



MARYLAND VOLUNTEER

Diez consejos para impulsar a los bomberos voluntarios y a los servicios de emergencias médicas

Reclutamiento en 2024

Reclutar nuevos voluntarios no es fácil, pero tampoco imposible. Hay dos grandes desafíos que hemos encontrado que enfrentan la mayoría de los departamentos con el reclutamiento: el marketing para encontrar los mejores candidatos posibles y su seguimiento a lo largo del proceso. A continuación, se ofrecen algunos consejos rápidos para que sus esfuerzos de contratación avancen en 2024 y más allá:

1. Maximiza tu sitio web para la reclutación

En los últimos años, los departamentos han confiado más en su presencia en las redes sociales para generar información sobre tu departamento. Pero para posibles voluntarios reclutas, necesitas un sitio web eficaz que contenga información sobre el cómo, el por qué y el para qué convertirse en bombero, voluntario, paramédico o miembro de apoyo/auxiliar. El sitio web de tu departamento debe incluir detalles información, incluyendo por qué alguien querría unirse, cuáles son los beneficios de ser voluntario, qué entrenamiento y equipo se proporciona/requiere, y dar respuestas a las preguntas más frecuentes que un posible voluntario pueda tener.



2. Encuentra a tus potenciales clientes en Facebook e Instagram

Una vez que tengas una sección de tu sitio web dedicada al reclutamiento, Facebook es una de las formas más fáciles de dirigirse a voluntarios potenciales con mensajes publicitarios sobre tu departamento, llevarlos a tu sitio web y recoger esos clientes potenciales del formulario de reclutamiento. Como beneficio adicional, también puedes enviar estas campañas a Instagram. Puedes presupuestar tan solo \$25 al mes y obtener un resultado inmediato de las campañas de reclutamiento en Facebook. Puedes orientar tus anuncios por grupos demográficos específicos, rangos de edad, personas interesadas en voluntariado y otras razones, y mucho más. Luego, puedes “impulsar” las publicaciones en Facebook (como actualizaciones de estado, videos y fotos) o crear campañas únicas dirigidas a los datos demográficos seleccionados.

3. Utiliza los recursos de reclutamiento GRATUITOS del Consejo Nacional de Bomberos Voluntarios (NVFC)

El programa Make Me a Firefighter del Consejo Nacional de Bomberos Voluntarios es un gran recurso para los ciudadanos estadounidenses, departamentos de bomberos voluntarios y EMS para obtener una gran cantidad de recursos y marketing gratuitos para esfuerzos de reclutamiento. Regístrate para crear el perfil gratuito de tu departamento, es fácil: simplemente visita ahora.portal.nvfc.org. Una vez registrado, también tendrás acceso a invitaciones, postales, carteles, imágenes de redes sociales y mucho más, todo lo cual podrás personalizar para satisfacer las necesidades específicas de tu departamento. ¡Además, puedes descargar e integrar videos para usarlos en tus propios esfuerzos de marketing de reclutamiento! Todo es gratis desde el NVFC.



Diez consejos para impulsar a los bomberos voluntarios y a los servicios de emergencias médicas Reclutamiento en 2024

4. Solicita una beca SAFER

Con una extensión esperada de las subvenciones FEMA SAFER (Personal para una respuesta adecuada contra incendios y emergencias) por hasta seis años (actualmente pendiente de aprobación del Senado al momento de escribir esta publicación), ahora es un buen momento para comenzar a buscar formas en que tu departamento pueda beneficiarse de este programa. Puede utilizar los fondos SAFER en la categoría Reclutamiento y retención para financiar programas de marketing de reclutamiento, incentivos de progresión de miembros, pagar Equipos de Protección Individual (EPI) para nuevos reclutas y mucho más.



Las fechas de solicitud para los próximos programas del año fiscal generalmente se anuncian en enero o febrero. El período de solicitud suele durar aproximadamente un mes. Asegúrate de que tu departamento esté preparado para presentar la solicitud.

5. Eres de una organización 501(c)(3)? Aprovecha Google para programas sin fines de lucro

Si tu departamento es (o puede llegar a ser) una organización sin fines de lucro calificada como 501(c)(3), puedes calificar para algunos beneficios sorprendentes del programa Google para organizaciones sin fines de lucro, incluidos \$10,000/ mes en publicidad de búsqueda: puedes usarlo para reclutamiento, recaudación de fondos, promociones de eventos y mucho más. Además, obtendrás cuentas de correo electrónico gratuitas ilimitadas para tu organización, almacenamiento en Google Drive, calendarios compartidos, mejoras de YouTube y mucho más. Solo hay que seguir unos pocos pasos para registrarse y un gran beneficio para cualquier organización sin fines de lucro.

6. Conéctate para publicidad en radio y televisión local

Muchas estaciones de radio y televisión locales (así como otros medios de comunicación) cuentan con programas para apoyar a las organizaciones comunitarias y sin fines de lucro locales. Esto puede incluir la oportunidad de obtener publicidad gratuita para tus esfuerzos de reclutamiento. Utiliza estos anuncios para dirigir a posibles reclutas a una dirección de sitio web específica en tu sitio web (como YourFD.com/join o YourFD.com/volunteer) donde puedes informar rápidamente a los posibles voluntarios sobre tus oportunidades y recolectar tu información. Comienza comunicándote con el número principal de tus medios de comunicación locales y pregúntales quién es el contacto apropiado dentro de su empresa para relaciones comunitarias y servicio público anuncios.



Diez consejos para impulsar a los bomberos voluntarios y a los servicios de emergencias médicas Reclutamiento en 2024

7. Organizar eventos de reclutamiento programados

Una vez que hayas identificado los medios para impulsar tus proyectos de reclutamiento, ahora necesitas ponerlos en marcha para comenzar el proceso. Ya sea que tu proceso de solicitud sea básico (solo una visita a la estación de bomberos) o avanzado (verificación de antecedentes, exámenes físicos, etc.), el primer paso debe incluir una visita inicial a la estación. Durante estos eventos, puedes

- Proporcionar información sobre tus instalaciones y equipos.
- Hacer que los posibles voluntarios conozcan a otros miembros.
- Repasar todos los pasos del proceso, desde la visita inicial hasta el primer año o dos de afiliación.
- Ser sumamente preciso en cuanto al compromiso de tiempo y otros requisitos: este es tu oportunidad de identificar los mejores prospectos posibles para voluntarios, incluida la eliminación de aquellos que no pueden satisfacer tus necesidades y requisitos. El reclutamiento tiene más que ver con la calidad que con la cantidad.



Tener materiales adicionales, como una Guía para miembros potenciales, paquetes de solicitud y mucho tiempo para responder todas las preguntas, también es clave para esta primera visita. Desde allí, pueden programar viajes o cualquiera que sea el siguiente paso en tu proceso. Establecer un cronograma fijo (una vez al mes, una vez por trimestre, etc.) y publicar esas fechas con anticipación y periódicamente en tu sitio web, redes sociales, carteles frente a la estación y mucho más, no solo ayudará a los reclutas a saber cuándo venir, sino que también facilitarán a tu equipo interno de captación de socios para coordinar.

8. Vídeos que van más allá de las luces y las sirenas

A cada estación de bomberos les gusta hacer un vídeo de fin de año mostrando todos los incendios, rescates y un gran número de las veces que acuden a las llamadas de emergencias ¿Qué haces para que tu departamento sea diferente? Piensa en crear un vídeo en el que se combinen las respuestas con los miembros de tu equipo, tu cultura y tu misión — el vídeo en Facebook es el principal interés en la captación de voluntarios entre los departamentos a los que ayudamos en Primera Llegada. Tanto si se trata de un vídeo de producción profesional, hacer de un vídeo una parte clave de tus esfuerzos de reclutamiento es importante.





MARYLAND VOLUNTEER

Diez consejos para impulsar a los bomberos voluntarios y a los servicios de emergencias médicas

Reclutamiento en 2024

9. Realiza un seguimiento de tus solicitantes en cada paso del camino

Ahora que tienes solicitantes voluntarios calificados, deseas asegurarte de realizar un seguimiento durante todo el proceso de reclutamiento, desde la consulta inicial hasta convertirse en miembro. Existen muchas soluciones fáciles de usar (y rentables) para lograr estos objetivos — además, ahorran valioso tiempo de trabajo voluntario en los procesos manuales.

- Guarda automáticamente a los clientes potenciales de tu sitio web en Google Docs o en una plataforma CRM (Gestión de relaciones con el cliente): una plataforma fácil de usar que te permite realizar un seguimiento de cada paso de tu proceso, guardar mensajes y formularios estandarizados y mucho más.
- Programa citas en línea para varios pasos del proceso: la visita inicial, verificación de antecedentes, capacitación previa y mucho más.
- Proporciona fácil acceso a los posibles reclutas y a los miembros internos del equipo de R&R a un calendario de reclutamiento centralizado.
- Comparte fácilmente el flujo de trabajo de reclutamiento con varias personas dentro y fuera de la estación de bomberos: menos uso de papel, más tiempo eficiente.
- Realiza un seguimiento de tus esfuerzos de marketing de contratación para obtener el mejor rendimiento de tu presupuesto.

10. Sigue los siguientes pasos cuando los posibles voluntarios se conviertan en miembros

Una cosa es segura cuando agregas nuevos voluntarios — hay una gran cantidad de nuevos procesos y canales de información que necesitarás para asegurarte de no perder de vista algunas áreas claves:

DURANTE EL PROCESO DE RECLUTAMIENTO

- Mantén el interés de los candidatos interesados durante todo el proceso de reclutamiento con correos electrónicos y llamadas telefónicas.
- Invítalos a eventos del departamento y recorre los programas (si corresponde)
- Bríndales un punto de contacto claro (correo electrónico, teléfono, etc.) si tienen alguna pregunta o inquietud. o problemas que surjan durante el proceso de reclutamiento.



MARYLAND VOLUNTEER

Diez consejos para impulsar a los bomberos voluntarios y a los servicios de emergencias médicas

Reclutamiento en 2024

- No tengas ningún reparo en cortar el marketing y los programas de reclutamiento para abordar cualquier problema interno o de proceso que se plantee. Tómate el tiempo necesario para asegurarte de que tu organización se vea beneficiada por el aumento del número de afiliados — y protegerlo de consecuencias negativas no deseadas

GARANTIZAR EL ÉXITO DE LOS NUEVOS (Y DE TODOS) LOS MIEMBROS

- Una vez que un cliente potencial se convierte en miembro de pleno derecho de tu organización, sigue los siguientes pasos para garantizar tu éxito:
 - Considera asignarles un mentor o miembro que pueda ayudarles a superar sus primeras experiencias en el servicio de Bomberos/EMS.
 - Implementa un programa de seguimiento para seguir el progreso de tus miembros en el departamento: ¿están consiguiendo los objetivos adecuados? ¿Dónde necesitan ayuda? Cualquier cantidad de programas también puede ayudarlo a rastrear certificaciones clave, programar turnos de trabajo, mantener información de contacto de emergencia y mucho más.
 - Crea una “Guía del nuevo miembro” con tus diversas listas de comprobación, información sobre la progresión, copias de mapas de respuesta primaria, formularios clave y otros detalles críticos que necesitarán saber cómo miembro de tu departamento. Solicita el “qué” se incluye en ese documento tanto a los miembros veteranos como a los nuevos (qué desearían que supieran los nuevos). miembros más antiguos (¿qué desearían haber sabido antes?) — y de los más nuevos (¿qué desearían haber sabido cuando empezaron?). (¿qué les gustaría haber sabido antes cuando se incorporaron?)
 - Crea un grupo privado en Facebook u otro grupo en línea solo para miembros donde puedas comunicarte de una manera fácil de eventos especiales, necesidades de personal, anuncios y actualizaciones. Agrega también una lista de correo electrónico.