

關於如何利用 Meetup 招募新社員的 4 個問題



VIKTOR MILLER GAUSA

維吉尼亞州西春田扶輪社前社員主委
史帝夫·庫克 Steve Cook

1. 您怎會想到要協助成立 RotaryNXT 作為西春田 West Springfield 扶輪社的衛星扶輪社？

我當了 34 年的扶輪社員，看過年輕人們如何被吸引到扶輪青年服務團，因此我想要找出類似方法，吸引人們加入扶輪。

我們必須改變扶輪經驗，因為它過去所做的不管用。我們成立衛星扶輪社時就對外發佈規則。我們說，我們一個月將聚會二次，一起喝雞尾酒，而且我們每一季會為年輕人或新公司舉辦事業教育會議，先看看這樣做是否有效。我們也說，我們將繼續和我們的輔導扶輪社執行服務計畫，以及執行一些我們自己的計畫。

2. 您為什麼覺得吸引新社員非常重要？

如果我們不敘述我們的故事，而且我們也不能吸引年輕人，我們將會凋零。我已經看到這種損耗現象——有些扶輪社成立時有 110 個社員，現在只剩 40 個。他們流失社員的速度比吸引新社員還快。我們如何推銷扶輪經驗？好的生意人知道如何成功，但是就扶輪來講，社員們忘記去思考扶輪的產品是什麼。我們的產品不是會議。我們是一個由社員構成的組織，服務是我們的產品。扶輪基金會提供工具給我們去做那個服務。

3. 你如何利用 Meetup.com？

我們有一個資訊人員建議利用它。我們

放入照片並公佈我們的會議訊息及其他活動，同時請群組裡面的人回覆出席與否。我們喜歡 Meetup 的一點是它會給你一份出席名單。

人們也會在 Meetup 網站尋找社交聯絡或服務的機會。他們會要求加入我們的 Meetup 群組，由 RotaryNXT 的主委同意加入。

Meetup 類似 Facebook —— 它也是一種社交媒體，讓你把訊息發佈給觀念相近的人。它不會帶給你壓力。我們想要去接觸那些期盼參與社區事務的人。Meetup 的費用是一年 33 美元，它使我們的能見度大增。

4. 是不是任何人都能參加你的 Meetup 活動？

是的！例如，當我們在 Meetup 貼出例會訊息，我們會接受我們 Meetup 群組裡面的目前社員和潛在社員。甚至不是 Meetup 群組裡面的人也可以出席，然而我們建議加入群組，以便了解我們在做什麼。

這個扶輪社於 2016 年 1 月成立，當時有 8 個社員。目前我們有 16 個。有二個新社員是透過 Meetup 而加入扶輪，我們的 Meetup 群組有 119 個人。他們會收到所有會議的訊息。我們一般會有 19 個人出席會議，通常包括二或三個好奇的新面孔。

欲知其他如何和潛在社員建立聯繫關係的點子，請至 rotary.org/membership。