunicándonos a través de las Generaciones.\*\* Trata de cómo las mujeres de grupos de distintas edades se comunican unas con otras. |
| **Orientación** | A las nuevas socias les falta la orientación apropiada; una mentora del club sería beneficiosa (va junto a la hospitalidad). | Área para Nuevas Socias.\*\* Esta sección del sitio de Internet presenta un video con un mensaje de bienvenida de la presidenta de SIA, junto con información básica y enlaces para que las nuevas socias se familiaricen con Soroptimist.  Dándoles la Bienvenida a las Nuevas Socias.\*\* Alienta a los clubes a presentar a las nuevas socias, y cómo pueden hacerlo a través de una inducción formal o informal. |
| **Liderazgo** | La capacitación de Liderazgo a nivel del club es necesaria para tener mejores líderes del club, más fuertes y más competentes. | Área de Administración del club\*\* Esta sección del sitio de Internet tiene más de dos docenas de recursos para asistir al liderazgo del club con la administración de su club, como planeamiento estratégico; ejemplos de reglamentos, y reglas para la presidenta, secretaria y tesorera.  Llamados de la Junta de Directorio a las Presidentas de los Clubes. Implementadas recientemente, estas llamadas hechas por su Junta pueden asistirla con opiniones generales de los desafíos a los que se enfrentan las líderes de los clubes y dónde es necesario recibir asistencia. |
| \* Disponible en el Área para Socias bajo Recaudación de Fondos en <www.Soroptimist.org>.  \*\* Disponible en el Área para Socias bajo Membresía en <www.Soroptimist.org>.  \*\*\* Disponible en el Área de Recursos Traducidos en <www.Soroptimist.org>. | | |

Trabajando juntos, SIA-en todos los niveles- puede ofrecer maneras de resaltar los esfuerzos de retención y mantener a las socias interesadas y conectadas con Soroptimist. Los comentarios y opiniones que nos han brindado las socias anteriores nos dan la oportunidad de reevaluar lo que estamos haciendo en nuestros clubes y ver si cualquiera de las áreas de arriba requieren mayor atención.

La verdadera experiencia de membresía se administra mediante clubes y líderes locales. Con eso en mente, los clubes y las regiones pueden considerar hacer una prioridad de las cinco áreas principales detalladas arriba, alentando el uso de recursos producidos por SIA.

Más importante aún, alentamos a los clubes ¡a que tomen la iniciativa de implementar sus propios medios creativos para mejorar en estas áreas!

Sabemos que Soroptimist sigue resonando entre las socias nuevas, existentes y anteriores. Como dijo una antigua socia, "Realmente apoyo las metas y la misión de Soroptimist. Gracias por todo lo que hacen por las mujeres y las niñas. Es verdaderamente una organización maravillosa."

Dado a que es más sencillo mantener a una socia actual que reclutar una nueva, las declaraciones como esta deberían inspirar a los clubes a concentrarse en la satisfacción de las socias para no sólo mejorar la retención, ¡sino para construir clubes felices, sanos y productivos!

**Por Nicole Simmons**

**Directora de Membresías de SIA**

nicole@soroptimist.org