

## 10 bonnes astuces pour faire adhérer

*Afin de faire adhérer les professionnels à l'Union commerciale, je dois :*

- ➔ **Responsabiliser** les membres du CA sur cette tâche en démontrant la nécessité de mobiliser...
- ➔ **Lancer** une campagne d'adhésion par démarchage individuel ou par courrier avec un argumentaire fort (Présenter les actions de l'année passée et les projets pour l'année à venir)
- ➔ **Définir** une grille tarifaire des cotisations simple et précise :
  - Une cotisation annuelle fixe
  - Une cotisation « tout compris »
  - Une cotisation + participation aux animations
- ➔ **Montrer** de l'attention à chacun et accepter les critiques, bonnes ou mauvaises, car cela permet d'avancer et de s'améliorer.
- ➔ **Etre** ou devenir un acteur de la vie économique locale (participation aux réunions ou groupes de travail mis en place par la collectivité, ...) pour assurer la représentativité des professionnels et défendre leurs intérêts.
- ➔ **Professionaliser** l'Union Commerciale (par exemple : créer une charte graphique, diffuser des comptes rendus de réunion en bonne et due forme,...)
- ➔ **Utiliser** les nouveaux outils de communication (Internet, téléphonie portable...) afin de pouvoir communiquer facilement et rapidement avec les adhérents.
- ➔ **Apporter** des services « + » aux adhérents : Kit de l'adhérent, Outils de communication mutualisés (Site internet, Réseau social, Guide pratique, Chèques cadeaux,...), tarifs négociés, formations, ...
- ➔ **Créer** une ambiance de travail favorable et donner envie aux professionnels de vous rejoindre.
- ➔ **Organiser** des moments conviviaux en provoquant des rencontres entre professionnels.

**N.B :** Pour un adhérent, l'union commerciale est une entreprise de services (gérée par des professionnels bénévoles) dont il est le client, et il a besoin de savoir pour quels services il paie. Il est donc nécessaire de lui expliquer comment le projet de l'union commerciale l'aide dans la démarche de dynamisation de son entreprise.