



Club Leo

Guía del Asesor de Afiliación

Como asesor de afiliación de club Leo, usted juega un papel clave en la salud, longevidad y capacidad de su club para servir a la comunidad. Esta guía le ayudará a asegurar que los socios tengan una experiencia significativa, impactante y gratificante en el club.

Primeros pasos

Prepararse para su cargo

Antes de empezar, tómese un tiempo para entender su nuevo rol y organizarse. Si tiene uno, concétese con el último asesor de afiliación del club para saber qué funcionó bien y qué no. También puede reunirse con el asesor de afiliación para que su club de Leones patrocinador discuta ideas. Por último, comuníquese con el secretario de su club para asegurarse de que su dirección de correo electrónico actual es correcta para que pueda recibir mensajes regulares de Lions International con herramientas y recursos que pueden ayudarlo a lograr el éxito.

Responsabilidades

Los asesores de afiliación del club gestionan el aumento de socios reclutando socios nuevos y ayudando a crear una gran experiencia en el club para los socios de primer año.

- Determinar la estrategia de aumento de socios con el Dirigente de club Leo y el club de Leones patrocinador
- Fijar metas de reclutamiento de socios para el club
- Coordinar y organizar campañas para nuevos socios
- Coordinar Mes de Aumento de Socios Leo en octubre con el presidente del club Leo y el consejero del club Leo
- Trabaje con el presidente y el secretario de su club Leo para asegurarse de que se añadan nuevos socios al Lion Portal
- Coordinar los formularios de afiliación para los socios nuevos y existentes
- Apoyar a los socios nuevos en su primer año, incluyendo asegurarse de que los Leos se sientan conectados con otros socios del club, responder preguntas y ser la primera línea de contacto

Prioridades principales para cada asesor de afiliación del club

1. Desarrollar un plan de aumento de socios
2. Haga una lista de socios potenciales, incluyendo pedir a su club que identifique socios potenciales, y haga seguimiento para asegurarse de que se inviten a ingresar al club
3. Promover el club en proyectos y eventos de servicio
4. Asegure que los nuevos socios reciban Orientaciones
5. Ayudar a crear un ambiente positivo en el club
6. Colaborar con el asesor de afiliación de su distrito o distrito múltiple (si está disponible)
7. Crear una presencia en línea a través de las redes sociales



Acciones para el éxito

- Colaborar con el presidente, vicepresidente o consejero del club Leo
- Apoyar la retención de socios creando un ambiente cálido y acogedor en el club para que los socios sepan que son una parte importante del servicio y del club
- Alentar a los socios del club a invitar a nuevos socios y ayudar a crear una experiencia positiva de afiliación en el club para todos
- Garantizar que los nuevos socios reciban una orientación para nuevos socios en colaboración con los demás dirigentes del club.
- Contacte a los posibles socios tan pronto los reciba
- Crear un calendario para elaborar el plan para el año
- Conectarse con otros asesores de afiliación de su distrito y distrito múltiple, así como con su club de Leones patrocinador
- Desarrollar y dirigir un equipo centrado en crear e implementar planes de acción y metas de aumento de socios
- Seguir el proceso del Enfoque Global de Afiliación

Enfoque Global de Afiliación

El Enfoque Global de Afiliación es un proceso innovador que Lions International creó para los clubes de Leones y también se recomienda para ayudar a los clubes Leo a lograr el aumento de socios y la retención a largo plazo. Este enfoque proporciona un proceso probado para compartir su visión, descubrir nuevas oportunidades y desarrollar juntos metas comunes. Los pasos que se describen a continuación le ayudarán a desempeñar sus funciones como asesor de afiliación de club Leo.

Formar un equipo: Preparar al club

La mejor manera de empezar es formar un equipo centrado en la afiliación para ayudarlo a realizar el trabajo. Considere incluir a los siguientes socios del club:

- Asesor de afiliación del año pasado
- El posible asesor de afiliación del próximo año
- Los socios del club interesados en el reclutamiento o la satisfacción de los socios

Este equipo puede ayudarle a priorizar la satisfacción de los socios y lograr el crecimiento de su club. Al incluir a los asesores de afiliación de clubes anteriores y futuros en su equipo, está ayudando a garantizar que los esfuerzos de aumento de socios fluyan sin problemas de un año al otro y que tenga una idea de lo que ha funcionado y lo que no ha funcionado para su club.

Desarrollar una visión: Crear la visión de su club

Al fijar metas, da a los socios algo por lo que esforzarse. Divida sus metas en objetivos pequeños y manejables y trabaje para fijar metas para el aumento de socios y la satisfacción de los socios.



Elaborar un plan: Implementar el plan de crecimiento de su club

Desarrolle e implemente su plan de aumento de socios haciendo que los socios participen en el plan y en el proceso para alcanzar sus metas e iniciativas.

Lograr el éxito: Celebrar el aumento de socios de su club

Infórmese sobre el proceso de evaluar, compartir, apoyar, reconocer y hacer los cambios necesarios.

Tomar medidas

La mejor manera de lograr sus metas es empezar. Asegúrese de involucrar a los socios para que puedan ser parte del proceso y de su éxito.

Midiendo el éxito

Estas son algunas ideas de cómo podría medir el éxito en su cargo.

- Llevar a cabo por lo menos una campaña de aumento de socios más que el año anterior
- Aumentar el número de socios nuevos con respecto al año anterior
- Comunicarse con un mínimo de dos exsocios para informarse sobre el regreso al club
- Aumentar el total de socios con respecto al año Leonístico anterior
- Retener al 85% de los socios
- Organizar una orientación para socios nuevos y alentar a los socios nuevos a participar

Revitalizar el club con socios nuevos

Cada club necesita socios para alcanzar sus metas de servicio, y reclutar a estos socios es responsabilidad de todos. Los socios nuevos aportan a los clubes ideas nuevas, proyectos nuevos y maneras adicionales de marcar la diferencia en la comunidad.

Estas son algunas de las maneras en que puede poner en marcha sus esfuerzos.

- Crear un plan para el aumento de socios del club
- Preparar al club para empezar a reclutar socios identificando por qué el club necesita nuevos socios y qué tipo de socios necesita el club
- Infórmese sobre las oportunidades y los recursos disponibles para los socios Leo de Lions International, como los premios, el Centro Leonístico de Aprendizaje, la política de la junta directiva, las subvenciones, etc.
- Alentar el reclutamiento de nuevos socios y promover programas de premios entre los socios del club
- Asegúrese de que los nuevos socios tengan una dirección de correo electrónico válida para ayudarles a recibir comunicaciones útiles de la Asociación
- Promover la afiliación durante los eventos de servicio; los eventos divertidos que invitan a los miembros de la comunidad a participar son excelentes herramientas de reclutamiento



Posibles nuevos socios

- Líderes comunitarios
- Familiares
- Personas con las que usted o los miembros de su club hacen negocios o colegas
- Amigos
- Vecinos
- Afiliados religiosos
- Profesionales locales

Comunicaciones del club

A continuación, se ofrece una lista de maneras de promover las actividades del club e involucrar a los socios potenciales que pueden ser invitados a su club.

- Sitio web
- Correo electrónico
- Reuniones en persona
- Eventos comunitarios
- Redes sociales
- Grupos en línea de Mercadotecnia directa
- Afiliación/redes
- WhatsApp

Motivar a los socios

Lista de nuevos socios

Una parte de su función es asegurarse de que los socios nuevos tengan las respuestas a sus preguntas y se sientan satisfechos con su experiencia en el club. Use las preguntas siguientes para asegurarse de que los socios nuevos se sientan bienvenidos y valorados por su club.

- ¿Se los he presentado a todos los socios del club?
- ¿Les he alentado a asistir a los eventos del club?
- ¿Les he dado orientación para nuevos socios?

Premios y reconocimientos para Leos

Lions International ofrece premios de afiliación y oportunidades de reconocimiento para destacar los logros de los Leos y clubes. Asegúrese de compartir estas oportunidades con los Leos de su club para alentarlos a invitar a nuevos socios y mantener contentos a los socios actuales.

- **Premio Aumento de Socios Leo de Octubre:** Los consejeros de clubes Leo puede presentar este premio a cualquier Leo que reclute a tres o más socios nuevos que se reporten en el Lion Portal durante el mes de octubre. Para que un Leo pueda ganar este premio, el consejero de clubes Leo debe enviar el formulario de nominación no más tarde del 15 de noviembre.
- **Emblemas de aniversario de club Leo y club de Leones patrocinador:** Los clubes Leo que hayan cumplido el quinto aniversario de su certificación y su club de Leones patrocinador pueden recibir parches de aniversario enviados por el personal del Programa de Clubes Leo. Los emblemas se envían en los aniversarios en múltiplos de cinco años a partir de entonces.



También puede haber iniciativas especiales de nuestro presidente internacional. Asegúrese de que su correo electrónico en los archivos de la oficina internacional sea correcto para recibir actualizaciones sobre estas iniciativas. Hay varias otras oportunidades de Premios Leo y reconocimientos; hay disponible más información en lionsclubs.org.

Lions International

Lions International reúne y comparte las mejores prácticas e historias de éxito, así que háganos saber qué funciona para hacer que los nuevos socios se sientan más bienvenidos y celebrar a los socios de su club. Envíe un correo electrónico al equipo de Leones jóvenes y Leos a leo@lionsclubs.org.

