

РАЗВИТИЕ ЧЛЕНСТВА В АССОЦИАЦИИ

20 - 21 июля, 2023

Алматы



Как было?

- Имели «закрепленный» за ними рынок
- Толпами (автоматически) присоединялись к ассоциациям
- Исправно платили ежегодные взносы
- Были в основном довольны с неизменным меню выгод от членства
- Отсутствие конкуренции

Сейчас?

Участие в ассоциациях меняется через:

- Социальные изменения
- Смена поколений
- Склонная к рецессии экономика
- Легкий доступ к контенту и сообществу через технологии

Принять изменившиеся правила!

Что должно быть у ассоциации

- Ниша на рынке
- Организационная культура
- Взносы (как убеждать в ценности членства?)
 - Чем вы занимаетесь?
 - Добавочная стоимость
 - Соотношение стоимости и выгоды

Организационная культура

- Культура организации имеет огромное значение для привлечения новых и удержания действующих членов
- Позитивная, привлекающая сервис ориентированная культура
- Ассоциации с негативной культурой часто не осознают это

Но если замечаете -

- Кадровые вопросы, тренинги по работе с клиентами, тим-билдинг, аудит маркетинга, опросы среди членов, коучинг...

Предлагать больше выгод

- Состоять в списке членов и нетворкинг не являются выгодами а свойствами. Необходимо фокусироваться на результатах
- Какой эффект может иметь членство в ассоциации на их бизнес? Новые контакты – новые контракты?
- Большинство ассоциаций испытывающих трудности с развитием членства имеют проблемы с предоставлением или объяснением выгод от членства

Предлагать больше выгод

- **Очень хорошая ассоциация желает идти на шаг дальше и делать больше чем обычный порядок ведения дел в ассоциациях.**
- **Для новых поколений важно также какие выгоды приносить ассоциация не только для своих членов, но и третьим лицам и обществу. Социально осознанные выгоды — организация сбора средств, сервисные проекты позволяющие членам ассоциации стать волонтерами и участвовать в них, экологические проекты...**

Ключевые пункты

1. Понимание того что хотят ваши члены и в чем они нуждаются
2. Выработать членские выгоды которые помогут в решении их проблем
3. Оценка стоимости предоставления таких выгод и устранение тех услуг которые не приносят выгод
4. Членская модель которая совместит то как хотят члены платит и то как вам будет легче предлагать.
5. Протестировать модель на членах и на третьих лицах и делать изменения при необходимости.
6. Повторить

Развивающиеся модели членства

	Плюсы	Минусы
Кастомизированные	Члены анализируют свое участие что ведет к большей вовлеченности	Необходимо тщательное изучение членства и время перехода действующим членам
Электронные	Новый поток доходов без расходов	Ограниченный доступ – меньше доходов
Международные	Новые рынки и регионы	Программы и выгоды необходимо развивать, сложнее вовлеченность
Многоуровневые	Членам нравится выбирать самим уровень который им подходит	Способность управлять многоуровневыми выгодами
Открытые	Может быть существенный рост членства	Люди не видят особой ценности в том что является бесплатным

Другие модели

- **Пожизненное членство**
- **Членство по время переходного периода в карьере**
- **Студенческое членство**
- **Членство для молодых профессионалов**
- **Членство с автоматической ежемесячной оплатой**
- **Пробное членство – по выбору, «навязанная» проба, проба без обязательств, негативный выбор**

Прием и выход

- Устав некоммерческой организации должен предусматривать: условия и порядок приема в члены некоммерческой организации и выхода из нее

- Кто может быть членом бизнес ассоциации?
 - Юридическое лицо,
 - Физическое лицо – индивидуальный предприниматель

Ответственность

❖ Принятие нового члена в БА

С согласия членов ассоциации (союза) в нее может войти новый член ассоциации. Вступление в ассоциацию (союз) нового члена может быть обусловлено его субсидиарной ответственностью по обязательствам ассоциации (союза), возникшим до его вступления.

❖ Выход члена из состава БА

Члены ассоциации (союза) вправе по своему усмотрению выйти из ассоциации (союза) по окончании финансового года, если учредительными документами не предусмотрено иное. В этом случае член ассоциации (союза) несет субсидиарную ответственность по ее обязательствам, возникшим до его выхода из ассоциации, пропорционально своему взносу в течение двух лет с момента выхода.

Ответственность

Ответственность БА перед членами

- прозрачности деятельности
- подотчетности
- ответственности перед своими членами
- Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов, если иное не предусмотрено законами Республики Казахстан и учредительными документами.

❖ Ответственность членов перед БА

- прозрачности деятельности
- подотчетности
- Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренным учредительными документами ассоциации (союза), если иное не установлено законами Республики Казахстан.