

MTK-Hämeenkyrö ry.

31.1.2022

Aloite uudeksi MTK:n jäsenluokaksi uusjäsenhankintaa varten

Arvoisa MTK:n johtokunta!

MTK-Hämeenkyrö ry:n johtokunta esittää MTK:n johtokunnalle uudeksi jäsenluokaksi potentiaalisille jäsenille suunnattua ”suppeaa koejäsenyyttä”. Ajatuksena uudessa jäsenluokassa on mahdollistaa yhdistyksille helpompi keino tai tapa houkuttaa potentiaalisia jäseniä yhdistysten uusiksi jäseniksi. Tarve uudelle jäsenluokalle olisi valtakunnallinen, jota voitaisiin hyödyntää molemmille yhdistyslinjoille sekä tuottaja- että metsänhoitoyhdistyksille. Monet ammattiliiton kaltaiset etujärjestöt käyttävät vastaavaa alennettua jäsenmaksua ensimmäiselle jäsenvuodelle. Vastaavasti näkisimme, että vaihtoehtoisesti MTK:n jäsenmaksuun voitaisiin harkita esimerkiksi 10–15 % alennusta tilan kokonaisvuosimaksuun jäsenyyden aloitusvuonna.

Uusi jäsenluokka jakaantuisi kahteen alaluokkaan ns. koejäsenyyden voimassaolon mukaan: 3 kk ja 6 kk. Edellä mainittu jaottelu perustuisi tuottajayhdistyksien jäsenyyksissä tilan peltohehtaareihin ja metsänhoitoyhdistyksillä vastaavasti metsään. Ensisijaisesti alle 60 hehtaarin tiloille suositeltaisiin 3 kk:n tutustumisjäsenyyttä ja 6 kk:n jäsenyyttä yli 60 hehtaarin tiloille. Jäsenmaksun suuruudella ja rajatuilla jäseneduilla olisi merkitystä, riippuen kumpaan koejäsenyyden voimassaololuokkaan kuuluu.

Koejäsenyyden alemmassa 3 kk:n luokassa tarjoushintana olisi ¼ osa tilan vuotuisesta jäsenmaksusta, jolloin jäsenyys olisi voimassa 3 kk alkamispäivästä. Kuluva koejäsenyyden 2 kk:n lopussa jäsenelle lähtisi ns. loppulasku vuoden kokonaisjäsenmaksusta, josta olisi vähennetty jo maksettu osuus. Mikäli jäsentila haluaisi liittyä jo aiemmin laajaan jäsenyyteen, se voitaisiin toteuttaa lähettämällä loppulasku jo kesken ”koeajan”. Jäseneduilla olisi 3 kk:n koejäsenyydessä merkittävä osuus, sillä koejäsenyyden piiriin kuuluisi ainoastaan osa MTK-Hankintojen jäseneduista. LähiTapiolan jäsenedun käyttö olisi 3 kk:n osalta selvitettävä, ettei vakuutuseta pääsisi hyödyntämään väärin koejäsenyyden avulla.

Vastaavasti 6 kk koejäsenyydessä potentiaalinen jäsen maksaisi ½ osan vuotuisesta jäsenmaksusta, mutta tilan kokoon perustuen kaikki MTK:n jäsenedut ja yhteistyökumppanien kumppanuusedut olisivat potentiaalisen jäsenen käytettävissä heti jäsenyyden alkamispäivästä alkaen, vaikkakin puolet jäsenmaksusta olisi vasta maksettu.

Yhdistyksien osuus potentiaalisen jäsenten työmäärässä turvattaisiin siten, että joka tapauksessa laskutettaisiin puolet yhdistyksen jäsenmaksusta ensimmäisessä laskussa. Alarajana yhdistyksen osuuden laskuttamisessa olisi vähintään 25 euroa. Tämä siksi, jos yhdistyksen vuosittainen osuus olisi vain 10 euroa, yhdistyksien työmäärä ja siihen verrattava rahallinen korvaus voitaisiin täten turvata vielä jokseenkin epävarmojen jäsenten liittymisen osalta.

Mikäli potentiaalinen jäsen ei haluaisi maksaa laajan osan loppulaskua, Oiva lakkauttaisi automaattisesti jäsenyyden 3/6 kk:n kuluttua jäsenyyden alkamispäivästä. Jäsenyyden lakkautus tehtäisiin jo jäsenen liittyessä, ettei jäsenyys jäisi ”roikkumaan” Oivaan. Jäsennumeron osalta henkilön tunnettavuus poistuisi Oiva-portaalin ja yhteistyökumppanien osalta siten, ettei jäsenyyttä voitaisi väärinkäyttää.

Jos potentiaalinen jäsentila ei maksaisi laajaa jäsenmaksua, jo maksettua ja yhdistyksille tilitettyä jäsenmaksua ei palautettaisi vedoten yhdistyksen osuuksien tilittämiseen eteenpäin. Yhdistysten ”tappio” potentiaalisen jäsenen eroamisesta jäisi pieneksi, koska yhdistys saisi puolet yhdistyksen jäsenmaksumäärästä tai vähintään 25 euroa alarajana kaikkien yhdistyksen osalta.

Nk. jäsenmaksushoppailu estettäisiin potentiaalisilta jäseniltä siten, että mikäli potentiaaliselle jäsenelle olisi annettu joko alennus tai koejäsenyys ensimmäisenä liittymisvuonna ja hän eroaisi, seuraavalle peräkkäiselle vuodelle alennusta tai koejäsenyyttä ei myönnettäisi. Kyseiselle potentiaaliselle jäsenelle lähetettäisiin täysi jäsenmaksu kuluvalta vuodelta ensimmäisessä jäsenmaksuerässä, mikäli kokonaisjäsenmaksua ei olisi jaettu kahteen osaan. Jos kyseinen potentiaalinen tila pyrki uudelleen jäseneksi saman vuoden aikana, veloitettaisiin jäsentä maksamaan jäsenmaksu koko kuluvalta vuodelta ilman alennuksia tai koejäsenyyksiä.

MTK:n uuden jäsenluokan myötä jäsenyyden markkinointiin tulee panostaa laajan jäsenyyden markkinoimisella. ”Kun olet liittynyt MTK:n jäseneksi, tiesithän, että laajalla jäsenyydellä saisit myös nämä edut.” Liittyessään MTK:n jäseneksi, potentiaaliselta jäseneltä kysyttäisiin suostumus tietojen luovuttamiseen kolmannelle osapuolelle ja tällöin yhteistyökumppanit voisivat myös harjoittaa omaa uusasiakashankintaa kyseisen jäsenluokan turvin.

Kuluneen alkukevään yhteydenotoissa potentiaalisille jäsentiloille on tullut useasti lause, ”ettei torjuntavoitot riitä”. Yhdistykset tarvitsevat jonkinlaisen ”kättä pidemmän” keinon, jolla myydä jäsenyyttä uusille jäsenille tulevaisuudessa jatkuvaan omaehtoiseen jäsenhankintaan ohjautuen. Yhdistyksen jatkuvuus turvataan aktiivisella jäsenhankinnalla, jotta jatkajat voidaan saada myös sukupolvenvaihdon jälkeen yhdistyksen jäseniksi ns. vanhan parin jälkeen.

Esittäisimme MTK:n johtokunnan selvittävän:

1. Olisiko uusi jäsenluokka mahdollinen edellisissä määrittelyissä?
2. Olisiko erilaiset alennukset mahdollisia jäsenmaksuun jäsenyyden aloitusvuonna?

Hämeenkyrössä 31.1.2021

Antti Isomuotia

Antti Isomuotia

Puheenjohtaja

MTK-Hämeenkyrö ry.

Antti Yli-Perttala

Antti Yli-Perttala

Sihteeri

MTK-Hämeenkyrö ry.