



Semplicemente... chiedete!

Promuovere una cultura del reclutamento

Guida per il reclutamento di nuovi soci per i club



Lions Clubs International



Introduzione

Questa guida aiuterà il vostro club a navigare nel processo dell'Approccio per la membership globale per reclutare nuovi soci e gestire in modo efficiente la crescita, coltivando una cultura del reclutamento al suo interno. L'Approccio per la membership globale rivitalizzerà il club e fornirà nuova motivazione ai soci esistenti.

Una cultura del reclutamento vuol dire la convinzione comune tra i soci che le immissioni siano fondamentali per il successo del club. Una compagine soci solida e la salute del club determineranno la vostra capacità di fare quello che tutti i Lions amano fare: servire. Avere più soci significa realizzare più service.

Chiedete ai membri della comunità di partecipare! Questa guida vi aiuterà a preparare un piano di promozione efficace per avere successo quando inviterete nuovi soci ad associarsi.

Questa guida guiderà il vostro club attraverso il processo del GMA in quattro fasi per reclutare e rivitalizzare i club con nuovi soci:

- **Costruire una squadra:** Preparare il club
- **Costruire una visione** Creazione la visione del club
- **Costruire un piano** Attuare il piano di crescita del club
- **Costruire il successo** Dare il benvenuto ai nuovi soci

Club con una fiorente cultura di reclutamento:

- Valutate continuamente la strategia di reclutamento e coinvolgimento.
- Utilizzate regolarmente le risorse per la soddisfazione dei soci per migliorare il loro piano di crescita.

FASE 1: Costruire una squadra

Preparare il club

Questo primo passo consiste nel creare un team di persone che si dedichino alla crescita associativa del club.

Chi aiuterà il club nel processo di reclutamento?

Utilizzate il modulo del team Sviluppo membership contenuto in questa guida per organizzare il vostro team.

Ogni socio ha i suoi punti di forza e le sue preferenze.

Sfruttateli al massimo, incoraggiando i soci a svolgere dei compiti nel processo di reclutamento. Gli incarichi importanti includono:

- **Organizzazione:** alcuni soci sono dei pianificatori; hanno cognizione di ogni fase e sanno dare priorità al da farsi. Questi Lions dovranno dedicarsi a guidare le iniziative di reclutamento del club.
- **Promozione:** I soci esperti esperti di tecnologie e più creativi potranno creare brochure, preparare i comunicati stampa e aggiornare il sito internet e le pagine dei social media.
- **Azione di contatto:** Questi sono i Lions che si sentono a proprio agio a parlare con nuove persone riguardo al vostro club. Incoraggiarli a promuovere Lions Clubs International presso il gruppo di vostro interesse tramite i gruppi sui social media, e-mail ed eventi nella comunità per iniziare a interagire con potenziali nuovi soci.
- **Accoglienza:** i Lions, formati per condurre l'orientamento dei nuovi soci e per coordinare il mentoring faranno in modo che i nuovi soci si sentano accolti e inseriti velocemente nel club. Lions International offre formazione sia per l'orientamento dei nuovi soci che per il mentoring di base disponibile all'indirizzo lionsclubs.org/MembershipChair.

Per saperne di più e accedere a risorse aggiuntive, visita lionsclubs.org/MembershipChair



Fase 2: Costruire una visione

Creare la visione del vostro club

In questa fase, valuterete **il vostro club e la vostra comunità**. Per allineare le attività del vostro club ai bisogni dei vostri soci e della vostra comunità, prendete in considerazione queste importanti possibilità:

- Chiedete ai soci del vostro club di compilare il questionario "Quali sono le vostre valutazioni?". Il giudizio dei soci potrà aiutarvi a individuare quali sono i vostri punti di forza e i vostri punti deboli, nonché a determinare quello che è più importante per i soci. Questo questionario vi consente anche di scoprire i problemi di piccola entità e di correggerli prima che diventino più grandi.
- Conducete una valutazione dei bisogni comunitari. Questa valutazione vi aiuterà a meglio identificare gli attuali bisogni presenti nella comunità e a determinare quali progetti e programmi di club sono importanti per le persone che servite. Scoprire nuove opportunità di service vi potrà aiutare a trovare nuovi soci potenziali e a spiegare il motivo per cui ne avete bisogno.
- Partecipate all'iniziativa per la qualità dei club, un workshop divertente e interattivo progettato per aiutare i club ad allineare i loro sforzi con l'Approccio per la membership globale. Questo processo aiuterà il vostro club a individuare strumenti e risorse per raggiungere il suo pieno potenziale attraverso un processo strategico incentrato sulla rivitalizzazione con nuovi soci e sulla rimotivazione dei soci esistenti attraverso spirito associativo e service entusiasmanti.

Usate i risultati del sondaggio "Quali sono le vostre valutazioni?" e della valutazione dei bisogni della comunità per rispondere alle domande seguenti.

1. Come vuoi che sia il tuo club?

- In quali ambiti vuole concentrarsi il tuo club?
- Come i soci vorrebbero che fosse il loro club?
- Come immagini il tuo club fra un anno? E fra cinque anni?

2. Cosa vuoi vedere realizzato dal tuo club?

- Che tipo di progetti di service desidera condurre il tuo club?
- Quanto spesso?
- Dove?

3. Quali sono i tuoi obiettivi?

Usate il modulo per gli obiettivi di reclutamento contenuto in questa guida per definire gli obiettivi di membership del vostro club. Assicuratevi di valutare come i nuovi soci potranno adattarsi ai vostri obiettivi.

• Perché il tuo club vuole immettere nuovi soci?

Prima di iniziare a invitare nuovi soci, è importante identificare perché si vuole farlo. La risposta deve essere chiara, tangibile e rilevante, non semplicemente "per fare più service". Ad esempio: "Se avessimo 3 soci in più, potremmo preparare 100 pasti in più al mese per i senzatetto".

Quando reclutate nuovi soci, assicuratevi di dire loro cosa può realizzare il club grazie al loro aiuto. Ciò contribuirà a stabilire aspettative chiare e garantire la loro soddisfazione.

• Quali vantaggi possono apportare i nuovi soci a un club?

Una volta che il vostro club ha individuato dei potenziali soci, conducete ulteriori ricerche su di loro. Scoprire dove queste persone si trovano nella comunità e utilizzate i canali dei social media per conoscere eventi o altri gruppi a cui appartengono.

• Come coinvolgere questi potenziali nuovi soci?

Mentre i soci del club lavorano per coltivare relazioni con i potenziali soci attraverso i social media, partecipate a eventi locali, invitandoli a progetti di servizio del club e a progetti che supportano specifiche cause per la comunità. Esplorate i modelli del Profilo per il coinvolgimento per reclutare nuovi soci per trovare idee di reclutamento e nuovi service e per vedere se sono adatti ai potenziali nuovi soci individuati. Prendete in considerazione l'uso dei pianificatori di progetti di service di Lions International per le nostre cinque cause globali.

• Chi recluteremo?

Determinate quali individui o membri della comunità desiderate che si uniscano al vostro club. Chiedete a tutti i soci di considerare le persone nella loro rete immediata di conoscenza per allargare la cerchia di contatti.

Altri suggerimenti:

- Valutate l'utilizzo di liste precompilate. Cercate organizzazioni o aziende che condividono gli stessi interessi del vostro Lions club.
- Organizzate una sessione di brainstorming con i soci del vostro club. Chiedete a ogni socio di scrivere i nomi di tre aziende, gruppi o organizzazioni che operano principalmente nelle aree servite dal vostro club. Tra gli esempi: camera di commercio locale, centri comunitari, ospedali pediatrici, banche alimentari o ONG.
- Utilizzate la Ruota del reclutamento alla fine di questa guida per aiutare i soci a pensare a delle persone che potrebbero essere interessate ad associarsi. Utilizzate il modulo Costruire una rete di Lions contenuto in questa guida per raccogliere le informazioni. Controllate che ogni lista sia completa di indirizzo o email, a seconda del metodo usato dal vostro club per spedire gli inviti. I numeri telefonici sono importanti per i follow-up.
- Sviluppate profili di reclutamento e approcci per coinvolgere particolari gruppi della comunità per attirare potenziali soci a unirsi al vostro club. Consultate gli esempi sul retro della guida insieme a un modello di profili di reclutamento vuoto.
- Visitate personalmente aziende e uffici locali. Parlate con i proprietari o i responsabili del loro interesse ad associarsi al Lions e chiedete di poter parlare dell'associazione con il loro personale. Usate il diagramma di flusso della conversazione che trovate sul retro di questa guida per suggerimenti su come invitare nuovi soci.

⇒ Per conoscere meglio un'azienda o un'organizzazione, la maggior parte delle volte consultate i loro siti internet. Che cosa troveranno le persone nel vostro sito?

- Utilizzate lo strumento Trova un Club del sito internet LCI, cercate il vostro club. (se non avete un link, assicuratevi che il segretario di club abbia ricevuto l'autorizzazione all'accesso a MyLCI). Cliccate sul link del vostro club. Cosa trovate? Trovate informazioni utili? È facile da usare? Rappresenta bene il vostro club? Assicuratevi che i soci potenziali trovino un bel sito, ricco di informazioni aggiornate, con le date delle riunioni, un calendario eventi, le descrizioni dei progetti di service e delle foto.

Sapevate che...

Lions International mette a disposizione numerose risorse per supportare il vostro club. Contattate in dipartimento Membership all'indirizzo membership@lionsclubs.org oppure visitate il sito Web di Lions International. Le risorse menzionate in questa guida sono tutte disponibili all'indirizzo lionsclubs.org/MembershipChair.



Fase 3: Costruire un piano

Sviluppare il piano di crescita del vostro club

Il Presidente di comitato soci dovrà guidare la creazione del piano. Aggiungete un piano d'azione, delle scadenze per il completamento e assegnate dei compiti per ogni obiettivo. Il modulo del piano di crescita del club e il modulo del piano d'azione di questa guida possono essere usati come modello.

Condividete il piano con i soci del vostro club una volta completato. Assegnate ogni compito a un Lion specifico o al team per la crescita associativa, controllate se hanno bisogno di aiuto e verificate che il piano prosegua regolarmente.

Raggiungere i potenziali nuovi soci

Il team del club addetto ai contatti con i potenziali nuovi soci sarà responsabile in questa fase. Quando si reclutano nuovi soci, è importante chiedere loro che cosa pensano sia importante quando si fa volontariato. Il vostro club può soddisfare il loro desiderio e i loro bisogni? Se questi non si adattano al vostro club, considerate l'idea che il vostro club sponsorizzi un satellite di club in cui questi nuovi soci potranno lavorare. Oppure potrete aiutarli a fondare un nuovo club.

Molti sono i modi per raggiungere dei soci potenziali. Lions International ha sviluppato un copione da utilizzare per il reclutamento che risulta più efficace se adattato alla vostra personalità.

- Quando approcciate potenziali soci, chiedete sempre: "Qualcuno vi ha mai chiesto di associarvi a un Lions club?" Se la risposta è "No", chiedete loro se sono interessati in qualche modo a fare volontariato per la comunità e poi parlate del vostro club e delle sue attività. Se la risposta è "Sì", scoprite perché non si sono associati e valutate se sono disponibili a indicare qualcuno che potrebbe esserlo.



- Se state facendo personalmente visita ad aziende e uffici locali:
 - o Non aspettare più di 10 minuti per parlare con qualcuno. Il vostro tempo è speso meglio se contattate più soci potenziali. Chiedete invece se c'è un orario conveniente per incontrare la persona in questione.
 - o Se vi viene chiesto il motivo della visita, dite semplicemente che state cercando nuovi soci per un Lions club della zona e che avete bisogno soltanto di 3-5 minuti di tempo.
 - o Osservate l'ufficio in cui vi trovate per prendere degli spunti. Si può capire molto di una persona da come sono decorati i muri del suo ufficio. Ha una famiglia, un hobby, un interesse umanitario? Spesso premi, foto e altri articoli esposti in ufficio offrono questi indizi.
 - Limitate il materiale che portate con voi. Portate solamente gli inviti alla riunione informativa o a un progetto di service. In caso contrario, il socio potenziale potrebbe chiedervi di lasciare il materiale illustrativo per controllarlo in un secondo momento. Se è troppo impegnato per parlarvi, pensate che dopo leggerà il materiale? Riferite che maggiori dettagli saranno disponibili durante la riunione.

Se lasciate delle informazioni, o se hanno bisogno di tempo per pensarci su, chiedete un recapito e incontrateli nuovamente.
 - Siate sempre positivi. Ricordate che state offrendo la possibilità di cambiare le loro vite, non state vendendo un prodotto! Se i soci potenziali non sembrano interessati, ringraziateli per il loro tempo, chiedete un rinvio e proseguite. Un soggetto irritato non si assocerà e avrà solo un'immagine negativa dei Lions.

Dove e quando recluteremo nuovi soci?

Stabilite quali siano le attività di reclutamento che meglio si addicono al vostro club e comunità. Il comitato Soci dovrà guidare questa azione e preparare il materiale da usare. Ecco alcuni suggerimenti per il reclutamento:

- Organizzare un incontro informativo. Invitate i soci potenziali e presentate un breve programma per comunicare cosa fa il vostro club e da chi è composto. Servite un rinfresco e assicuratevi che i soci siano disponibili a parlare individualmente alle persone invitate o in piccoli gruppi.

- Sponsorizzate un evento comunitario o preparate uno stand durante un evento speciale. Quando reclutate durante un evento, preparate un discorso standard sul vostro club (da 30 secondi a 2 minuti) e sul suo impatto nella comunità che i vostri soci potranno utilizzare. Se i potenziali soci sono interessati a saperne di più, fate in modo di ottenere i loro recapiti per il follow up e per indirizzarli al sito Web del vostro club o ai siti di social network per accedere a maggiori informazioni. Se avete programmato una riunione informativa, consegnate agli interessati un invito completo di giorno, luogo e ora.
 - Invitate i soci potenziali a un progetto di service. Verificate che durante il progetto ci siano Lions disponibili a parlare con i soci potenziali, a rispondere alle domande e ovviamente a fornire il service!
 - Visitate il Centro di formazione Lions sul sito internet LCI per trovare corsi di formazione online a sostegno del vostro impegno per il reclutamento.

Che materiale utilizzeremo per il reclutamento?

I soci potenziali vorranno vedere le informazioni sul vostro club e l'associazione. Prima di avviare l'opera di reclutamento, assicuratevi che il sito internet del vostro club e qualsiasi presenza sui social media, siano aggiornati, oltre a predisporre nuovi materiali.

LCI offre un'ampia varietà di materiale per il reclutamento che presentano l'associazione. Le pubblicazioni possono essere scaricate dal sito internet di LCI e il materiale stampato può essere ordinato via email, contattando la Divisione Membership al seguente indirizzo email membership@lionsclubs.org.

Inoltre il sito di Lions International offre materiali per club che possono essere adattati. Potete scaricare il modello di brochure per club o la brochure Diventa un Lion all'indirizzo lionsclubs.org/MembershipChair e utilizzarli per creare del materiale personalizzato per il vostro club.

Esaminare il piano di crescita del vostro club

Verificate regolarmente i vostri obiettivi e il vostro programma per essere sicuri di essere sulla strada giusta. Se necessario, modificate le scadenze e gli obiettivi.

In che modo il team per la crescita associativa dovrà promuovere la riunione informativa e le attività?

Le riunioni informative hanno lo scopo di fare incontrare i Lions e i soci potenziali e far nascere l'interesse ad associarsi al vostro Lions club.

- Chiedete a ogni socio del vostro club di portare un non-socio alla riunione informativa. Incoraggiate i soci dicendo loro che probabilmente la prima persona che inviteranno rifiuterà, ma che alla fine qualcuno sarà interessato.
 - Usate delle liste di soci potenziali per preparare gli inviti. Inviateli per posta o email. Controllate che gli inviti indichino il sito internet del vostro club e qualsiasi altra pagina sui social network. Evidenziate che ogni invitato potrà portare altre persone interessate.
 - Se spedite l'invito per posta, indicate una data entro la quale desiderate ricevere un RSVP. Se l'invitato non risponde, valutate di dar seguito con una telefonata.
 - Se spedite l'invito via email, valutate l'utilizzo di un sito che permetta agli invitati di comunicare la risposta online. In mancanza di riscontro, considerate di dar seguito con una telefonata.
 - Valutate di pubblicizzare la vostra riunione su un quotidiano locale o un notiziario o su una rivista indirizzata ai vostri soci potenziali.
 - Fate un elenco delle organizzazioni o dei gruppi della comunità che vorreste invitare a parlare alla riunione del vostro club per informare i soci del club e i potenziali Lions sulle varie opportunità di servizio disponibili attraverso il vostro club.

⇒ Consigli utili per programmare con successo una riunione informativa:

- o Organizzate la riunione nello stesso giorno e orario in cui sono normalmente tenute le riunioni del vostro club.
- o Servite un semplice rinfresco (es: pasticcini e bibite, non un pasto completo).
- o Preparate un programma breve (non più di un'ora) incentrato sugli obiettivi del vostro club. Assicuratevi di fare una panoramica delle attività Lions e dei benefici dell'essere soci. Nella vostra presentazione enfatizzate il ruolo del vostro club e del suo servizio, lo sviluppo della leadership, la possibilità di fare rete e di coinvolgere i familiari.
- o Utilizzate il vostro programma per preparare l'ordine del giorno.
- o Comunicate data, ora e luogo delle riunioni regolari e fate sapere ai soci potenziali che la loro partecipazione è più che gradita.
- o Durante il rinfresco, assicuratevi che i soci del vostro club siano disponibili a parlare individualmente con i soci potenziali o in piccoli gruppi.
- o Date una spiegazione esauriente del costo per associarsi al vostro Lions club. Assicuratevi di includere le quote internazionali, di multidistretto, distretto e club e spiegate come queste vengono impiegate.

Organizzare la riunione informativa

Utilizzate la riunione per mostrare ai vostri soci potenziali in cosa sono speciali l'associazione e il vostro club.

Prima della riunione:

- Chiamate o inviate un'email ai soci potenziali che avevano manifestato interesse a partecipare per ricordare loro giorno, luogo e ora. Ricordate loro che possono invitare amici, familiari e altre persone che hanno a cuore l'interesse della comunità e che potrebbero essere interessati a diventare soci.
- Concordate con i membri del Consiglio direttivo la disponibilità ad immettere i potenziali nuovi soci.

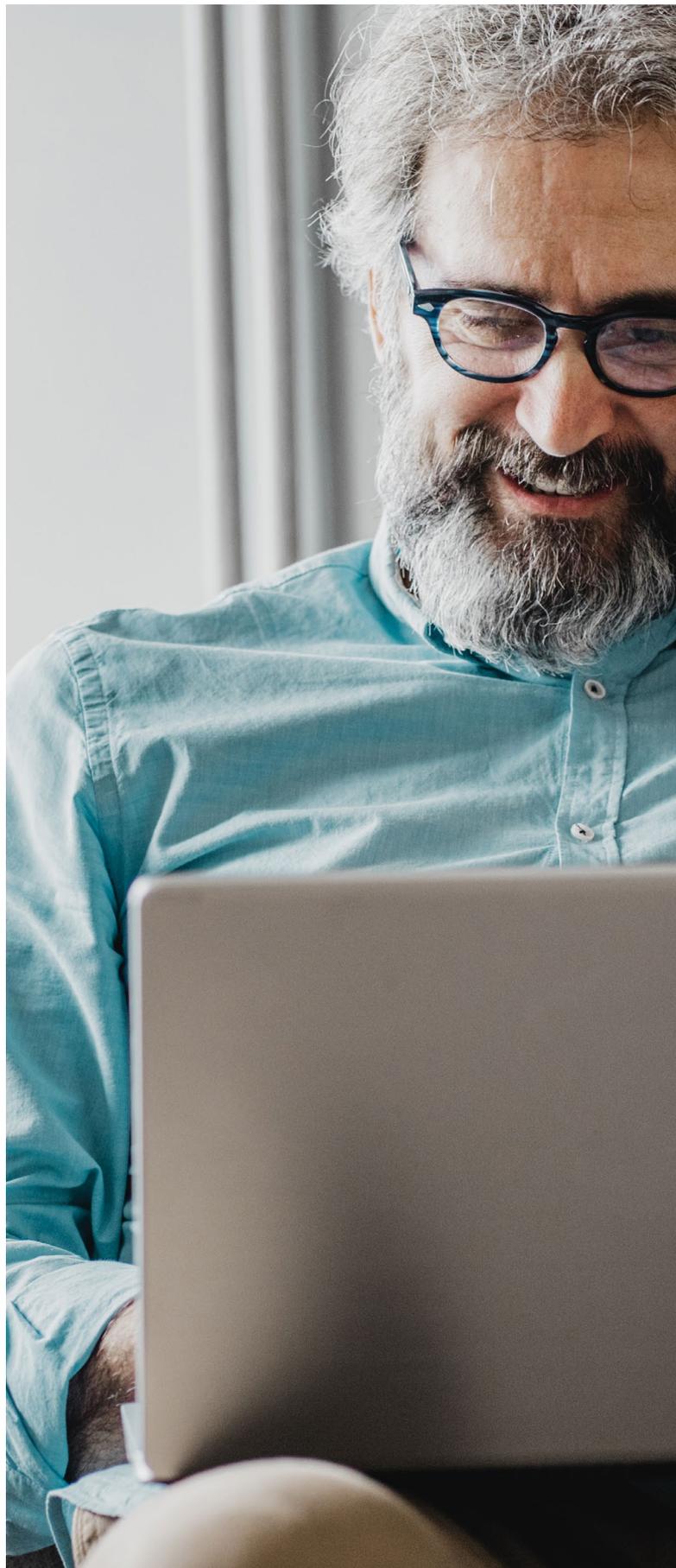
Durante la riunione:

- Preparate la sala per un numero inferiore degli inviti distribuiti, considerando che ci saranno delle defezioni.
Preparate comunque delle sedie aggiuntive nel caso si presentassero più persone.
- Indossate abiti professionali ma non il gilet giallo Lions, né troppi distintivi. Da una ricerca è emerso che le tradizioni sono meglio accolte durante l'orientamento dei nuovi soci che durante la riunione informativa.
- Date personalmente il benvenuto a ogni partecipante.
- Iniziate la riunione con puntualità. La riunione non dovrà durare più di 60 minuti.
- Attenetevi il più possibile all'ordine del giorno.
- Spiegate ai soci potenziali quello che fa il vostro club e perché avete bisogno di loro. Sarebbe preferibile mostrare foto o video dei progetti di service.
Soffermatevi sull'esito dei progetti del vostro club e sull'impatto che questi hanno avuto sulla vita della gente.
- Fornite delle stime accurate dell'impegno di tempo e denaro richiesto per associarsi al vostro club.
- Chiedete ai partecipanti di suggerire nuovi progetti per il vostro club. Chiedete loro di pensare al ruolo che vorrebbero ricoprire in questi progetti.
- Distribuite le Richieste d'associazione e, se possibile, raccoglietele con la quota d'ingresso prima che i soci potenziali lascino la stanza.

Contattare i partecipanti dopo la riunione

Contattate i soci potenziali che hanno partecipato alla riunione informativa ma che non hanno compilato la richiesta d'associazione. Lasciate che i Lions addetti a contattare i soci coordinino il follow-up. Verificate di aver assegnato qualcuno a ogni nominativo e chiedete di fornire un aggiornamento alla prossima riunione.

- Contattate i partecipanti per ringraziarli della loro partecipazione alla riunione. Cercate conferma del loro interesse e invitateli a partecipare alla prossima riunione di club o progetto di service. Invitateli a fornirvi dei nominativi di persone che conoscono e che potrebbero essere interessate ad associarsi al club.
- Contattateli per telefono, email o lettera entro 48 ore dalla riunione.



Fase 4: Costruire il successo

Celebrare e accogliere i nuovi soci

Mentre coinvolgete nuovi soci e valutate l'esperienza di associazione del vostro club, ricordate che il reclutamento è responsabilità di ogni socio del tuo club. Tuttavia, ora è il momento di festeggiare e dare il benvenuto ai nuovi soci.

Condurre una cerimonia d'investitura dei nuovi soci

La cerimonia dell'investitura Lions è un'iniziazione simbolica al servizio dei nuovi soci Lions ed è essenziale per la loro permanenza a vita nell'associazione. I soci responsabili di organizzare l'accoglienza dovranno pianificare l'evento con il supporto della Guida alla cerimonia dell'investitura Lions.

Per ogni nuovo socio non dimenticate di richiedere gratuitamente un Kit per l'investitura dei nuovi soci disponibile sul Lions Shop.

Offrite ai vostri nuovi soci orientamento e mentoring

È fondamentale che i nuovi soci si sentano i benvenuti e sviluppino un senso di appartenenza al loro club, quindi metterli in contatto con altri soci e offrire loro un orientamento adeguato è importante per il loro successo come Lions e per il vostro successo come club.

Orientamento: Non si sottolinea mai abbastanza l'importanza dell'orientamento dei nuovi soci. L'orientamento fornisce una base ai nuovi soci per aiutarli a comprendere il funzionamento del club, i ruoli che saranno chiamati a ricoprire e per farsi un'idea complessiva del loro distretto, multidistretto e LCI. Se i nuovi soci sono bene informati, è più probabile che si sentano a proprio agio nel vostro club e che si impegnino subito attivamente. Un socio che ha ricevuto un corretto orientamento probabilmente rimarrà nei Lions per molti anni.

- Svolgete l'orientamento utilizzando la *Guida all'orientamento dei nuovi soci Lions* entro i primi tre mesi dalla data di associazione.



Mentoring: Lo scopo del programma Lions Mentori è quello di aiutare ogni socio a servire meglio la propria comunità. Il programma punta allo sviluppo personale per aiutare i soci a comprendere il potenziale delle loro capacità e conoscenze uniche. Il programma prepara i soci ad assumere ruoli di leadership nel Lions e nelle loro vite personali. Per Lions International questo si traduce in più mani e in un servizio migliore per i bisognosi.

- LCI consiglia che il primo livello del Programma Mentori Lions sia completato nello stesso lasso di tempo dell'orientamento. La *Guida all'orientamento dei nuovi soci* segue da vicino gli obiettivi e le attività richiesti per il conseguimento del primo livello del Programma Mentori Lions di Base.
- Ai nuovi soci questi programmi dovranno essere offerti attraverso i loro sponsor. Gli sponsor dovranno contattare il loro coordinatore distrettuale GLT per informazioni su questi programmi e per la formazione.

E poi cosa accade? Coinvolgete i nuovi soci

Le persone si associano al Lions per servire. Dopo aver dato il benvenuto ai nuovi soci, è importante verificare che questi siano coinvolti attivamente nelle attività e nei progetti di service del vostro club affinché abbiano un'esperienza positiva. Se i nuovi soci si sentono bene accolti, coinvolti e impegnati nel service, resteranno a lungo nel club.

I soci si lasciano coinvolgere per diverse ragioni: Si divertono mentre:

- Servono la loro comunità
- Partecipano a un service o supportano una causa specifica
- Stanno in compagnia di amici
- Diventano leader della comunità
- Trascorrono del tempo con altri familiari anch'essi soci Lions



Obiettivi di reclutamento

Nome del club:

Data:

Per prepararci a reclutare nuovi soci, dovremo:

Perché vogliamo nuovi soci?

(Esempio: "Se avessimo avuto 5 soci in più, avremmo potuto controllare la vista ad altri 100 bambini al mese")

Che tipo di soci nuovi vuole il nostro club? Perché?

(Esempio: Vogliamo invitare soci più giovani di 10 anni rispetto alla media attuale per rivitalizzare la nostra associazione ed estendere la vita del nostro club).



Piano d'azione

Un obiettivo ben sviluppato è specifico, misurabile, attuabile, realistico e definito nel tempo. Completate il modello seguente per ogni obiettivo ben sviluppato. Specificate in che modo il vostro team valuterà il progresso dell'obiettivo. Se, dopo aver valutato l'obiettivo, ritenete necessario apportare delle modifiche all'obiettivo stesso o alle fasi dell'azione, trascrivetele nell'apposita sezione.

Area di interesse				
<input type="checkbox"/> Attività di servizio personalizzato <input type="checkbox"/> Sviluppo della leadership: <input type="checkbox"/> Obiettivo <input type="checkbox"/> Crescita associativa <input type="checkbox"/> LCIF				
Dichiarazione dell'obiettivo				
Fase d'azione	Responsabile	Risorse necessarie (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data di inizio	Scadenza
Valutazione		Modifiche		

Team sviluppo soci

Questo team è alla guida delle attività di reclutamento ed esercita i propri talenti per massimizzare le iniziative del vostro club. Ci sono quattro ruoli chiave in questo team:

Organizzazione: organizzare il programma di reclutamento, pianificare le attività e dare priorità agli obiettivi

Nome:

Telefono:

Email:

Nome:

Telefono:

Email:

Promozione: creare brochure, materiale per il reclutamento e comunicati stampa, gestire le foto e aggiornare la presenza su Internet del vostro club.

Nome:

Telefono:

Email:

Nome:

Telefono:

Email:

Azioni di contatto: parlare con soci potenziali, membri della comunità e familiari, raggiungere e seguire i soci potenziali

Nome:

Telefono:

Email:

Nome:

Telefono:

Email:

Dare il benvenuto: condurre la cerimonia dell'investitura di un nuovo socio, coordinare gli sponsor del nuovo socio per offrire l'orientamento dei nuovi soci e il Programma Mentori Lions di Base

Nome:

Telefono:

Email:

Nome:

Telefono:

Email:



Piano di crescita del club

Chi recluteremo? (Elencare i soci potenziali del vostro club)

Dove e quando recluteremo nuovi soci? (Identificare luoghi e orari per raggiungere meglio i soci potenziali)

Data per il conseguimento:

Che materiale utilizzeremo per il reclutamento? (Prendere in considerazione materiali stampati e digitali)

Data entro effettuare l'azione:

Come promuoveremo la nostra riunione informativa?

Data entro effettuare l'azione:

Come daremo seguito alla riunione?

Data entro cui effettuare l'azione:





Come reclutare e coinvolgere organizzazioni religiose

Il vantaggio di includere le organizzazioni religiose nel vostro club

- Individui che la pensano allo stesso modo che sono coinvolti nel servire la loro comunità
 - Leader chiave all'interno delle loro comunità individuali e nella comunità allargata
 - Sono dediti alla crescita futura della comunità
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- Aumentare i volontari disponibili per servire la tua comunità
 - Rafforzare e collegare i Lions con le risorse esistenti nella comunità
 - Servire i gruppi svantaggiati della comunità
-

12 mesi di partecipazione

- Formare partnership in tutto il mondo
 - Promuovere le cause globali di Lions International nel mondo
 - Entrare in contatto con altri Lions club e gruppi religiosi all'interno di una provincia
-

Agite subito

- Organizzate una serata Lions nelle chiese locali
- Condividete informazioni su come i Lions possono collaborare per aiutare a servire
- Contattate i notiziari della chiesa
- Coinvolgete i leader religiosi nei vostri progetti di servizio





Come reclutare e coinvolgere i primi soccorritori

Il vantaggio di includere polizia, vigili del fuoco, ecc. nel vostro club

- I primi soccorritori sono membri di alto profilo della comunità
 - Aiuta a sensibilizzare la comunità
 - Sono dediti alla crescita futura della comunità
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- Approfondire le connessioni tra i Lions e la comunità
 - Stringere relazioni con i leader delle comunità emergenti per i decenni a venire
-

12 mesi di partecipazione

- Partner per organizzare serate sulla sicurezza domestica
 - Raccolta fondi a sostegno della polizia locale e dei vigili del fuoco
 - Coinvolgere la polizia, i vigili del fuoco, ecc., per garantire la sicurezza nelle attività di servizio dei Lions
-

Agisci subito

- Organizzate una serata Lions presso una stazione di polizia, dei vigili del fuoco, ecc.
- Condividete informazioni sulle cause Lions all'interno della comunità
- Organizzate una raccolta fondi per la stazione dei vigili del fuoco e della polizia locale
- Coinvolgete questi gruppi nel vostro prossimo progetto di servizio



Come reclutare e coinvolgere i professionisti della salute

Il vantaggio di includere professionisti della salute nel vostro club

- Gli operatori sanitari portano un nuovo livello di esperienza nel vostro club
 - Informazioni su nuovi trattamenti e approcci ai problemi di salute pubblica
 - Aumenta l'efficacia complessiva delle attività di servizio relative alla salute del vostro club
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- Fornire consulenza medica di prima mano da professionisti
 - Migliorare la salute generale del vostro club e della comunità
 - Fornire accesso a screening e informazioni ai membri della comunità a rischio
-

12 mesi di partecipazione

- Screening della vista e del diabete e programmi correlati da svolgere nella comunità
 - Organizzazione di fiere della salute per chi è a rischio di diabete
 - Organizzare eventi informativi presso centri per anziani, scuole e biblioteche
-

Agite subito

- Formate una partnership con una struttura sanitaria locale
- Condividete informazioni su come i Lions stanno servendo la causa globale del diabete
- Invitate gli operatori sanitari a fare formazione presso il vostro club
- Collaborate per creare un elenco di risorse sanitarie all'interno della comunità





Come reclutare e coinvolgere i professionisti legali

Il vantaggio di includere professionisti legali nel vostro club

- I professionisti legali possono aiutare a fornire consulenza legale al vostro Lions club
 - Condurre la valutazione del rischio su tutti i progetti di service del tuo club
 - Rivedere tutti gli accordi di partnership con gli sponsor aziendali
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- I professionisti legali possono aiutare ad affrontare i problemi logistici con i funzionari governativi
 - Migliorano il coinvolgimento e le partnership nella comunità
 - Partecipano alla stesura di riforme politiche per migliorare la comunità
-

12 mesi di partecipazione

- Invitare i professionisti legali a informare la comunità su come prepararsi alle emergenze.
 - Coinvolgere i professionisti legali nell'esame delle partnership, delle valutazioni e delle attività di advocacy
-

Agite subito

- Invitateli a collaborare per scrivere proposte a sostegno di nuove leggi o riforme
- Collaborare con professionisti legali su tutti i contatti e gli accordi





Come reclutare e coinvolgere i piccoli imprenditori

Il vantaggio di includere i piccoli imprenditori di piccole imprese nel vostro club

- I proprietari di piccole imprese hanno accesso a risorse aggiuntive
 - Investono nella prosperità della comunità
 - Connessione personale con una vasta gamma di destinatari mirati
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- Forniscono informazioni sui bisogni della comunità
 - I Lions che supportano e promuovono la crescita dei proprietari di piccole imprese mantengono gli investimenti locali
 - Le piccole imprese investono nell'organizzazione locale e nei progetti di servizio nella loro comunità
-

12 mesi di partecipazione

- Partecipate a eventi insieme alla camera di commercio locale
 - Invitate i proprietari di piccole imprese a sponsorizzare eventi stagionali organizzati dai Lions
 - Collaborate con le imprese locali per investire in progetti di servizio e leghe sportive comunitarie
-

Agite subito

- Invitate gli imprenditori e i loro dipendenti a un progetto di servizio
- Sostenete gli imprenditori locali cercando donazioni per le raccolte fondi dei Lions
- Coinvolgete gli imprenditori utilizzando i servizi della loro attività locale
- Organizzate un evento per i proprietari di piccole imprese per incontrare i leader Lions





Come reclutare e coinvolgere i giovani professionisti

Il vantaggio di includere giovani professionisti nel vostro club

- Avere una nuova prospettiva sui bisogni della comunità
 - Aiutare il club ad adattarsi e utilizzare la tecnologia per la promozione
 - Espandere la rete esistente del club per includere una nuova generazione di Lions
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- I giovani professionisti allargano il pubblico servito dai Lions
 - Innovare il modo in cui i membri della comunità sono serviti dai Lions
 - Stringere relazioni con i leader delle comunità emergenti per i decenni a venire
-

12 mesi di partecipazione

- Possibilità di mentoring durante tutto l'anno
 - Promozione delle imprese locali emergenti e dei giovani professionisti
 - Coinvolgimento dei giovani professionisti nella promozione del club e opportunità di leadership
-

Agite subito

- Collaborate con l'associazione locale di piccole imprese per offrire mentoring a giovani professionisti
- Condividete informazioni sulle cause Lions all'interno della comunità
- Organizzate un evento di networking per coinvolgere i giovani professionisti nel vostro prossimo progetto di servizio





Come reclutare e coinvolgere le autorità locali

Il vantaggio di includere le autorità locali nel vostro club

- Hanno un impatto diretto sul cambiamento all'interno della comunità
 - Leader chiave all'interno della comunità
 - Unire le organizzazioni di servizio all'interno della comunità per favorire l'impatto dei Lions
-

Perché la comunità è ciò che noi costruiamo

- Fare conoscere i Lions nella comunità
 - Rafforzare e collegare i Lions con le risorse esistenti nella comunità
 - Arricchire le partnership esistenti e sviluppare nuove partnership comunitarie
-

12 mesi di partecipazione

- Aggiornamento mensile sul lavoro dei Lions all'interno della comunità
 - Aumentare la consapevolezza sui progetti dei Lions all'interno della comunità
 - Formare una partnership con l'ente di governo locale per un'azione mensile
-

Agite subito

- Includete i funzionari locali nella valutazione dei bisogni del club e della comunità
- Condividete informazioni su come i Lions possono collaborare per aiutare a servire
- Condividete l'impatto del servizio Lions sulla comunità in occasione di eventi
- Coinvolgete i funzionari locali nella pianificazione del prossimo progetto di servizio

Foglio di lavoro del profilo di reclutamento

Preparate le seguenti informazioni per i profili di reclutamento e un approccio per coinvolgere specifici gruppi della comunità al fine di attirare potenziali soci a unirsi al club.

Destinatari dell'azione di reclutamento:

Area:

Motivo per immetterli nel vostro club:	
Come può la comunità trarre beneficio:	
12 mesi di partecipazione	
Agite ora:	

Ruota per il reclutamento

La ruota per il reclutamento è uno strumento efficace per compilare elenchi di persone che potrebbero essere invitate ad associarsi al vostro club. Distribuite questa pagina durante una riunione ordinaria. Per ogni categoria della ruota, fate chiedere a un socio Lions esperto: "Chi è questa persona?"

Esempio: Chi è la persona a cui piacerebbe dare un contributo per migliorare la comunità? Lasciate ai vostri soci un po' di tempo a disposizione per pensare alle loro scelte e per compilare il modulo Costruire una rete di Lions nel modo più preciso e scrupoloso possibile.



*Può comprendere, ma non si limita a, funzionari eletti, presidi di istituti scolastici, capi della polizia e vigili del fuoco, funzionari della sanità.

**Può comprendere, ma non si limita a medici, commercialisti, dentisti, avvocati e banchieri.



Ruota della comunicazione del club

La ruota della comunicazione è un altro metodo per identificare ed elencare i modi per interagire con i potenziali soci che possono essere invitati ad associarsi e promuovere le attività del club. Distribuite questa pagina durante una riunione ordinaria. Fate in modo che un membro del vostro team addetto al reclutamento esamini la strategia di coinvolgimento con i soci del vostro club per ciascuna categoria sulla ruota.



Costruire una rete di Lions

Servire nei Lions è un onore. Questo è il motivo per cui invitiamo le persone a impegnarsi per la nostra causa.

La ricerca dimostra che i Lions si sono associati in misura superiore al 40% perché un amico era già socio. Conoscete qualcuno che sia interessato ad associarsi a un Lions club? Se al momento non vi viene in mente nessuno, magari i vostri amici, familiari o colleghi di lavoro hanno qualche nominativo da proporre.

Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Stato: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Stato: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Stato: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Provincia: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Provincia: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____

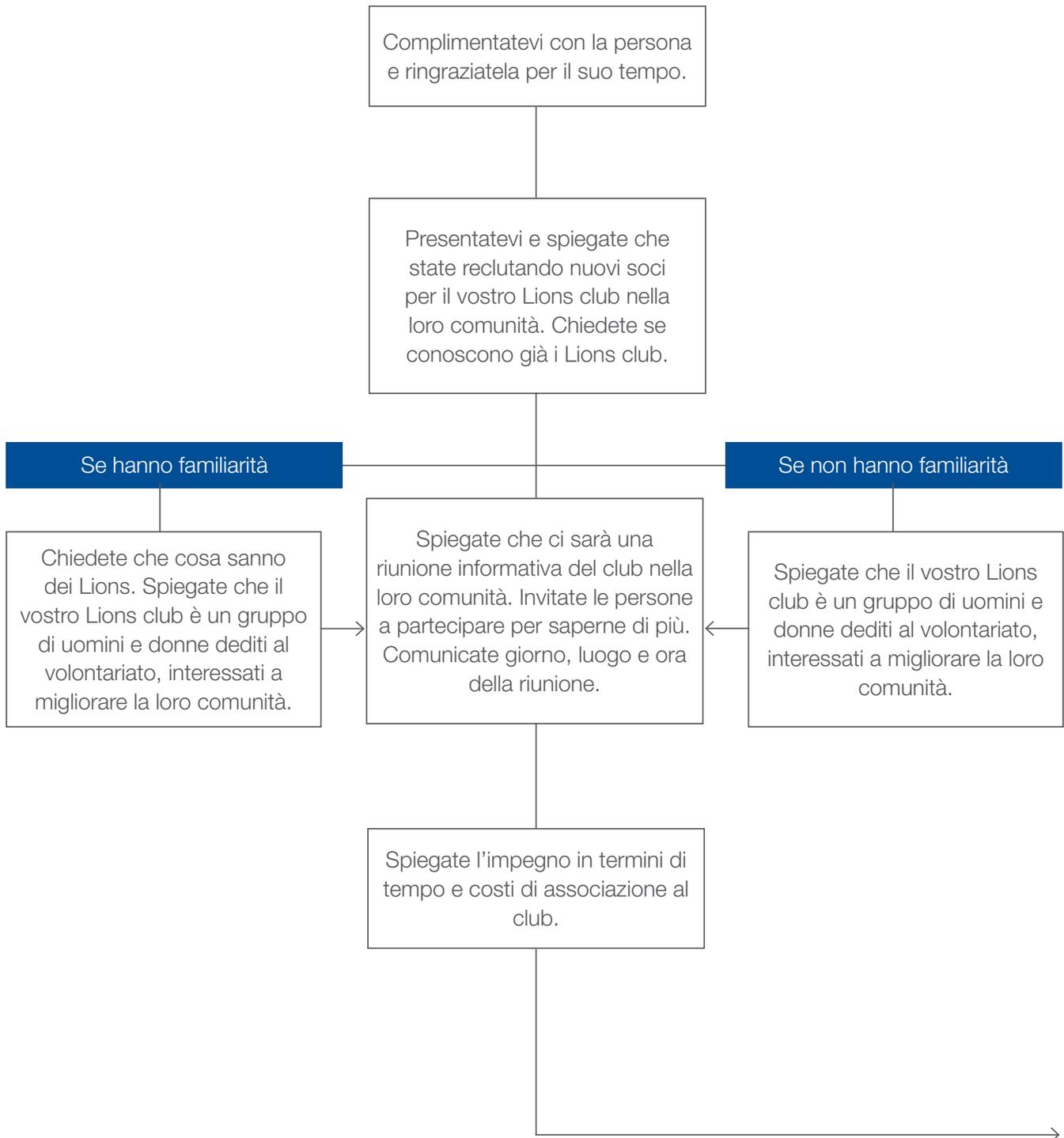
Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Provincia: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____

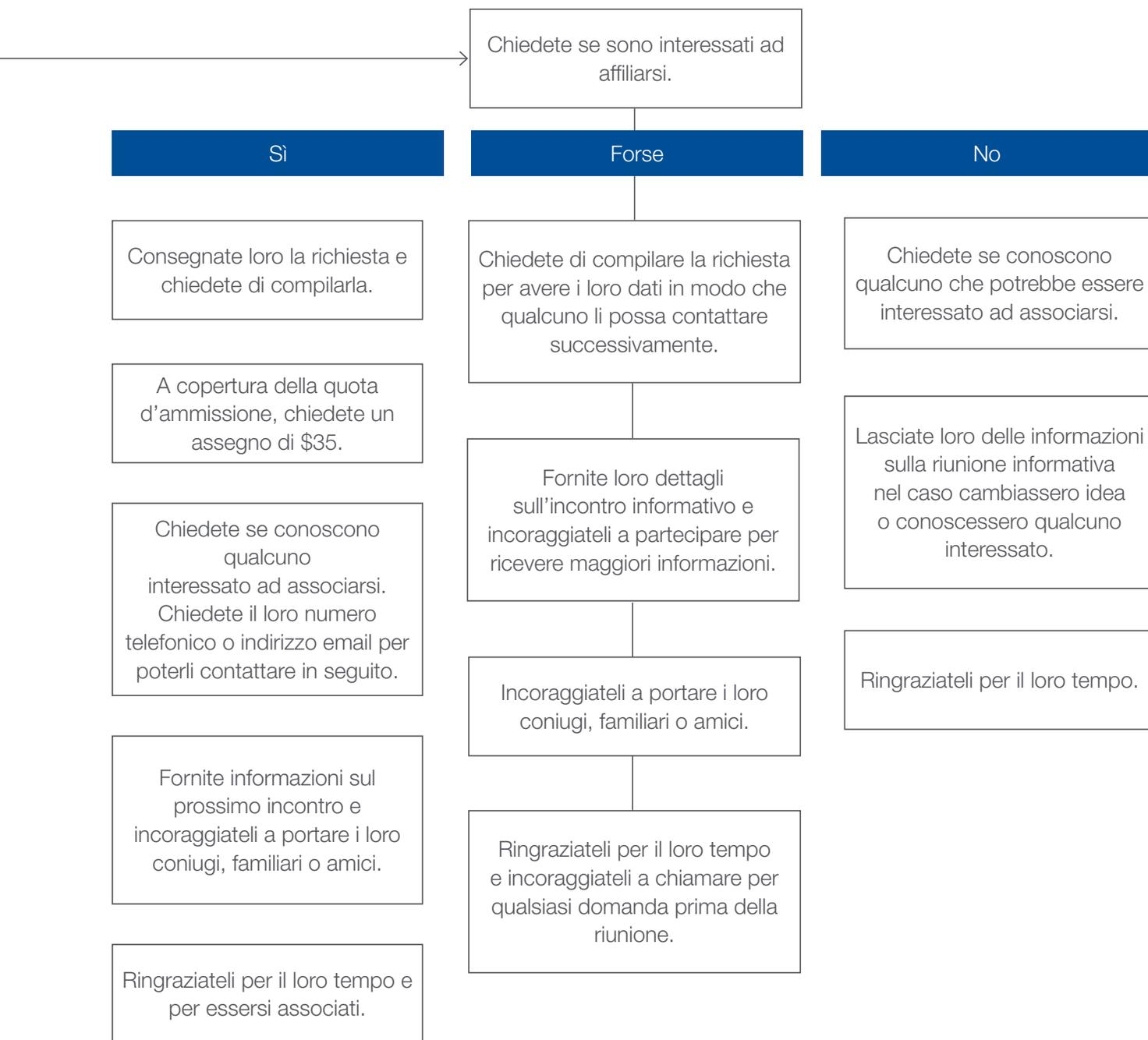
Nome: _____ Relazione: _____
Indirizzo: _____
Nome: _____ Provincia: _____ C.A.P.: _____
Telefono: _____ Email: _____



Copione per il reclutamento

Questo scritto funge da guida per parlare ai soci potenziali. Diventa più efficace se lo si adatta alla propria personalità e a quando si parla con grande coinvolgimento.





Questionario per i nuovi soci

Nome del club:

Data:

Perché avete deciso di associarvi al nostro Lions club?

Che cosa pensate di trovare partecipando al nostro club?

Quali sono le vostre abilità personali che potrebbero essere un patrimonio per il nostro club?

In quali attività di club vorreste essere coinvolti?

Quali sono le vostre idee per migliorare la nostra esperienza di club?

Quali sono le vostre idee per i progetti di service che non stiamo seguendo attualmente?

Avete altro da aggiungere che ritenete essere importante?





Lions Clubs International

Divisione Membership

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

lionsclubs.org/it

Email: membership@lionsclubs.org

Telefono: +1-630.468.3831