

چگونه داوطلبان را جذب کنیم؟

قسمت اول



چرا یک داوطلب حاضر می شود زمان و تخصص خود را بدون چشم داشت مالیه در اختیار شما قرار دهد؟

مهمترین بخش کار داوطلبانه، داوطلبان هستند! در مورد اهداف و انگیزه های آنها بیاموزید.

سازمان ها، افراد متخصص و یا جوان های تازه کار، می توانند انگیزه های گوناگونی از همکاری داشته باشند، مثل:



برای جذب داوطلبان، باید از کجا شروع کنید؟

قبل از هر کاری، برنامه مؤسسه و پروژه خود در مورد جذب داوطلبان را خیلی ساده و کوتاه بنویسید.

1. کارهای اجرایی که برای انجامشان به داوطلبان نیاز دارید را با ذکر مهارت، زمان لازم و تعداد افراد لیست کنید.
 2. تعیین کنید که چه کسی مسئول جذب، آموزش و مدیریت داوطلبان است.
 3. روال ثبت نام، مصاحبه، انتخاب داوطلبان، شرح وظایف و... را معلوم کنید.
- (جزئیات بیشتر در مورد این پروسه را می توانید در راهنمای گام به گام مصاحبه و استخدام اعضای جدید برای تیم کاری مشاهده نمایید)



چگونه و از کجا می توانید داوطلبان را پیدا کنید و با آنها ارتباط برقرار نمایید؟

بعد از اینکه برنامه و نیازهای خود را شناختید، به سراغ جذب داوطلبان بروید.

جلب همکاری سازمان ها و مراکز رسمی

اگر پروژه بزرگی در دست اجرا دارید و می خواهید برای جذب داوطلبان به مراکز رسمی و اداری بروید:

1. یک فهرست از مراکز و موسساتی که می شناسید یا فکر می کنید به کارتان مربوط هستند، تهیه کنید. این فهرست می تواند شامل شرکت های تجاری، مؤسسات خصوصی، نشریات محلی، گروه های محلی (مثل سرای محله، مسجد، گروه های ورزشی، گروه های بازنشستگان و...)، مراکز آموزشی مثل دانشگاه ها، فرهنگسراها و کتابخانه ها، گالری ها و مراکز هنری و... باشد.
2. از دوستان، آشنایان و همکارانتان برای یافتن روابط احتمالی با افراد فعال و کلیدی در هر مرکز، پرس و جو کنید.
3. نامه، پیام و فلایرهایی برای ارسال به مسئول و مدیر هر مرکز تهیه کنید.
4. طرح مذاکره را با بخش های ضروری از جمله: اهداف و برنامه شما، زمینه های همکاری و امتیازات این همکاری برای طرف مقابل، سطوح همکاری و... آماده کنید.
5. در طول مذاکره، همکاری را چند مرحله ای تعریف کنید و با طرح تقاضاهای ساده و آسان شروع کنید.
6. نتیجه را پیگیری کنید.



جذب افراد

1. فهرستی از افرادی که فکر می کنید به کار شما علاقمند یا مایل به همکاری باشند تهیه کنید. این فهرست می تواند دوستان و آشنایان، اعضای خانواده، افراد متخصص در حوزه کارتان، افراد فعال در شبکه های اجتماعی که به موضوع کار شما علاقمندند، هنرمندانی که علاقه به کار اجتماعی دارند و... را شامل شود.
2. راههای دسترسی به این افراد را بشناسید. مثلا:
 - به افراد متخصص از طریق لینکدین پیام دهید
 - با فعالان شبکه های اجتماعی در فضای فعالیتشان (فیس بوک، توئیتر، اینستاگرام و...) ارتباط بگیرید
 - به مراکز تجمع و پاتق های شناخته شده این افراد مراجعه کنید
3. آماده استفاده از فرصت های ارتباطی کوتاه با این افراد موثر باشید. برای معرفی مهم ترین و بهترین جنبه های فعالیت خود در یک مکالمه کوتاه (حتی ۳۰ ثانیه ای) تمرین کنید. این معرفی کوتاه باید اینقدر جذاب باشد که آنها را مشتاق به ادامه مکالمه نماید.
4. یادداشت هایی حاوی داستان های کوتاه در مورد فعالیتتان، گزارش تصویری یا حتی چند عکس از کارتان آماده کنید.
5. ارسال پیامها و ملاقات با افراد را شروع کنید و از هر فرصتی برای معرفی فعالیتتان و دعوت افراد به همکاری استفاده نمایید.



از چه راه هایی می توانید توجه داوطلبان را جلب کرده و خودتان را به آنها معرفی کنید؟

صحبت رو در رو

- ✓ الگوهای ساده ویدئوهای معرفی را پیدا کنید و نرم افزارهای ساده برای ساخت ویدئو را بشناسید.
- ✓ ترجیحا از میان همکاران و داوطلبانتان کسی را که قادر به ساخت ویدئویی بسیار ساده باشد، پیدا کنید.
- ✓ می توانید از یک شرکت حرفه ای تقاضای همکاری کنید و آنها را در ویدئو به عنوان حامی (اسپانسر) خود معرفی نمایید.
- ✓ ویدئو را در هر جایی که می توانید از جمله در شبکه های اجتماعی، در میان دوستان و آشنایان، همکاران و غیره منتشر کنید.
- ✓ حتما آدرس تارما و راه تماس با خود را در ویدئو بگنجانید.

✓ اهمیت معرفی ۳۰ ثانیه ای را فراموش نکنید! تمرین کنید که در زمان خیلی کوتاه، مهم ترین و جذاب ترین نکات کارتان را به شکل موثری بیان کنید.

- ✓ ابزار آماده برای ادامه ارتباطات کوتاه رو در رو، مثل کارت ویزیت یا فلایر را همراه داشته باشد.
- ✓ هر فرصت ارتباطی با افراد باتجربه را به یک ملاقات رو در رو تبدیل کنید. مثلا اگر آنها به ایمیل شما پاسخ داده یا در فیس بوک در مورد کارتان نظری داده اند، سعی کنید با آنها قرار ملاقات حضوری یا حداقل گفتگوی تلفنی بگذارید.
- ✓ تقاضای خود برای ملاقات با مدیران مراکز رسمی را هم تا حد امکان، حضوری و رو در رو مطرح کنید. مثلا با نامه تقاضای خود به دفتر فرهنگسرا بروید، یا مسئول دفتر رئیس فرهنگسرا شخصا صحبت کنید و نامه درخواست ملاقات را حضوری تحویل دهید.

بروشور و کانالوک

- ✓ فعالیتتان را با پیام های کوتاه و عکس های تاثیرگذار و ترجیحا واقعی شرح دهید.
- ✓ یک داستان خیلی کوتاه از اثری که فعالیت شما بر مردم و جامعه دارد، در کانالوک بگنجانید. داستان گویی های ساده تاثیر باورنکردنی دارند.
- ✓ تقاضای همکاری را ساده و شفاف بیان کنید.
- ✓ درج آدرس تارما و تلفن تماس را فراموش نکنید.

کارمندان و داوطلبان فعلی

- ✓ یک کتابچه توجیهی از فعالیت های خود برای کارمندان و داوطلبان فعلی درست کنید.
- ✓ با آنها تمرین کنید که چطور در ۳۰ ثانیه فعالیت مؤسسه را به بهترین شکل و در هر فرصتی معرفی کنند.
- ✓ به آنها بگویید که چقدر آگاهی شان از فعالیت های مؤسسه و صحبت درمورد آن با دیگران مهم است.

جلسات و همایش ها

- ✓ مردم، جمع شدن در کنار هم را دوست دارند. تا جای ممکن گردهمایی های شاد برگزار کنید.
- ✓ اگر تعدادی داوطلب دارید، آنها را به جلسه های (مهمانی های) ماهانه دعوت کنید و از آنها بخواهید دوستان و همکارانشان را نیز همراه خود بیاورند.

نامه، ایمیل و شبکه های اجتماعی

- ✓ مخاطبان خود را براساس موقعیت، علایق و تخصص آنها در چند دسته کلی قرار دهید و برای هر کدام یک ایمیل آماده داشته باشید. مثلا: ادارات و مراکز رسمی، مساجد و گروه های محلی مثل سرای محله، شرکت های بازرگانی، صفحات فیس بوک و نشریات و...
 - ✓ شبکه های اجتماعی مورد استفاده گروه های مد نظران را بشناسید و از آنها حداکثر استفاده را ببرید. بخصوص شبکه هایی که با اهداف تخصصی تری مورد استفاده قرار می گیرند مثل لینکدین و یا تارمای ایران تلنت (IranTalent).
 - ✓ برای هر رویدادی که نیاز به داوطلب دارید، یک صفحه خاص در فیس بوک یا شبکه های مشابه ایجاد کنید و تبلیغاتتان را بر آن متمرکز نمایید.
 - ✓ نامه یا یادداشت درخواست همکاری را مختصر و گویا تهیه کنید و مطمئن شوید که این بخش ها را به طور خلاصه دارد: هدف و خدمات شما، مثال های موفقیت، زمینه های همکاری، منافع همکاری برای مخاطب، تقاضای ملاقات یا گفتگو، آدرس ایمیل و شماره تماس.
 - ✓ از سربرگ و آرم مؤسسه خود در نامه استفاده کنید و یک آدرس ایمیل رسمی، ترجیحا تحت نام مؤسسه خود، داشته باشید.
 - ✓ اگر امکان هست، ابزار دیگر معرفی خود، مثل بروشور و یا لینک ویدئو و... را به پیام، نامه یا ایمیل پیوست کنید.

ویدئوهای قصه گو

- ✓ یک سناریوی کوتاه در شرح کارتان بنویسید. این سناریو می تواند داستان واقعی یکی از موفقیت هایتان باشد.

در قسمت دوم: در مورد روش های عملی جلب همکاری افراد و مراکز مختلف برای کار داوطلبانه و راه های فعال سازی و انگیزه دهی به داوطلبان می آموزیم.

