



¡Basta con preguntar!

Fomentar una cultura de reclutamiento

Guía de reclutamiento de nuevos socios para clubes



Lions Clubs International



Introducción

Esta guía ayudará a su club a navegar por el proceso del Enfoque Global de Afiliación para reclutar socios nuevos y gestionar de manera efectiva el crecimiento del club fomentando una cultura de reclutamiento en el club. El Enfoque Global de Afiliación revitalizará la afiliación y volverá a motivar a los socios existentes.

La cultura de reclutamiento es la creencia compartida por todos los socios de que dar de alta a socios nuevos es fundamental para el éxito del club. La fortaleza de la afiliación y la prosperidad del club determinarán su capacidad para hacer lo que todos los Leones desean hacer: servir. Más socios equivale a más servicio.

El concepto es sencillo, ¡basta con preguntar a los miembros de la comunidad si desean ingresar al club! Esta guía lo ayudará a preparar un plan efectivo de divulgación para que tenga éxito cuando esté listo para preguntar.

Esta guía orientará al club a través del proceso de cuatro pasos del GMA para reclutar y revitalizar los clubes con socios nuevos:

- **Formar un equipo:** Preparar al club
- **Desarrollar una visión:** Crear la visión del club
- **Elaborar un plan:** Poner en marcha el plan de aumento de socios del club
- **Conseguir el éxito:** Dar la bienvenida a los nuevos socios

Los clubes con una cultura de reclutamiento pujante:

- Evalúan de manera continua su estrategia de reclutamiento y participación.
- Utilizan con regularidad los recursos de satisfacción de los socios para mejorar su plan de crecimiento.

PASO 1: Formar un equipo

Preparar al club

Este primer paso es formar un equipo de personas dedicadas al aumento de socios en el club.

¿Quién se encargaría del reclutamiento?

Use el formulario del equipo de aumento de socios que contiene esta guía para organizar su equipo.

Cada socio aporta diferentes puntos fuertes y preferencias.

Aproveche esas características para alentar a los socios a participar en el proceso de reclutamiento. Los roles importantes incluyen:

- **Organizar:** Algunos socios tienen habilidades de planificación; estudian cada paso y determinan las prioridades que deben atenderse. Estos Leones se deben concentrar en dirigir el proceso de reclutamiento del club.
- **Promover:** Los socios creativos y expertos en tecnología pueden preparar folletos, escribir comunicados de prensa y actualizar el sitio web y las redes sociales.
- **Llegar a:** Estos son los Leones que se sienten cómodos hablando con gente nueva sobre el club. Anímelos a promocionar la Asociación Internacional de Clubes de Leones entre su grupo objetivo a través de grupos comunitarios en las redes sociales, correo electrónico y eventos comunitarios para comenzar a interactuar con los socios nuevos potenciales.
- **Bienvenida:** Los Leones que están capacitados para realizar la orientación de los socios nuevos y coordinar las actividades de orientación se asegurarán de que los socios nuevos se sientan bienvenidos y se adapten rápidamente al club. Lions International ofrece capacitación tanto para la orientación de socios nuevos como para el Programa Básico de Leones Mentores, que se encuentra en lionsclubs.org/MembershipChair.



Paso 2: Desarrollar una visión

Crear la visión del club

En este paso, usted **evaluará el club y la comunidad**. Para alinear las actividades de su club con las necesidades tanto del club como de la comunidad, considere las siguientes opciones:

- Pida a los socios del club que completen la encuesta “¿Cómo califica su club?” Las opiniones de los socios ayudarán a identificar los puntos fuertes y débiles del club y a determinar lo que es más importante para los socios. Esta encuesta también permite descubrir los problemas pequeños y corregirlos antes de que se conviertan en problemas graves.
- Realice una evaluación de las necesidades de la comunidad. Esta evaluación ayudará a identificar las necesidades apremiantes de la comunidad y a determinar qué proyectos y programas son importantes para las personas a las que prestan servicio. Descubrir nuevas oportunidades de servicio les puede ayudar a encontrar a socios potenciales y a explicarles por qué los necesitan.
- Participar en la Iniciativa Clubes de Calidad, un taller divertido e interactivo diseñado para ayudar a los clubes a alinear sus esfuerzos con el Enfoque Global de Afiliación. Este taller ayudará a su club a localizar herramientas y recursos para alcanzar su máximo potencial a través de un proceso estratégico centrado en revitalizar clubes con socios nuevos y volver a motivar a los socios existentes con compañerismo y servicio apasionante.

Utilice los resultados de la encuesta ¿Cómo califica su club? y la evaluación de las necesidades de la comunidad para responder a las siguientes preguntas.

1. ¿Cómo desean que sea el club?

- ¿En qué desea concentrarse el club?
- ¿Cómo desean los socios que sea el club?
- ¿Cómo imaginan que será el club el año que viene?
¿Dentro de cinco años?

2. ¿Qué desean que logre el club?

- ¿Qué tipo de proyectos de servicio desea realizar el club?
- ¿Cada cuánto tiempo?
¿Dónde?

3. ¿Cuáles son sus metas?

Use el formulario de metas de reclutamiento que contiene esta guía para definir las metas de aumento de socios del club. Considere cómo encajarán los socios nuevos con sus objetivos.

• ¿Por qué quiere el club tener socios nuevos?

Antes de empezar a invitar a socios nuevos, es importante determinar el por qué. La respuesta debe ser clara, tangible y pertinente, no solo “para prestar más servicio”. Por ejemplo: “Si logramos tener tres socios más, cada mes podríamos empacar 100 almuerzos adicionales para el albergue de personas sin hogar”.

Al reclutar socios nuevos, es importante indicarles lo que el club puede lograr con su ayuda. Esto ayudará a fijar expectativas claras y asegurará la satisfacción de los socios nuevos.

• ¿Qué beneficios pueden traer los socios nuevos al club?

Una vez que su club haya decidido a quién reclutará, realice una investigación adicional sobre los socios potenciales. Identifiquen dónde se pueden encontrar estas personas en la comunidad y utilicen los canales de las redes sociales para informarse sobre los eventos en los que participan o las agrupaciones a las que pertenecen.

• ¿Cómo interactuamos con estos socios nuevos potenciales?

Mientras los socios del club trabajan para cultivar relaciones con socios potenciales a través de las redes sociales, invítenlos a participar en los proyectos de servicio del club y en proyectos que apoyan causas comunitarias específicas. Explore las plantillas de perfil de compromiso de reclutamiento para obtener ideas de servicio y de reclutamiento y ver si corresponden al público objetivo que está tratando de reclutar. Considere utilizar los planificadores de proyectos de servicio de Lions International de nuestras cinco causas globales.

• ¿A quién reclutaremos?

Determine qué personas o miembros de la comunidad desea que ingresen al club. Pida a todos los socios que consideren a las personas en su red inmediata para lograr el mayor alcance posible.

Estos son algunos consejos prácticos:

- Considere usar listas que ya se hayan recopilado. Busque en organizaciones o empresas que tengan intereses similares a los de su club.
- Realice una lluvia de ideas con los socios del club. Pida a cada socio que escriba los nombres de tres empresas u organizaciones que trabajen en las mismas áreas en las que sirve su club. Los ejemplos podrían incluir la cámara de comercio local, centros comunitarios, hospitales pediátricos, bancos de alimentos o una organización benéfica ONG.
- Use la rueda en reclutamiento que se encuentra al final de esta guía para ayudar a los socios a pensar en personas que pudieran estar interesadas en hacerse socios del club. Use el formulario Crear una red de Leones que encontrará en esta guía para recopilar la información. Asegúrese de que cada lista incluya la dirección postal o de correo electrónico de cada socio potencial, dependiendo del método que el club prefiera para enviar las invitaciones. Es conveniente tener números de teléfono para hacer seguimiento.
- Prepare perfiles de reclutamiento y enfoques para involucrar a agrupaciones comunitarias a fin de atraer a socios potenciales para que ingresen al club. Consulte los ejemplos en la parte posterior de esta guía y utilice la plantilla de perfiles de reclutamiento en blanco.
- Visite las empresas y oficinas locales en persona. Hable con los dueños o gerentes de las empresas para averiguar si están interesados en ser parte del club y pídale permiso para hablar con sus empleados. Use el diagrama de flujo de conversaciones al final de esta guía para ver algunas sugerencias sobre cómo invitar a los socios.

⇒ Cuando se desea saber algo sobre una empresa u organización, por lo general, se visita su sitio web. ¿Qué encontrará la gente cuando acceda al sitio web de su club?

- Use el localizador de clubes en el sitio web de la asociación para encontrar su club. (Si no tiene listado un enlace, asegúrese de que el secretario del club esté autorizado para entrar a MyLCI). Haga clic en el enlace del club. ¿Qué aspecto tiene? ¿Es informativo? ¿Es fácil de usar? ¿Representa bien al club? Asegúrese de que los socios potenciales encuentren un sitio web del club atractivo, con información actualizada, incluyendo los avisos de las reuniones, un calendario de eventos y descripciones de proyectos de servicios con fotos.

¿Sabía que

Lions International tiene muchos recursos disponibles para apoyar a los clubes? Comuníquese con el Departamento de Aumento de Socios en membership@lionsclubs.org o visite el sitio de Lions International. Los recursos que se mencionan en esta guía se pueden encontrar en lionsclubs.org/MembershipChair.



Paso 3: Elaborar un plan

Desarrollar y poner en marcha el plan de aumento de socios del club

El asesor de afiliación del club debe tomar la iniciativa de elaborar el plan. Incluir el plan de acción, las fechas en que se completará cada tarea y asignar las tareas para cada meta. El formulario del plan de aumento de socios del club y el formulario del plan de acción que contiene esta guía pueden utilizarse como plantillas.

Comparta su plan con los socios del club una vez que lo haya completado. Asigne cada tarea a un León diferente o al equipo de aumento de socios del club y haga seguimiento cuando sea necesario para ofrecer ayuda y asegurar que el plan se esté implementando debidamente.

Comunicarse con los socios del grupo objetivo

El equipo encargado de comunicarse con los socios potenciales debe tomar la delantera en esto. Cuando se recluta a socios nuevos, es importante preguntarles qué piensan que es importante en lo que respecta al voluntariado. ¿Puede el club atender sus deseos y necesidades? Si no son los socios adecuados para el club, se podría patrocinar un club filial en el que esos socios nuevos puedan trabajar o bien ayudarlos a formar un club totalmente nuevo.

Hay muchas ideas para llegar a ponerse en contacto con posibles socios. Lions International ha desarrollado instrucciones para el reclutamiento. Las instrucciones son más efectivas si están adaptadas a su propia personalidad y cuando se habla sinceramente.

- Cuando reclute a nuevos socios siempre pregunte: “¿Alguien le ha pedido alguna vez que se haga socio de un club de Leones? Si la respuesta es “no,” pregúnteles si están interesados en ayudar a la comunidad de alguna manera y hable sobre su club y las actividades de servicio que realizan. Si la respuesta es “sí”, pregúnteles por qué no se hicieron socios y si están dispuestos a intentarlo nuevamente o a dar el nombre de alguien que sí está interesado.



- Cuando visite empresas u oficinas locales:
 - o No espere más de 10 minutos para hablar con alguien. Puede usar mejor el tiempo comunicándose con otros posibles socios. En su lugar, pregunte cuándo sería un momento más conveniente para conversar.
 - o Si le preguntan de qué se trata su visita, simplemente diga que está reclutando socios nuevos para un club de Leones de la comunidad y que solo necesita de 3 a 5 minutos de su tiempo.
 - o Fíjese en cómo es la oficina. Se puede saber mucho de una persona con tan solo ver la decoración de las paredes de la oficina. ¿Tiene familia, un pasatiempo o un interés humanitario? A menudo los premios, las fotos y demás artículos que se encuentran en la oficina pueden dar esas indicaciones.
 - No lleve muchos materiales. Lleve solo la invitación a la reunión informativa o al proyecto de servicio. Si ven que trae otra información podría ser que le digan que simplemente deje allí los materiales para ellos leerlos. No obstante, si están demasiado ocupados para hablar con usted, ¿piensa que van a leer los materiales? Explique que habrá más materiales disponibles en la reunión. Si deja información, o si ellos necesitaran más tiempo para pensarlo, anote la información de contacto y haga seguimiento, preferentemente en persona.
 - Siempre sea positivo. Recuerde, ¡usted les está ofreciendo la oportunidad de cambiar su vida, no está vendiendo un producto! Si el posible socio no muestra interés, dele las gracias y concluya la visita. Una persona irritada no ingresará al club y solo tendrá una opinión negativa de los Leones.

¿Dónde y cuándo reclutaremos?

Decida qué actividades de reclutamiento son las mejores tanto para su club como para la comunidad. El Comité de Afiliación debe tomar la iniciativa en esta área y preparar los materiales que se utilizarán. Aquí le damos algunas sugerencias:

- Celebrar una reunión informativa. Invite a los socios potenciales y presente un programa breve explicando lo que hace su club. Sirva refrigerios y asegúrese de que haya Leones disponibles para hablar directamente con cada persona o en grupos pequeños.

- Patrocinar un evento comunitario o poner un quiosco en un evento especial. Cuando vaya a reclutar en un evento, prepare un discurso de 30 segundos a dos minutos sobre su club y el impacto que tiene en la comunidad, para que puedan usarlo los socios. Si los socios potenciales están interesados en obtener más información, anote su información de contacto para poder hacer seguimiento y guíelos al sitio web de su club o a las redes sociales para que puedan informarse más. Si organiza una reunión informativa, envíe una invitación con el lugar, la fecha y la hora a aquellos que muestren interés.
 - Invitar a los socios objetivo a un proyecto de servicio. Asegúrese de que haya Leones disponibles durante el proyecto para hablar con las personas a las que desean reclutar y responder sus preguntas.
 - Visite el Centro Leonístico de Aprendizaje en el sitio web de LCI para encontrar los cursos de capacitación en línea que pueden apoyar los esfuerzos de reclutamiento.

¿Qué materiales se usarán para el reclutamiento?

Los posibles socios querrán información sobre el club y la asociación internacional. Antes de comenzar a reclutar activamente actualice el sitio web de su club y las páginas en las redes sociales y tenga preparados los materiales actualizados.

La asociación ofrece una gran variedad de materiales de reclutamiento que explican tanto la afiliación como la asociación. Las publicaciones pueden descargarse del sitio web de Lions International o bien pueden solicitarse materiales impresos por correo electrónico del Departamento de Aumento de Socios en membership@lionsclubs.org.

El sitio web de Lions International también ofrece materiales que los clubes pueden personalizar. Puede descargar la plantilla de Folleto de club o el folleto Hágase León en lionsclubs.org/MembershipChair y usarlos para crear materiales personalizados para el club.

Revisar el plan de aumento de socios del club

Evalúe con regularidad las metas y los plazos para asegurarse de que van por buen camino. Ajuste los plazos y las metas según sea necesario.

¿Cómo debe promover su equipo de aumento de socios la reunión informativa y las actividades?

Las reuniones informativas son para que los Leones y los socios potenciales se conozcan y para aumentar su interés en ingresar al club.

- Pida a cada socio de su club que lleve a alguien que no sea León a la reunión informativa. Aliente el aumento de socios explicándoles que tal vez la primera persona a quien inviten no acepte la invitación, pero que llegado un momento alguien mostrará interés.
 - Use listas de socios potenciales para preparar las invitaciones. Envíe las invitaciones por correo postal o electrónico. Las invitaciones deben incluir el sitio web del club y los sitios de redes sociales. Debe aclarar que los invitados pueden traer a la reunión a otras personas que también estén interesadas.
 - Si envía las invitaciones por correo postal, incluya los datos para que puedan confirmar si van a asistir. Si los invitados no confirman su asistencia, considere llamarlos por teléfono.
 - Si envía las invitaciones por correo electrónico, use un sitio que permita a los usuarios confirmar su asistencia en línea. También considere hacer seguimiento por teléfono si no recibe las confirmaciones de asistencia.
 - Considere poner un anuncio promoviendo la reunión en un periódico local o en un boletín de noticias o revista dirigida a los socios potenciales.
 - Prepare una lista de organizaciones o agrupaciones comunitarias a las que le gustaría invitar a hablar en la reunión del club para informar a los socios del club y Leones potenciales sobre las diversas oportunidades de servicio disponibles a través de su club.

⇒ Consejos para planificar una buena reunión informativa:

- o Haga la reunión el mismo día y a la misma hora en que su club se reúne normalmente.
- o Sirva refrigerios ligeros como galletas y refrescos, no una comida completa.
- o Prepare un programa corto (de una hora o menos) centrado en las metas del club. Explique las actividades de servicio que realizan los Leones y los beneficios de la afiliación. Ponga de relieve a su club y hable del servicio, del desarrollo de líderes, de las interacciones y la participación familiar en su presentación.
- o Use el programa para crear el orden del día.
- o Comunique la fecha, la hora y el lugar de las reuniones del club e indique a los socios potenciales que pueden asistir si lo desean.
- o Varios socios del club deben estar disponibles para conversar individualmente o en grupos pequeños mientras los socios potenciales disfrutan de los refrigerios.
- o Explique en detalle el costo de hacerse socio del club de Leones. Hable de las cuotas de club, distrito, distrito múltiple e internacionales y explique lo que cubre el dinero de cada tipo de cuotas.

Celebre la reunión informativa

Use la reunión para mostrar a los posibles socios lo que es especial sobre los Leones y sobre su club.

Antes de la reunión:

- Llame o envíe un correo electrónico a los posibles socios que indicaron que asistirían para recordarles la fecha, la hora y el lugar de la reunión. Recuérdeles que inviten a sus familiares, amigos, compañeros de trabajo y miembros de la comunidad que tengan interés en hacerse socios.
- Tenga un acuerdo con los miembros de la junta para asegurarse de que estarán dispuestos a aceptar a los nuevos socios potenciales.

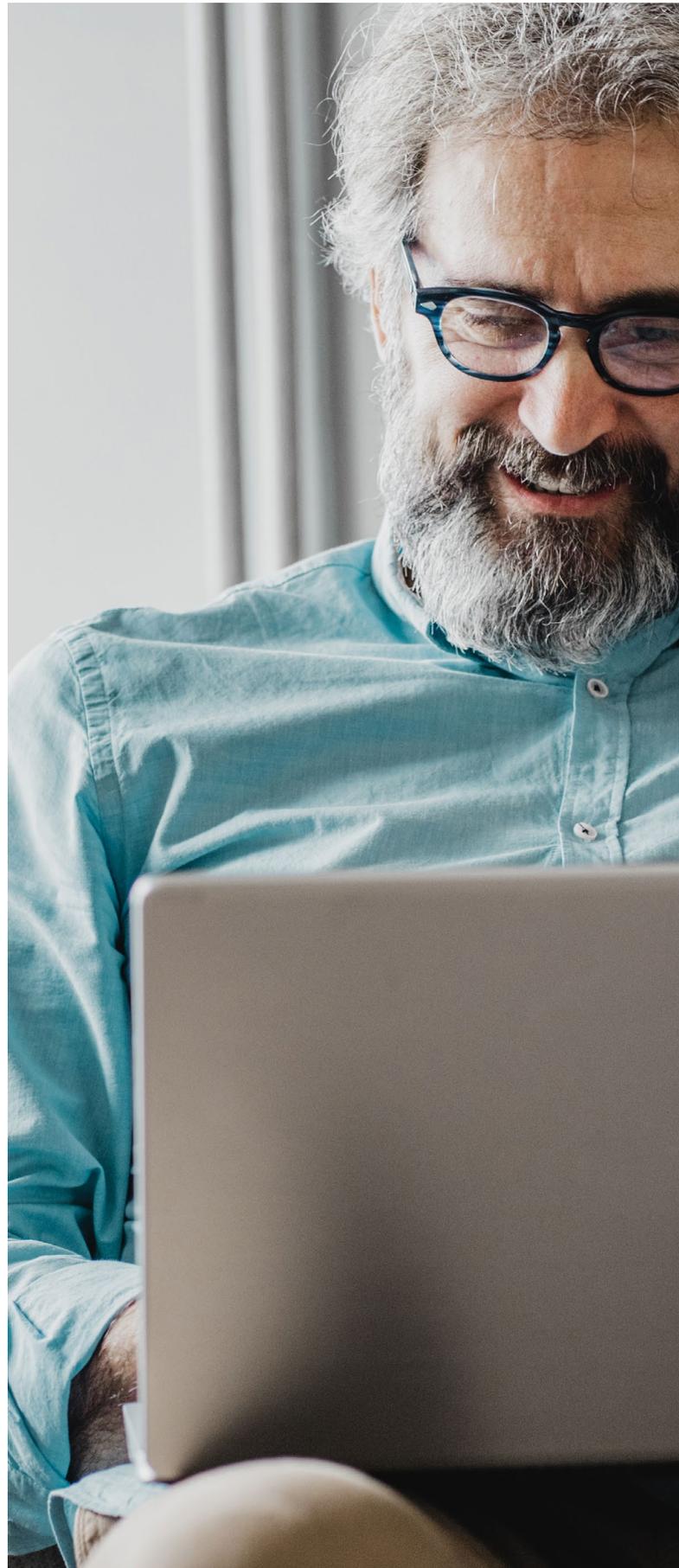
En esta reunión:

- Prepare el salón para menos personas de las que invitó pues es común que algunos de ellos no asistan. Tenga sillas adicionales disponibles para el caso de que asistan más personas.
- Vístase de forma profesional pero no se ponga el chaleco Leonístico ni demasiados prendedores. Los estudios han demostrado que es recomendable presentar las costumbres en la orientación de socios nuevos, en lugar de en la reunión informativa.
- Dé la bienvenida personalmente a cada participante.
- Empiece la reunión a tiempo. La reunión no debe durar más de 60 minutos.
- Cíñase todo lo posible al orden del día.
- Explique a los posibles socios lo que hace su club y por qué los necesitan. Lo mejor sería si les pudiera enseñar fotos o un vídeo de sus proyectos de servicio. Hable de los resultados de los proyectos del club y del impacto que han tenido en la vida de las personas.
- Dé información correcta sobre el tiempo y dinero que habría que dar para ser socio del club.
- Pida a los asistentes que sugieran nuevos proyectos para el club. Pídales que piensen en qué papel les gustaría tener en esos proyectos.
- Distribuya las solicitudes de afiliación y si fuera posible, recójalas junto con la cuota de ingreso antes de que los socios potenciales se vayan de la reunión.

Hacer seguimiento con los participantes en la reunión

Comuníquese con los socios potenciales que asistieron a la reunión informativa pero que no llenaron la solicitud de afiliación. Pida a algunos Leones que coordinen el seguimiento. Asigne a alguien a cada nombre y pida que den un informe en la siguiente reunión.

- Contacte a los participantes para agradecerles el tiempo que dedicaron a la reunión. Confirme si siguen interesados e invítelos a asistir a la siguiente reunión del club o a un proyecto de servicio. Aliéntelos a traer a alguien que conozcan y que pudiera estar interesado en ingresar al club.
- Haga seguimiento por teléfono, correo electrónico o carta dentro de las 48 horas de la reunión.



Paso 4: Conseguir el éxito

Celebrar y dar la bienvenida a los socios nuevos

Mientras involucra a los socios y evalúa la experiencia de afiliación del club, recuerde que el reclutamiento es responsabilidad de cada socio de su club. Este es el momento de celebrar y dar la bienvenida a los socios nuevos.

Llevar a cabo la ceremonia de juramentación de los socios nuevos

Una ceremonia de juramentación es el comienzo simbólico del servicio de un socio nuevo como León y es clave para retener al socio. Los Leones encargados de dar la bienvenida deben planificar estas actividades utilizando la Guía de ceremonias de juramentación para nuevos socios.

Solicite una carpeta de juramentación de nuevos socios gratis de Lions Shop (la tienda de los Leones) para cada uno de los socios.

Ofrezca orientación y asigne mentores a los nuevos socios.

Es fundamental que los nuevos socios se sientan bienvenidos y desarrollen un sentido de pertenencia en su club, por eso es importante conectarlos con otros Leones y orientarlos adecuadamente para que tengan éxito como Leones.

Orientación: La importancia de orientar a los nuevos socios no se puede enfatizar lo suficiente. La orientación ayuda a los nuevos socios a entender cómo funciona el club, cuál será su papel y el panorama general del distrito, distrito múltiple y Lions International. Cuando los nuevos socios están debidamente informados es más probable que se sientan cómodos en el club y participen. Un socio debidamente orientado probablemente permanecerá en el club durante años.

- Lleve a cabo la orientación usando la “Guía de orientación para socios nuevos” durante los primeros tres meses de afiliación.



Leones mentores: El Programa Leonístico de Mentores ayuda a los socios a alcanzar la meta de servir mejor a su comunidad. Es un programa de desarrollo personal para ayudar a los socios a alcanzar el potencial de sus habilidades y conocimientos únicos. Este programa prepara a los socios para ser líderes en la asociación y en su vida personal. Para Lions International, esto significa más manos para prestar un mejor servicio a las personas que más lo necesitan.

- Lions International sugiere que el primer nivel del Programa Básico de Mentores se complete durante el mismo periodo de tiempo que la orientación. La “Guía de orientación de socios nuevos” sigue de cerca las metas y actividades que deben completarse en el nivel uno del Programa Básico de Mentores.
- Los patrocinadores deben ofrecer estos programas a los socios nuevos. Los patrocinadores deben comunicarse con el coordinador del Equipo Global de Liderato del distrito para obtener información sobre estos programas y sobre capacitaciones.

¿Qué viene después? Involucrar a los socios nuevos

Las personas ingresan a los clubes de Leones para servir. Después de dar la bienvenida a los socios nuevos, es importante que participen activamente en las actividades del club y en los proyectos de servicio para asegurar que tengan una buena experiencia. Si los socios nuevos se sienten acogidos y participan en las actividades de servicio, formarán parte del club durante mucho tiempo.

Los socios participan por diferentes razones. Disfrutan:

- Sirviendo a la comunidad
- Participando en una actividad de servicio o causa específica
- Compartiendo tiempo con amigos
- Haciéndose líderes en la comunidad
- Disfrutando de la compañía de familiares que son socios



Metas de reclutamiento

Nombre del club:

Fecha:

Para prepararnos para reclutar socios nuevos, haremos lo siguiente:

¿Por qué queremos tener socios nuevos?

(Ejemplo: Si tuviéramos 5 socios más, podríamos examinar la vista de 100 niños más cada mes).

¿Quiénes son los nuevos socios que nuestro club desea tener? ¿Por qué?

(Ejemplo: Queremos invitar a socios que sean 10 años menores que la edad promedio de los socios actuales del club, porque queremos revitalizar nuestra afiliación a largo plazo.)



Plan de acción

Una meta bien elaborada es específica, medible, alcanzable, realista y de tiempo definido. Llene la plantilla siguiente por cada meta bien desarrollada. No olvide incluir cómo evaluará el progreso de la meta. Si después de evaluar la meta, considera que tiene que hacer cambios a la meta o a las medidas, anótelos en la sección de modificaciones.

Área de enfoque				
<input type="checkbox"/> Actividades de servicio <input type="checkbox"/> Desarrollo de liderato <input type="checkbox"/> Meta personalizada <input type="checkbox"/> Aumento de socios <input type="checkbox"/> LCIF				
Enunciado de meta				
Medida	Persona responsable	Recursos necesarios (miembros del equipo, tecnología, financiación, etc.)	Fecha de inicio	Fecha límite
Evaluación		Modificaciones		

Equipo de desarrollo de aumento de socios

Este equipo dirige las actividades de reclutamiento del club y usa los talentos individuales para expandir los esfuerzos del club. Este equipo tiene cuatro funciones clave:

Organizar: Organizar el programa de reclutamiento, planificar las actividades y clasificar las tareas según su prioridad.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Promover: Crear folletos, materiales de reclutamiento y comunicados de prensa; gestionar las fotos y actualizar la presencia del club en el Internet.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Contactar: Hablar con los socios objetivo, los miembros de la comunidad y los familiares; comunicarse y hacer seguimiento con los socios potenciales.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Dar la bienvenida: Realizar la ceremonia de juramentación de los socios nuevos en coordinación con los patrocinadores de estos socios para ofrecer la orientación y el programa básico de mentores a los nuevos socios.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:



Plan de aumento de socios del club

¿A quién reclutaremos? (Enumere las personas que el club desea reclutar)

¿Dónde y cuándo reclutaremos? (Identifique los lugares y las horas para conectarse con los socios potenciales).

Fecha de finalización:

¿Qué materiales usaremos para el reclutamiento? (Tenga disponibles materiales impresos y electrónicos).

Fecha de finalización:

¿Cómo se promocionará la reunión informativa?

Fecha de finalización:

¿Cómo haremos seguimiento después de la reunión?

Fecha de finalización:





Cómo reclutar e involucrar a organizaciones religiosas

El beneficio de incluir organizaciones religiosas en el club

- Personas de ideas afines que están volcadas en el servicio a la comunidad
 - Líderes clave de las comunidades individuales y más grandes
 - Interés en el desarrollo futuro de la comunidad
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Aumento de los voluntarios disponibles para servir a la comunidad
 - Fortalecimiento y conexión de los Leones con los recursos existentes en la comunidad
 - Retribución a los grupos desatendidos de la comunidad
-

12 meses de compromiso

- Formación de alianzas en todo el mundo
 - Creación de conciencia sobre las causas globales de Lions International en todo el mundo
 - Conexiones con otros clubes de Leones y grupos religiosos en el condado o estado / provincia:
-

Actuar ahora

- Organice la noche de los Leones en las iglesias locales
- Comparta información sobre cómo los Leones pueden aliarse para ayudar a servir
- Comuníquese mediante los boletines de la iglesia local
- Involucre a los líderes religiosos en sus proyectos de servicio





Cómo reclutar e involucrar al personal de primera intervención

El beneficio de incluir personal de primera intervención en el club

- El personal de primera intervención son miembros de alto perfil de la comunidad
 - Ayuda a crear conciencia de la comunidad
 - Dedicación al desarrollo futuro de la comunidad
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Profundiza las conexiones entre los Leones y la comunidad
 - Permite formar relaciones con líderes comunitarios emergentes en las próximas décadas
-

12 meses de compromiso

- Alianza para organizar noches de seguridad en el hogar
 - Recaudación de fondos para apoyar a la policía local y al departamento de bomberos
 - Involucra al personal de primera intervención para garantizar la seguridad en las actividades de servicio de los Leones
-

Actuar ahora

- Organice la noche de los Leones en la estación del personal de primera intervención
- Comparta información sobre las causas de los Leones en la comunidad
- Organice una recaudación de fondos para las estaciones locales de bomberos y de policía
- Involucre al personal de primera intervención en su próximo proyecto de servicio





Cómo reclutar e involucrar a profesionales sanitarios

El beneficio de incluir profesionales sanitarios en el club

- Los profesionales sanitarios aportan un nuevo nivel de experiencia al club
 - Información sobre nuevos tratamientos y enfoques para los problemas de salud pública
 - Aumento de la eficacia general de las actividades de servicio del club relacionadas con la salud
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Ofrecer asesoramiento médico de primera mano presentado por profesionales.
 - Mejorar la salud general del club y de la comunidad
 - Ofrecer acceso a exámenes e información a miembros en riesgo de la comunidad
-

12 meses de compromiso

- Exámenes de la vista y pruebas de diabetes y programas asociados en la comunidad
 - Organizar ferias de salud para personas en riesgo de diabetes.
 - Organizar eventos de almuerzo e información en los centros para personas de la tercera edad, escuelas y bibliotecas
-

Actuar ahora

- Forme una alianza con el centro médico local
- Comparta información sobre cómo los Leones están sirviendo a la causa mundial de la diabetes
- Invite a profesionales de la salud a capacitar a su club
- Colabore para desarrollar un directorio de recursos de salud en la comunidad





Cómo reclutar e involucrar a profesionales del área jurídica

El beneficio de incluir profesionales del área jurídica en el club:

- Los profesionales del área jurídica pueden ayudar al club de Leones con asesoría jurídica
 - Llevar a cabo una evaluación de riesgos en todos los proyectos de servicio del club
 - Revisar todos los acuerdos de colaboración con patrocinadores corporativos
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Los profesionales del área jurídica pueden ayudar a abordar los problemas logísticos con los funcionarios gubernamentales
 - Mejorar la participación comunitaria y las alianzas.
 - Participar en la redacción de la reforma de políticas para mejorar la comunidad
-

12 meses de compromiso

- Invite a profesionales del área jurídica a informar a la comunidad sobre cómo prepararse para emergencias.
 - Participe con profesionales del área jurídica en la evaluación de alianzas y promoción
-

Actuar ahora

- Invítelos a colaborar para redactar legislación para apoyar leyes nuevas o reformar leyes existentes
- Involucre a profesionales del área jurídica en los contactos y acuerdos





Cómo reclutar e involucrar a propietarios de pequeñas empresas

El beneficio de incluir propietarios de pequeñas empresas en el club

- Los propietarios de pequeñas empresas tienen acceso a recursos adicionales
 - Han puesto un gran empeño en que prospere la comunidad
 - Tienen una conexión personal con mucho propósito
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Proporcionan información sobre las necesidades de la comunidad.
 - Los Leones que apoyan y promueven el crecimiento de los propietarios de pequeñas empresas mantienen la inversión local
 - Las pequeñas empresas invierten en organización local y proyectos de servicio en su comunidad
-

12 meses de compromiso

- Participe en eventos con su cámara de comercio local
 - Invite a propietarios de pequeñas empresas a patrocinar eventos de temporada realizados por Leones
 - Alíese con empresas locales para invertir en proyectos de servicio y ligas deportivas comunitarias
-

Actuar ahora

- Invite a los empresarios y sus empleados a un proyecto de servicio
- Apoye a los dueños de negocios locales buscando donaciones para las recaudaciones de fondos de los Leones
- Involucre a los empresarios utilizando los servicios de su negocio local
- Organice un evento para que los propietarios de pequeñas empresas conozcan a los líderes Leones





Cómo reclutar e involucrar a profesionales jóvenes

El beneficio de incluir profesionales jóvenes en el club:

- Proporcionan una nueva perspectiva sobre las necesidades de la comunidad
 - Ayudan al club a adaptar y utilizar la tecnología para promocionar el club
 - Amplían la red existente en el club para incluir una nueva generación de Leones
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Los jóvenes profesionales amplían el público al que sirven los Leones
 - Innovan las maneras en que los Leones sirven a los miembros de la comunidad
 - Ayudan a formar relaciones con líderes comunitarios emergentes en las próximas décadas
-

12 meses de compromiso

- Oportunidades de tutoría durante todo el año
 - Ofrece visibilidad a negocios locales emergentes y jóvenes profesionales
 - Potencia la participación de los jóvenes profesionales en oportunidades de liderato y de divulgación del club
-

Actuar ahora

- Colabore con la asociación local de pequeñas empresas para ofrecer tutoría a jóvenes profesionales
- Comparta información sobre las causas de los Leones en la comunidad
- Organice un evento de redes e involucre a jóvenes profesionales en su próximo proyecto de servicio





Cómo reclutar e involucrar a funcionarios de la ciudad

El beneficio de incluir a funcionarios de la ciudad

- Estas personas tienen un impacto directo en la realización del cambio en la comunidad
 - Son líderes clave de la comunidad
 - Unen a organizaciones de servicio de la comunidad para promover el impacto que tienen los Leones
-

Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Aumentan la conciencia sobre los Leones en la comunidad.
 - Fortalecimiento y conexión de los Leones con los recursos existentes en la comunidad
 - Enriquecen las alianzas existentes y desarrollan nuevas alianzas comunitarias
-

12 meses de compromiso

- Actualización mensual sobre el trabajo de los Leones en la comunidad
 - Crear conciencia sobre los proyectos de los Leones en la comunidad.
 - Formar una alianza con el organismo gubernamental local para la acción mensual
-

Actuar ahora

- Incluya a funcionarios locales en la evaluación de las necesidades del club y de la comunidad
- Comparta información sobre cómo los Leones pueden aliarse para ayudar a servir
- Comparta el impacto del servicio de los Leones en la comunidad
- Involucre a los funcionarios locales en la planificación del próximo proyecto de servicio



Hoja de trabajo de perfil de reclutamiento

Prepare la información siguiente para los perfiles y enfoques de reclutamiento a fin de involucrar a agrupaciones comunitarias con objeto de atraer a socios potenciales para que ingresen al club.

Público objetivo:

Área(s):

Motivo para incluirlos en el club:	
Cómo puede beneficiarse la comunidad:	
12 meses de compromiso:	
Actuar ahora	

Rueda de reclutamiento

La rueda de reclutamiento es un método eficaz para recopilar los datos de las personas que se invitarán a ingresar al club. Distribuya esta página durante una reunión regular del club. Por cada categoría de la rueda, haga que un León experimentado pregunte: “¿Quién es?”

Ejemplo: ¿Quién es ese familiar que usted piensa que desea contribuir y mejorar la comunidad? Dé tiempo a los socios para pensar en la respuesta y llenar el formulario Crear una red de Leones con toda la información posible.



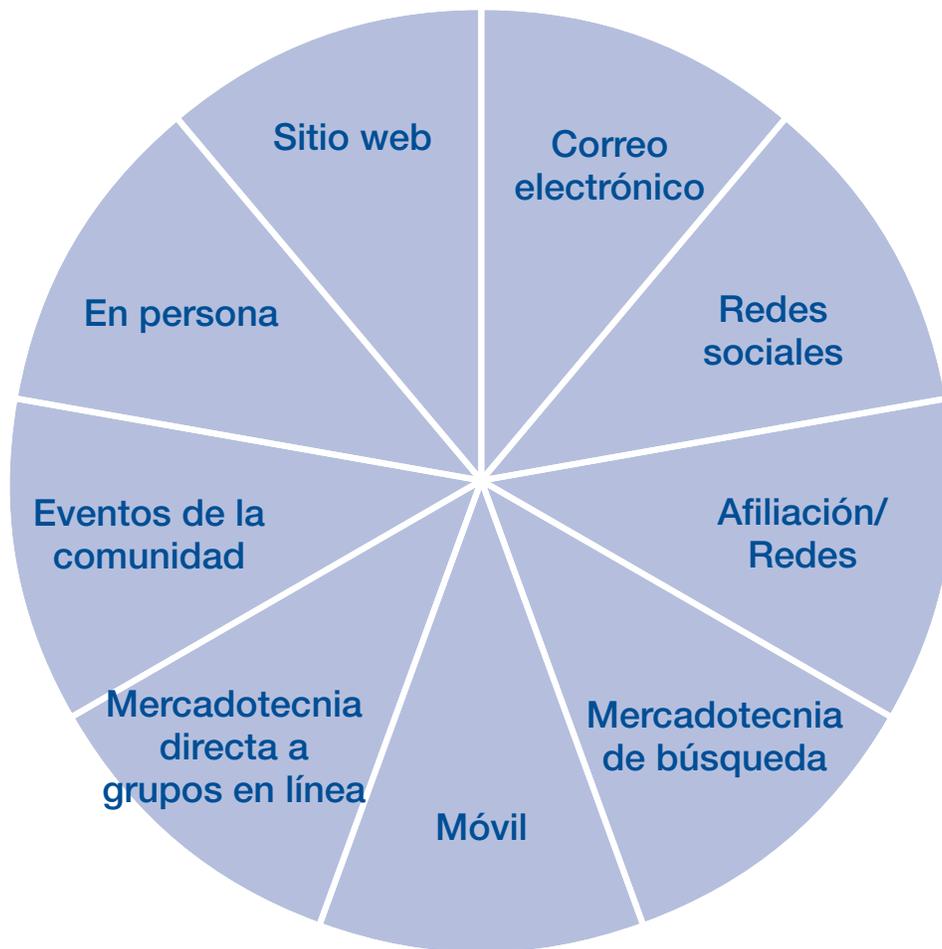
*Incluye, pero no se limita a directores de escuela, jefes de los departamentos de policía y bomberos y administradores de hospitales.

**Incluye, pero no se limita a médicos, contadores, dentistas, abogados y banqueros.



Rueda de comunicación del club

La rueda de comunicación es otro método para identificar y enumerar formas de relacionarse con socios potenciales que pueden ser invitados a ingresar al club y promover las actividades del club. Distribuya esta página durante una reunión ordinaria del club. Pida a un miembro de su equipo de reclutamiento, ya sea promotor o divulgador, que repase la estrategia de participación con los Leones del club para cada categoría de la rueda.



Crear una red de Leones

Ser León es un honor. Es por eso que invitamos a la gente a comprometerse con nuestra causa.

Los estudios demuestran que más del 40% de los Leones se hicieron socios porque tenían un amigo que ya era socio. ¿Conoce a alguien que esté interesado en ingresar a un club de Leones? Si no conoce a nadie ahora, quizás pueda invitar a sus amigos, familiares o compañeros de trabajo.

Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:

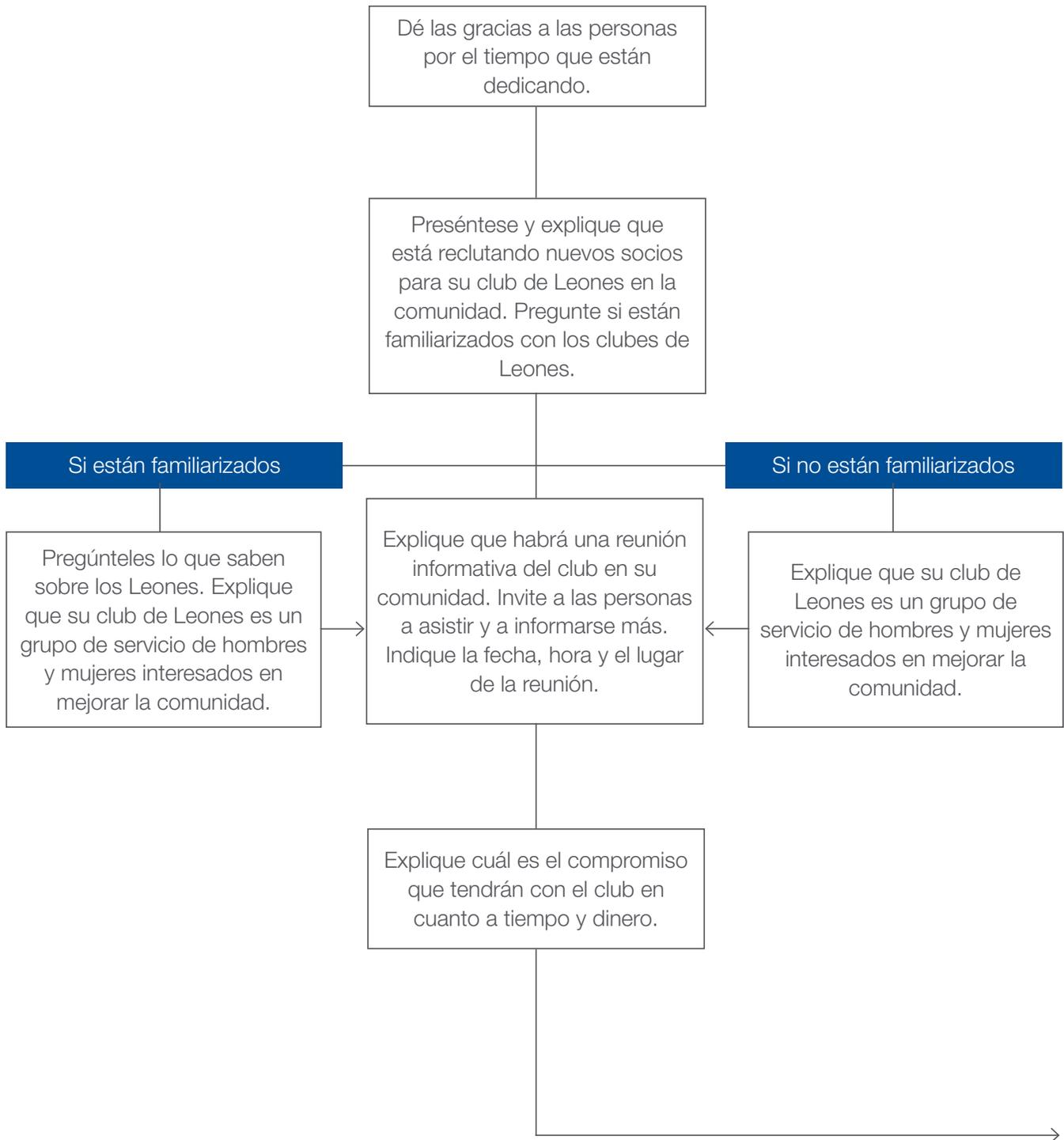
Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:

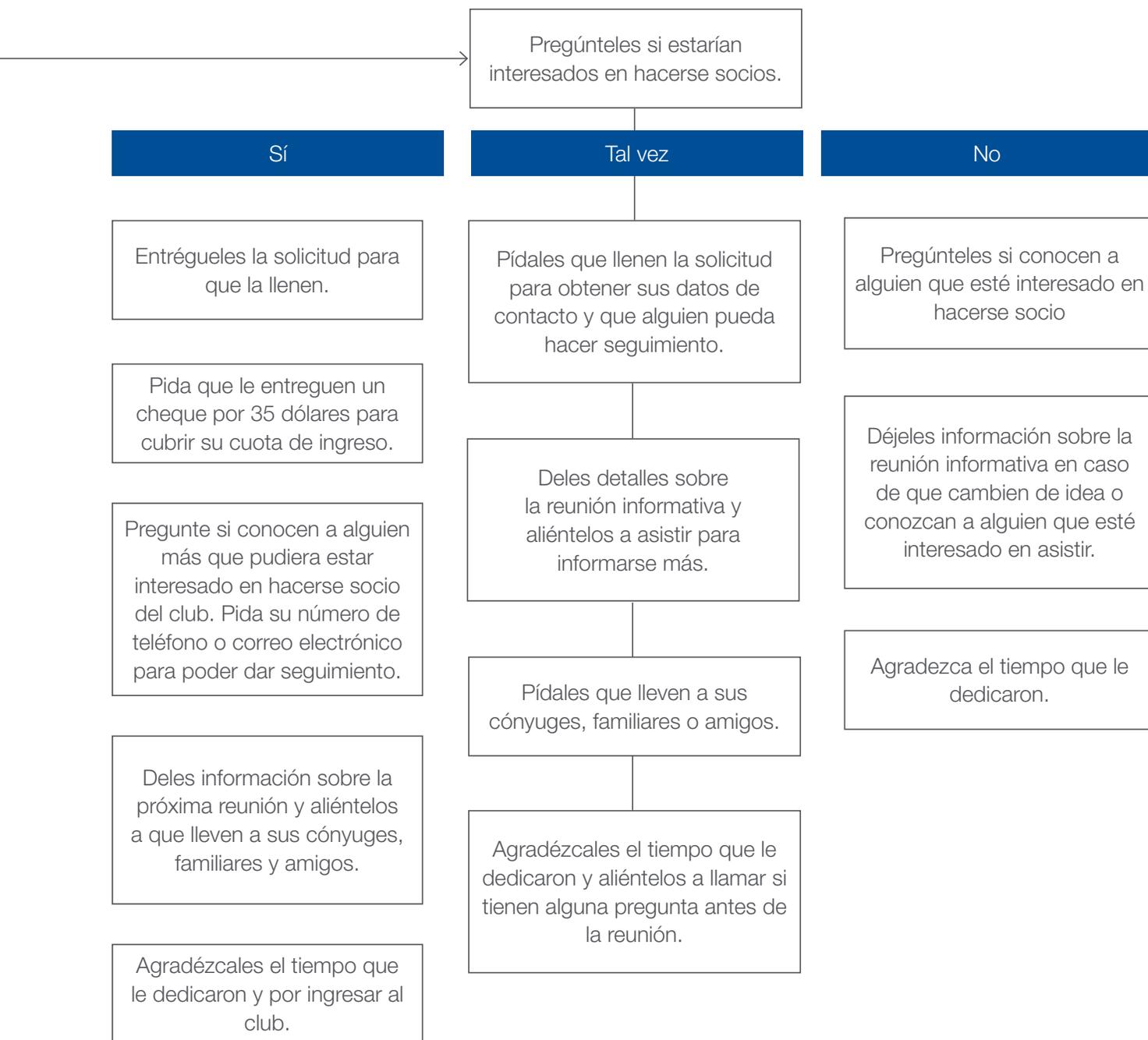
Nombre: Relación:
Dirección:
Nombre: Estado: Código postal:
Teléfono: Correo electrónico:



Instrucciones para el reclutamiento

Las instrucciones para el reclutamiento que aparece a continuación es una guía para hablar con posibles socios: Es más eficaz cuando lo adapta a su propia personalidad y cuando habla con sinceridad.





Questionario para socios nuevos

Nombre del club:

Fecha:

¿Por qué se hizo socios de nuestro club de Leones?

¿Qué está deseando hacer en nuestro club?

¿Qué habilidades personales tiene que pudieran ser de utilidad a nuestro club?

¿En qué actividades del club le gustaría participar?

¿Qué ideas tiene para mejorar la experiencia de los socios en el club?

¿Qué ideas tiene para proyectos de servicio que no estemos realizando actualmente?

¿Hay algo más que usted piensa que es importante?





Lions Clubs International

División de Aumento de Socios

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 EE.UU.

lionsclubs.org

Correo electrónico: membership@lionsclubs.org

Teléfono: 630.468.3831