



# Guía del asesor de afiliación al club

---



Lions Clubs International



## Introducción

Como asesor de aumento de socios del club, usted juega un papel importante en la situación del club, la longevidad y la capacidad de su club para servir a su comunidad. Y como miembro del Equipo Global de Acción de su club, también tendrá la oportunidad de colaborar con el asesor de servicio y el asesor de liderato de su club en el desarrollo del liderato, el aumento de socios y las iniciativas de servicio. Esta guía lo ayudará a asegurarse de que sus socios tengan una experiencia de club significativa, impactante y gratificante siguiendo el proceso del Enfoque Global de Afiliación.

## ¿Sabía usted?

Se pueden descargar materiales del sitio web de la Asociación Internacional de Clubes de Leones, [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair) o se pueden hacer un pedido al Departamento de Afiliación a [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org).

# Asesor de afiliación del club

## Enfoque Global de Afiliación

El Enfoque Global de Afiliación es un proceso innovador que ayuda a los clubes a lograr el aumento y la retención de socios a largo plazo. Hemos resumido los pasos aquí abajo para guiarlo en sus funciones como asesor de aumento de socios del club.

### Formar un equipo: Preparar al club

Los socios tienen muchos talentos y fortalezas. Es clave identificar socios que ejemplifiquen los tres aspectos de la afiliación:

- **Reclutamiento:** Identificar y dar la bienvenida a los socios nuevos
- **Trayectoria de afiliación:** Mejorar la experiencia de afiliación para que los socios estén comprometidos y se sientan satisfechos con la afiliación.
- **Retención de antiguos socios:** Dar de nuevo la bienvenida a los antiguos socios que se habían ido de la Asociación

### Desarrollar una visión: Crear la visión del club

Al establecer metas, se da a los socios algo por lo que luchar. Desglose las metas en objetivos pequeños y manejables y trabaje en alcanzar hitos para el aumento de socios y la satisfacción de la afiliación.

### Elaborar un plan: Poner en marcha el plan de aumento de socios del club

Desarrollando e implementando planes de crecimiento para que los socios participen en el plan y en el proceso para alcanzar las metas y las iniciativas.

### Conseguir el éxito y celebrar el aumento de socios de su club

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

### Pasar a la acción

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

Para obtener más información y recursos visite [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair)



## El Enfoque Global de Afiliación en acción

Como Leones, naturalmente tenemos una visión. El Enfoque Global de Afiliación da un proceso comprobado para compartir su visión, descubrir nuevas oportunidades y desarrollar metas comunes juntos.

Esto empieza con usted y su club. Considere estos objetivos:





**S**

**ESPECÍFICA**  
Asegurarse de que su objetivo sea claro.



**M**

**MEDIBLE**  
Los puntos de referencia y el progreso deberán ser medibles.



**A**

**ALCANZABLE**  
Cada meta deberá ser alcanzable.



**R**

**REALISTA**  
Las metas deberán ser un reto pero deben ser realizables.



**T**

**DE TIEMPO DEFINIDO**  
Diseñe un cronograma para alcanzar las metas

¡Ponga en práctica un plan, mida el éxito logrado y no se olvide de celebrar!

Su inversión en la creación de una visión claramente definida valdrá la pena el esfuerzo, siempre y cuando se ponga en práctica el plan.



# Para empezar

## Preparación para su cargo

Antes de comenzar, tómese un tiempo para comprender su nuevo rol y organizarse. Póngase en contacto con el último asesor de aumento de socios del club para saber qué funcionó bien y qué no. Utilice el *Calendario de planificación* al final de esta guía para diseñar su plan para el año. Por último, comuníquese con el secretario de su club para asegurarse de que su dirección de correo electrónico actual sea la correcta para que pueda recibir mensajes mensuales de Lions International con información sobre herramientas y recursos que pueden ayudarlo a alcanzar el éxito.

## Responsabilidades

Los asesores de aumento de socios del club administran el crecimiento de la afiliación al reclutar nuevos socios y ayudar a crear una experiencia excelente de club para los socios actuales. Las responsabilidades incluyen lo siguiente:

### Acciones para alcanzar el éxito

- **Colaborar** con los asesores de liderato y de servicio y con el presidente de club (el presidente del Equipo Global de Acción) para desarrollar iniciativas centradas en el desarrollo de liderato, el aumento de socios y la expansión de servicios humanitarios.
- **Apoyar** la retención de socios mediante la creación de un ambiente cálido y acogedor en el club. Hacer que los socios sientan que son una parte importante del servicio y de su club.
- **Desarrollar** y dirigir un comité de servicio para crear e implementar metas y planes de acción para el aumento de socios. Seguir el proceso del Enfoque Global de Afiliación:
  - **Formar un equipo**
  - **Desarrollar una visión**
  - **Elaborar un plan**
  - **Conseguir éxitos**



- **Alentar** a los socios del club a invitar a otras personas al club y fomentar experiencias positivas para todos en la afiliación.
- **Asegurar** que los nuevos socios reciban una orientación efectiva en colaboración con el asesor de desarrollo de liderato del club (el vicepresidente).
- **Participar** en reuniones y eventos de región, zona y distrito.
- **Contactar** posibles socios tan pronto como tenga datos.

## Prioridades del asesor de afiliación del club

1. Elaborar un plan de aumento de socios
2. Leer la guía ¡Basta con preguntar! Una guía para aprender sobre reclutamiento con los socios de su club que le ayudará a prepararlos para identificar y dar la bienvenida a nuevos socios.
3. Hacer una lista de posibles socios y dar seguimiento para asegurarse de que reciban invitaciones para formar parte del club.
4. Asegurarse de que los socios nuevos reciban orientación adecuada.
5. Ayude a crear un ambiente positivo en el club.
6. Pídale a su club que identifique a socios potenciales, luego repita los pasos 1-5.
7. Darle publicidad al club en eventos de servicio públicos en colaboración con el asesor de afiliación del club.
8. Participar en reuniones de zona y de distrito.
9. Colaborar dentro del club, la zona y el distrito
10. Colaborar con el asesor de mercadotecnia de su club para crear una página de Facebook o un sitio web del club utilizando la plantilla de la casa club electrónica disponible en lionsclubs.org.

## Medición del éxito

- Llevar a cabo al menos una campaña de aumento de socios más que el año anterior.
- Aumentar el número de nuevos socios respecto al año anterior.
- Comunicarse con dos antiguos socios por lo menos para averiguar si les interesaría regresar al club.
- Aumentar el número total de socios con respecto al año Leonístico anterior.
- Retener al 85 % de los socios.
- Organizar una orientación para socios nuevos y animarlos a participar.



## Su función como asesor de aumento de socios del club

Como asesor de afiliación, implementará el proceso del Enfoque Global de Afiliación para revitalizar el proceso de aumento de socios. También debe buscar continuamente formas de mejorar y evaluar las estrategias de reclutamiento y participación de los socios de su club.

# Revitalizar al club con socios nuevos

## Apoyo y guía

### Organice su equipo

La mejor manera de comenzar es formando un equipo centrado en el aumento de socios para ayudarlo a hacer el trabajo. Considere incluir a los siguientes socios del club:

- El asesor de afiliación del año pasado
- El posible asesor de afiliación del próximo año
- Todo socio del club interesado en reclutar o en la satisfacción de los socios

Este equipo puede ayudarlo a priorizar la satisfacción de los socios y lograr el crecimiento de su club. Al incluir a los asesores de afiliación del club anteriores y futuros en su equipo, ayuda a garantizar que los esfuerzos para el aumento de socios fluyan sin problemas de año en año y que tenga una idea de lo que ha o no ha funcionado para su club.

### Equipo Global de Acción

El Equipo Global de Acción del distrito está ahí para apoyarlo en sus esfuerzos de aumento de socios. Este equipo es su punto de contacto si tiene alguna pregunta o inquietud sobre la afiliación, así que asegúrese de saber quiénes son estos miembros y comuníquese con ellos cuando sea necesario.

### Otros clubes de Leones

Los clubes también se benefician de otros clubes al compartir sus mejores prácticas del Enfoque Global de Afiliación. Como asesor de afiliación, usted podrá aumentar rápidamente la satisfacción de los socios y alcanzar las metas de aumento de socios al utilizar la red de apoyo que se ha establecido a través del Equipo Global de Acción.

### Lions Internacional

Estamos preparando un compendio con las mejores prácticas y relatos de éxito, así que infórmenos qué es lo que funciona para hacer que los nuevos socios se sientan mejor acogidos y celebrar con los que ya llevan largo tiempo en el club. Envíe un correo electrónico a la División de Aumento de Socios a: [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org).



# Reclutamiento de socios

Cada club necesita socios para lograr sus objetivos de servicio, y reclutar a estos socios es responsabilidad de todos. Los nuevos socios aportan a sus clubes nuevas ideas, nuevos proyectos y maneras de tener un impacto en la comunidad.

A continuación se mencionan algunas de las maneras en que puede esfuerzos.

- Leer la guía *¡Basta con preguntar! Una guía de cultura de reclutamiento* ubicada en [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair).
- Crear un plan para el aumento de socios del club.
- Preparar a su club para comenzar a reclutar socios al determinar por qué su club necesita nuevos socios y qué tipo de socios necesita el club.
- Entender los diferentes tipos de afiliación y los programas que la asociación ofrece, y averiguar qué cuáles podrían aplicarse a su club. Infórmese sobre las cuotas distritales y de distrito múltiple para distintos tipos de afiliación.
- Fomente el reclutamiento de nuevos socios y promueva programas de premios para los socios de su club.
- Asegúrese de que los nuevos socios tengan una dirección de correo electrónico válida para ayudarles a recibir comunicados de la asociación.
- Leer la guía de *Orientación para nuevos socios* y llevar a cabo sesiones con los nuevos socios para complementar los correos electrónicos sobre la experiencia de los nuevos socios que se reciben.
- Fomentar la participación en el Programa de Leones Mentores.
- Promover la afiliación durante eventos de servicio. Los eventos divertidos a los que se invita a socios de la comunidad a participar son una excelente herramienta de reclutamiento.

## ⇒ ¿Lo sabía usted?

Los nuevos socios reciben correos electrónicos de la asociación diseñados a informar, inspirar y alentar la participación en las actividades Leonísticas. Comparta con nosotros lo que su club está haciendo localmente para ayudar al éxito general de los Leones de todo el mundo.

## **¡Basta con preguntar! Guía para aprender sobre reclutamiento**

Esta guía útil y detallada que se encuentra en: [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair), está diseñada para guiar a su club a través del proceso de reclutamiento de socios y la expansión eficaz del club. Aunque el concepto es sencillo, solo bastaría con preguntar a los miembros de la familia, los amigos y la comunidad si desean ingresar, esta guía les ayudará a preparar un plan eficaz para acercarse a los posibles socios mediante el proceso de los cuatro pasos del Enfoque Global de Afiliación.

1. Formar un equipo: Preparar al club
2. Desarrollar una visión: Crear la visión del club
3. Elaborar un plan: Poner en marcha el plan de aumento de socios de su club
4. Conseguir el éxito Dar la bienvenida a los nuevos socios



## Opciones de afiliación

Cuando invite a posibles socios a ingresar a su club de al Leones, infórmeles sobre la importancia de los programas y explique las categorías de socios que existen para que puedan escoger la que mejor se adapte a su situación.

El folleto de *oportunidades de afiliación*, disponible en [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair) es un gran recurso para ayudarlo a usted y a su club a conocer los diferentes tipos de afiliación.

## Aumento de socios

Una filial del club es una extensión de su club, compuesta por cinco o más socios. Esta es una excelente oportunidad para aumentar el número de socios de su club y lograr que más personas se involucren y se comprometan con Lions International, especialmente para aquellos que no pueden asistir a las reuniones debido al horario, la distancia u otras razones. Los socios de la filial del club cuentan para los informes generales de afiliación y servicio de su club. Puede obtener más información sobre esta forma creativa de aumentar los socios en [lionsclubs.org/Club-Branch](https://lionsclubs.org/Club-Branch).

## Seguimiento de posibles socios

Use el formulario del *evento de reclutamiento de socios* o el *Informe de invitación* al final de esta guía para hacer un seguimiento del número de participantes que asisten a los eventos, los datos de los socios potenciales, y las notas o información de seguimiento. Envíe este informe a los dirigentes del club mensualmente para informarles sobre el reclutamiento y éxitos del club.

## ⇒ ¿Lo sabía usted?

Es esencial preparar a su club antes de comenzar sus esfuerzos de reclutamiento para que esté listo para recibir y conservar nuevos socios. Use la guía *¡Basta con preguntar! para prepararse*.



## Rueda de reclutamiento

La rueda de reclutamiento es un camino eficaz para desarrollar listas de personas a las que podría invitar a afiliarse a su club. Distribuya esta página durante una reunión ordinaria 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 sobre la selección y complimenten el formulario: *Desarrollar una Red de Leones*.



\* Esto puede incluir, sin limitarse, a dirigentes electos, directores de escuelas, policías, bomberos y administradores de hospitales.

\*\*Puede incluir, pero sin ánimo de exhaustividad a médicos, contadores, dentistas, abogados y banqueros.

Consulte las páginas 16 a 22 de la guía *¡Basta con preguntar!* Para ver ejemplos de cómo fomentar una cultura de reclutamiento.

## Rueda de comunicación del club

La rueda de comunicación es otro método para identificar y enumerar formas de promover las actividades del club e involucrar a los socios potenciales que pueden ser invitados a unirse a su club. Distribuya esta página en una reunión del club y pida a un miembro de su equipo de reclutamiento, ya sea promotor\* o coordinador de divulgación\*\* que repase la estrategia de participación con del club para cada categoría de la rueda.



\*Promotor: Los socios creativos y expertos en tecnología pueden preparar folletos, escribir comunicados de prensa y actualizar el sitio web y las redes sociales.

\*\*Coordinador de divulgación: 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 a través de grupos comunitarios en las redes sociales, correo electrónico y eventos comunitarios para comenzar a interactuar con los socios nuevos potenciales.

# Motivación de los socios

## Satisfacción de los socios

Para asegurar la vitalidad y prosperidad de su club de Leones, tiene que considerar la experiencia y expectativas de los socios. Si los socios del club piensan que el tiempo que pasan en las actividades del club es un tiempo bien utilizado, y entablan amistades, seguirán formando parte del club durante mucho tiempo. Por eso es esencial involucrar a los socios por medio de una serie de estrategias y recursos en las reuniones y actividades de servicio. Estas herramientas se centran en la cooperación, el estado de ánimo de los socios y en reuniones que organizar para ayudar a involucrar más a los socios.

Estas son algunas formas de empezar:

- Crear un plan de satisfacción de los socios y entregarlo a los directivos del club para que dé su aprobación y apoyo.
- Ayudar a los dirigentes del club a organizar un taller de *Iniciativa de Club de Calidad* para examinar las necesidades de la comunidad, la satisfacción de los socios, y desarrollar los planes de acción.
- Colabore con el Comité de Servicio de su club para asegurar los proyectos de servicio concuerden con los intereses humanitarios de cada socio.
- Mejore la afiliación actual del club realizando una encuesta sobre cómo superar las expectativas con sus socios activos para identificar sus fortalezas y desafíos.
- Promueva programas de premios de afiliación en su club para reconocer a los socios por sus esfuerzos y logros.

Recuerde, la experiencia positiva de los socios es el fundamento para mantener a los socios en la afiliación.

### ⇒ ¿Lo sabía usted?

Hay una serie de herramientas y de recursos en línea. Visite [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair) para ver una variedad de recursos para satisfacción de los socios y encontrar lo que funciona mejor para su club.

## Lista de control para nuevos socios

Use la siguiente lista de control para asegurarse de que los socios nuevos se sientan bienvenidos y valorados por su club:

- ¿He presentado a todos en el club?
- ¿Los he animado a asistir a los eventos del club?
- ¿Le he dado a los nuevos socios orientación?

## Guía de satisfacción de los socios

La [Guía de satisfacción de los socios](https://lionsclubs.org/MembershipChair), disponible en [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair), junto con los recursos a los que se hace referencia en esta guía, le ayudarán a que sus socios tengan la experiencia que esperan del club:

- [Superar las expectativas](#)
- [Orientación para nuevos socios](#)
- [Programa Leonístico de Mentores](#)
- [Evaluación de las necesidades de la comunidad](#)

## Informe de satisfacción de los socios

Use el informe de satisfacción de los socios que se da al final de esta guía, para dar seguimiento a los pasos que da para incrementar la satisfacción de los socios. Envíe este informe a los dirigentes del club mensualmente para que puedan ver su progreso.



# Premios y reconocimientos

---

Lions International ofrece premios de membresía y oportunidades de reconocimiento para resaltar los logros de los Leones y los clubes. Así que asegúrese de compartir estas oportunidades con sus Leones para alentarlos a invitar a nuevos socios y mantener contentos a los socios actuales.

- **Certificado de patrocinio:** Los Leones que patrocinan a un nuevo socio en cualquier momento del año Leonístico reciben un certificado de patrocinador firmado por el presidente internacional.
- **Premios Llave de Aumento de Socios:** Los Leones obtienen su primer premio llave al invitar a dos nuevos socios y pueden ganar hasta diecisiete premios llave por invitar a nuevos socios al club.
- **Premio Satisfacción de Socios:** Los clubes de Leones que retengan el 90 % de sus socios, o logren reducir la pérdida de socios en un año fiscal, recibirán el Emblema de Satisfacción de Socios para el estandarte.
- **Premios Cheurón:** A partir de los diez años de afiliación, continuando en incrementos de cinco años, los Leones reciben un prendedor cheurón por todos sus años de servicio.

Por último, podría haber iniciativas especiales del presidente internacional. Asegúrese de que el correo electrónico que tenga registrado en Lions International sea el correcto para que reciba actualizaciones sobre estas iniciativas.







## Informe del evento de invitación o de reclutamiento de socios

Nombre del club: \_\_\_\_\_ Fecha del evento: \_\_\_\_\_

Tipo de evento:  Reunión  Proyecto  Recaudación  Campaña de afiliación  Invitación de socio

Otro: \_\_\_\_\_

**Descripción:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### Participantes (si procede)

Número de Leones: \_\_\_\_\_ Número de personas que no son Leones: \_\_\_\_\_ Total de participantes: \_\_\_\_\_

### Socios potenciales

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Notas/Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Notas/Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Notas/Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Comentarios: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Informe de Satisfacción de Socios

**Nombre del club:** \_\_\_\_\_ **Mes:** \_\_\_\_\_

Las siguientes iniciativas se han completado para ayudar a que los socios del club estén satisfechos:

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Creó, revisó o modificó un plan de satisfacción para el club. | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Distribuyó un cuestionario para los socios.                   | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Hizo un cuestionario para antiguos socios.                    | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Completó la Iniciativa Club de Calidad.                       | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Realizó la Evaluación de las Necesidades de la Comunidad.     | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Realizó la evaluación ¿Cómo califica su club? Encuesta:       | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Investigó la razón por la que los socios se van del club.     | Fecha en que se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Otro.   | Fecha en que se completó: _____ |

**Descripción:** \_\_\_\_\_

---

---

---

**¿Qué se aprendió?** \_\_\_\_\_

---

---

---

**Comentarios:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---



## Lions Clubs International

**División de Aumento de Socios**

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

[lionsclubs.org](https://lionsclubs.org)

Correo electrónico: [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org)

Teléfono: 630.468.3831