



권유하자!

신입회원 모집 문화 조성

클럽용 신입회원 영입 안내서



Lions Clubs International



소개

본 안내서는 클럽이 글로벌 회원 증강 프로그램(GMA) 과정을 실행하여 신입회원을 모집하고 클럽 내 회원 모집 문화를 조성함으로써 클럽 회원 증강을 효과적으로 관리하는 데 도움이 될 것입니다. 글로벌 회원 증강 프로그램은 회원을 활성화하고 기존 회원들에게 동기를 부여합니다.

모집 문화는 신입회원을 영입하는 것이 클럽의 성공에 매우 중요하다고 모든 회원들이 공통된 믿음을 갖는 것입니다. 회원 증강과 클럽 건전성은 모든 라이온들이 해야 할 일, 즉 '봉사'에 대한 여러분의 능력을 평가하는 척도가 됩니다. 회원증강은 곧 봉사활동의 증대를 의미합니다.

개념은 간단합니다. 지역사회 주민들에게 가입을 권유하십시오! 이 안내서는 여러분이 효과적인 봉사 계획을 준비함으로써 권유에 대한 결실을 거두는 데 도움이 될 것입니다.

또한 신입회원 모집 및 클럽 활성화를 위한 4단계의 GMA 과정을 통해 클럽을 안내합니다.

- **팀 구성:** 클럽 준비
- **비전 구축:** 클럽 비전 수립
- **계획 수립:** 클럽 회원증강 계획 실행
- **성공 도약:** 신입 회원 환영

활발한 회원 모집 문화가 조성된 클럽:

- 지속적인 모집 평가 및 참여 전략.
- 정기적인 회원 만족도 자료 활용으로 회원 증강 계획 개선.

1단계: 팀 구성

클럽 준비

이 첫 번째 단계는 클럽 회원 증강을 위해 헌신하는 사람들로 이루어진 팀을 구성하는 것입니다.

클럽의 영입 활동을 누가 도와줄 수 있나요?

이 안내서에 포함된 회원 개발팀 서식을 사용해 팀을 구성하십시오.

모든 회원들은 각자의 강점과 관심 분야가 있습니다.

이러한 점을 최대한 활용해 회원들이 신입 회원 영입 과정에서 적극적인 역할을 하도록 독려해 주십시오. 몇 가지 중요한 역할은 다음과 같습니다:

- **기획:** 일부 회원들은 기획가로서, 각 단계를 확인하고 해야 할 일의 우선순위를 정합니다. 이 라이온들은 클럽의 모집 활동을 이끄는데 집중해야 합니다.
- **홍보:** 테크놀로지에 능숙하고 창의적인 회원들은 브로셔 제작, 보도 자료 작성, 웹사이트와 소셜 미디어 업데이트 등에 적합합니다.
- **접촉:** 이들은 클럽에 대해 신입회원들과 이야기하는 것을 즐기는 라이온입니다. 소셜 미디어, 이메일 및 현지 행사에서 지역사회 단체를 통해 목표 그룹에 국제협회를 홍보하여 예비 신입회원과 교류하도록 장려합니다.
- **환영:** 신입회원 오리엔테이션을 실시하도록 교육받은 라이온들로서, 신입회원들이 환영받는 느낌을 갖고 신속히 클럽에 정착할 수 있게 합니다. 국제협회는 신입회원 오리엔테이션과 기본 멘토링 프로그램에 대한 교육을 제공하며 lionsclubs.org/MembershipChair에서 확인하실 수 있습니다.



2단계: 비전 구축

클럽 비전 수립

이 단계에서 여러분은 **클럽 및 지역사회를 평가합니다**. 클럽이 회원 및 지역사회의 요구에 맞는 봉사활동을 펼칠 수 있도록 다음과 같은 중요한 사항들을 고려하십시오:

- 회원들에게 ‘귀하의 점수는?’ 설문조사를 실시하십시오. 회원들의 피드백을 통해, 강점과 약점을 파악하고 회원들이 무엇을 가장 중요하게 생각하는지를 확인할 수 있습니다. 뿐만 아니라, 사소한 문제가 중대 사안으로 확대되기 전에 바로잡는 기회가 될 수도 있습니다.
- 지역사회의 요구사항 평가를 실시하십시오. 이 평가지는 지역사회에서 충족되지 않은 필요사항을 파악하고, 지역 주민들에게 가장 필요한 클럽 봉사사업과 프로그램을 결정하는 데 도움이 됩니다. 새로운 봉사사업을 찾는 것은 예비 신입회원을 찾고 신입회원이 왜 필요한지를 설명하는 데 도움이 됩니다.
- 클럽이 글로벌 회원 증강 프로그램에 부합하는 봉사를 펼치는 데 도움이 되는 양방향 워크숍인 클럽 개선 계획(CQI)에 참여하십시오. CQI는 클럽이 신입회원들과 함께 클럽을 활성화하고 기존 회원들에게 친목 도모와 흥미로운 봉사활동으로 동기를 부여하는 데 중점을 둔 전략적 과정을 통해 클럽의 잠재력을 최대한 발휘할 수 있도록 돕기 위한 도구와 자원을 찾는 데 활용할 수 있습니다.

‘귀하의 점수는?’ 설문조사와 지역사회의 요구사항 평가 결과를 이용해 아래의 질문에 답하십시오.

1. 클럽이 어떤 모습이 되기를 바라나요?

- 클럽이 어떤 부분에 집중하고자 하나요?
- 회원들은 클럽이 어떤 모습이 되기를 바라나요?
- 내년에는 어떤 모습의 클럽을 구상하고 있나요? 5년 후에는 어떤 모습인가요?

2. 클럽이 무엇을 성취하기를 바라나요?

- 클럽이 어떤 유형의 봉사사업을 실시하고자 하나요?
- 얼마나 자주?
- 어디에서?

3. 목표는 무엇인가요?

이 안내서에 포함된 회원 모집 목표 서식을 사용해 클럽의 회원 증강 목표를 정하십시오. 신입회원이 목표에 얼마나 부합하는지 반드시 고려하십시오.

• 클럽에는 왜 신입 회원이 필요한가요?

신입회원 모집을 시작하기 전에 모집 이유를 파악하는 것이 중요합니다. 답변은 명확하고 현실적이고 타당해야 하며, 단순히 “더 많은 봉사를 하기 위해”라고 하면 안 됩니다. 예를 들면, “3명의 회원을 더 영입하면 매달 100명의 노숙자에게 무료 도시락을 나눠 줄 수 있습니다.”

신입회원을 영입할 때, 신입회원의 도움을 받아 클럽이 어떤 성과를 거둘 수 있는지를 이야기해야 합니다. 이렇게 하면 명확한 기대치를 설정하고 신입회원의 만족을 이끌어 낼 수 있습니다.

• 신입회원이 클럽에 가져다줄 수 있는 혜택은 무엇인가요?

클럽이 누구를 모집할지 결정했으면 예비 회원에 대해 추가 조사를 실시하십시오. 지역사회에서 이러한 사람들을 찾을 수 있는 곳을 확인하고 소셜 미디어 채널을 사용하여 그들이 소속된 행사 또는 기타 단체에 대해 알아보십시오.

• 이 예비 신입회원들과 어떻게 교류하나요?

클럽 회원들이 소셜 미디어를 통해 예비 회원들과 관계를 발전시키는 동안 현지 행사에 참여하여 특정 지역사회 사업을 지원하는 클럽의 봉사 활동 및 사업에 초청합니다. 회원 모집 및 봉사 아이디어를 위한 모집 참여 템플릿을 살펴보고 모집하려는 특정 대상에 부합하는지 확인하십시오. 5가지 글로벌 주력사업을 위한 국제협회 봉사 사업 계획서 사용을 고려해 보십시오.

• 누구를 영입할 것인가?

클럽에 영입하고 싶은 개인 또는 지역사회 구성원을 결정합니다. 최대한 폭넓게 찾을 수 있도록, 모든 회원들에게 가까운 인적 네트워크 내의 대상을 고려하도록 하십시오.

몇 가지 요령을 추가로 알려드립니다:

- 이미 갖고 있는 목록의 활용을 고려하십시오.
클럽과 공통의 관심사를 갖고 있는 단체나 기업을 찾아보십시오.
- 클럽 회원들과 브레인스토밍 세션을 갖고, 클럽의 봉사 분야와 동일한 분야에 집중하는 기업체, 그룹, 조직의 명칭을 세 곳씩 적도록 회원들에게 요청하십시오. 지역 상공회의소, 주민센터, 소아과 병원, 푸드 बैं크 또는 NGO 자선 단체 등을 예로 들 수 있습니다.
- 가입에 관심이 있을 만한 사람들을 떠올리는데 도움이 되도록 이 안내서 뒷부분에 있는 회원 모집 원판을 이용하십시오. 본 안내서에 포함되어 있는 라이온스 네트워크 구축 서식을 사용해 정보를 수집하십시오. 클럽의 초청장 발송 방법에 따라 모든 명단에 주소나 이메일을 반드시 포함시킵니다. 후속 조치의 목적으로 전화번호를 추가합니다.
- 클럽에 가입할 예비 회원을 유치하기 위해 특정 지역사회 단체 참여에 대한 모집 개요 및 접근 방식을 개발합니다. 모집 프로필 템플릿과 함께 안내서 뒷면의 예를 참조하십시오.
- 현지 기업체나 사무실을 직접 방문하십시오. 입회에 관심이 있는지에 대해 회사 대표 또는 관리자들과 이야기를 나누고, 직원들과 가입에 관한 대화를 할 수 있도록 허락을 구하십시오. 이 안내서의 뒷부분에 있는 회원 영입 방법에 대한 대화 순서도를 참고하십시오.

⇒ 기업이나 단체에 대한 정보를 찾을 때는 대부분 웹사이트를 확인합니다. 여러분의 웹사이트에서 사람들은 어떤 내용을 확인할 수 있을까요?

- 국제협회 웹사이트의 클럽 찾기 기능을 활용해 여러분의 클럽을 찾아보십시오. (만약 연결되어 있지 않으면, 클럽 총무가 MyLCI에서 허가를 받았는지 확인합니다.) 클럽의 링크를 클릭하십시오. 어떤 모습인가요? 유용한 정보가 담겨 있나요? 사용하기 쉬운가요? 클럽을 잘 보여주고 있나요? 클럽 웹사이트가 회의 공지, 행사 일정, 봉사사업 설명과 사진 등 최신 정보로 가득 차 목표 대상에게 호감을 줄 수 있게 하십시오.

알고 계셨나요?

국제협회는 클럽에 도움이 될 다양한 자료들을 제공하고 있습니다. 회원과 membership@lionsclubs.org로 문의하거나 국제협회 웹사이트에 방문하십시오. 이 안내서에 소개된 자료들은 모두 lionsclubs.org/MembershipChair에서 확인할 수 있습니다.



3단계: 계획 수립

클럽 회원 증강 계획 수립 및 실행

회원위원장이 클럽 회원 증강 계획 수립에 앞장서야 합니다. 실행 계획, 달성 기한을 포함시키고 각 목표에 대한 업무를 할당하십시오. 이 안내서의 클럽 회원 증강 계획서 및 실행 계획서를 견본으로 사용할 수 있습니다.

계획 수립이 완료되면 클럽 회원들과 계획을 공유하십시오. 다른 라이온이나 클럽 회원 개발팀에 업무를 배정하고 필요에 따라 후속 지원을 제공하고, 계획이 예정대로 진행되도록 합니다.

목표 대상에게 다가가세요.

클럽 회원 접촉팀이 이 활동을 주도해야 합니다. 신입 회원을 영입할 때, 자원 봉사에서 어떤 부분을 중요하게 생각하는지 물어보아야 합니다. 클럽이 신입회원들의 바람과 필요성을 충족시킬 수 있나요? 클럽에 적합하지 않다면, 신입회원들이 활동할 클럽 지회의 모klub이 되어주거나 새로운 클럽을 시작하도록 도와줄 수도 있습니다.

목표 대상에게 다가가는 방법은 다양합니다. 국제협회는 회원 모집을 위한 시나리오를 만들었습니다. 이 시나리오에 여러분의 개성과 진심을 담아 이야기하면 가장 효과적일 것입니다.

- 회원을 모집할 때, 항상 “라이온스 클럽에 가입을 권유한 사람이 있었나요?”라고 물어보십시오. 아니라고 답하면, 어떤 방식으로든 지역사회에 환원하거나 봉사하는 일에 관심이 있는지 물어 본 다음에 클럽과 봉사에 대해 이야기하십시오. 예라고 답한 경우에는 가입하지 않은 이유를 확인하고, 다시 시도할 의향이 있는지 또는 관심이 있을 만한 사람의 이름을 알려줄 수 있는지 확인하십시오.



• 회사나 사무실을 직접 방문하는 경우:

○ 10분 이상 기다리지 않습니다. 여러분의 시간은 가급적 많은 예비 회원을 만나는데 쓰여야 합니다. 대신 다음에 만나기 편한 시간이 있는지 물어봅니다.

○ 방문한 이유를 물어 오는 경우, 지역에서 라이온스 클럽 회원을 모집하고 있으며 3~5분 정도의 시간만 이야기하면 된다고 간단히 설명하십시오.

○ 사무실에서 단서를 찾으십시오. 사무실 벽을 장식한 물건을 보고 그 사람에 대해 많은 것을 이야기할 수 있습니다. 가족, 취미 또는 인도주의적 관심이 있나요? 사무실에 있는 상, 사진, 기타 물건들이 종종 이런 단서를 제공합니다.

- 최소한의 자료만 가지고 가십시오. 오직 설명회나 봉사사업 초청장만 가지고 갑니다. 그렇지 않으면, 상대방이 검토해 보겠다며 자료를 두고 가라고 할 수도 있습니다. 그런데 잠시도 이야기 나눌 수 없을 만큼 바쁘다면, 자료를 읽을 확률은 더 희박하지 않을까요? 설명회 때 추가 자료를 받게 될 것이라고 설명하십시오.

정보를 남기거나 또는 생각할 시간을 주려면, 연락처를 받은 뒤, 아마도 직접 만나는 방향으로 후속 연락을 취하십시오.

- 항상 긍정적으로 생각하십시오. 물건을 판매하는 것이 아니라, 사람들에게 삶을 바꿀 기회를 주는 것임을 잊지 마십시오. 상대방이 관심을 보이지 않으면, 시간을 내준 것에 감사를 표하고 소개를 부탁하며 이동하십시오. 화를 내는 사람들은 가입할 의향이 없는 것이며, 라이온스에 대한 부정적인 생각을 갖게 될 것입니다.

언제 어디에서 영입할까요?

클럽과 지역사회에 가장 적합한 모집 활동을 결정하십시오.

회원위원회가 이 부분에서 주도적인 역할을 맡고, 사용할 자료를 준비해야 합니다. 몇 가지 모집 방법을 추천합니다:

- 설명회를 개최하십시오. 목표 대상을 초청해 클럽이 하고 있는 활동과 회원들에 대해 소개하는 간략한 프로그램을 실시합니다. 가벼운 다과를 제공하고 라이온들이 일대일 또는 소그룹으로 대화할 수 있게 하십시오.

- 지역 행사를 후원하거나 특별 행사에서 부스를 설치하십시오. 행사에서 회원을 모집할 때, 클럽 소개와 클럽이 지역사회에 미친 영향에 대한 내용을 담은 30초~2분 분량의 소개문을 준비해 회원들이 활용할 수 있게 하십시오. 목표 대상이 더 자세한 정보를 원하면, 후속 연락을 취할 수 있도록 연락처를 받고, 자세한 내용을 확인할 수 있는 클럽 웹사이트나 소셜 미디어 사이트를 안내해 줍니다. 설명회가 예정되어 있다면 관심을 보이는 사람들에게 일시와 장소가 명시된 초대장을 나누어 주십시오.
- 목표 대상을 봉사사업에 초대하십시오. 라이온들이 목표 대상들과 봉사사업에 대해 이야기하고 질문에 답하는 시간뿐만 아니라 함께 봉사할 수 있는 기회를 마련해 주십시오!
- 라이온 계정으로 로그인하여 라이온스 학습 센터에서 모집 활동에 도움이 되는 온라인 커뮤니케이션 교과과정을 살펴보십시오.

회원 모집에 어떤 자료를 사용할까요?

예비 회원은 클럽과 협회에 대한 정보를 알고 싶을 것입니다. 적극적인 모집 활동을 시작하기 전에, 클럽 웹사이트와 소셜 미디어를 업데이트하고 최신의 자료를 준비하십시오.

국제협회는 회원과 협회에 대해 설명하는 다양한 회원 모집 자료를 제공합니다. 간행물은 국제협회 웹사이트에서 다운로드할 수 있으며, 인쇄된 자료는 국제협회 회원과에 이메일 membership@lionsclubs.org로 주문할 수 있습니다.

협회 웹사이트에는 클럽을 위한 맞춤형 자료도 마련되어 있습니다. lionsclubs.org/MembershipChair에서 클럽 브로셔 견본 또는 '라이온스 회원 혜택' 브로셔를 다운로드하여 클럽을 위한 자료를 만들 수 있습니다.

클럽 회원 증강 계획 검토

클럽은 목표와 일정을 정기적으로 검토하여 계획한 대로 진행되는지 확인해야 합니다. 필요할 경우 일정과 목표를 조정하십시오.

회원 개발 팀은 설명회 및 활동을 어떻게 홍보해야 할까요?

설명회는 라이온들과 목표 대상들이 만나서 라이온스클럽 가입에 대한 관심을 높이기 위해 마련하는 것입니다.

- 클럽 회원들에게 라이온이 아닌 사람을 한 명씩 동반하도록 요청하십시오. 첫 번째로 물어본 사람이 거절할 수도 있지만 결국에는 관심을 보이는 사람이 있을 것임을 회원들에게 알려주며 독려하십시오.
- 목표 대상의 명단을 사용해 초대장을 준비하고, 우편이나 이메일로 발송합니다. 초대장에는 클럽 웹사이트와 클럽의 SNS를 포함시킵니다. 초대받은 사람에게 다른 사람들을 동반해도 환영한다는 것을 명확히 표현합니다.
- 우편으로 초대장을 보내는 경우, 참석 여부 확인서를 동봉하십시오. 초대받은 사람이 회신하지 않으면 전화로 확인하도록 합니다.
- 이메일로 초대장을 보내는 경우, 온라인으로 참석 여부를 회신할 수 있는 사이트를 이용하십시오. 초대받은 사람이 회신하지 않으면 역시 전화로 확인하도록 합니다.
- 영입 대상층이 접하는 지역 신문, 뉴스레터, 잡지 등에 설명회 홍보 광고를 싣는 것도 고려하십시오.
- 클럽을 통해 얻을 수 있는 다양한 봉사 기회에 대해 클럽 회원과 예비 회원들에게 알리기 위해 클럽 회의에서 연설하도록 초대하고 싶은 지역 단체 또는 그룹의 목록을 작성하십시오.

⇒ 성공적인 설명회를 계획하는 요령:

- 클럽의 정기 회의와 동일한 시간에 설명회를 개최하십시오.
- 식사가 아닌 쿠키나 음료수 같은 가벼운 다과를 준비하십시오.
- 클럽의 목표에 중점을 둔 한 시간 이내의 짧은 프로그램을 준비하십시오. 라이온스 활동과 회원이 누리는 혜택에 대해 설명합니다. 클럽을 강조하고, 봉사, 지도력 개발, 인적 네트워크, 가족의 참여에 대해 이야기합니다.
- 프로그램을 활용해 의제를 만드십시오.
- 정기 회의 일시와 장소를 안내하고, 목표 대상들에게 참석을 환영한다고 알려 주십시오.
- 클럽 회원들이 다과를 즐기면서 일대일 또는 소그룹으로 대화를 나눌 수 있게 하십시오.
- 라이온스 클럽 입회와 관련된 비용을 빠짐없이 설명하십시오. 국제 회비, 복합지구, 지구 및 클럽 회비를 포함하여 각각의 회비가 어떻게 쓰이는지를 설명하십시오.

설명회 개최

설명회를 활용해 라이온들과 클럽의 특별한 점을 목표 대상들에게 보여주십시오.

설명회 시작 전:

- 참석을 알려 온 목표 대상자들에게 전화 또는 이메일로 일시와 장소를 재차 안내합니다. 목표 대상자들이 지인, 가족, 그 외 클럽 입회에 관심이 있을 만한 지역 주민과 함께 오는 것을 환영한다고 상기시켜 줍니다.
- 이사회 멤버들에게 예비 회원을 적극적으로 받아들인다는 데 동의를 받으십시오.

설명회에서:

- 오지 않는 사람들은 늘 있기 때문에 초청한 사람보다 더 적게 좌석을 준비하십시오.
더 많은 사람이 참석할 경우에 대비하여 여분의 의자를 준비합니다.
- 라이온들은 적절한 복장을 갖춰야 하며, 라이온스 조끼를 입거나 너무 많은 핀을 달지 않도록 합니다. 조사에 따르면, 이러한 전통은 설명회가 아닌 신입회원 오리엔테이션에서 알려주는 것이 더 좋습니다.
- 각 참가자들에게 개별적으로 환영인사를 하십시오.
- 설명회는 정시에 시작하십시오. 설명회를 60분 이상 진행해서는 안 됩니다.
- 가능한 의제에 가깝게 진행하십시오.
- 클럽이 어떤 일을 하고 있고 왜 목표 대상자들을 필요로 하는지 설명하십시오. 봉사사업 사진이나 동영상을 보여줄 수 있다면 가장 효과적인 것입니다. 클럽 봉사사업의 성과와 사람들의 삶에 미친 영향에 대해 이야기하십시오.
- 클럽의 회원이 되는데 필요한 시간과 비용에 대해 정확하게 알려주십시오.
- 참석한 사람들에게 클럽의 새로운 봉사사업을 제안하도록 요청하고, 봉사사업에서 맡고 싶은 역할에 대해 생각해 보도록 요청하십시오.
- 회원 가입 신청서를 배부하고, 가능하면 예비 회원들이 설명회장을 떠나기 전에 입회비를 받으십시오.

설명회 참석자에 대한 후속 조치

설명회에 참석했으나 회원 가입 신청서를 작성하지 않은 사람들에게 후속 연락을 취합니다. 이 업무는 접촉팀 라이온들이 담당합니다. 팀원들에게 연락할 사람을 지정해 주고 다음 회의에서 진행 경과를 요청하십시오.

- 참가자들에게 연락해 시간을 내준 것에 감사를 표하십시오. 여전히 관심이 있는지를 확인하고, 다음 번 클럽 회의나 봉사사업에 초청합니다. 클럽 가입에 관심이 있을 법한 사람들을 동반하도록 권유하십시오.
- 설명회 종료 후 48시간 이내에 전화, 이메일, 편지 등의 방법으로 후속 연락을 취하십시오.



4단계: 성공 도약

신입회원 환영

회원을 참여시키고 클럽의 회원 경험을 평가하는 동안 클럽의 모든 회원이 회원 모집에 대한 책임을 갖는다는 것을 기억하십시오. 하지만 지금은 신입회원을 축하하고 환영할 시간입니다.

신입 회원 입회식 실시

입회식은 라이온으로서 봉사를 시작하는 상징적 출발점이자, 회원이 평생 활동을 지속하게 만들어 줄 열쇠가 됩니다. 환영하는 라이온들은 국제협회의 '신입회원 입회식 안내서'를 사용해 입회식을 계획해야 합니다.

라이온스 스토어에서 신입회원에게 무료로 제공되는 '신입회원 입회 자료집'을 주문하십시오.

신입회원 오리엔테이션과 멘토링을 제공합니다.

신입 회원이 환영받는다는 느낌을 받고 클럽에 대한 소속감을 키우는 것이 중요합니다. 신입 회원들이 다른 라이온들과 연계하고 적절한 오리엔테이션을 받는 것은 라이온으로서의 성공뿐만 아니라 클럽의 성공에도 매우 중요합니다.

오리엔테이션: 신입 회원 오리엔테이션의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않습니다. 오리엔테이션은 신입 회원들에게 기본 지식을 제공함으로써 클럽이 어떻게 기능하는지, 신입 회원이 어떤 역할을 해야 하는지, 지구와 복합지구, 국제협회의 큰 그림을 이해하는 데 도움이 됩니다. 신입회원이 클럽에 보다 편안한 느낌을 갖게 되며 클럽에 적극 참여하게 됩니다. 또한 회원이 적절한 교육을 받게 되면 장기간 라이온으로 활동할 확률이 높아집니다.

- 회원 가입 후 3개월 이내에 라이온스 신입 회원 오리엔테이션 안내서를 활용해 오리엔테이션을 실시하십시오.



멘토링: 라이온스 멘토링 프로그램은 모든 회원이 지역사회를 위한 보다 원대한 봉사 목표를 달성하도록 도와주고, 회원들이 지닌 고유한 역량과 지식에 대한 잠재성을 깨닫게 해주는 개인 개발 프로그램입니다. 멘토링 프로그램은 회원으로서뿐만 아니라 개인 생활에서도 리더십을 발휘할 준비를 갖추게 합니다. 협회의 관점에서 보면, 이 프로그램을 통해 어려운 사람들에게 더 많은 도움의 손길을 전하고 더 나은 봉사를 펼칠 수 있습니다.

- 국제협회는 오리엔테이션 기간 동안 기본 멘토링 프로그램 1단계를 완료하도록 권장합니다. 신입회원 오리엔테이션 안내서는 기본 멘토링 프로그램의 1단계 완료에 필요한 목표와 활동을 따릅니다.
- 이러한 프로그램은 스폰서가 신입회원에게 제공해야 하며, 스폰서는 GLT 지구 코디네이터에게 연락해 이들 프로그램과 교육에 대한 정보를 얻어야 합니다.

다음 단계는? 신입회원 참여!

사람들은 봉사를 하기 위해 라이온스 클럽에 가입합니다. 신입 회원을 맞이한 후에는, 신입 회원들이 클럽과 봉사에 적극 참여해 좋은 경험을 쌓을 수 있게 하는 것이 중요합니다. 신입 회원들이 환영받는 느낌과 소속감을 갖고 봉사에 참여한다면 오랜 기간 동안 클럽의 일원으로 남을 것입니다.

회원들이 참여하는 이유는 다양하며, 다음과 같은 활동을 좋아합니다.

- 지역사회 봉사
- 특정 봉사활동 또는 사업 참여
- 친목 도모
- 지역사회 리더 되기
- 회원으로 활동하는 가족들과 함께 하기



회원 모집 목표

클럽명:

날짜:

신입 회원 영입을 준비하기 위해 우리가 실시할 활동은:

클럽에 신입 회원이 필요한 이유는 무엇인가요?

(예: 우리가 5명의 회원을 더 영입하면 매달 100명의 어린이에게 무료 시력검진을 해줄 수 있습니다.)

클럽은 어떤 신입 회원을 원하나요? 이유는 무엇인가요?

(예: 기존의 회원들보다 열 살 이상 젊은 회원들을 영입해 회원들에게 활력을 주고 클럽의 수명을 연장하고자 합니다.)



실행 계획서

올바르게 수립된 목표는 구체적이고 측정 및 실행 가능하며 현실적이고 기한이 정해져 있습니다. 잘 수립된 각 목표에 대해 아래의 서식을 작성하십시오. 목표 달성 과정에 대한 평가 방법을 반드시 포함하십시오. 목표를 평가한 후에 목표 또는 실행 단계를 수정해야 할 경우, 변경 사항란에 기재하십시오.

중점 분야				
☐ 봉사 활동 ☐ 지도력 개발 ☐ 지구 개별 목표 ☐ 회원 개발 ☐ LCIF				
목표 설명				
실행 단계	책임자	필요한 자원 (팀원, 테크놀로지, 자금 등)	착수일	종료일
평가		변경 사항		

회원 개발팀

회원 개발팀은 클럽의 회원 영입 활동을 이끌고, 개인의 재능을 활용해 클럽의 노력을 극대화합니다. 팀은 네 가지 핵심 역할을 맡고 있습니다:

기획: 회원 영입 프로그램을 기획하고 활동을 계획하며 업무의 우선순위를 정합니다.

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

홍보: 소책자, 회원모집 자료, 보도자료 등을 제작하고 사진을 관리하며 클럽의 웹사이트를 업데이트합니다.

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

접촉: 목표 대상들, 지역 주민, 가족들과 이야기하고 예비 회원들을 만나며 후속 연락을 취합니다.

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

환영: 신입 회원 입회식을 실시하고 신입 회원 스폰서와 협력해 신입 회원 오리엔테이션 및 초급 멘토링 프로그램을 제공합니다.

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____

성명: _____ 전화: _____

이메일: _____



클럽 회원증강 계획

누구를 모집할까요? (클럽에서 목표 대상으로 정한 사람들을 나열하십시오)

언제 어디에서 영입할까요? (목표 대상에게 다가갈 수 있는 시간과 장소를 확인하십시오)

종료일:

회원 모집에 어떤 자료를 사용할까요? (인쇄물과 전자방식의 자료를 고려하십시오)

종료일:

설명회를 어떻게 홍보할까요?

종료일:

설명회 종료 후 어떻게 후속 조치를 취할까요?

종료일:





종교 단체를 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 종교 단체 영입 시 장점

- 지역사회에 봉사하고자 하는 마음이 맞는 사람들
 - 개인 및 더 큰 지역사회 내의 핵심 지도자들
 - 지역사회의 향후 발전에 대한 투자
-

지역사회에 대한 영향력

- 지역사회에 봉사할 수 있는 자원 봉사자를 증가시킵니다.
 - 지역의 기존 자원과 라이온스를 연계하고 강화합니다.
 - 지역의 소외된 그룹에 환원합니다.
-

가입 후 1년간

- 전 세계적인 파트너십을 형성합니다.
 - 전 세계적으로 국제협회 글로벌 주력사업에 대한 인식을 제고합니다.
 - 시/도 내의 다른 라이온스 클럽 및 종교 단체와 교류합니다.
-

지금 해야 할 활동

- 지역 교회에서 라이온스의 밤을 개최합니다.
- 라이온스가 봉사를 돕기 위해 협력할 수 있는 방법을 공유합니다.
- 지역 교회 회보에 연락합니다.
- 봉사 사업에 종교 지도자들을 참여시킵니다.



응급 구조요원을 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 응급 구조요원 영입 시 장점

- 응급 구조요원은 지역사회의 유명 인사입니다.
 - 지역사회 내 인식 제고에 도움이 됩니다.
 - 지역사회의 향후 발전에 대한 투자
-

지역사회에 대한 영향력

- 라이온스와 지역사회 간의 연대 강화
 - 향후 수십 년 동안 지역사회를 이끌어갈 지도자들과 유대관계 형성
-

가입 후 1년간

- 협력하여 가정 안전의 밤을 개최합니다.
 - 현지 경찰과 소방서를 지원하기 위한 기금을 모금합니다.
 - 라이온스 봉사 활동의 안전 보장을 위해 응급구조요원을 참여시킵니다.
-

지금 해야 할 활동

- 응급 구조요원을 위해 소방서에서 라이온스의 밤을 개최합니다.
- 지역사회 내 라이온스 사업에 대한 정보를 공유합니다.
- 현지 소방서 및 경찰서를 위한 모금 행사를 개최합니다.
- 차기 봉사 사업에 응급 구조요원을 참여시킵니다.



의료 전문가를 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 의료 전문가 영입 시 장점

- 의료 전문가는 클럽에 새로운 수준의 전문 지식 제공
 - 공중 보건 문제에 대한 새로운 치료법 및 접근 방식에 대한 통찰력 제공
 - 클럽의 의료 봉사 활동에 대한 전반적인 효율성 증대
-

지역사회에 대한 영향력

- 전문가로부터 직접적인 의학적 조언 제공
 - 클럽과 지역사회의 전반적인 건강 증진
 - 위험군에 속하는 지역사회 주민들에게 검사 및 정보 제공
-

가입 후 1년간

- 지역사회 내에서 시력 및 당뇨병 검진 및 관련 프로그램
 - 당뇨병 위험군을 위한 건강 박람회 개최
 - 노인 생활 시설, 학교 및 도서관과 함께 점심 식사 및 학습 행사 개최
-

지금 해야 할 활동

- 지역 의료기관과 협력관계 형성
- 라이온스의 당뇨병 글로벌 주력사업 지원 방법에 대한 정보 공유
- 클럽을 교육할 의료 전문가 초청
- 지역사회 내 의료 자원 디렉토리 구축을 위한 협력



법률 전문가를 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 법률 전문가 영입 시 장점

- 라이온스 클럽을 위한 법률 전문가의 법률 자문 제공
 - 클럽의 모든 봉사 사업에 대한 위험도 평가 실시
 - 기업 후원자와의 모든 파트너십 계약 검토
-

지역사회에 대한 영향력

- 법률 전문가는 정부 관계자와 함께 운영 문제를 해결하는 데 도움을 줄 수 있습니다.
 - 지역사회 참여 및 파트너십 개선
 - 지역사회 개선을 위한 정책 개혁안 작성에 참여
-

가입 후 1년간

- 법률 전문가를 영입하여 비상사태에 대비하는 방법을 지역사회에 알립니다.
 - 법률 전문가와 협력하여 파트너십, 평가 및 옹호 활동 평가
-

지금 해야 할 활동

- 법률 전문가를 영입하여 새로운 법률 지지 또는 기존 법률 개혁을 위한 법률 제정안을 작성하도록 협력
- 모든 접촉 및 계약에 대해 법률 전문가와 협력



중소기업 대표를 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 중소기업 대표 영입 시 장점

- 중소기업 대표는 추가 자료를 사용할 수 있습니다.
- 중소기업 대표는 지역사회 번영에 투자합니다.
- 다양한 범위의 목표 대상과 개인적인 교류

지역사회에 대한 영향력

- 지역사회의 요구 사항에 대한 통찰력 제공
- 중소기업 대표의 발전을 지원하고 촉진하는 라이온스는 지속적인 현지 투자를 계속합니다.
- 중소기업은 지역사회에서 현지 단체 및 봉사 사업에 투자합니다.

가입 후 1년간

- 지역 상공회의소와 함께하는 행사에 참여합니다.
- 중소기업 대표를 영입하여 라이온스가 개최하는 계절별 행사를 후원합니다.
- 현지 기업과 협력하여 봉사 사업 및 지역사회 스포츠 리그에 투자합니다.

지금 해야 할 활동

- 기업 대표와 직원을 봉사 사업에 초청합니다.
- 라이온스 기금 모금 행사를 위한 기부금을 마련하여 현지 기업 대표를 지원합니다.
- 현지 기업의 봉사 활동을 활용하여 기업 대표를 영입합니다.
- 중소기업 대표와 라이온 지도자가 만날 수 있는 행사를 개최합니다.



젊은 전문직 종사자를 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 젊은 전문직 종사자 영입 시 장점

- 지역사회에 요구사항에 대한 새로운 관점 제공
 - 클럽이 홍보를 위해 기술을 적용하고 사용하도록 지원
 - 클럽의 기존 네트워크를 확장하여 새로운 세대의 라이온을 영입합니다.
-

지역사회에 대한 영향력

- 젊은 전문직 종사자들은 라이온스가 봉사하는 대상을 확대합니다.
 - 라이온스가 지역사회 주민들에게 봉사하는 방식을 혁신합니다.
 - 향후 수십 년 동안 지역사회를 이끌어갈 지도자들과 유대관계 형성
-

가입 후 1년간

- 연중 내내 멘토링 기회 제공
 - 새로운 현지 기업 및 젊은 전문직 종사자 소개
 - 클럽의 봉사 활동 및 지도력개발 기회에 젊은 전문직 종사자의 참여를 강화합니다.
-

지금 해야 할 활동

- 현지 중소기업 협회와 협력하여 젊은 전문직 종사자들에게 멘토링 제공
- 지역사회 내 라이온스 사업에 대한 정보 공유
- 인적교류 행사를 개최하고 다음 봉사 사업에 젊은 전문직 종사자들을 참여시킵니다.



시 공무원을 영입하고 참여시키는 방법

클럽에 시 공무원 영입 시 장점

- 개인은 지역사회 내에서 변화를 만들어가는 데 직접적인 영향을 미칩니다.
- 지역사회 내 핵심 리더
- 지역사회 내 봉사 단체를 통합하여 라이온스의 영향력 확대

지역사회에 대한 영향력

- 지역사회 내에서 라이온스에 대한 인식 제고
- 지역의 기존 자원과 라이온스 연계 및 강화
- 기존 파트너십 강화 및 새로운 지역사회 파트너십 개발

가입 후 1년간

- 지역사회 내 라이온스 활동에 대한 월간 소식 제공
- 지역사회에서 라이온스 사업에 대한 인식 제고
- 월별 활동을 위해 지방 자치 단체와 파트너십 형성

지금 해야 할 활동

- 클럽 및 지역사회 요구사항 평가에 현지 공무원을 참여시킵니다.
- 봉사를 돕기 위해 라이온스가 협력할 수 있는 방법을 공유합니다.
- 지역사회 형태에서 라이온스 봉사가 지역사회에 미치는 영향력 공유
- 다음 봉사 사업 계획에 현지 공무원을 참여시킵니다.

모집 계획서

클럽에 가입하려는 예비 회원을 유치하기 위해 특정 지역사회 단체를 가입시킬 수 있는 모집 개요 및 접근 방식에 관한 아래 정보를 작성하십시오.

대상:

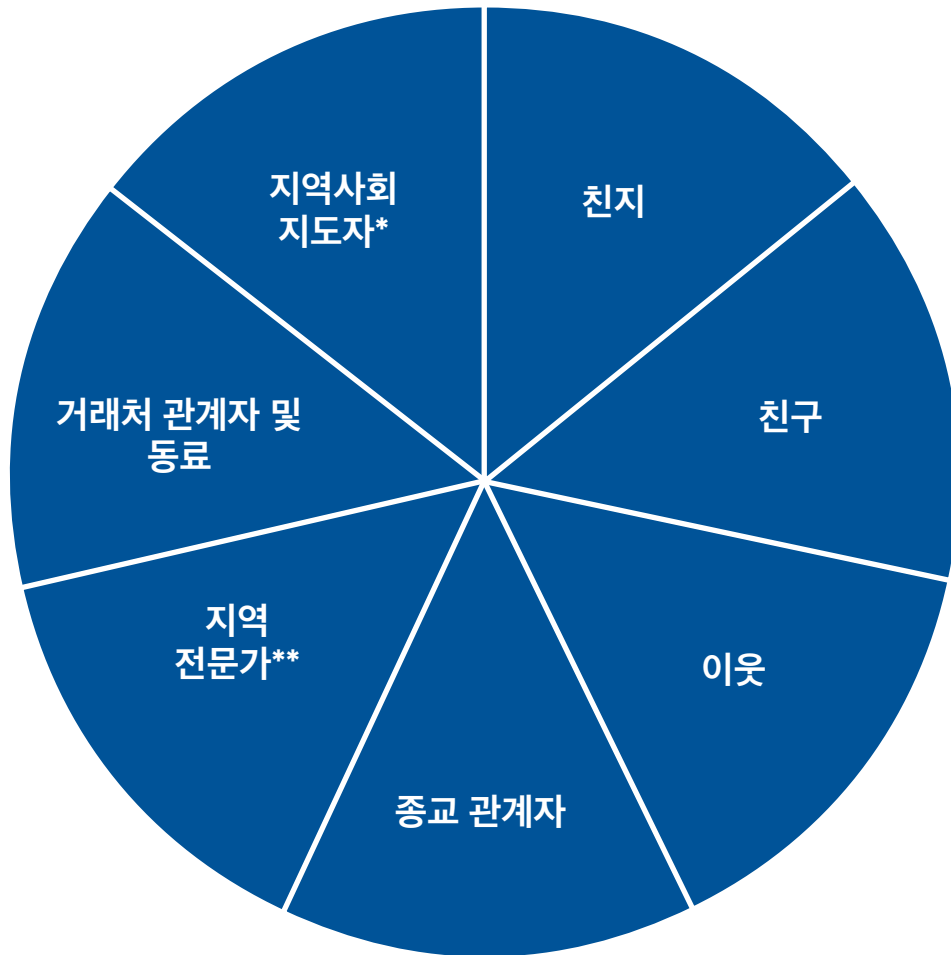
지역:

클럽에 영입하려는 이유:	
지역사회가 얻는 혜택:	
가입 후 1년간:	
지금 해야 할 활동:	

회원 모집 원판

회원 모집 원판은 클럽에 영입할 사람들의 명단을 모으는데 효과적인 도구입니다. 정기 회의에서 이 페이지를 배포하십시오. 원판의 각 범주마다 경험 많은 라이온이 질문하게 하십시오: "누구인가요?"

예: 지역사회를 개선하는데 참여할 것 같은 친지 한 명은 누구인가요? 회원들에게 잠시 생각할 시간을 주십시오. 그런 후 가능한 꼼꼼하게 '라이온스 네트워크 구축' 서식을 작성하십시오.



* 선출직 공무원, 학교 교장, 경찰서장과 소방서장, 병원 관리자 등이 포함될 수 있으나 이들에만 국한되는 것은 아닙니다.

** 의사, 회계사, 치과 의사, 변호사, 은행원 등이 포함될 수 있으나 이들에만 국한되는 것은 아닙니다.

클럽 커뮤니케이션 원판

커뮤니케이션 원판은 클럽 가입 요청을 받을 수 있는 예비 회원들과 교류하며 클럽 활동을 홍보할 수 있는 방법을 알아보고 나열하는 또 다른 방법입니다. 정기 회의에서 이 페이지를 배포하십시오. 모집 팀의 구성원(프로모터 또는 아웃리치)에게 각 범주별로 클럽의 라이온스와의 참여 전략을 검토하도록 하십시오.



라이온스 네트워크 구축

라이온으로서 봉사하는 것은 영광스러운 일입니다. 바로 이런 이유 때문에 우리 조직에서 함께 봉사할 사람들을 영입하는 것입니다. 조사한 바에 의하면, 기존 회원으로 활동하는 지인 때문에 입회한 라이온이 40%를 넘습니다. 클럽 가입에 관심이 있는 사람을 알고 계시나요? 아직 모르신다면, 아마도 친구, 가족, 동료들이 알 수도 있습니다.

성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	

성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	

성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	

성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	

성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	

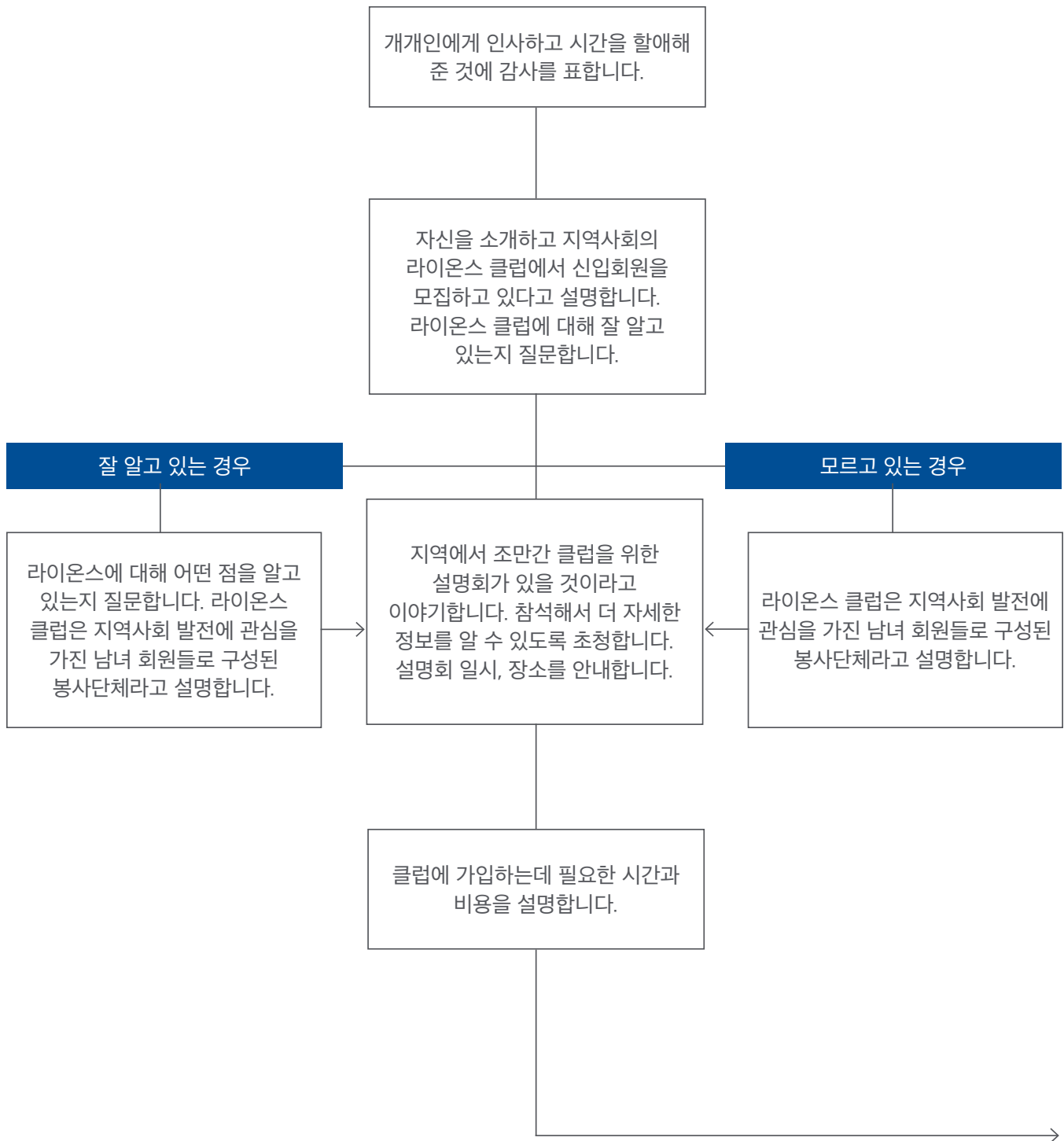
성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	

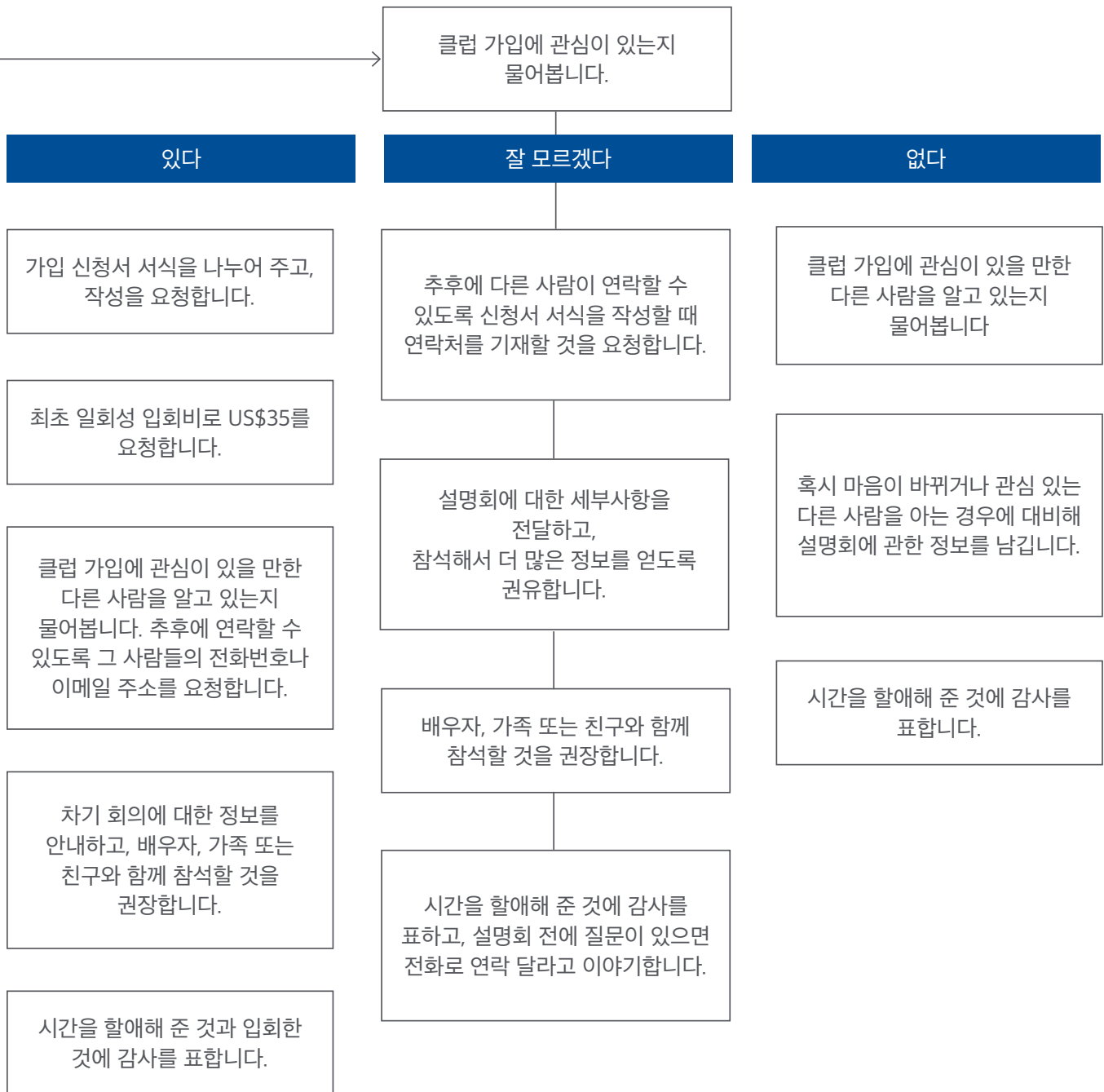
성명:	관계:	
주소:		
성명:	도:	우편 번호:
전화:	이메일:	



회원 영입을 위한 시나리오

아래의 시나리오는 예비 회원들과 효과적으로 대화하는 요령입니다. 이 시나리오에 각자의 개성을 가미하고 진심을 담아 이야기하면 가장 효과적이 될 것입니다.





신입회원 설문지

클럽명:

날짜:

라이온스 클럽에 가입한 이유는 무엇인가요?

클럽에 참여하면서 어떤 점을 기대하고 있나요?

클럽에 도움이 될 수 있는 어떤 개인적 능력을 갖고 있나요?

어떤 클럽 활동에 참여하고 싶은가요?

클럽 경험을 향상시킬 수 있는 어떤 아이디어를 갖고 있나요?

현재 참여하지 않는 봉사사업에 관해 어떤 아이디어를 갖고 있나요?

그 외에 중요하다고 생각되는 부분이 있나요?





Lions Clubs International

회원개발부

국제라이온스협회

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

lionsclubs.org

이메일: membership@lionsclubs.org

전화: 630.468.3831