

## **Pílulas de Associativismo**

### **Aumento do numero de associadas**

1. Nas associações empresariais o objetivo da diretoria é ter como associadas todas as empresas, ter 100% das empresas objeto dos trabalhos da associação. Não sendo possível o objetivo passa a ser o de ter o maior numero possível de associadas. Em inúmeros outros tipos de associações este tema é também altamente relevante e por isto é objeto das preocupações da escola;
2. Ter um representativo quadro de associadas deve ser um objetivo permanente num planejamento estratégico de uma associação. O que precisa ficar bem conhecido por todos os dirigentes de uma associação é que isto nao é obtido somente com vontade, mas com trabalho inteligente, com uma boa gestão da associação, com um plano de ação para filiar novas associadas.
3. Uma maneira testada com sucesso foi a iniciativa da Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo batizada de “Dia de Associar-se”. Um dia inteiro ou meio dia de atividades de motivação de possíveis novas associadas, previamente identificadas e insistentemente convidadas.
4. Atividades de motivação podem ser palestras de interesse das futuras associadas, presença de autoridades de boa avaliação, vídeos e apresentações de qualidade, exposição de serviços oferecidos pela associação e de ações realizadas que resultaram em benefícios para todas as associadas. No caso da iniciativa da FINDES havia até a encenação de uma peça teatral especialmente escrita para estimular empresas com o sugestivo título de “Buscando a sua turma”.
5. Reiteramos que é da maior relevância para este trabalho efetuar um levantamento prévio de quem pode ser e ainda não é associada, fazer visitas programadas a estas empresas/pessoas/instituições com o objetivo de fazer uma breve apresentação da associação que está captando novas associadas. Havendo a possibilidade da presença nestas visitas de representantes de já associadas que tem relação com o visitado é da maior importância;
6. O trabalho descrito no item acima, nas associações bem sucedidas, é feito por pessoal contratado com a mesma função de RM - Relações com o Mercado das empresas comerciais que buscam novos clientes;
7. Os convites para participar de uma reunião motivadora / sensibilizadora / captação efetiva de associadas devem ser enviados pelo menos três vezes por meio eletrônico e telefonemas devem ser feitos para reiterar o convite e pedir confirmação de presença;
8. Uma possibilidade relativamente pouco utilizada é a da fusão de associações que, tal como na fusão de empresas, pode gerar uma grande sinergia positiva fortalecendo muito a associação resultante da fusão;
9. Ter muitas associadas é fundamental para se ter uma associação forte. Existem situações entretanto que é melhor criar uma nova associação do que ter um numero

exagerado de sócios que tal como um numero pequeno de associadas é prejudicial à associação. Nestes casos é recomendável que se crie uma nova associação;

10. Tópico Final: Definitivamente não existe nenhuma ação mais importante para captar novas associadas do que a de ter uma diretoria entusiasmada, competente, que não só realize um trabalho de valor percebido para as associadas mas também tenha capacidade de comunicação para que as associadas e as não associadas conheçam o bom trabalho realizado. O contágio pelo entusiasmo e pela entrega de resultados é inevitável e resulta em aumento do quadro associativo.