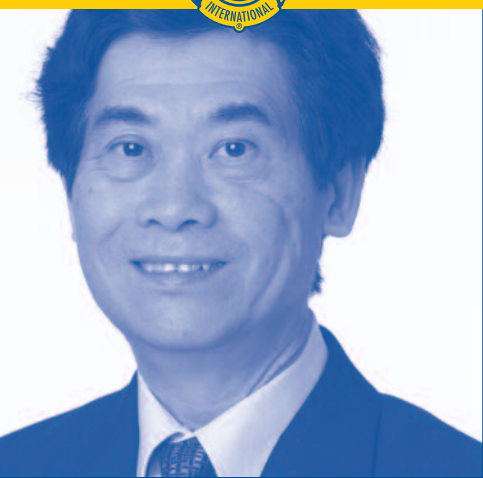




Lions Clubs International



Semplicemente...
chiedete!

*Guida per il
reclutamento di
nuovi soci per i club*

Semplicemente... chiedete!

Guida per il reclutamento di nuovi soci per i club

INTRODUZIONE

Semplicemente... chiedete! è pensata per guidare il vostro club nel processo di reclutamento dei nuovi soci e per gestire con efficacia la crescita del club. La forza della vostra affiliazione e la salute del vostro club determineranno la vostra capacità di fare quello che tutti i Lions amano fare: servire. Tenete quindi presente che più soci significano più service.

Anche se il concetto è semplice, chiedere semplicemente ai soci di associarsi, abbiamo pensato a questa guida che vi aiuterà a preparare un piano efficace per aver successo quando sarete pronti a chiedere.

Semplicemente... chiedete! guiderà il vostro club in un processo suddiviso in quattro fasi per reclutare nuovi soci:

1. Preparare il vostro club
2. Creare il piano di crescita del vostro club
3. Applicare il piano di crescita del vostro club
4. Dare il benvenuto ai vostri nuovi soci

Lions Clubs International (LCI) dispone di molte risorse a sostegno del vostro club. Contattate il dipartimento Membership and New Club Operations al seguente indirizzo email memberops@lionsclubs.org oppure visitate il sito internet LCI (www.lionsclubs.org/IT).



Termini di ricerca:

In questa guida, troverete questa icona e una lista terminologica. Per maggiori informazioni o per scaricare del materiale, digitate questi termini nella casella di ricerca del sito internet LCI.



Valutate il vostro club e la vostra comunità.

Per allineare le attività del vostro club ai bisogni dei vostri soci e comunitari, prendete in considerazione queste importanti possibilità:

- **Consegnare il questionario *Quali sono le vostre valutazioni?* ai soci del vostro club.** Il giudizio dei soci vi può aiutare a individuare quali sono i vostri punti di forza e i vostri punti deboli nonché determinare quello che è più importante per i soci.

Questo questionario vi consente anche di scoprire i problemi di piccola entità e di correggerli prima che diventino più seri. Qualsiasi questione sorta nel vostro club deve essere risolta prima che entrino nuovi soci.

- **Svolgere una *Valutazione dei bisogni comunitari*.** Questa valutazione vi aiuterà a meglio identificare i bisogni non corrisposti della comunità e a determinare quali progetti e programmi di club sono importanti per le persone che servite. Scoprire nuove opportunità di service vi potrà aiutare a trovare nuovi soci potenziali e a spiegare il motivo per cui ne avete bisogno.
- **Partecipare a un workshop Club Excellence Process (CEP).** Il Processo Club Excellence (CEP) è un workshop divertente e interattivo pensato per aiutare tutti i club a raggiungere il loro vero potenziale. Un workshop CEP può essere condotto in uno di questi due formati: CEP Lite o CEP Pro. Il CEP Pro è un workshop guidato da un istruttore, mentre il CEP Lite è un workshop autoguidato in cui un socio del club agisce in qualità di coordinatore.

CEP aiuta i club a svolgere la *Valutazione dei bisogni della comunità* e il questionario *Quali sono le vostre valutazioni?* per poi sviluppare obiettivi e piani di azione per il loro conseguimento. È uno strumento perfetto per ogni club che desidera trarre il massimo dalla sua affiliazione e service!

FASE 1: PREPARARE IL VOSTRO CLUB

Preparare il vostro club è la prima cosa che dovete fare quando invitate nuovi soci ad associarsi nel vostro Lions club.

- **Decidete come deve diventare il vostro club.**
 - In quali ambiti deve concentrarsi il vostro club?
 - I vostri soci come vorrebbero fosse il vostro club?
 - Come immaginate il vostro club fra un anno?
E fra cinque anni?
- **Individuate gli obiettivi che il vostro club deve realizzare.**
 - Che tipo di progetti di service desidera condurre il vostro club?
 - Quanto spesso?
 - Dove?
- **Stabilite quali sono i vostri obiettivi.** Usate il modulo *Obiettivi di reclutamento* contenuto in questa guida per definire gli obiettivi di affiliazione del vostro club. Assicuratevi di valutare come i nuovi soci potranno adattarsi ai vostri obiettivi.
 - **Perché il vostro club vuole nuovi soci?** Prima di iniziare a invitare nuovi soci, è importante identificarne il motivo. La risposta deve essere chiara, tangibile e rilevante, non semplicemente “per maggior service”. Ad esempio: “Se avessimo 3 soci in più, potremmo preparare altri 100 pasti al mese per i senzatetto”.
 - **A quali soci puntate?** Si tratta di soci più giovani, donne, professionisti della comunità, genitori di Leo, nuclei familiari o amici? Il vostro club può puntare su più di un gruppo. Nel reclutare nuovi soci, tenete presente che spesso il riunire un gruppo di 2-4 persone si è dimostrato essere vincente.

- **Chi aiuterà il vostro club nel processo di reclutamento?** Anche se tutti nel vostro club sono chiamati a dare il proprio contributo, per reclutare nuovi soci dovrebbe essere selezionato un team per lo sviluppo soci a guida di questo obiettivo. Utilizzate il modulo *Team per lo sviluppo soci* contenuto in questa guida per organizzare il vostro team.

Ogni socio ha i suoi punti di forza e le sue preferenze. Sfruttateli al massimo, incoraggiando i vostri membri a svolgere dei compiti nel processo di reclutamento. Gli incarichi importanti includono:

- **Organizzazione:** alcuni soci sono degli organizzatori; hanno cognizione di ogni fase e possono dare priorità a quello che deve essere fatto. Questi Lions devono stare alla guida con rispetto all'obiettivo di reclutamento del vostro club.
- **Promozione:** i soci esperti in tecnologia e i creativi possono creare brochure, preparare i vostri comunicati stampa e aggiornare il vostro sito internet e i network di social media.
- **Raggio d'azione:** questi sono i vostri Lions a cui piace parlare, soprattutto del vostro club. Incoraggiateli a promuovere i Lions ai vostri gruppi potenziali e a chiamare i nuovi soci possibili.
- **Dare il benvenuto:** i Lions, formati per condurre l'orientamento dei nuovi soci e a coordinare i mentori, faranno in modo che i nuovi soci si sentano bene accolti e inseriti velocemente nel vostro club. LCI fornisce la formazione sia per l'orientamento che per i mentori.



- ☐ Orientamento dei nuovi soci
- ☐ Mentori



FASE 2:

CREARE IL PIANO DI CRESCITA DEL VOSTRO CLUB

In questa fase creerete il piano di crescita del vostro club. I vostri Lions addetti alla programmazione dovranno essere alla guida della creazione del piano. Aggiungete delle scadenze per il completamento e assegnate dei compiti a ogni obiettivo. Il modulo *Piano di crescita del club* contenuto in questa guida può essere utilizzato come modello.

Quando il vostro piano è stato ultimato, condividetelo con i soci del vostro club. Assegnate ogni compito a un Lion specifico e controllate se ha bisogno di aiuto e verificate che il piano prosegua in base alle scadenze.

Questa guida contiene dei suggerimenti risultati utili per altri Lions club e che potrebbero essere d'aiuto al vostro. Sentitevi liberi di utilizzare alcuni di questi consigli o di proporre le vostre idee.

Chi recluteremo?

Individuate dei gruppi associati ai soci potenziali del vostro club. Per ampliare il raggio d'azione, chiedete ai vostri soci un aiuto per pensare a fonti alternative. Ecco alcuni consigli:

- Valutate l'utilizzo di liste precompilate. Cercate organizzazioni o ditte che condividono gli stessi interessi del vostro Lions club.
- Se avete condotto una *Valutazione dei bisogni comunitari*, non dimenticate di coinvolgere i vostri contatti.
- Tenete una sessione di brainstorming con i soci del vostro club. Chiedete a ogni socio di scrivere i nomi di tre ditte, gruppi o organizzazioni che operano principalmente nelle aree in cui il vostro club presta volontariato.
- Utilizzate la *Ruota del reclutamento* alla fine di questa guida per aiutare i vostri soci a ricordare persone che potrebbero essere interessate ad associarsi nel club. Usate il modulo *Costruire una rete di Lions* di questa guida per raccogliere le informazioni.
 - Controllate che ogni lista sia completa di indirizzo o email, a seconda del metodo usato dal vostro club per spedire gli inviti. I numeri telefonici sono importanti per dar seguito ai contatti.



- Fate personalmente visita a ditte e uffici di zona. Parlate con i proprietari o i manager del loro interesse a diventare soci e chiedete il permesso di parlare dell'affiliazione con i loro impiegati.

Dove e quando recluteremo?

Stabilite quali siano le attività di reclutamento che meglio si addicono al vostro club e comunità. I Lions addetti alla promozione dovranno guidare questo obiettivo e preparare il materiale da usare. Ecco alcuni suggerimenti per il reclutamento:

- Organizzare un incontro informativo. Invitate i vostri soci potenziali e presentate un breve programma per comunicare da chi è composto e che cosa fa il vostro club. Servite un rinfresco e assicuratevi che i Lions siano disponibili a parlare tu per tu o in piccoli gruppi.
- Sponsorizzare un evento comunitario o preparare uno stand durante un evento speciale. Quando reclutate durante un evento, preparate un discorso standard da 30 secondi fino a due minuti sul vostro club e il suo impatto nella comunità che i vostri soci possono usare. Se i soci potenziali sono interessati a saperne di più, indirizzatevi al vostro sito internet o siti di social network. Se avete programmato una riunione informativa, consegnate agli interessati un invito completo di giorno, luogo e ora.
- Invitare i soci potenziali a un progetto di service. Verificate che durante il progetto ci siano Lions disponibili a parlare con i soci potenziali, a rispondere alle domande e ovviamente a fornire il service!

Visitate il [Centro Didattico Lions](#) sul sito internet LCI per trovare corsi di formazione online a sostegno del vostro impegno per il reclutamento.

Utilizzate la Ruota del reclutamento alla fine di questa guida come aiuto per i vostri soci nel pensare a delle persone che possono essere interessate ad affiliarsi nel club.

Per saperne di più di una ditta o organizzazione, la maggior parte delle volte si guarda ai loro siti internet. Che cosa troveranno le persone nei nostri?

Con lo strumento Trova un Club del sito internet LCI, cercate il vostro club (se non avete un link presente, assicuratevi che il segretario di club abbia ricevuto l'autorizzazione in MyLCI). Cliccate sul link del vostro club. Quali sono le caratteristiche? È informativo? Facile da usare? Rappresenta bene il vostro club? Assicuratevi che i soci potenziali trovino un bel sito del club, ricco di informazioni aggiornate, con inclusi gli avvisi delle riunioni, un calendario eventi e descrizioni dei progetti di service comprensivi di foto.

Che materiale utilizzeremo per il reclutamento?

I soci potenziali vorranno vedere le informazioni sul vostro club e l'associazione. Prima che ogni reclutamento attivo abbia inizio, oltre che approntare il materiale corrente, assicuratevi che il sito internet del vostro club e qualsiasi presenza di social media siano aggiornati.

LCI offre un'ampia varietà di materiale per il reclutamento che illustra l'affiliazione e l'associazione. Le pubblicazioni possono essere scaricate dal sito internet LCI e il materiale stampa può essere ordinato via email contattando il dipartimento di LCI Membership and New Club Operations al seguente indirizzo email memberops@lionsclubs.org.

Inoltre il sito internet offre ai club del materiale personalizzabile. Potete scaricare il *modello di brochure per club* o la *brochure Diventa un Lion* e utilizzarli per creare del materiale personalizzato per il vostro club.

In aggiunta al materiale stampato, è importante che il vostro club abbia un'immagine aggiornata online. Prima di partecipare a una riunione informativa o decidere di associarsi, i soci potenziali cercheranno su internet le informazioni del vostro club.

Se il vostro club non ha un sito internet, createne uno utilizzando lo strumento gratuito *e-Clubhouse*. L'e-Clubhouse fornisce un sito internet preformattato facile da usare anche per i meno esperti di Internet. Questo contiene una home page del club con informazioni sulle riunioni, un calendario eventi, una pagina con i progetti del club, una galleria fotografica e una pagina di contatti. Il vostro club dovrà solamente inserire le proprie informazioni. Man mano che il vostro club prende dimestichezza con l'e-Clubhouse, potrete aggiungere altre pagine. Assicuratevi che sul calendario del vostro club siano riportate le informazioni riguardanti le riunioni!

Se il vostro club è presente in qualche social network, controllate che questi siti siano aggiornati regolarmente e pubblicizzatene gli indirizzi. Assicuratevi che le riunioni informative siano promosse anche su quei siti.

Chiedete ai vostri soci di aggiungere le loro attività di club sulle proprie pagine di social network. La *Guida alle 101 esercitazioni migliori per la comunicazione con i media* include informazioni utili su social network e le esercitazioni migliori.

Per ulteriori idee su come invitare nuovi soci e promuovere il vostro club, consultate la brochure *30 Idee di marketing*.

Come promuoveremo la nostra riunione informativa?

Le riunioni informative sono intese per fare incontrare i Lions e i soci potenziali e far nascere l'interesse ad associarsi al vostro Lions club.

- Chiedete a ogni socio del vostro club di portare un non Lion alla riunione informativa. Incoraggiate i vostri soci dicendo loro che probabilmente la prima persona che inviteranno rifiuterà, ma che alla fine qualcuno sarà interessato.
- Usate delle liste di soci potenziali per preparare gli inviti. Inviare gli inviti per posta o email. Controllate che gli inviti indichino il sito internet del vostro club e qualsiasi altro sito di social network. Evidenziate che è molto gradito che ogni invitato porti altre persone che possano essere interessate.
- Se spedite l'invito per posta, indicate una data entro la quale desiderate ricevere una risposta. Se l'invitato non risponde, valutate di dar seguito con una telefonata.
- Se spedite l'invito via email, valutate l'utilizzo di un sito che permetta agli invitati di comunicare la risposta online. In mancanza di riscontro, anche in questo caso pensate di dar seguito con una telefonata.
- Valutate di pubblicizzare la vostra riunione su un quotidiano locale o un notiziario o una rivista indirizzata ai vostri soci potenziali.



- ☐ Centro Didattico Lions
- ☐ Invito di soci
- ☐ Modello di brochure per club
- ☐ Brochure Diventa un Lion
- ☐ Trova un club
- ☐ e-Clubhouse
- ☐ Guida alle 101 esercitazioni migliori per la comunicazione con i media
- ☐ 30 Idee di marketing

Consigli utili per programmare con successo una riunione informativa:

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

FASE 3:

APPLICARE IL PIANO DI CRESCITA DEL VOSTRO CLUB

Raggiungete i vostri soci potenziali

I Lions addetti all'estensione dovranno essere al comando in questo. Quando si reclutano nuovi soci, è importante chiedere loro che cosa pensano sia importante quando si fa volontariato. Il vostro club può soddisfare le loro necessità? Se pensate che il vostro club non sia adatto, valutate di aiutarli a fondare un nuovo club o a trovare un club limitrofo a cui associarsi.

Ci sono molte idee per raggiungere dei soci potenziali. A tal fine, LCI ha elaborato un documento contenuto in questa guida, che risulta più efficace se adattato alla vostra personalità e quando parlate col cuore.

Spiegate ai vostri soci potenziali quello che fa il vostro club e perché avete bisogno di loro.

- Nel reclutare, rivolgete sempre questa domanda: "Qualcuno vi ha chiesto di associarvi al Lions club?" Se la risposta è "No", chiedete loro se sono interessati in qualche modo a fare volontariato per la comunità e poi parlate del vostro club e delle sue attività. Se la risposta è "Sì", scoprite perché non si sono associati e valutate se sono disponibili a provare o condividere il nome di qualcuno lo possa essere.
- Se state facendo personalmente visita a ditte e uffici locali:
 - Non aspettate più di 10 minuti. Il vostro tempo è speso meglio se contattate più soci potenziali. Chiedete invece se c'è un orario conveniente per l'incontro.
 - Se vi viene chiesto il motivo della visita, riferite semplicemente che state reclutando per un Lions club della zona e che avete bisogno di soli 3-5 minuti di tempo.
 - Prendete delle idee dagli uffici. Si può capire molto di una persona da come sono decorati i muri del suo ufficio. Ha una famiglia, un hobby, un interesse umanitario? Spesso premi, foto e altri articoli esposti in ufficio danno questi indizi.
 - Limitate il materiale che portate appresso. Portate solamente gli inviti alla riunione informativa o a un progetto di service. In caso contrario, il socio potenziale potrebbe chiedervi di lasciare il materiale illustrativo per controllarlo in un secondo momento. Se è troppo impegnato per parlarvi, pensate che dopo leggerà il materiale? Riferite che maggiori dettagli saranno disponibili durante la riunione.
 - Siate sempre positivi. Ricordate che state offrendo la possibilità di cambiare le loro vite, non state vendendo un prodotto! Se i soci potenziali non sembrano interessati, ringraziateli per il loro tempo, chiedete un rinvio e proseguite. Un soggetto irritato non si assocerà e avrà solo un'immagine negativa dei Lions.





☐ Richiesta d'affiliazione

Organizzare la riunione informativa

Utilizzate la riunione per mostrare ai vostri soci potenziali che cosa è speciale dei Lions e del vostro Lions club.

Prima della riunione:

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

Durante la riunione:

- Preparate la stanza per meno persone di quelle che avete invitato considerando che normalmente qualcuno non partecipa. Riservate delle sedie aggiuntive nel caso si presentassero più persone.
- Indossate abiti professionali ma non il gilet Lion, né troppi distintivi. La ricerca dimostra che queste abitudini si presentano meglio ai nuovi soci quando questi sono impegnati nelle attività di service. Le abitudini e le tradizioni di club devono essere spiegate durante l'orientamento dei nuovi soci e non durante una riunione informativa.
- Date personalmente il benvenuto a ogni partecipante.
- Iniziate la riunione con puntualità. La durata non deve superare i 60 minuti.
- Attenetevi il più possibile all'ordine del giorno.
- Spiegate ai vostri soci potenziali quello che fa il vostro club e perché avete bisogno di loro. Sarebbe preferibile mostrare foto o video dei progetti di service. Soffermatevi sull'esito dei progetti del vostro club e sull'impatto che questi hanno avuto sulla vita delle persone.
- Fornite stime accurate dell'impegno in tempo e denaro richiesto per essere soci del vostro club.
- Chiedete ai partecipanti di suggerire nuovi progetti per il vostro club. Chiedete loro di pensare al ruolo che vorrebbero ricoprire in questi progetti.
- Distribuite le [Richieste d'affiliazione](#) e, se possibile, raccoglietele con la quota d'ammissione prima che i soci potenziali lascino la stanza.



Contattare i partecipanti dopo la riunione

Contattate ogni socio potenziale che ha partecipato alla riunione informativa ma che non ha compilato la richiesta d'affiliazione.

Lasciate che i Lions addetti all'estensione coordinino il seguito. Verificate di aver assegnato qualcuno a ogni nominativo e chiedete un aggiornamento per il prossimo incontro.

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

Controllare il *Piano di crescita del club*

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



Contattateli per
telefono, email o
lettera entro 48 ore
dalla riunione.

FASE 4:

DARE IL BENVENUTO AI VOSTRI NUOVI SOCI

Organizzate una cerimonia dell'investitura per nuovi soci

Una cerimonia dell'investitura è un'iniziazione simbolica al service di un socio come Lion e la chiave per una sua permanenza a vita. I Lions che danno il benvenuto dovrebbero pianificare queste attività utilizzando la [Guida alla cerimonia dell'investitura per nuovi soci](#) di LCI. Per ogni nuovo socio non dimenticate di richiedere un [Kit per l'investitura dei nuovi soci](#) disponibile a titolo gratuito sul negozio online di forniture per club.



- ☐ Cerimonie dell'Investitura
- ☐ Orientamento dei nuovi soci
- ☐ Programma Mentori

Offrire ai vostri nuovi soci orientamento e mentorato

È importante per i nuovi soci sentirsi bene accolti e ricevere informazioni sul club e sull'intera associazione.

- **Orientamento:** non si sottolinea mai abbastanza l'importanza dell'orientamento ai nuovi soci. L'orientamento fornisce una base ai nuovi soci per aiutarli a comprendere il funzionamento del loro club, i ruoli che saranno chiamati a ricoprire e a farsi un'immagine complessiva del loro distretto, multidistretto e LCI. Se i nuovi soci sono bene informati, è più probabile che si sentano a proprio agio nel vostro club e che si impegnino subito attivamente. Un socio che ha ricevuto un corretto orientamento probabilmente rimarrà nei Lions per molti anni.
 - Svolgete l'orientamento utilizzando la [Guida all'orientamento dei nuovi soci Lions](#) entro i primi tre mesi di affiliazione.
- **Mentori:** il Programma Mentori Lions aiuta ogni socio a raggiungere l'obiettivo di servire meglio la propria comunità. Il programma punta allo sviluppo personale per aiutare i soci a comprendere il potenziale delle loro capacità e conoscenze uniche. Il programma Mentori prepara i soci ad assumere ruoli di leadership nei Lions e anche nelle loro vite personali. Per LCI questo si traduce in maggiore forza lavoro e in un servizio migliore per i bisognosi.
 - LCI consiglia che il primo livello del Programma Mentori Lions sia completato nello stesso lasso di tempo dell'orientamento. La [Guida all'orientamento dei nuovi soci](#) segue da vicino gli obiettivi e le attività richiesti per il conseguimento del primo livello del Programma Mentori Lions di Base.

Ai nuovi soci questi programmi dovrebbero essere offerti tramite i loro sponsor. Gli sponsor dovrebbero contattare il loro coordinatore distrettuale GLT per avere informazioni e formazione su questi programmi.



☐ Guida per la
soddisfazione dei soci

E POI?

COINVOLGERE I VOSTRI NUOVI SOCI

Le persone si associano ai Lions per servire. Dopo aver dato il benvenuto ai nuovi soci, è importante controllare che questi siano coinvolti attivamente nelle attività e nei progetti di service del vostro club al fine di rendere la loro esperienza il migliore possibile. Se i nuovi soci si sentono bene accolti, coinvolti e impegnati nel service, resteranno nel club a lungo.

I soci si lasciano coinvolgere per diverse ragioni:

- servire la loro comunità;
- essere coinvolti in un service o causa specifici;
- stare in compagnia di amici;
- diventare un leader della comunità;
- restare con altri familiari che sono Lions.

In che modo il vostro club può dare queste opportunità a tutti i vostri soci?

I soci si sentono coinvolti quando vengono chieste le loro opinioni. Il *Questionario per nuovi soci* di questa guida è un ottimo strumento per sapere quello che i nuovi soci si aspettano dal vostro club e quali sono le loro idee per i prossimi progetti e attività di club. LCI suggerisce di usare questo questionario come modello per creare un sondaggio personalizzato del vostro club.

LCI ha elaborato una [Guida alla soddisfazione dei soci](#) per aiutare i club a offrire la migliore esperienza possibile ai loro soci.



OBIETTIVI DI RECLUTAMENTO

Nome del club: _____ Data: _____

Per prepararvi a reclutare nuovi soci, dovremo: _____

Perché vogliamo nuovi soci?

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

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

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



TEAM SVILUPPO SOCI

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

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

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

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

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

Raggio d'azione: parlare con soci potenziali, membri della comunità e familiari, raggiungere e seguire i soci potenziali

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

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

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____

Nome: _____ Telefono: _____

Email: _____



PIANO DI CRESCITA DEL CLUB

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

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

Data per il conseguimento: _____

Con quale materiale recluteremo? (Prendere in considerazione quello stampato ed elettronico)

Data per il conseguimento: _____

Come promuoveremo la nostra riunione informativa?

Data per il conseguimento: _____

Che cosa faremo nella nostra riunione informativa?

Data per il conseguimento: _____

Come daremo seguito alla riunione?

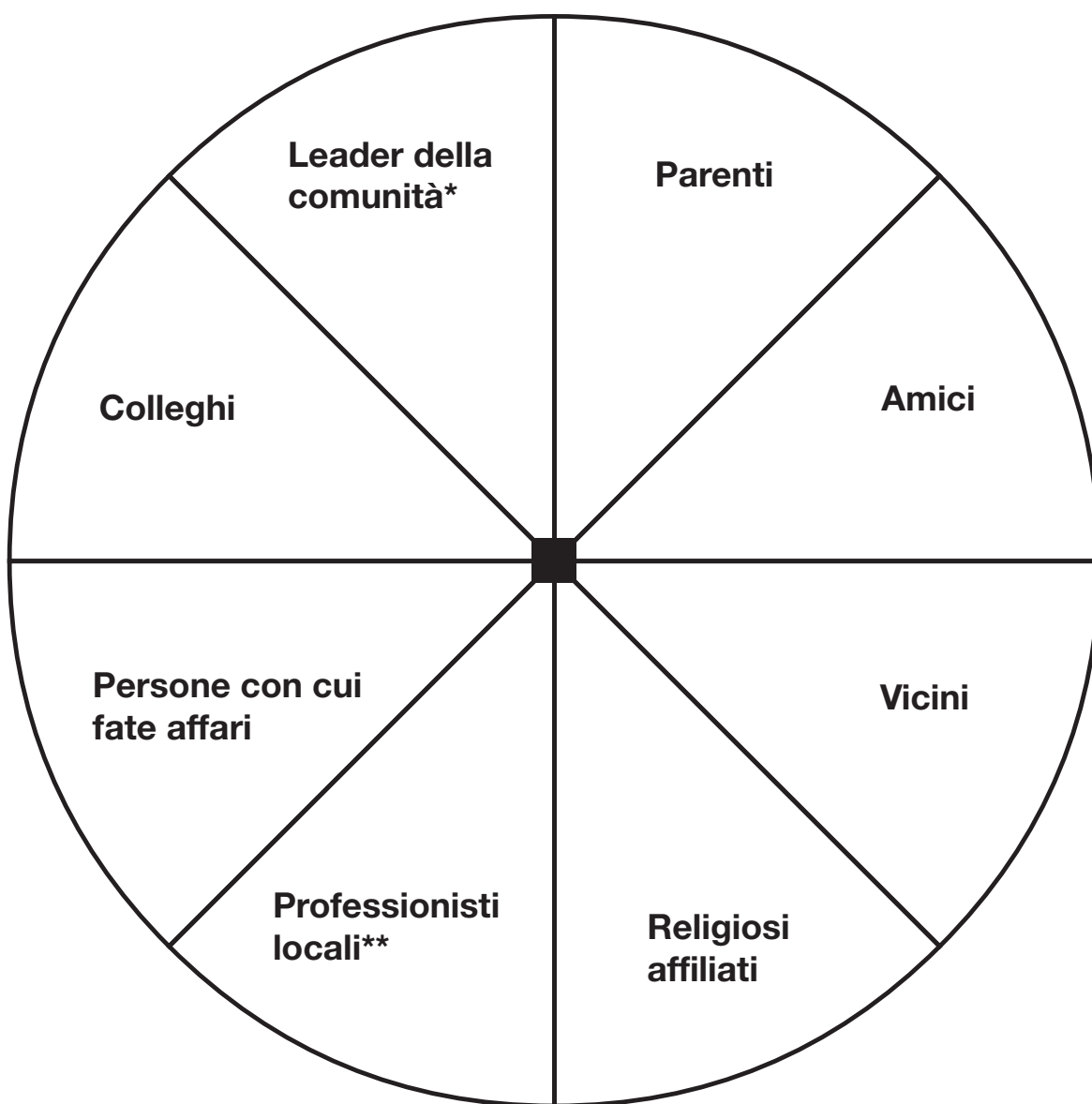
Data per il conseguimento: _____



RUOTA PER IL RECLUTAMENTO

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

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



*Può includere ma non si limita a ufficiali eletti, direttori scolastici, capi della polizia e dei vigili del fuoco, amministratori ospedalieri.

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



COSTRUIRE UNA RETE DI LIONS

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

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

Nome: _____ Relazione: _____

Indirizzo: _____

Nome: _____ Paese: _____ C.A.P: _____

Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____

Indirizzo: _____

Nome: _____ Paese: _____ C.A.P: _____

Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____

Indirizzo: _____

Nome: _____ Paese: _____ C.A.P: _____

Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____

Indirizzo: _____

Nome: _____ Paese: _____ C.A.P: _____

Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____

Indirizzo: _____

Nome: _____ Paese: _____ C.A.P: _____

Telefono: _____ Email: _____

Nome: _____ Relazione: _____

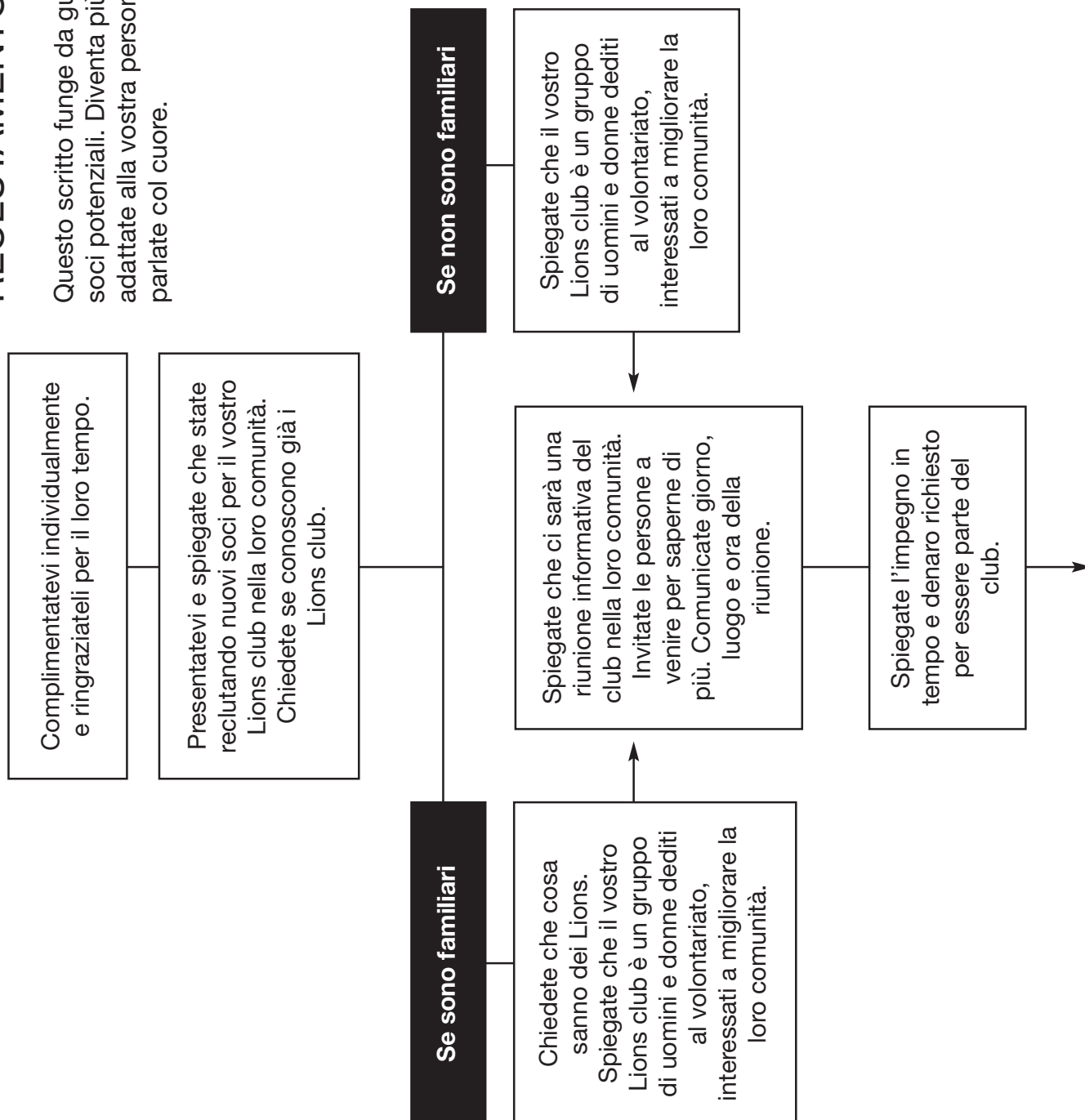
Indirizzo: _____

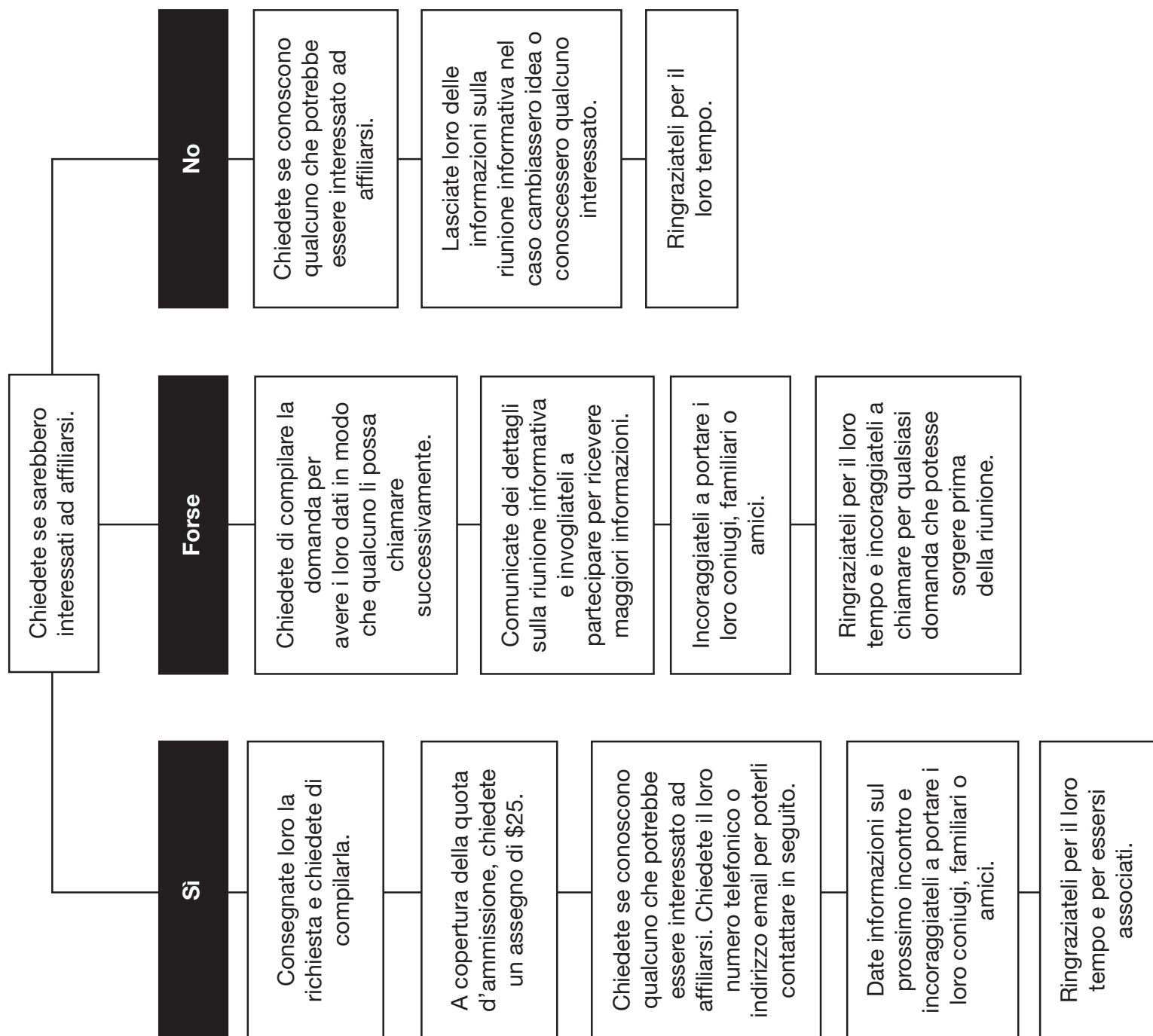
Nome: _____ Paese: _____ C.A.P: _____

Telefono: _____ Email: _____

DOCUMENTO PER IL RECLUTAMENTO

Questo scritto funge da guida per parlare ai soci potenziali. Diventa più efficace se lo adattate alla vostra personalità e quando parlate col cuore.







QUESTIONARIO PER NUOVI SOCI

Nome del club: _____ Data: _____

Perché avete deciso di associarvi al nostro Lions club? _____

Che cosa pensate di trovare partecipando al nostro club? _____

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

In quali attività di club vorreste essere coinvolti? _____

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

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

Avete altro da aggiungere che ritenete essere importante? _____



Lions Clubs International

Membership and New Club Programs Department
300 W 22nd St
Oak Brook IL 60523-8842 USA
www.lionsclubs.org/IT
Email: memberprog@lionsclubs.org
Telefono: 001-630-203-3846