

1. Tietoisuusvaihe: Miten yhdistys huomataan?

Millä tavoilla yhdistys tekee itsensä tunnetuksi? Mitkä viestintäkanavat tavoittavat potentiaaliset jäsenet? Onko yhdistyksen toiminnan merkitys ja tavoitteet helposti löydettävissä?

2. Kiinnostusvaihe: Miten herätätte kiinnostuksen?

Mikä yhdistyksessä houkuttelee uusia jäseniä? Millaisia tapahtumia, toimintoja tai etuja on? Miten yhdistyksen arvoista ja hyödyistä viestitään kiinnostuneille?

3. Harkintavaihe: Kuinka tukea liittymispäätöstä?

Voiko joku nykyisistä jäsenistä kertoa omasta jäsenkokemuksestaan? Voiko potentiaalinen jäsen tuntea itsensä tervetulleeksi jo ennen liittymistä esim. osallistumalla johonkin matalan kynnyksen tapahtumaan? Saako potentiaalinen jäsen tunteen, että kuuluu joukkoon jo ennen liittymistä sekä häntä arvostetaan ja hänen panoksensa olisi tärkeä?

4. Päätösvaihe: Kuinka liittyminen tehdään helpoksi?

Onko liittymisprosessi esitetty selkeästi yhdistyksen verkkosivulla, somekanavilla tai muissa materiaaleissa? Voiko jäsen liittyä digitaalisesti, esim. lomakkeen tai sähköpostin kautta? Voiko uusi jäsen osallistua perehdytykseen? Miten ja kuinka nopeasti uusi jäsen toivotetaan tervetulleeksi ja aktivoidaan mukaan toimintaan? Onko yhdistyksellä uuden jäsenen toimintakummi?

Jäsenhankinnan kehitystavoite vuodelle ____

Mikä asia yhdistyksessä tulisi muuttaa/kehittää, jotta jäseneksi liittymispolku olisi selkeämpi ja houkuttelevampi? Miten voisimme tehdä liittymisestä vielä helpompaa ja innostavampaa? Mikä on konkreettinen ensimmäinen askel tämän tavoitteen toteuttamisessa?

