

Escola de
Associativismo



AUMENTANDO O NÚMERO DE ASSOCIADOS

 Associativismo	pág.3
 A importância do aumento no número de associados	pág.4
 Benefícios	pág.6
 Dicas	pág.7
 Fluxo para aumento de associados	pág.10
 Escola de associativismo	pág.11

www.escoladeassociativismo.com

Realização

Escola de Associativismo

Colaboradores

Hélio Schneider
Eustáquio Palhares
Egídio Malanquini
Marcos Guerra

Apoio para essa edição

Fibrasa

Organização, design e diagramação

ebrand – agência da inovação

Associativismo



O Associativismo é uma forma de organização através de associações que tem como finalidade conseguir benefícios comuns para seus associados por meio de ações coletivas. Esse vínculo produz uma unidade que fortalece o trabalho em grupo e estabelece metas em comum. A prática, além de trazer vantagens para toda a sociedade, também permite uma rica troca de experiência entre os associados.

É um meio de agrupar pessoas com o objetivo comum de alcançar um bem maior para a coletividade. Trabalhando com outros companheiros numa associação, conseguimos alcançar o que desejamos e o que muitas vezes não é possível conquistar agindo individualmente. As associações se caracterizam por sempre serem sem fins lucrativos e sempre terem voluntários no nível mais alto das suas administrações.

A atividade coletiva fortalece as ações do grupo, gerando mais retorno do que ações individuais isoladas. Através dessa união é possível promover benefícios para todos os associados com maior facilidade e rapidez.

De forma sucinta, o número de associados de uma associação é um indicador de medição do cumprimento da sua missão, de verificação da real necessidade de sua existência. Este índice é acompanhado pela mensuração do envolvimento, do comprometimento, do orgulho em participar da associação, pois ele demonstra os valores gerados pela associação.

Neste quarto módulo abordaremos o tema aumentando o número de associados em associações que buscam acentuar o seu poder de influência junto a sociedade, a outras associações e com o Governo.

A importância do aumento no número de associados



“Quando a associação tem um grande número de associados, ela tem a sua representatividade comprovada perante o governo e a sociedade.”

Hélio Schneider

*Diretor Superintendente da ACAPS
(Associação Capixaba de Supermercados)*

Uma associação precisa que o número de associados aumente, para que seus serviços sejam aprimorados e novas ideias possam surgir. Quando o número de associados permanece o mesmo, ou até mesmo diminui, a associação fica estagnada, prejudicando o crescimento da mesma, pois a quantidade de membros é um instrumento de medição do cumprimento da sua missão.

O pequeno número de associados é prejudicial pois dificulta a eficiente prestação de serviços, a renovação da diretoria e, no limite, até a sobrevivência da associação. Impedindo, na maioria das vezes, que a associação ofereça novos serviços e melhore aqueles existentes. O que leva a estagnação da instituição.

A importância do aumento no número de associados



A quantidade de associados demonstra a força que a associação possui, já, o baixo número de membros não passa credibilidade suficiente para que a instituição represente os seus interesses perante a sociedade, a outras associações e ao Governo, quanto uma associação com grande número de associados. Perdendo assim o seu poder para realizar negociações, de convencer, de influir e alcançar os objetivos da coletividade.

O aumento no número de associados possibilita uma oxigenação e a chegada de novas pessoas facilita a renovação das lideranças dentro da associação. Com novos associados, novos talentos surgem e através, novos conteúdos e ideias. No módulo 2, vimos que a renovação é importante por vários motivos, entre eles: a evolução constante da associação, o maior engajamento dos participantes em projetos de melhoria, intensificação do interesse dos outros associados a liderarem as associações e conquistando o reconhecimento como uma associação séria e que realmente busca o bem coletivo.

Portanto, um dos objetivos da Diretoria e dos associados deve ser o de alcançar o maior número possível de novos membros. Para isso, todos os dirigentes precisam saber que é necessário mais do que apenas força de vontade, um trabalho inteligente, uma ótima gestão e um plano de ação. Pois quando esse objetivo se cumpre é sinal de que o trabalho realizado é eficaz, e que os valores e benefícios planejados estão sendo passados com clareza aos associados.

Benefícios



Ganho de representatividade junto a sociedade, a outras associações e ao Governo.



Aumento da renda da associação para prestar melhores serviços.



Novos talentos para liderar a associação e oxigenação de novas ideias.



Certeza que o trabalho está sendo bem realizado, e está cumprindo a sua missão.

Escola de
Associativismo



Dicas



“O Dia de Associar-se foi uma forma de envolver as pessoas com objetivo de conquistar novos associados através de eventos.”

Marcos Guerra
Presidente da Findes e
Vice-presidente da CNI

As associações devem sempre buscar novos associados, para isso é importante que elas se conscientizem de quais são os benefícios e valores oferecidos aos seus membros e se planejem para entregá-los. Além disso, oferecer atividades de motivação, como palestras, expor os serviços oferecidos pela instituição e as ações realizadas que resultaram em benefícios para todos os associados é muito importante para captar novos associados.

Atividades de motivação podem ser palestras de interesse dos futuros associados, com a presença de líderes de boa avaliação, vídeos e apresentações de qualidade, exposição de serviços oferecidos pela associação e de ações realizadas que resultaram em benefícios para todos os associados.



Dicas

Outro dica importante para as associações é ter uma sede, como foi abordado no Módulo 1, pois ela aumenta o orgulho dos associados, consolida a aproximação dos membros e garante a independência e a liberdade para realização de suas atividades. Assim ela é capaz de prestar serviços melhores e receber com maior acolhimento seus associados.

A associação também precisa ser transparente e contar com uma diretoria competente, entusiasmada, que faça um ótimo planejamento e gestão da associação para prestar serviços com qualidade e eficiência.

Outra dica é a utilização de ferramentas inovadoras, assunto analisado no Módulo III, como as redes sociais, internet e aplicativos, como o whatsapp, que fornecem uma comunicação mais clara e rápida entre os associados, e auxiliam na divulgação dos benefícios e dos serviços de uma forma transparente para atrair novos associados. Essas ferramentas devem ser utilizadas para enviar convites das reuniões motivadoras e sensibilizadoras, enviados por meio eletrônico e telefonemas devem ser feitos para reiterar o convite e pedir confirmação de presença, visando captação efetiva de novos membros.



“A inovação significa repensar o método de abordagem utilizado atualmente, para poder planejar formas mais eficientes e efetivas de captar associados.”

Eustáquio Palhares
Jornalista e Associativista.

Dicas

É fundamental, também, quebrar os paradigmas de pequenas e grandes empresas em relação ao associativismo. As pequenas empresas possuem uma resistência em se associarem, por ficarem intimidadas com a influência das grandes empresas. E as grandes empresas não se sentem estimuladas a se associarem, pois se acham auto suficientes. Portanto, é necessário saber lidar com essas dificuldades, oferecendo serviços para o bem coletivo, não importando o porte da associada e explicando que tanto pequenas como grandes empresas podem se beneficiar do associativismo.

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 a associação. Com isso, a instituição terá oportunidades melhores de crescimento, reduzirá os custos, oferecerá serviços melhores e aumentará a sua representatividade diante do governo, pois com a fusão, conseqüentemente, o número de associados aumenta.

Ainda assim, uma das melhores e mais antigas formas para conseguir mais associados é o boca a boca na divulgação de serviços prestados realmente com qualidade pela Associação. O contato presencial com um associado em potencial através de uma visita, é muito eficaz.

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

“ A partir do momento que você se propõe a prestar um bom serviço aos seus associados, naturalmente vão surgindo membros, que foram bem atendidos pela associação, e se tornarão multiplicadores, convidando novas empresas a fazerem parte da instituição.”

Egídio Malanquini

Presidente do Sincafé e Vice Presidente da ABIC.



Fluxo para aumento de associados

O fluxo do aumento de associados explica passo a passo o modo como uma associação pode criar um ciclo virtuoso para conquistar mais associados. Para isso é necessário que ela conheça bem os seus serviços, os benefícios oferecidos e valores, desenvolvendo um planejamento permanente da sua gestão para executá-los da melhor forma. Também é importante que a associação divulgue as ações realizadas, até por meio dos seus membros, para assim conquistar novos associados através das indicações.



Escola de Associativismo



A Escola de Associativismo tem como proposta fomentar o associativismo de alto nível, com atuação independente, com respeito à ética, a fortes princípios de honestidade, de transparência, de renovação dentre outros atributos virtuosos através dos cursos, palestras e conteúdo online, que produzem informação e instrução àqueles que buscam aperfeiçoar suas associações e melhorar o serviço social prestado e o retorno aos seus associados. Um projeto já apoiado pela Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo (Findes), o Instituto Euvaldo Lodi (IEL/ES), Serviço Social da Indústria (SESI), e pelas empresas ebrand, Fibrasa e Mar.

www.escoladeassociativismo.com

apoio para essa edição

Fibrasa
EVOLUINDO E TRANSFORMANDO

