



Prezado Assessor de Aumento de Sócios de Clube :

Parabéns pela sua indicação ao cargo de assessor de aumento de sócios de clube! Este cargo é de extrema importância para a saúde e vitalidade dos Lions clubes de sua área. Muito há o que fazer neste cargo, mas ele traz numerosas recompensas. O seu sucesso ao treinar e motivar a sua equipe de aumento de sócios ajudará Lions Clubs International a manter a sua posição de maior organização de clubes de serviço do mundo. Muita sorte para você ao liderar sua equipe para realizações extraordinárias em aumento de sócios!

Como assessor de aumento de sócios, você deverá conhecer os programas e as normas de aumento de sócios de Lions Clubs International; ser um líder e motivador capaz no seu clube. O conteúdo deste manual o ajudará em todas estas tarefas importantes. Este manual deve servir como o recurso principal para o seu cargo de assessor. Ele contém um esboço das suas responsabilidades, sugestões para aproveitar ao máximo a sua gestão como assessor de aumento de sócios de clube e uma lista de recursos valiosos que o ajudarão a desempenhar eficazmente o seu trabalho.

Antes do início da sua gestão, dedique um tempo para ler atentamente este manual. Se você tiver perguntas relacionadas a esta publicação ou ao seu cargo, contate-nos pelo telefone (630) 571-5466 ramal 340 ou por e-mail: memberops@lionsclubs.org.

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios
Lions Clubs International
(630) 571-5466 ramal 340
memberops@lionsclubs.org

Atenciosamente,

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios
Divisão de Extensão e Sócios
The International Association of Lions Clubs

Índice

Comissão de Sócios de Clube Composta de Três Membros	3
Responsabilidades do Assessor de Aumento de Sócios de clube	4
Estabelecendo Metas, Criando Planos de Ação e Organizando-se	5
Dicas e Técnicas de Recrutamento	6
Programas de Prêmios	15

Recursos/Formulários de Planejamento

○ Informações para Contato	17
○ Lista de Publicações	17
○ Metas/Plano de Ação do Assessor de Aumento de Sócios	18
○ Lista de Possíveis Sócios	20
○ Modelo de Carta-Convite para a Noite do Clube Patrocinador	22
○ Modelo de Formulário de Resposta para Noite do Clube Patrocinador	23


Comissão de Sócios de Clube Composta de Três Membros

A estrutura da Comissão de Sócios de Clube composta de três membros ajuda os clubes a fazerem das atividades de aumento de sócios uma prioridade ao colocar uma equipe forte e unida liderando os esforços do clube nesta área. Ela é composta por três sócios eleitos servindo mandatos de três anos em sistema rotativo. O membro do Primeiro Ano, ainda com três anos restantes de mandato, é responsável pelo *aumento de sócios*; o membro Júnior, ainda com dois anos de mandato, focaliza seus esforços em *liderança e conservação de sócios* (este membro é também o vice-presidente da comissão) e o membro Sênior, com um ano restante de mandato, concentra-se em *extensão*. O membro Sênior serve também como presidente da comissão e pertence à diretoria do clube.

A Comissão de Sócios de Clube Composta de Três Membros permite que os membros da comissão tenham tempo para adquirir uma experiência valiosa e dá ao clube continuidade nas áreas relacionadas ao aumento de sócios. Outros benefícios:

- Criar uma comissão de sócios mais forte
- Garantir uma ênfase adequada aos quatro aspectos vitais de atividades e funcionamento de clube
- Reforçar a importância das responsabilidades do quadro social
- Incentivar a comunicação contínua sobre aumento de sócios com a diretoria do clube
- Dar continuidade aos esforços da comissão
- Oferecer ligação direta com as equipes ACEL do distrito e distrito múltiplo

Se o seu clube não tiver atualmente uma Comissão de Sócios de Clube Composta de Três Membros, incentive a liderança do seu clube a pensar no assunto. Ela dará coesão e profundidade aos seus esforços de aumento de sócios, conservação de sócios, extensão e liderança que serão ainda maiores que se os presidentes de comissão de cada uma destas atividades alcançariam se estivessem trabalhando isoladamente.

 **Para mais informações!** O folheto Comissão de Sócios de Clube Composta de Três Membros (ME-29) apresenta uma descrição completa deste eficiente sistema de comissão.

Responsabilidades do Assessor de Aumento de Sócios de Clube

Como assessor de aumento de sócios suas responsabilidades recaem em duas áreas principais: recrutamento e desenvolvimento. Sua capacidade de desempenhar de modo adequado estas responsabilidades irá melhorar bastante as atividades de recrutamento e desenvolvimento de sócios do seu clube.

Recrutamento de Sócios

- ❑ Estabelecer metas realísticas e mensuráveis (aprovadas pela diretoria do clube)
- ❑ Criar um plano de ação para atingir as metas (aprovado pela diretoria do clube)
- ❑ Reunir-se regularmente com os membros da comissão de aumento de sócios
- ❑ Encontrar-se regularmente com os membros da Comissão de Sócios de Clube Composta por Três Membros (se houver no seu clube)
- ❑ Motivar membros da comissão e outros sócios do clube a procurar novos sócios
- ❑ Comunicar a importância dos esforços de recrutamento
- ❑ Comunicar os resultados dos esforços de recrutamento
- ❑ Entender totalmente os diferentes programas de recrutamento de novos sócios e promover o seu uso
- ❑ Entender totalmente os requisitos dos programas de prêmios de aumento de sócios de clube, distrito, distrito múltiplo e associação internacional e usá-los para motivar sócios
- ❑ Participar do seminário de aumento de sócios do distrito
- ❑ Manter contato com o assessor de aumento de sócios do distrito para relatar a situação, trocar idéias, fazer perguntas e buscar conselhos

Desenvolvimento de Sócios

- ❑ Assegurar-se que os novos sócios sejam logo empossados numa cerimônia significativa
- ❑ Planejar, conduzir ou ajudar na orientação do novo sócio
- ❑ Dar seguimento aos contatos com os padrinhos para se assegurar que os novos sócios sejam imediatamente envolvidos nas atividades do clube
- ❑ Planejar, realizar ou ajudar nos cursos de atualização para todos os sócios do Lions clube
- ❑ Incentivar nos novos sócios e Leões experientes a pensarem em participar de um relacionamento Leão Protégé e Leão Mentor através do Programa de Mentor do Lions

Como assessor de aumento de sócios, você empregará várias habilidades, entre elas:

- ✓ Organização
- ✓ Motivação
- ✓ Estabelecimento de Meta
- ✓ Comunicação
- ✓ Planejamento
- ✓ Liderança
- ✓ Formação de Equipe
- ✓ Pensamento Criativo

Como Começar

Organize-se!

Antes que comecem suas responsabilidades na gestão, dedique um pouco de tempo para entender inteiramente o seu cargo e se organizar. O tempo que você investir no início do ano será valioso à medida que os meses prosseguem. Algumas sugestões:

- ✓ Examine este manual e anote perguntas que talvez você queira fazer sobre as suas responsabilidades.
- ✓ Encomende alguns materiais que servem como recursos e que estão relacionados neste manual caso você ainda não os tenha. Examine-os.
- ✓ Encontre-se com o assessor de aumento de sócios anterior (se o seu clube tem uma Comissão de Sócios Composta de Três Membros, esta pessoa será agora a encarregada dos esforços de conservação de sócios e liderança) para se familiarizar com o que funcionou e o que não funcionou no ano passado e porquê. Esta informação lhe será valiosa ao planejar a sua gestão.

Desenvolva Metas

Estabelecer metas e colocá-las por escrito é um exercício muito útil. As metas ajudam a mantê-lo focado e servem como meio de medir o seu sucesso. Faça uma cópia do formulário que está no final deste manual para ajudá-lo a estabelecer metas de aumento de sócios.

- ✓ Reúna-se com a diretoria do clube para conhecer suas expectativas para o próximo ano.
- ✓ Reúna-se com a Comissão de Sócios Composta de Três Membros para discutir expectativas em todas as áreas relacionadas ao aumento de sócios.
- ✓ Examine registros anteriores de aumento de sócios.
- ✓ Verifique quais são os pontos fortes e fracos do seu clube em termos de recrutamento e desenvolvimento de sócios.
- ✓ Defina metas mensuráveis para o seu clube. As metas devem ser viáveis, embora representem um desafio para motivar sócios.

Crie um Plano de Ação

Tendo definido suas metas, desenvolva um plano de ação para ajudá-lo a tornar realidade estas metas. Faça cópias do formulário que se encontra no final do manual.

- ✓ Examine as sugestões de recrutamento incluídas neste manual.
- ✓ Examine o que funcionou para o seu clube no passado.
- ✓ Reúna-se com a comissão de sócios para criar novas idéias .
- ✓ Desenvolva um plano baseado em idéias que farão com que o clube funcione melhor.
- ✓ Compartilhe o plano com a diretoria e a Comissão de Sócios Composta de Três Membros do seu clube. Reconsidere o plano se necessário.

Dicas e Técnicas de Recrutamento

Recrutando Novos Sócios

Trazer outros sócios para o clube é uma responsabilidade de todos os sócios. Como assessor de aumento de sócios, você organizará estes esforços e irá se assegurar de que estas metas estão sendo atingidas.

Simplesmente pergunte! Não assuma que alguém não queira se tornar sócio. Se você não consultar, você está recebendo uma resposta negativa antes mesmo de fazer a pergunta!

Técnicas de Recrutamento

Há muitos meios diferentes de identificar potenciais novos sócios. Há métodos tradicionais, como preparar lista de possíveis sócios e técnicas inovadoras como mercado alvo. Junto com programas mais formais de recrutamento que a sua comissão de sócios possa realizar, é de importância vital que você transmita a cada sócio que eles devem estar constantemente vigilantes em busca de novos sócios de qualidade. Embora alguns sócios não se sintam à vontade para convidar outras pessoas – mesmo que acreditem ser bastante importantes os benefícios de se tornar Leão – eles podem ainda manter os olhos abertos para encontrar novos sócios potenciais.

Listas de Possíveis Sócios

Um meio excelente para estimular idéias para novos sócios é criar uma lista de possíveis sócios. As listas de possíveis sócios permitem aos sócios de clube que não se sintam à vontade de fazer convites para ingresso no clube a ainda assim estarem envolvidos no processo. Ao usarem a lista de possíveis sócios, todos os sócios do clube podem participar gerando indicações, sendo o recrutamento efetivo feito pelos que realmente gostem de recrutar novos sócios.

Numa reunião regular de clube, distribua listas de possíveis sócios a cada sócio. (No final deste manual há um modelo deste exercício que pode ser copiado.) Para cada categoria na lista, peça a um Leão experiente que pergunte ao grupo Quem é este?...”
Exemplo: “Quem é este seu parente que você acha que poderia contribuir para melhorar a comunidade?” Dê aos sócios um breve tempo para pensar sobre suas escolhas e preencher a lista de possíveis sócios o mais meticulosamente possível.

Quando todas as categorias da lista estiverem preenchidas, recolha as listas, examine-as e distribua os nomes dos sócios potenciais entre os recrutadores designados. É uma boa idéia limitar a cinco os possíveis sócios por recrutador.

Após os recrutadores terem contatado seus possíveis sócios, os resultados devem ser tabulados por categorias – pessoas interessadas na afiliação imediata, pessoas interessadas em se afiliar mais tarde e as que não estão interessadas na afiliação. Os nomes dos interessados em ingressar mais tarde e os dos que não estão interessados de modo algum devem ser guardados para referência posterior. (Lembre-se de numa outra ocasião voltar a contatar os interessados na afiliação!)

Quando receber como resposta um “talvez” ou “agora não” de um possível sócio, não deixe de contatá-lo outra vez no futuro! Pergunte aos que estão interessados em talvez ingressar mais tarde quando você deve voltar a conversar com eles. Convide os possíveis sócios que disseram “talvez” para uma reunião,

atividade de serviço ou de levantamento de fundos do clube para que possam ver o seu clube em ação!

Mercado Alvo

Mercado Alvo implica em procurar um grupo de interesse especial para ingressar no seu clube ou formar seu próprio clube. Um grupo identificado será capaz de expandir seus horizontes para novas oportunidades de serviço ao mesmo tempo em que mantém o vínculo que inicialmente o mantinha unido. Ao se tornar parte de Lions Clubs International, o grupo pode continuar a promover seus interesses tendo a vantagem adicional de fazer parte da maior organização de clubes de serviço do mundo.

Comece examinando seu próprio clube: você tem algum grupo formado por sócios que estão ligados por um interesse comum fora do Lions clube? (Consulte abaixo a lista de possíveis grupos de interesse comum) É um grupo grande o bastante para formar um novo Lions clube? Em caso positivo, aborde-o e avalie seu interesse em formar tal clube. Seus membros podem avidamente aceitar a oportunidade de formar seu próprio clube ou ficar contentes em permanecer no seu clube atual. Se quiserem ficar no seu clube, ofereça-lhes a oportunidade de realizar uma atividade especial de serviço ou de levantamento de fundos.

A seguir, olhe para fora do seu clube. Pense em grupos de interesse especial na sua comunidade para que se tornem sócios. Pense na reputação do seu clube na comunidade (e na reputação mundial de Lions), nas suas atividades de serviço já consagradas e na sua rede de contatos de sócios e conhecidos. Fale aos possíveis sócios sobre os benefícios de se tornar Leão.

Ao recrutar novos sócios, mesmo que eles formem um grupo, você deve seguir o procedimento padrão de recrutamento. Uma vez que a afiliação em Lions clubes é feita só por convite, examine bem os sócios usando padrões aceitáveis e legais, tendo em mente as diretrizes do Estatuto e Regulamentos de Lions Clubs International.

Realize uma ou mais reuniões informais com o grupo, da mesma forma como faria com possíveis sócios individuais. Enfatize os benefícios de pertencer à maior organização mundial de clubes de serviço do mundo e como o grupo poderia trabalhar dentro de um Lions clube. Discuta opções de afiliação com o grupo – eles gostariam de ingressar num clube já existente ou fundar seu próprio clube?

Dependendo dos resultados da reunião ou reuniões informais, dê início aos preparativos para empossar os membros do grupo no seu clube ou fundar um novo clube. Todos os formulários padrão de afiliação e de pedido de carta constitutiva devem ser preenchidos. O Kit de Extensão de Novo Clube pode ser encomendado ao Departamento de Novos Clubes e Marketing da Sede Internacional pelo telefone (630) 571-5466 ramal 306. Se não houver número suficiente de membros do grupo de interesse especial para fundar seu próprio clube, pense em formar um Núcleo. Para encomendar um Kit de Formação de Núcleo, contate o Departamento de Novos Clubes e Marketing.

Idéias de Clube de Interesse Comum

- Associação comercial
- Grupos no computador
- Aposentados
- Grupo étnico ou cultural
- Clubes esportivos (de ciclismo, caminhadas, esqui, dança, golfe, etc.)
- Grupos de pais (pais solteiros, adotivos, de jovens esportistas, associação de pais e professores, etc.)
- Clube de avós
- Grupos de viagem (excursões, veículos recreativos, etc.)
- Clube de fotografia/de vídeo
- Cooperativas de empresas
- Clube cooperativo de imprensa
- Clube Agrário
- Clube do Livro
- Clube de Xadrez
- Clube Automobilístico
- Grupos profissionais (áreas da saúde, educação, empresariais, etc.)
- Clube de jogos de cartas
- Grupos de artesãos (álbuns de recortes, colchas, bordado, pintura, cerâmica, etc.)

Noite do Clube Patrocinador

Faça uma variante social aos seus esforços de recrutamento convidando líderes da comunidade e outros possíveis sócios para um jantar especial de recrutamento, uma Noite do Clube Padrinho. Neste evento, apresente aos convidados os extraordinários serviços que seu clube oferece à comunidade e destaque os benefícios da afiliação.

Você precisará de cerca de 3 meses para planejar devidamente este evento. Peça o apoio dos sócios do seu clube e que lhe forneçam uma lista de pessoas que possam estar interessadas na afiliação no Lions clube. Acrescente os nomes de líderes da comunidade à lista. (Ao preparar a lista, tenha em mente que cerca da metade dos convidados comparecerá.) Envie as cartas-convite, usando o modelo incluído nesta publicação como orientação. Não deixe de usar o papel de carta timbrado do clube e de verificar a ortografia e a gramática do texto. Inclua na carta o nome da pessoa de contato e a data limite para resposta.

Faça com que seus sócios entrem novamente em contato com as pessoas por eles recomendadas. Tenha em mente que nesta altura você está apenas tentando reunir pessoas para comparecer ao jantar e não para convencê-las a ingressar no seu clube.

Busque um local grande o suficiente para acomodar seus convidados e com alguma privacidade: uma sala reservada de restaurante, sala de reuniões do Lions clube etc...

Decore as mesas e escolha um menu apetitoso e apropriado para o evento. A cada lugar à mesa coloque o programa da noite, um folheto do clube e talvez um cartão-

resposta (veja exemplo no fim deste manual). Decida se quer música suave tocando durante a socialização e o jantar.

Comece a noite com uma socialização. Ela proporciona uma oportunidade excelente para camaradagem e contatos informais. O programa real pode começar com as boas-vindas, apresentação de convidados e então a refeição, tal como você faria durante uma reunião de clube habitual. Durante a sobremesa, um dos líderes do seu clube pode falar sobre as contribuições que o seu clube tem feito à comunidade e seu impacto positivo. Este orador pode também falar da satisfação que os sócios sentem enquanto ajudam os necessitados. Para ser o orador principal escolha um Leão proeminente do seu clube, distrito ou distrito múltiplo que seja bem entusiasmado e possa realmente “vender” o conceito da afiliação a um Lions clube. Peça que ele dê uma “visão global” sobre os Leões e a associação internacional. Estes discursos devem durar aproximadamente 10 minutos cada. Depois das apresentações, dê um pouco de tempo para perguntas e respostas. Quando estiver próximo do final do evento, avise aos participantes que o seu clube está procurando alguns bons sócios novos e que gostaria que eles pensassem na idéia de ingressar no seu clube. Incentive-os a preencher o cartão-resposta se estiverem interessados. Você pode pensar em fazer uma rifa ou sorteio na conclusão do evento.

Não deixe de entrar em contato prontamente com aqueles que indicarem interesse na afiliação. Clubes que realizaram jantares de recrutamento descobriram que cerca de 1/3 a 1/2 dos convidados se tornaram sócios do clube.

Observação: Se o orçamento do seu clube não permitir a realização de um jantar, pense em fazer uma socialização através de coquetel e a parte do evento com os oradores. Se houver outros clubes na sua cidade você pode combinar esforços e juntos realizarem um jantar.

Examinando Possíveis Sócios

Segundo o Estatuto e Regulamentos de Lions Clube, “Pode ser aceita para a afiliação deste Lions clube toda pessoa de maioridade legal, de caráter bem formado e de boa reputação em sua comunidade.”

A reputação do seu Lions clube se reflete na reputação dos seus sócios. Aborde possíveis sócios que tenham interesse genuíno em serviço e satisfaçam aos critérios expressos no Estatuto e Regulamentos de Lions clube. Tenha também em mente que você deve seguir procedimentos que assegurem que todos os possíveis sócios sejam tratados com justiça e igualdade.

Idéias Rápidas e Fáceis para Aumento de Sócios

- ✓ Nunca subestime o poder de relações públicas. Não deixe de divulgar as atividades do seu clube. Cobertura positiva da mídia gera apoio e interesse da comunidade pelo clube.
- ✓ Tenha sempre folhetos disponíveis para eventos públicos. Tenha um espaço no folheto para informações de contato se as pessoas quiserem saber mais a respeito do seu clube.
- ✓ Encomende exemplares de “Abra um Presente” (ME-34) da Sede Internacional e os envie a pessoas selecionadas na sua comunidade.
- ✓ Promova uma noite informal “Convide um Amigo” numa reunião de clube. Incentive todos os sócios a trazer um amigo para saberem mais sobre afiliação em Lions clubes.

- ✓ Permita que os sócios tragam um amigo ou possível sócio ao evento para ajudar durante uma das atividades de serviço ou de levantamento de fundos do clube para ver em primeira mão o seu clube em ação.
- ✓ Realize um *open house* de aumento de sócios. Peça a cada sócio que convide ao menos cinco pessoas e franqueie o evento ao público. Monte uma exposição destacando as contribuições do seu clube para a comunidade, tendo sócios à disposição para responder perguntas dos presentes.

- ✓ Desafie seus sócios a alcançarem uma meta específica de recrutamento para o ano. Planeje um alegre e festivo lançamento do desafio durante a reunião. Mantenha o clima relatando seus sucessos durante as reuniões, nos boletins e website do seu clube.
- ✓ Incentive os sócios a convidarem todos os indivíduos qualificados que encontrem para ingressar no Lions clube. Volte ao assunto com eles periodicamente durante o ano.
- ✓ Mostrem seu orgulho pelo clube! Formem a imagem do seu clube como parte vital da comunidade. Participem em eventos da comunidade sempre que possível – tenham barracas em eventos, marchem em desfiles – sejam visíveis!
- ✓ Peça a organizações encarregadas de dar boas-vindas na comunidade que incluam informações sobre o seu clube nos seus “pacotes de boas-vindas na comunidade.” Imobiliárias e locadoras de imóveis locais podem também prestar este serviço.

- ✓ Avalie a “concorrência.” A maioria das comunidades tem várias organizações competindo pelos mesmos membros. Veja as oportunidades que o seu clube oferece que os outros clubes possam não oferecer. Examine também as áreas onde outros clubes se destacam – ex: horários e locais mais convenientes de reunião. Faça ajustes se apropriado e viável.
- ✓ Faça *buttons* ou camisetas para cada sócio ativo com os dizeres “Pergunte-me sobre o Lions” para provocar perguntas de membros da comunidade.
- ✓ Explore opções de publicidade de baixo custo tais como boletins de escolas e organizações, programas de eventos esportivos locais, etc.
- ✓ Coloque no calendário da comunidade do jornal local informação do local e horário de reuniões do clube, nome e telefone do contato para responder perguntas sobre afiliação.
- ✓ Tenha um *link* para o site do seu clube acrescentado ao website da sua comunidade.
- ✓ Veja seus parceiros como possíveis novos sócios. O seu clube trabalha com o sistema escolar, profissionais da área da visão ou outras firmas da comunidade? Pessoas que já trabalharam com o seu clube são em geral excelentes possíveis sócios.

- ✓ Considere realizar esforços singulares de extensão, tais como patrocinar um Núcleo ou Lions Clube Novo Século para alcançar novos grupos de pessoas.
- ✓ Incentive os sócios a convidarem os cônjuges para ingresso no clube!

Manual do Assessor de Aumento de Sócios de Clube

- ✓ Incentive a participação familiar envolvendo famílias inteiras na experiência do Lions – ofereça atividades infantis supervisionadas durante reuniões de clube enquanto os adultos estão reunidos. Dê um papel a ser desempenhado por crianças segundo a idade nas atividades de serviço do clube. Tenha babás disponíveis para crianças menores.

Preparando Recrutadores

Equipe os recrutadores com ferramentas e conhecimentos necessários para obter novos sócios de modo eficiente. Quanto mais preparados, mais fácil será o trabalho.

Obter Recursos

Encomende as publicações abaixo em quantidade suficiente para distribuição em seus esforços de recrutamento.

- ✓ *Leões...Nós Servimos (ME-4)*: Excelente publicação de caráter geral sobre LCI
- ✓ *Leões...Pessoas como Você (ME-26)*: Outra excelente publicação de caráter geral para fins de recrutamento
- ✓ *Sou Leão (ME-37)*: Folheto especial de recrutamento tendo por alvo necessidades e perguntas específicas das mulheres
- ✓ *Convite/Inscrição de Sócio (ME-6B)*: Esta mini-versão do Formulário de Inscrição em Lions Clubs International é pequena e portátil. Contém o formulário completo de inscrição e uma lista de verificação para o secretário do clube. Compacta e atraente causa um impacto positivo em possíveis novos sócios.
- ✓ *Cartão de Bolso do Lions (ME-33)*: Complemento perfeito do formulário de bolso, a publicação quando dobrada mede 7cm x 10,8cm. Contém muitas informações inclusive missão, propósito, código de ética e breve história da associação.

Suplemente estas publicações com um panfleto ou folha de informações do seu clube. (Se o clube não tem seu próprio folheto ou folha de informações, sugira à liderança do clube que crie um(a). Trata-se de ferramenta essencial de comunicação). Recrutadores podem querer montar pacotes simples de apresentação do clube aos possíveis sócios reunindo materiais num envelope grande ou numa pasta.

Criar uma “folha para vender a idéia de ingressar no clube”

Embora a principal motivação para ingresso num Lions clube seja o desejo de ajudar os necessitados, a afiliação oferece benefícios além do serviço humanitário e que são importantes “motivos de venda” ao abordar possíveis sócios. Crie para os sócios do seu clube uma “folha de venda” que liste todas as razões pelas quais alguém possa querer entrar para o seu clube. Use os exemplos abaixo e acrescente suas próprias idéias bem como outras características próprias do seu clube. Esta “folha de venda” será uma ferramenta muito útil para os recrutadores abordarem possíveis sócios.

Algumas razões para se tornar um Leão:

- Compartilhar o crescimento e a melhoria da sua comunidade
- Ajudar ativamente às pessoas necessitadas em sua comunidade e no mundo inteiro
- Pertencer à maior organização mundial de clubes de serviço do mundo que tem uma história e reputação de serviço sem paralelos
- Pertencer à organização que está na vanguarda da ajuda ao cego e deficiente visual
- Exercer impacto na vida de jovens da comunidade através das atividades Leonísticas para jovens
- Desenvolver habilidades de liderança
- Encontrar pessoas com características e interesses semelhantes na comunidade
- Ter oportunidade de viajar e se encontrar com Leões do mundo todo na convenção internacional anual
- Expandir sua rede de contatos pessoais e profissionais (ver abaixo a seção “Rede de Contatos”)
- Aumentar o prestígio sendo um voluntário ativo na comunidade

Ao criar razões de venda da idéia para ingresso no seu clube, focalize projetos ativos de clube e oportunidades de liderança tais como:

- Trabalhar com jovens na comunidade através do nosso Programa de Leo Clube
- Participar anualmente do Dia da Saúde do Lions co-patrocinado pelo nosso hospital local
- Ter a oportunidade de viajar para países em desenvolvimento em missões de distribuição de óculos usados
- Desenvolver habilidades de liderança trabalhando com um sócio experiente através do Programa de Mentor do Lions


Acrescente estatísticas relevantes a estas razões, tais como “todos os sócios do nosso clube participaram do Dia da Saúde do Lions, quando fomos capazes de realizar exames de detecção de glaucoma em 150 membros da comunidade,” “Doze sócios do clube viajaram ao México durante nossa última missão de distribuição de óculos, quando ajudamos com o fornecimento de óculos para 600 pessoas” ou “Seis sócios estão atualmente envolvidos no Programa de Mentor do Lions em níveis diferentes.”

Vendendo seu Clube

Todo Lions clube empreendedor tem seis características básicas. Quanto mais firmes estas qualidades estejam embutidas na estrutura de funcionamento do clube, maiores são os sucessos e crescimento que o clube desfruta. Estas seis qualidades – se existentes no seu clube – podem se tornar suas ferramentas mais eficientes de venda.

- 1) Uma atividade de serviço de vulto que envolva todos os sócios do clube e que tenha um impacto significativo e positivo no seu público alvo.
- 2) Um projeto relevante de levantamento de fundos no qual a comunidade possa participar e para o qual possa contribuir.
- 3) Um programa poderoso de relações públicas que ofereça uma linha contínua e consistente de comunicação entre todos os sócios do clube e entre o clube e a comunidade.
- 4) Reuniões de clube bem organizadas, interessantes, informativas e produtivas.
- 5) Sentido de trabalho em equipe, cooperação e coesão entre os sócios do clube.
- 6) Um programa sólido de aumento, desenvolvimento e conservação de sócios que ofereça orientação imediata e envolvimento dos sócios do clube e continue a nutrir seu desenvolvimento através de seus anos de serviço.

Se o seu clube tem falhas nestas áreas é essencial que o assessor da área correspondente trabalhe para fortalecer o clube. Um clube produtivo, eficiente, visível na comunidade, que esteja atingindo suas metas de serviço “vende-se” por si mesmo a novos sócios. Clubes fracos nestas áreas podem atrair alguns novos sócios, mas os índices de conservação são em geral baixos.

 **Para mais informações!** Você não está seguro se o seu clube tem áreas que precisam de atenção? “Qual a sua classificação/Como você classificaria seu clube” (ME-15 e ME-15B) são excelentes ferramentas de avaliação para descobrir pontos fracos e criar um plano para lidar com questões do clube. Pense em trabalhar com o assessor de conservação de sócios para realizar a pesquisa com os sócios do clube.

Ensaie Técnicas de Recrutamento

Numa reunião de clube, faça com que dois Leões experientes demonstrem técnicas apropriadas de recrutamento para todos os sócios através de dramatização. Se não for possível realizá-la durante uma reunião, faça-a logo após uma reunião ou planeje um seminário informal de recrutamento e incentive o comparecimento de todos os sócios.

Luz Câmara e Ação: Recrute!

Agora que os sócios do clube estão preparados, eles podem começar a recrutar!

Alguns pontos a serem lembrados aos recrutadores:

- ✓ Explicar devidamente os benefícios, compromissos de tempo e financeiros decorrentes da afiliação a cada possível sócio.
- ✓ Convidar possíveis sócios para uma reunião de clube ou pedir-lhes que visitem uma atividade de serviço em andamento para conferirem em primeira mão a dedicação dos sócios do Lions clube.
- ✓ Quando o sócio em potencial decidir se tornar sócio, certificar-se que o Formulário de Inscrição seja devidamente preenchido e assinado e recolhidas as quotas e jóias devidas.

Rede de Contatos

Dá aos sócios um valor agregado à sua afiliação

Embora seja importante não deixar que outros interesses limitem a capacidade do clube de servir à comunidade, não se esqueça que pessoas diferentes ingressam no clube por razões diferentes. Tente apresentar aos sócios outros benefícios e oferecer outras oportunidades que tornarão seu clube mais atraente aos sócios. Dar aos sócios a chance de se relacionar é um meio ótimo de agregar valor à afiliação no Lions clube. Oportunidades de rede de contatos podem ser oferecidas de vários modos, tais como:

- Publicar interesses profissionais e experiência junto com as informações de contato no anuário do clube.
- Deixar os sócios darem avisos sobre negócios no início de cada reunião.
- Incluir notícias sobre as profissões e firmas dos sócios no boletim ou website do clube. Isto poderia ser feito numa coluna mensal “Sócio em Destaque”.
- Colocar uma página no boletim ou site do clube com profissões ou firmas dos sócios. Se possível, no site inclua links aos sites de suas firmas a partir desta página.
- Oferecer desconto para anúncios em publicações apropriadas de clube, distrito e distrito múltiplo, páginas da Web, programas de eventos, etc.
- Convidar os participantes a mencionarem suas profissões e empregadores quando se apresentarem em eventos de clube, distrito e distrito múltiplo.
- Realizar um evento social de contatos ou feira de negócios onde o foco esteja no estabelecimento de conexões entre os sócios. Este pode ser um encontro informal ou reunir vários clubes.
- Incentivar sócios para a realização de um programa de clube interessante sobre suas profissões. Exemplo, um médico poderia falar sobre sintomas de alerta de Diabetes Tipo II, um paisagista poderia dar sugestões para a escolha de árvores certas para o seu jardim ou um vendedor de automóveis poderia dar informações sobre compra de carro usado ou falar sobre as últimas tendências dos veículos novos.


Responsabilidades do Padrinho

Ser padrinho de um novo sócio é um dos compromissos mais nobres que um Leão pode assumir no seu clube. Ao compartilhar a sua devoção ao serviço através de Lions clubes, eles estão assegurando que seu clube tenha um futuro saudável.

Ser padrinho envolve algumas outras responsabilidades além de simplesmente recrutar um novo sócio. Bons padrinhos fazem a iniciação do novo sócio no clube e ajudam a assegurar que a sua afiliação tenha um excelente início.


Os padrinhos devem ter certeza que o novo sócio:

- ✓ Sinta-se bem-vindo
- ✓ Seja apresentado a todos os sócios do clube
- ✓ Seja devidamente empossado numa cerimônia significativa
- ✓ Receba um Kit de Novo Sócio e o distintivo com emblema do Lions
- ✓ Seja imediatamente envolvido nas atividades do clube
- ✓ Receba uma orientação detalhada
- ✓ Receba acompanhamento nas primeiras reuniões do clube
- ✓ Receba respostas para suas perguntas sobre funcionamento de clube ou qualquer aspecto da associação
- ✓ Seja incentivado a compartilhar idéias, dúvidas ou preocupações
- ✓ Receba incentivo para desenvolver seu potencial de liderança

 **Para mais informações!** “Patrocínio é uma Responsabilidade Importante” (ME-21) contém informações sobre as responsabilidades e benefícios de patrocinar novos sócios. “Aumentando seu Quadro Social” (ME-16) tem sugestões para identificar possíveis sócios, aprimorar habilidades de apresentação e recrutar novos sócios.


Posse de Novos Sócios

A posse de novos sócios é um momento especial, que deve ser marcado com uma cerimônia significativa para celebrar a ocasião. Uma cerimônia apropriada de posse de novo sócio é bem relevante, é o início simbólico de serviço para o sócio e é inspiradora e motivadora. Ela confirma a escolha do Lions clube pelo novo sócio como o clube de serviço da sua preferência e os conecta com as razões pelas quais prestam serviço voluntário. Cerimônias de posse são também eventos significativos para sócios antigos e podem ajudar a reconectá-los à sua dedicação em servir aos necessitados.

 **Para mais informações!** Planejar uma cerimônia de posse de novos sócios que seja significativa para os participantes fica mais fácil com este guia útil: “Posses Significativas de Novo Sócio” (ME-11). A publicação oferece instruções passo a passo de planejamento, bem como sugestões de texto para a cerimônia.


Orientação de Novo Sócio

Orientar detalhadamente os novos sócios é uma etapa essencial do processo de recrutamento/desenvolvimento. Sócios que têm um pleno entendimento do seu clube, distrito, distrito múltiplo e associação internacional se tornam Leões mais dedicados e valiosos que tendem a ficar mais tempo na associação. É importante que a orientação do novo sócio aconteça logo para construir uma base de afiliação para toda a vida.

 **Para mais informações!** O Guia de Orientação (ME-13) é uma publicação essencial com informações abrangentes sobre planejamento e realização de uma orientação eficiente de novo sócio. Contém instruções completas de planejamento, sugestões para encontrar materiais, sugestões de modelos, listas de controle e verificação, guias de planejamento e conteúdo completo de orientação.

Cursos de Atualização

De vez em quando, é bom lembrar aos sócios do Lions clube as informações importantes que aprenderam durante suas sessões de orientação de novos sócios. Realizar “cursos de atualização” durante reuniões de clube é um meio ideal para reintroduzir conceitos para sócios amadurecidos e ajudá-los a reafirmar seus compromissos com o seu clube.

 **Para mais informações!** Os cursos de Atualização em Orientação (ME-13b-f) estão distribuídos em cinco publicações que tratam de diferentes assuntos de orientação. Os cursos foram feitos para apresentações curtas (15 a 20 minutos) em reuniões de clube.

Programas de Prêmios

Programas de prêmios são excelentes instrumentos motivadores para recrutamento de novos sócios. Eles são uma fonte de orgulho além do recrutamento bem-sucedido de um novo sócio. A Sede Internacional tem dois programas especiais de prêmios para recrutamento de sócios. Dedique um tempo para se familiarizar com eles e entender os requisitos para que possam promovê-los no seu clube. Além disto, seu clube, distrito e distrito múltiplo podem ter seus próprios programas de prêmios. Assim sendo, é uma boa idéia também obter as informações necessárias sobre estes programas.


Programa Anual de Aumento de Sócios

O Programa Anual de Aumento de Sócios é a principal iniciativa de aumento de sócios. Foi criado em substituição aos programas periódicos e cíclicos do passado. O Programa Anual de Aumento de Sócios enfatiza a importância de identificar e recrutar novos sócios constantemente durante o ano inteiro.

Através do Programa Anual de Aumento de Sócios, os sócios de clube são premiados pelos seus esforços para identificar e recrutar possíveis sócios durante o ano todo. Os sócios de clube ganham prêmios com base no sucesso de recrutamento: por um novo sócio, o padrinho recebe uma carta personalizada do Presidente Internacional; por três ou mais novos sócios, o padrinho recebe um Distintivo Presidencial de Excelência.


Uma vez que o aumento de sócios é um esforço de equipe, os clubes também são reconhecidos por suas realizações. Emblemas de estandarte são conferidos aos clubes com base no seu tamanho e número de novos sócios. Clubes com 41 ou mais sócios precisam receber oito ou mais sócios durante o ano, clubes com 22 a 40 sócios precisam receber cinco ou mais sócios durante o ano, clubes com 21 ou menos sócios precisam receber três ou mais sócios para ganhar o emblema de estandarte. Além disto, três clubes (um de cada categoria de tamanho) de cada área jurisdicional que somar o maior número de novos sócios durante o ano receberá um colorido jogo de bandeiras internacionais como recordação da sua realização impressionante.

O Programa Anual de Aumento de Sócios é administrado pelo governador de distrito que recebe informações e instruções completas da Sede Internacional em CD-Rom.

 **Para mais informações!** O folheto do Programa Anual de Aumento de Sócios (YR-1) explica o programa em detalhes.

Programa Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios

O programa Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios reconhece o número de novos sócios recrutados e apadrinhados por Leões individualmente. Este programa apresenta 17 chaves de aumento de sócios para reconhecer diferentes níveis de realizações de recrutamento—da Chave de Aumento de Sócios por dois sócios à Chave Suprema de 500 sócios. O programa de Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios é um excelente modo para motivar sócios a apadrinhar outros sócios.

 **Para mais informações!** “Preste homenagem à tradição...recompense os esforços” (ME-36) dá detalhes sobre o Programa Chave pelo Aumento de Sócios com fotografias de cada chave.

Recursos

Para Mais Informações

Para qualquer pergunta, comentário ou dúvidas sobre seu cargo ou questões sobre aumento de sócios, contate:

Assessor de Aumento de Sócios do Distrito

Nome: _____

Telefone: _____

E-Mail: _____

Assessor de Aumento de Sócios do Distrito Múltiplo

Nome: _____

Telefone: _____

E-Mail: _____

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios

Lions Clubs International

300 W. 22nd Street

Oak Brook, IL 60521-8842

(630) 571-5466 ramal 340

memberops@lionsclubs.org

Website oficial de Lions Clubs International

www.lionsclubs.org

Lista de Publicações

Os recursos úteis relacionados neste manual podem ser encomendados ao Departamento de Atividades e Aumento de Sócios através do endereço, telefone ou e-mail acima ou também podem ser baixados da seção de Recursos do website da associação. Publicações citadas neste manual são:

- 📖 Leões...Nós Servimos (ME-4)
- 📖 Convite/Inscrição de Sócio (ME-6B)
- 📖 Cartão de Bolso do Lions (ME-33)
- 📖 Sou Leão (ME-37)
- 📖 Guia de Orientação (ME-13)
- 📖 Cursos de Atualização em Orientação (ME-13b-f)
- 📖 Aumentando Seu Quadro Social (ME-16)
- 📖 Patrocínio é uma Responsabilidade Importante (ME-21)
- 📖 Posses Significativas de Novos Sócios (ME-11)
- 📖 Leões...Pessoas como Você! (ME-26)
- 📖 Comissão de Sócios Composta por Três Membros (ME-29)
- 📖 Abra um Presente (ME-34)
- 📖 Preste Homenagem à Tradição...Recompense os Esforços (ME-36)
- 📖 Folheto do Programa Anual de Aumento de Sócios (YR-1)

Metas/Plano de Ação do Assessor de Aumento de Sócios

Nome:

Distrito:

Data:

Relacione metas para o ano:

Plano de Ação:

Meta _____

Prioridade: _____ Espaço de Tempo: _____

Etapa

Quem é o Responsável

Data de Conclusão

Resultados Significativos:

Comentários:

Plano de Ação:

Meta _____

Prioridade: _____ Espaço de Tempo: _____

Manual do Assessor de Aumento de Sócios de Clube

<u>Etapa</u>	<u>Quem é o Responsável</u>	<u>Data de Conclusão</u>
--------------	-----------------------------	--------------------------

Resultados Significativos:

Comentários:

Plano de Ação:

Meta _____

Prioridade: _____ Espaço de Tempo: _____

<u>Etapa</u>	<u>Quem é o Responsável</u>	<u>Data de Conclusão</u>
--------------	-----------------------------	--------------------------

Resultados Significativos:

Comentários:

Manual do Assessor de Aumento de Sócios de Clube

Lista de Possíveis Sócios de Lions Clube

Nome do Clube: _____ Quem Indica: _____ Data: _____

I. Parente		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)
II. Profissional		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)
III. Trabalho		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)
IV. Igreja		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)
V. Vizinho		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)
VI. Amigo		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)

Manual do Assessor de Aumento de Sócios de Clube

VI. Outra Organização Cívica ou Social		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)
VII. Alguém com quem você tem relações de negócios		
Nome:	Profissão:	
Endereço:	Estado Civil:	Nº de Filhos:
Cidade, Estado e Código Postal:		
Tempo na Comunidade:		
Telefone:	(comercial)	(residencial)

Modelo de Carta-Convite para a Noite com o Clube Patrocinador

Em 23 de fevereiro de 2004

Paul Jackson
340 W. Redbud Road
Mechanics Grove, IL 60060

Prezado Paul:

Pare um pouco, reflita e responda às seguintes perguntas:

- Você está interessado em servir à sua comunidade?
- Você está interessado em ter a oportunidade de se relacionar com pessoas-chave na comunidade?
- Você está interessado em conhecer pessoas e se divertir?

Se você respondeu “sim” para alguma destas perguntas, então o Lions Clube de Mechanics Grove é a organização feita para você! Em nome do meu clube, gostaria de convidá-lo e também o seu cônjuge para um jantar especial e a oportunidade de saber mais a respeito do Lions Clube de Mechanics Grove. Venha participar de uma noite com excelente comida, companheirismo e informações valiosas sobre Lions clubes, no dia 23 de março às 18h30 no Salão do Lions.

Nosso orador convidado será o Ex-Governador de Distrito Roger Goldbach, que serve à sua comunidade através de Lions clubes há quase 20 anos. Roger é um excelente orador motivador e irá compartilhar suas experiências de serviço voluntário, inclusive sua participação numa missão recente ao México para distribuir óculos reciclados.

O Lions Clube de Mechanics Grove vem servindo à comunidade há mais de 50 anos. Através de projetos tão diversos quanto coleta de óculos usados, apoio aos programas Lions-Quest em escolas locais, doação de bancos novos de jardim para a renovada Trilha do Rio e exames de vista gratuitos para os necessitados, o Lions Clube de Mechanics Grove dedica-se a servir à nossa excelente comunidade. Gostaríamos de expandir nossos projetos e queremos que você participe de nossos esforços e sucessos.

Esperamos poder contar com a sua presença no dia 23 de março. Prometemos boa comida, bom divertimento e algumas informações esclarecedoras sobre como você pode ajudar a servir aos cidadãos de Mechanics Grove e comunidades adjacentes, bem como o mundo. Queira dar uma resposta ao Companheiro Jill Manning pelo telefone (847) 555-1243 até 10 de março.

Atenciosamente,

Judy Sheehy
Presidente da Comissão de Aumento de Sócios

