



Leitfaden für Mitgliedschaftsbeauftragte



Lions Clubs International

A smiling man with short dark hair, wearing a grey Lions Club sweater with a yellow collar, is engaged in a conversation with a woman whose back is to the camera. The background is a soft-focus outdoor setting. The right side of the image features a dark blue vertical overlay containing white text.

Einführung

Als Clubmitgliedschaftsbeauftragte/r übernehmen Sie eine wichtige Rolle in Ihrem Club und unterstützen diesen bestmöglich. Als Mitglied des Global Action Teams Ihres Clubs arbeiten Sie außerdem mit der bzw. dem Beauftragten für Hilfsprojekte und der bzw. dem Beauftragten für Führungskräfteentwicklung Ihres Clubs in den Bereichen Führungskräfteentwicklung, Mitgliederzuwachs und Hilfsinitiativen zusammen. Dieser Leitfaden folgt dem Global Membership Approach und soll Sie dabei unterstützen, dass Ihre Mitglieder ihr Lions-Engagement in Ihrem Club als sinnvoll, wirkungsvoll und lohnend empfinden.

Wussten Sie schon?

Alle Materialien können von der Lions-Clubs-International-Webseite unter lionsclubs.org/MembershipChair heruntergeladen oder per E-Mail bei der Abteilung „Membership“ unter membership@lionsclubs.org bestellt werden.

Clubbeauftragte/r für Mitgliedschaft

Global Membership Approach

Der Global Membership Approach ist ein innovativer Prozess durch den Clubs ihre Mitgliederzahlen langfristig steigern und halten sollen. Die folgenden Schritte sollen Ihnen bei der Wahrnehmung Ihrer Aufgaben als Club-Mitgliedschaftsbeauftragte/r helfen.

Ein Team zusammenstellen: Vorbereitung Ihres Clubs

Ihre Mitglieder haben viele Talente und Stärken - Es ist wichtig, Mitglieder zu finden, die die drei Faktoren der Mitgliedschaft vorleben:

- **Mitgliedergewinnung:** Neue Mitglieder finden und willkommen heißen.
- **„Membership Journey“:** Verbesserung des Mitgliedererlebnisses, damit sich Mitglieder aktiv einbringen und zufrieden sind.
- **Mitglieder zurückgewinnen:** Gewinnen Sie ehemalige Mitglieder zurück, die ausgetreten sind.

Eine Vision entwerfen: Die Vision Ihres Clubs schaffen

Indem Sie Ziele setzen, geben Sie Ihren Mitgliedern etwas, das sie anstreben können. Legen Sie kleinere, überschaubare Etappenziele und Meilensteine für Mitgliederzuwachs und Mitgliederzufriedenheit fest.

Einen Plan ausarbeiten: Den Wachstumsplan Ihres Clubs umsetzen

Entwickeln Sie Ihren Plan für die Erhöhung Ihrer Mitgliederzahl und beziehe Mitglieder in den Plan und den Prozess zur Erreichung Ihrer Ziele und Initiativen ein.

Erfolg schaffen: Den Mitgliederzuwachs Ihres Clubs gebührend feiern

Machen Sie sich mit dem Prozess vertraut: evaluieren, sich austauschen, unterstützen, anerkennen und notwendige Änderungen vornehmen.

Handeln

Einfach loszulegen ist der beste Weg, um Ihre Ziele zu erreichen. Binden Sie Ihre Mitglieder ein, damit sie am Prozess und Erfolg teilhaben können.

Auf lionsclubs.org/MembershipChair mehr erfahren und auf weitere Materialien zugreifen.



Global Membership Approach in Aktion

Wir Lions haben natürlich eine Vision. Der Global Membership Approach ist ein bewährtes Verfahren, mit dem Sie Ihre Vision teilen, gemeinsam neue Möglichkeiten entdecken und einheitliche Ziele entwickeln können.

Es fängt bei Ihnen und Ihrem Club an. Beachten Sie diese Ziele:



**S****M****A****R****T****SPEZIFISCH**

Achten Sie darauf, dass Ihr Ziel klar ist.

MESSBAR

Bezugspunkte und Fortschritt müssen messbar sein.

DURCHFÜHRBAR

Jedes Ziel muss erreichbar sein.

REALISTISCH

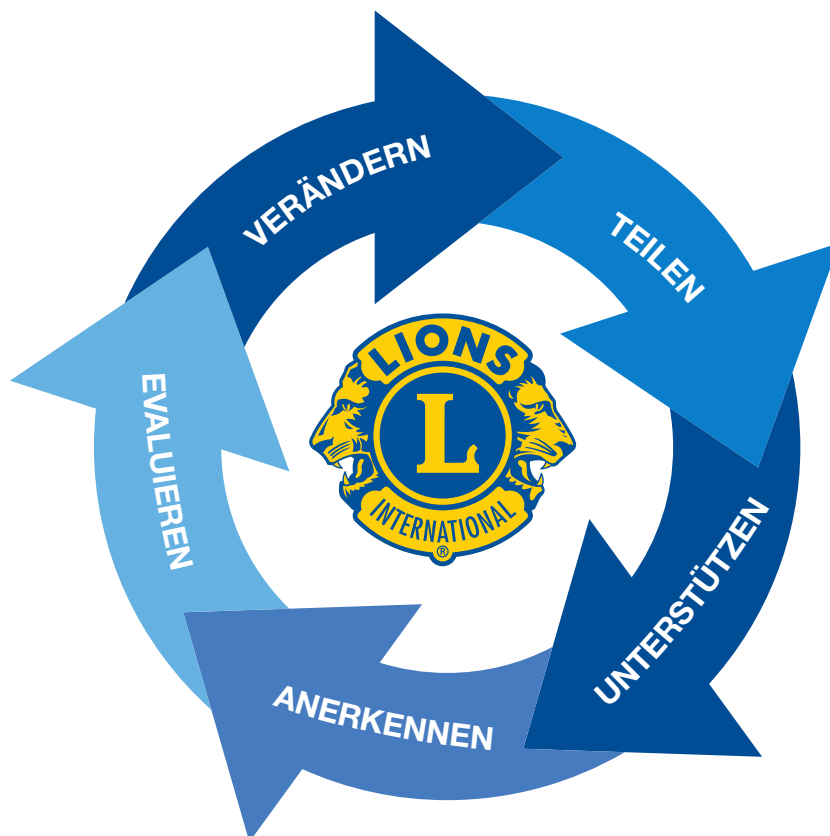
Ziele sollten eine Herausforderung darstellen, aber nicht unrealistisch sein.

TERMINGEBUNDEN

Erstellen Sie einen Zeitplan für die Erreichung Ihrer Ziele.

Setzen Sie den Plan um, messen Sie Ihren Erfolg und vergessen Sie nicht, die erbrachten Leistungen zu feiern!

Ihre Investition in die Entwicklung einer klar definierten Vision wird sich lohnen, solange dieser Plan auch umgesetzt wird.



Erste Schritte

Vorbereitung auf Ihre Aufgaben

Bevor Sie loslegen, nehmen Sie sich etwas Zeit, um Ihre neue Rolle besser zu verstehen und sich zu organisieren. Setzen Sie sich mit der oder dem Club-Mitgliedschaftsbeauftragten in Verbindung, um herauszufinden, was gut funktioniert hat und was nicht. Nutzen Sie den *Planungskalender* am Ende dieses Leitfadens, um Ihren Plan für das Jahr zu entwerfen. Setzen Sie sich außerdem mit Ihrer bzw. Ihrem Clubsekretär/in in Verbindung und prüfen, ob Ihre aktuelle E-Mail-Adresse korrekt ist, damit Sie monatliche Nachrichten von Lions International sowie Tools und Ressourcen erhalten.

Aufgaben

Club-Mitgliedschaftsbeauftragte kümmern sich um die Erhöhung der Mitgliederzahl und tragen dazu bei, dass die bestehenden Mitglieder ihre Lionsmitgliedschaft als positiv empfinden. Zu den Aufgaben gehören:

Erfolgsmaßnahmen

- **Zusammenarbeit** mit der bzw. dem Beauftragten für Führungskräfteentwicklung, der bzw. dem Beauftragten für Hilfsprojekte und der Clubpräsidentin bzw. dem Clubpräsidenten (Vorsitzende/r des Global Action Teams), um Initiativen zur Führungskräfteentwicklung, zum Mitgliederzuwachs und zur Erweiterung der Lions-Hilfe zu fördern.
- **Förderung** der Mitgliederbindung durch Schaffung einer warmen und einladenden Clubatmosphäre. Geben Sie Ihren Mitgliedern das Gefühl, dass sie gebraucht werden und zum Erfolg des Clubs beitragen.
- **Aufbau** und Leitung eines Teams, das sich auf die Erstellung und Umsetzung von Mitgliedschaftszielen und Handlungsplänen konzentriert. Folgen Sie dem Global-Membership-Approach-Prozess:
 - **Ein Team zusammenstellen**
 - **Eine Vision entwerfen**
 - **Einen Plan ausarbeiten**
 - **Erfolg schaffen**



- **Begeistern** Sie Clubmitglieder dazu, neue Mitglieder einzuladen, und tragen zu einer positiven Clubatmosphäre bei.
- **Sorgen** Sie gemeinsam mit der bzw. dem Clubbeauftragten für Führungskräfteentwicklung (Vizepräsident/in) dafür, dass eine Orientierungsveranstaltung für neue Mitglieder angeboten wird.
- **Teilnahme** an Treffen und Veranstaltungen auf Regions-, Zonen- und Distriktebene.
- **Setzen** Sie sich zeitnah mit potenziellen Mitgliedern in Verbindung.

Top-Prioritäten für Club-Mitgliedschaftsbeauftragte

1. Arbeiten Sie einen Plan zur Erhöhung der Mitgliederzahl aus.
2. Lesen Sie den Leitfaden „Fragen Sie einfach!“. Der Leitfaden soll dabei unterstützen, in Ihrem Club eine Kultur der Mitgliedergewinnung zu schaffen.
3. Erstellen Sie eine Liste potenzieller Mitglieder und stellen sicher, dass Einladungen zum Beitritt in den Club ausgesprochen werden.
4. Durchführung einer Orientierungsveranstaltung für neue Mitglieder.
5. Schaffung einer positiven Clubatmosphäre.
6. Bitten Sie Ihren Club, potenzielle Mitglieder zu ermitteln, und wiederholen Sie dann die Schritte 1-5.
7. Werben Sie gemeinsam mit der/dem Club-Marketingbeauftragten bei öffentlichen Hilfsinitiativen für den Club.
8. Nehmen Sie an Zonen- und Distrikttreffen teil.
9. Arbeiten Sie mit anderen Lions innerhalb Ihres Clubs, Ihrer Zone und Ihres Distrikts zusammen.
10. Erstellen Sie zusammen mit der/dem Club-Marketingbeauftragten eine Facebook-Seite oder eine Club-Webseite (mit Hilfe der e-clubhouse-Vorlage, die unter lionsclubs.org verfügbar ist).

Erfolgsmessung

- Mindestens eine kommunale Mitglieder-Gewinnungskampagne mehr als im Vorjahr durchführen.
- Steigerung der Zahl der neuen Mitglieder gegenüber dem Vorjahr.
- Mindestens zwei ehemalige Mitglieder zum Wiedereintritt in den Club einladen.
- Erhöhung der Gesamtmitgliederzahl gegenüber dem vorherigen Lions-Jahr.
- Mitgliedererhalt bei 85 %
- Führen Sie eine Orientierungsveranstaltung für neue Mitglieder durch und laden Sie neue Mitglieder zur Teilnahme ein.



Ihre Rolle als Clubbeauftragte/r für Mitgliedschaft

Als Mitgliedschaftsbeauftragte/r setzen Sie den Prozess des Global Membership Approachs um, um mit neuen Mitgliedern für neuen Schwung zu sorgen und gegenwärtige Clubmitglieder erneut zu motivieren. Sie sollten auch nach Möglichkeiten suchen, die Strategien Ihres Clubs zur Mitgliedergewinnung und -bindung zu verbessern und zu evaluieren.

Mit neuen Mitgliedern für neuen Schwung sorgen

Unterstützung und Anleitung

Ihr Team zusammenstellen

Bilden Sie ein Team, dass sich auf Mitgliedschaft und Mitgliedergewinnung fokussiert und Sie unterstützt, wie z. B. folgende Clubmitglieder:

- Die/der letztjährige Club-Mitgliedschaftsbeauftragte
- Die/der potenzielle Club-Mitgliedschaftsbeauftragte für das nächste Jahr
- Clubmitglieder, die sich für die Mitgliedergewinnung oder Förderung der Mitgliederzufriedenheit interessieren

Mithilfe dieses Team können Sie die Zufriedenheit Ihrer Mitglieder in den Vordergrund stellen und einen Mitgliederzuwachs erzielen. Wenn Sie ehemalige und zukünftige Clubbeauftragte für Mitgliedschaft in Ihr Team aufnehmen, verbessert das die Mitgliedschaftsarbeit von Jahr zu Jahr und Sie finden heraus, was in Ihrem Club funktioniert hat und was nicht.

Global Action Team

Das Global Action Team des Distrikts unterstützt Sie bei Ihren Mitgliedschaftsbemühungen. Dieses Team ist Ihre erste Anlaufstelle bei Fragen oder Anliegen zur Mitgliedschaft. Stellen Sie sich dem Global Action Team vor und arbeiten Sie zusammen.

Andere Lions Clubs

Clubs profitieren von Global-Membership-Approach-Erfahrungswerten anderer Clubs. Wenn Sie als Club-Mitgliedschaftsbeauftragte/r bestehende Lions-Netzwerke nutzen, können Sie die Mitgliederzufriedenheit problemlos steigern und Ihre Mitgliedschaftsziele schnell erreichen.

Lions International

Wir sammeln und teilen Best-Practice-Beispiele und Erfolgsgeschichten: Wie erreichen Sie, dass sich Ihre neuen Mitglieder im Club willkommen fühlen und auch die Leistungen langjähriger Mitglieder gebührend gewürdigt werden? Schicken Sie eine E-Mail an die Hauptabteilung „Membership“ unter membership@lionsclubs.org.



Mitgliedergewinnung

Jeder Club braucht Mitglieder, um seine Hilfsprojektziele zu erreichen. Für die Gewinnung dieser Mitglieder sind alle verantwortlich. Neue Clubmitglieder bringen neue Ideen, Projekte und Perspektiven mit, um in Ihrer Community etwas zu bewirken.

Hier sind einige Ideen um durchzustarten.

- Lesen Sie den Leitfaden *Fragen Sie einfach! Kultur der Mitgliedergewinnung* auf lionsclubs.org/MembershipChair.
- Erstellen Sie einen Plan zur Erhöhung der Mitgliederzahl in Ihrem Club.
- Bereiten Sie Ihre Clubmitglieder auf die Gewinnung neuer Mitglieder vor und erläutern, warum Ihr Club neue Mitglieder braucht und wer die Zielgruppe ist.
- Informieren Sie sich über die verschiedenen Mitgliedschaftsarten und -programme von Lions International und finden heraus, welche davon auf Ihren Club zutreffen könnten. Machen Sie sich mit den Distrikt- und Multidistrikt-Gebühren für verschiedene Mitgliedschaftskategorien vertraut.
- Fördern Sie die Gewinnung neuer Mitglieder und machen Ihre Clubmitglieder auf Auszeichnungsprogramme aufmerksam.
- Neue Mitglieder benötigen eine gültige E-Mail-Adresse, damit sie wichtige Mitteilungen von Lions Clubs International erhalten können.
- Gehen Sie den *Orientierungsleitfaden für neue Mitglieder* durch und bieten zusätzliche Informationsveranstaltungen für neue Mitglieder an.
- Laden Sie zur Teilnahme am Lions-Mentoring-Programm ein.
- Nutzen Sie Hilfsinitiativen zur Förderung der Lions-Mitgliedschaft. Laden Sie Ihre Mitbürger zu unterhaltsamen Veranstaltungen ein – so lassen sich problemlos neue Mitglieder gewinnen.

⇒ Wussten Sie schon?

Neue Mitglieder erhalten E-Mails von Lions Clubs International, die sie informieren, inspirieren und zum Engagement für Lions-Hilfsprojekte begeistern sollen. Teilen Sie uns bitte mit, welche laufenden Projekte Ihr Club auf lokaler Ebene durchführt, um zur Lions-Hilfe weltweit beizutragen.

Leitfaden: Fragen Sie einfach! Kultur der Mitgliedergewinnung

Dieser hilfreiche Leitfaden, der unter lionsclubs.org/MembershipChair abrufbar ist, enthält eine kleinschrittige Anleitung zur Gewinnung neuer Mitglieder und Förderung des Clubwachstums. Das Konzept ist eigentlich ganz einfach: Fragen Sie einfach Freunde, Familienmitglieder und Nachbarn, ob sie Mitglied werden möchten – dieser Leitfaden hilft Ihnen bei der Erstellung eines effektiven Handlungsplans und führt Ihren Club durch den vierstufigen Prozess des Global Membership Approaches:

1. Ein Team zusammenstellen: Vorbereitung Ihres Clubs
2. Eine Vision entwerfen: Die Vision Ihres Clubs schaffen
3. Einen Plan ausarbeiten: Den Wachstumsplan Ihres Clubs umsetzen
4. Erfolg schaffen: Ihre neuen Mitglieder willkommen heißen



Mitgliedschaftsoptionen

Informieren Sie potenzielle Mitglieder über die verschiedenen internationalen Beiträge, Mitgliedschaftsarten und -Programme, um ein passendes Angebot zu finden.

Der *Mitgliedschaftsmöglichkeiten-Flyer* ist auf lionsclubs.org/MembershipChair abrufbar und informiert über unsere aktuellen Mitgliedschaftsarten.

Erweiterung der Mitgliedschaft

Ein Clubzweig ist eine Erweiterung Ihres Clubs, besteht aus fünf oder mehr Mitgliedern und ist eine hervorragende Gelegenheit, die Mitgliederzahl Ihres Clubs zu erhöhen und mehr Menschen für Lions International zu begeistern – insbesondere für diejenigen, die aus Zeitgründen, entfernungsbedingt oder anderen Gründen nicht an Treffen teilnehmen können. Die Mitglieder eines Clubzweigs werden bei der Gesamtmitgliederzahl und der Meldung von Hilfsprojekten Ihres Clubs berücksichtigt. Unter lionsclubs.org/Club-Branch erfahren Sie mehr über diese kreative Möglichkeit, die Gesamtmitgliederzahl zu erhöhen.

Potenzielle Mitglieder: Nachbereitung

Füllen Sie den *Bericht: Veranstaltung zur Mitgliedergewinnung* oder *Einladung* am Ende des Leitfadens aus, um die Anzahl der Teilnehmer an den Veranstaltungen, Informationen über potenzielle Mitglieder und Notizen oder Folgeinformationen zu erfassen. Reichen Sie diesen Bericht jeden Monat bei den Clubamtsträgern ein, um sie über die Bemühungen und Erfolge des Clubs bei der Mitgliedergewinnung zu informieren.

⇒ Wussten Sie schon?

Bereiten Sie in Ihrem Club alles vor, bevor Sie mit der aktiven Mitgliedergewinnung beginnen, so dass Sie viele neue Mitglieder begrüßen können, die langfristig zur Lions-Familie gehören. Verwenden Sie den *Fragen Sie einfach! -Leitfaden*.



Diagramm: Gewinnung neuer Mitglieder

Das Diagramm zur Gewinnung neuer Mitglieder ist eine effektive Methode, um Listen von Personen zu erstellen, die in Ihren Club eingeladen werden könnten. Verteilen Sie dieses Blatt bei den regulären Treffen. Lassen Sie für jede Kategorie in dem Diagramm einen erfahrenen Lion die Frage stellen: „Wer ist der- bzw. diejenige?“

Beispiel: Wer ist der/die Verwandte, von dem/der Sie glauben, dass er/sie gerne einen Beitrag zur Verbesserung der Gemeinschaft leisten würde? Geben Sie Ihren Mitgliedern etwas Zeit zum Nachdenken und füllen Sie das *Formular: Ein Lions-Netzwerk aufbauen* so genau wie möglich aus.



* Hierzu gehören z. B. gewählte Amtsträger, Schulleiter, Polizisten und Feuerwehrmänner in leitenden Positionen sowie Krankenhausadministratoren.

** Hierzu gehören u.a. Ärzte, Wirtschaftsprüfer, Zahnärzte, Rechtsanwälte und Bankangestellte.

Siehe Seiten 16 bis 22 im *Fragen Sie einfach!- Leitfaden* für Beispiele zur Förderung einer Kultur der Mitgliedergewinnung.

Diagramm: Clubkommunikation

Das Kommunikationsdiagramm ist eine weitere Methode zur Ermittlung und Auflistung von Möglichkeiten, um für Clubaktivitäten zu werben und potenzielle Mitglieder anzusprechen. Verteilen Sie dieses Blatt bei den Clubtreffen und lassen Sie ein Mitglied Ihres Teams zur Mitgliedergewinnung – entweder den/die Veranstalter/in* oder eine für Öffentlichkeitsarbeit zuständige Person** – die Strategien für jede Kategorie durchgehen.



*Veranstalter/in: Technisch versierte und kreative Mitglieder können Broschüren entwerfen, Ihre Pressemitteilungen herausgeben und Ihre Webseite und Social-Media-Netzwerke aktualisieren.

**Koordinator/in für die Öffentlichkeitsarbeit: Das sind Ihre Lions, denen es leicht fällt, auf Leute zuzugehen und mit ihnen über Ihren Club zu sprechen. Bitte Sie sie, bei Ihrer Zielgruppe für Lions Clubs International zu werben – mithilfe von Community-Gruppen auf Social Media, per E-Mail und bei Veranstaltungen, um mit potenziellen neuen Mitgliedern in Kontakt zu treten.

Mitglieder motivieren

Zufriedene Mitglieder

Damit Ihr Club aktiv und erfolgreich bleibt, müssen Sie die Erfahrungen und Erwartungen Ihrer Mitglieder berücksichtigen. Wenn Ihre Clubmitglieder den Eindruck haben, dass ihre Zeit bei Clubaktivitäten sinnvoll genutzt wird und sie innerhalb des Clubs Freunde haben, werden sie Ihrem Club lange treu bleiben. Daher ist es wichtig, Mitglieder durch verschiedene Strategien und Ressourcen aktiv bei Treffen und Hilfsprojekten einzubinden. Der Fokus liegt dabei auf Zusammenarbeit im Club, allgemeine Stimmung und gut vorbereitete Treffen, um das Engagement der Mitglieder zu fördern.

Hier sind einige Möglichkeiten für den Anfang:

- Erstellen Sie einen Plan zur Förderung der Mitgliederzufriedenheit und legen Sie diesen dem Clubvorstand und Ihren Mitgliedern zur Genehmigung und Unterstützung vor.
- Unterstützen Sie die Clubamtsträger bei der Durchführung einer *Club-Quality-Initiative*, um über die Anliegen Ihrer Community zu erfahren, die Mitgliederzufriedenheit besser einschätzen zu können und einen Handlungsplan zu entwickeln.
- Arbeiten Sie mit Ihrem Clubausschuss für Hilfsprojekte zusammen, um sicherzugehen, dass Hilfsprojekte den humanitären Interessen der einzelnen Mitglieder entsprechen.
- Führen Sie eine Umfrage unter Ihren aktiven Mitgliedern durch, um Stärken und Herausforderungen zu ermitteln.
- Machen Sie Ihre Mitglieder auf Auszeichnungsprogramme aufmerksam, um Mitglieder für ihren Einsatz und ihre Leistungen zu würdigen.

Ein positives Mitgliedschaftserlebnis ist das A und O der Mitgliederbindung.

⇒ Wussten Sie schon?

Es stehen mehrere Tools und Ressourcen online zur Verfügung. Unter lionsclubs.org/MembershipChair finden Sie eine Vielzahl von Ressourcen zur Mitgliederzufriedenheit.

Checkliste für neue Mitglieder

Verwenden Sie die folgende Checkliste für neue Mitglieder, damit sie sich in Ihrem Club willkommen und wertgeschätzt fühlen:

- Habe ich sie allen im Club vorgestellt?
- Habe ich sie zur Teilnahme an Clubveranstaltungen eingeladen?
- Habe ich eine Orientierungsveranstaltung für neue Mitglieder durchgeführt?

Leitfaden zur Mitgliederzufriedenheit

Den Leitfaden: Mitgliederzufriedenheit sowie die folgenden Ressourcen, auf die im Leitfaden verwiesen wird, finden Sie auf lionsclubs.org/MembershipChair:

- Erwartungen übertreffen
- Orientierung für neue Mitglieder
- Lions-Mentoring-Programm
- Analyse der Community-Bedürfnisse

Bericht zur Mitgliederzufriedenheit

Mit dem Bericht zur Mitgliederzufriedenheit am Ende dieses Leitfadens können Sie Ihre bisherigen Schritte verfolgen, um die allgemeine Mitgliederzufriedenheit zu verbessern. Reichen Sie diesen Bericht monatlich bei den Clubamtsträgern ein, damit Fortschritte verfolgt werden können.



Auszeichnungen und Anerkennungen

Lions International bietet Mitgliedschaftsauszeichnungen und Anerkennungsmöglichkeiten, um die Leistungen von Lions und Clubs hervorzuheben. Informieren Sie Ihre Lions über diese Möglichkeiten zur Förderung der Mitgliederzufriedenheit und Gewinnung neuer Mitglieder.

- **Urkunde für Bürgen:** Lions, die im Laufe eines Geschäftsjahres ein neues Mitglied fördern, erhalten eine vom Internationalen Präsidenten/von der Internationalen Präsidentin unterzeichnete Urkunde.
- **Mitgliedschaftsschlüssel-Auszeichnungen:** Für die Einladung von zwei neuen Mitgliedern kann ein Lion seinen ersten von maximal 17 möglichen Mitgliedschaftsschlüsseln erwerben.
- **Auszeichnung für Mitgliederzufriedenheit:** Lions-Clubs, die in einem Geschäftsjahr 90 % ihrer Mitgliederzahl beibehalten oder eine langfristige Tendenz zum Mitgliederschwund ausgleichen, erhalten die Bannerauszeichnung für Mitgliederzufriedenheit.
- **Chevron-Auszeichnungen:** Diese Auszeichnungen werden ab 10 Jahren ehrenamtlicher Arbeit alle fünf Jahre verliehen. Lions erhalten für ihr langjähriges ehrenamtliches Engagement eine Chevron-Anstecknadel.

Manchmal gibt besondere Initiativen vom Internationalen Präsidenten/von der Internationalen Präsidentin. Bitte achten Sie darauf, dass Ihre bei Lions International hinterlegte E-Mail-Adresse korrekt ist, damit Sie alle aktuelle Informationen erhalten.



Planungskalender für Club-Mitgliedschaftsbeauftragte

JULI / AUGUST/ SEPTEMBER

- Konzipieren Sie einen Mitgliedschaftsentwicklungsplan mit Vorgehensweisen zur Mitgliederbindung und -gewinnung.
- Finden Sie wichtige Veranstaltungen in Ihrer Community, bei denen Sie neue Mitglieder gewinnen können.
- Arbeiten Sie mit der/dem Clubsekretär/in zusammen, damit wichtige Meilensteine der Mitglieder in Ihrem Kalender vermerkt sind.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

OKTOBER / NOVEMBER / DEZEMBER

- Nehmen Sie mit Mitgliedern Verbindung auf, die seit geraumer Zeit an keinem Treffen bzw. keinem Projekt teilgenommen haben.
- Führen Sie die Mitgliederumfrage „Wie schneidet Ihr Club ab?“ oder eine andere durch. Legen Sie dem Club die Ergebnisse vor und konzipieren Sie gemeinsam einen Maßnahmenplan zur Verbesserung der Mitgliederzufriedenheit.
- Schließen Sie sich mit Ihrem/Ihrer Clubsekretär/in kurz, um sicherzugehen, dass Ihr Mitgliederverzeichnis auf dem neuesten Stand ist.

[illegible]

Planungskalender für Club-Mitgliedschaftsbeauftragte

JANUAR / FEBRUAR / MÄRZ

- Beginnen Sie mit Ihrer Planung für den weltweiten Tag der Einführung neuer Mitglieder, damit Ihre Veranstaltung im April ein großer Erfolg wird.
- Ziehen Sie die Gründung eines Clubzweigs in Betracht, um neuen Mitgliedern die Möglichkeit zu geben, sich zu engagieren.

This image shows a single page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.**APRIL / MAI / JUNI**

- Heißen Sie am weltweiten Einführungstag neue Mitglieder in Ihrem Club willkommen.
- Feiern Sie Erfolge und halten Sie fest, was erfolgreiche und was weniger erfolgreiche war, um den/die Beauftragte/n für Mitgliedschaft bei der Planung für das nächste Jahr zu unterstützen.
- Vergewissern Sie sich bei dem/der Clubsekretär/in, dass Ihre aktuelle E-Mail-Adresse vorliegt.

[illegible]

Bericht: Meldung einer Veranstaltung zur Mitgliedergewinnung oder Einladung neuer Mitglieder auf Clubebene

Clubname: _____ Datum der Veranstaltung: _____

Art der Veranstaltung: ☐ Treffen ☐ Projekt ☐ Spendenaktion ☐ Mitgliedergewinnung
☐ Einladung neuer Mitglieder

☐ Sonstiges: _____

Beschreibung: _____

Teilnehmende (falls zutreffend)

Anzahl der Mitglieder: _____ Anzahl der Nicht-Lions: _____ Teilnehmende insgesamt: _____

Potenzielle Mitglieder

Name: _____ Telefonnummer: _____

E-Mail: _____

Notizen/Nachfassen: _____

Name: _____ Telefonnummer: _____

E-Mail: _____

Notizen/Nachfassen: _____

Name: _____ Telefonnummer: _____

E-Mail: _____

Notizen/Nachfassen: _____

Kommentare: _____

Bericht: Zufriedenheit der Clubmitglieder

Clubname: _____ **Monat:** _____

Folgende Maßnahmen wurden ergriffen, um die Zufriedenheit der Clubmitglieder zu gewährleisten.

☐ Ein Plan für Mitgliederzufriedenheit wurde ausgearbeitet, geprüft oder geändert.

Abgeschlossen am: _____

☐ Eine Umfrage für Mitglieder wurde durchgeführt.

Abgeschlossen am: _____

☐ Eine Umfrage für ehemalige Mitglieder wurde durchgeführt.

Abgeschlossen am: _____

☐ Die Club-Quality-Initiative wurde durchgeführt.

Abgeschlossen am: _____

☐ Eine Community-Bedürfnisanalyse wurde durchgeführt.

Abgeschlossen am: _____

☐ Eine Umfrage „Wie schneidet Ihr Club ab?“ wurde durchgeführt.

Abgeschlossen am: _____

☐ Gründe für den Austritt von Mitgliedern wurden besprochen.

Abgeschlossen am: _____

☐ Sonstiges.

Abgeschlossen am: _____

Beschreibung: _____

Was haben Sie festgestellt? _____

Kommentare: _____



Lions Clubs International

Hauptabteilung „Membership“

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

lionsclubs.org

E-Mail: membership@lionsclubs.org

Telefon: +1 630 468 3831