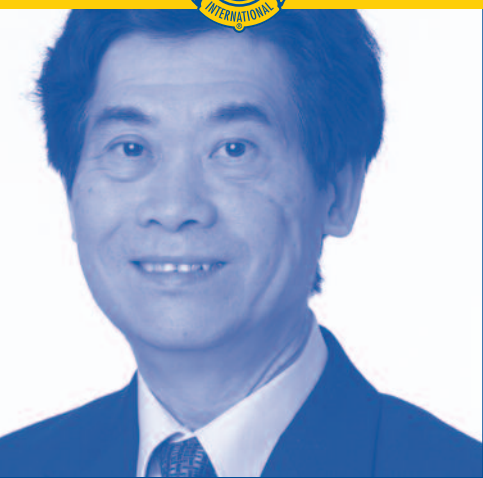




Lions Clubs International



Simplemente
convide!

*Guia para o
Recrutamento
de Novos Sócios
para os Clubes*

Simplesmente convide!

Guia para o Recrutamento de Novos Sócios para os Clubes

INTRODUÇÃO

Simplesmente convide! foi desenvolvido para guiar o clube ao longo do processo de recrutamento de novos sócios e de gestão eficaz do crescimento do clube. O fortalecimento do seu quadro de afiliação e a saúde do clube determinarão a sua capacidade para fazer aquilo que os Leões amam fazer – servir. Portanto, não se esqueça, mais sócios significam mais serviço.

Embora o conceito seja simples – simplesmente convidar a comunidade a se afiliar – este guia lhe ajudará e preparar um plano de aproximação eficaz, para que você obtenha sucesso quando estiver pronto para convidar.

Simplesmente convide! conduzirá o clube ao longo do processo de 4 etapas para recrutar novos sócios:

1. Preparação do clube
2. Criação do plano de crescimento do clube
3. Implementação do plano de crescimento do clube
4. Boas-vindas aos novos sócios

Lions Clubs International (LCI) possui muitos recursos disponíveis para ajudar o seu clube. Entre em contato com o Departamento de Operações para Aumento de Sócios e Novos Clubes pelo email memberops@lionsclubs.org ou visite o website de LCI (www.lionsclubs.org).



Termos para busca:

Por todo o guia, você verá este ícone e uma lista de termos. Para encontrar mais informações e os materiais dos quais pode fazer o download, digite estes termos na caixa de buscas no website de LCI.



Avalie o clube e a sua comunidade.

Para alinhar as atividades do clube com as necessidades dos sócios e da comunidade, pondere sobre estas valiosas opções:

- **Distribua aos sócios do clube o *questionário Como você classificaria o seu clube?*** A opinião dos sócios pode ajudar a identificar os seus pontos fortes e fracos, e determinar o que importa mais aos seus sócios.

Esta pesquisa permite que você descubra pequenos problemas e os corrija antes que estes se tornem grandes. Deve-se resolver todos os problemas dentro do clube antes de trazer novos sócios para ele.

- **Realize a *Avaliação de Necessidades da Comunidade*.** Esta avaliação lhe ajudará a identificar melhor as necessidades não atendidas da comunidade e a determinar quais projetos e programas do clube são importantes para as pessoas a quem você serve. Descobrir novas oportunidades de serviço pode ajudar você a encontrar novos sócios em potencial e a explicar porque você precisa deles.

- **Participe do Processo de Excelência de Clube.** O Processo de Excelência de Clube (CEP) é um workshop interativo e divertido desenvolvido para ajudar todos os clubes a atingirem o seu verdadeiro potencial. Pode-se conduzir um workshop do CEP em um dos dois formatos: CEP Lite ou CEP Pro. O CEP Pro é um workshop guiado por um facilitador, e o CEP Lite é um workshop autoguiado em que um sócio do clube age como coordenador.

O CEP ajuda os clubes a conduzirem a *Avaliação das Necessidades Comunitárias* e a pesquisa *Como você classificaria o seu clube?* para então desenvolver metas e planos de ação para atingi-las. Isto é perfeito para qualquer clube que queira ter o máximo do seu quadro de afiliação e serviço!

1ª ETAPA: PREPARE O CLUBE

A primeira etapa antes de convidar novos sócios para se afiliarem ao Lions clube é deixar o clube pronto.

- **Decida o que você quer que o seu clube seja.**
 - A que o seu clube quer se dedicar?
 - O que os sócios querem que o seu clube seja?
 - Como você vê o clube no próximo ano? Daqui cinco anos?
- **Decida o que você quer que o seu clube realize.**
 - Que tipos de projetos de serviço o seu clube quer conduzir?
 - Com que frequência?
 - Onde?
- **Decida quais são as suas metas.** Use o formulário de *Metas de Recrutamento* deste guia para definir as metas de aumento de sócios. Não deixe de ponderar como os novos sócios se enquadrarão com os seus objetivos.
 - **Por que o clube quer novos sócios?** Antes de começar a convidar novos sócios, é importante identificar o motivo para tal. A resposta deve ser clara, tangível e relevante, não simplesmente “para oferecer mais serviço.” Por exemplo: “Se tivéssemos mais 3 sócios, poderíamos oferecer mais 100 refeições a sem-tetos por mês.”
 - **Quem são os sócios-alvo?** São sócios mais jovens, mulheres, profissionais da comunidades, pais de Leos, familiares ou amigos? Talvez o clube tenha mais do que um grupo-alvo. Não se esqueça que ao recrutar novos sócios, frequentemente funciona melhor se recrutar um grupo de 2 a 4 pessoas.

- **Quem ajudará no recrutamento do seu clube?** Apesar de todos do clube deverem ser incentivados a ajudar a recrutar novos sócios, deve-se selecionar uma equipe de desenvolvimento de sócios para conduzir os esforços de recrutamento. Use o formulário da *Equipe de Desenvolvimento de Sócios* deste guia para organizar a sua equipe.

Cada sócio tem seus próprios pontos fortes e preferências. Aproveite-os ao máximo incentivando os sócios a assumirem papéis no processo de recrutamento. Os papéis importantes incluem:

- **Organização** – Alguns sócios são bons planejadores; eles veem cada etapa e sabem priorizar o que deve ser feito. Estes Leões deveriam se dedicar a conduzir os esforços de recrutamento do clube.
- **Divulgação** – Os sócios que entendem de tecnologia e são criativos podem criar folhetos, publicar os comunicados à imprensa e atualizar o website e as redes de mídia social.
- **Contatos** – Estes são Leões que gostam de falar, especialmente sobre o clube. Incentive-os a divulgar o clube entre os grupos-alvo e a telefonar para novos sócios em potencial.
- **Boas-vindas** – Os Leões que são treinados para conduzir a orientação de novos sócios e coordenar o mentoreamento irão assegurar que os novos sócios se sintam bem-vindos e que se adaptem rapidamente ao clube. LCI oferece treinamento tanto para a orientação como para o mentoreamento.



- ☐ Orientação de novos sócios
- ☐ Mentoreamento



2ª ETAPA:

CRIE O PLANO DE CRESCIMENTO DO CLUBE

Nesta etapa, você criará o plano de crescimento do clube. Os Leões encarregados pela organização devem assumir a liderança e criar o plano. Estipule uma data para a conclusão e designe tarefas para cada meta. O formulário do *Plano de Crescimento do Clube* que integra este guia pode servir de modelo.

Assim que criar o plano, compartilhe com sócios do clube. Designe tarefas a Leões específicos, e dê acompanhamento conforme necessário para dar assistência e assegurar que o plano esteja andando como programado.

Para ajudar o clube, este guia inclui sugestões que funcionaram para outros Lions clubes. Fique a vontade para usar algumas delas ou siga suas próprias ideias.

Quem iremos recrutar?

Identifique os grupos associados aos sócios-alvo do clube. Para obter o maior alcance, peça aos sócios que ajudem a pensar em possíveis fontes. Veja aqui mais algumas dicas:

- Pondere sobre o aproveitamento de listas que já foram feitas. Veja organizações e negócios que têm interesses em comum com o Lions clube.
- Se você conduziu uma *Avaliação das Necessidades Comunitárias*, não esqueça de pedir aos seus contatos para que se envolvam.
- Realize uma sessão de discussões com os sócios do clube. Peça a cada sócio que escreva os nomes de três empresas, grupos ou organizações que se dediquem as mesmas áreas nas quais o seu clube faz serviços.
- Use a *Roda do recrutamento* do final deste guia para ajudar os sócios a pensarem em pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube. Use o formulário de *Crie uma rede de Leões* deste guia para reunir informações.
 - Certifique-se de que cada lista inclua o endereço residencial ou de email, dependendo do método de envio dos convites do seu clube. É importante ter os números de telefone para acompanhar com telefonemas.



- Faça visitas em pessoa a empresas e escritórios locais. Fale com empresários ou gerentes de empresas sobre a possibilidade de se associarem, e peça-lhes permissão para falar com os funcionários sobre afiliação.

Onde e quando recrutaremos?

Decida quais as atividades de recrutamento melhor se enquadram para o seu clube e comunidade. Os Leões encarregados pela divulgação devem tomar a dianteira nesta área e preparar o material a ser usado. Aqui estão algumas sugestões para recrutamento:

- Realize uma reunião informativa. Convide os sócios-alvo e conduza um curto programa preparado para informar as pessoas sobre o que o clube faz e quem são eles. Sirva comidas e bebidas leves e certifique-se de que os Leões estejam disponíveis para falar individualmente ou em pequenos grupos.
- Patrocine um evento da comunidade ou monte um estande em um evento especial. Ao recrutar em um evento, prepare um discurso padrão de 30 segundos a dois minutos de duração sobre o clube e o seu impacto na comunidade para os sócios usarem. Se os sócios-alvo estiverem interessados em aprender mais, dirija-os ao website do clube ou sites de redes sociais. Se você tiver uma reunião informativa programada, ofereça um convite contendo o local, data e horário aos que demonstraram interesse.
- Convide sócios-alvo para ajudarem em um projeto de serviço. Certifique-se de ter Leões disponíveis no projeto para falar com sócios-alvo e responder perguntas, além de prestar serviço!

Visite o [Centro Leonístico de Aprendizagem](#) no website de LCI e veja os cursos de treinamento em comunicações online para apoiar os esforços de recrutamento.

Use a Roda do recrutamento do final deste guia para ajudar os sócios a pensarem em pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube.

Quando você quer saber algo sobre uma empresa ou organização, na maioria das vezes você olha no website deles. O que as pessoas irão encontrar no seu?

Use a ferramenta Localizador de clubes no website de LCI para encontrar um clube. (Se você não tiver um link na listagem, certifique-se de que o secretário do clube tenha acesso ao MyLCI.) Clique no link do seu clube. O que lhe parece? Ele é informativo? Fácil de usar? Ele representa bem o seu clube? Certifique-se de que os sócios-alvo irão achar o website do clube atrativo, com informações atualizadas, incluindo dados sobre as reuniões, calendário de eventos e descrição dos projetos de serviço com fotografias.

Com que materiais iremos recrutar?

Os possíveis sócios irão querer conferir informações sobre o clube e a associação. Antes de se começar propriamente a recrutar, certifique-se de atualizar o website do clube e todas as participações em mídia social além de ter materiais atualizados e prontos.

LCI oferece uma ampla variedade de materiais de recrutamento que explicam a afiliação e falam sobre a associação. Pode-se fazer o download das publicações no website de LCI ou encomendar os materiais impressos via email ao Departamento de Operações para Aumento de Sócios e Novos Clubes de LCI, memberops@lionsclubs.org.

O website também oferece materiais personalizados para os clubes. Você pode fazer o download do [Modelo de Folheto para Clubes](#) ou do [Folheto Seja um Leão](#) e usá-los para criar materiais especificamente para o seu clube.

Além dos materiais impressos, é importante que o clube tenha uma presença online atualizada. Antes de decidir sobre se afiliar ou participar de uma reunião informativa, os sócios-alvos pesquisarão na Internet informações sobre o clube.

Se o seu clube não tiver um website, use a ferramenta gratuita [e-Clubhouse](#) para criar um. O e-Clubhouse proporciona um website pré-formatado acessível até mesmo a quem não entende muito de Internet. Ele tem uma página principal do clube, um calendário de eventos, página de projetos, galeria de fotos e página de contato. O clube somente precisa adicionar a sua informação. Na medida em que for se acostumando com o e-Clubhouse, você pode adicionar mais páginas. Não esqueça de adicionar a reunião informativa ao calendário do clube.

Se o seu clube estiver presente em alguma rede social, certifique-se de atualizar os respectivos sites regularmente e divulgar os endereços. Não esqueça de divulgar a reunião informativa nestes sites também.

Peça aos sócios que incluam as atividades que fazem junto ao clube nas suas páginas pessoais das redes sociais. O [Guia das 101 Melhores Práticas da Mídia Social](#) inclui informações úteis de networking social e melhores práticas.

Para mais informações sobre como convidar novos sócios e promover o clube, veja o nosso folheto [30 Ideias de Marketing](#).

Como divulgaremos a reunião informativa?

As reuniões informativas são realizadas para que os Leões reúnam-se com sócios-alvo e despertem nestes o interesse pela afiliação.

- Peça a cada sócio do clube que traga um não Leão à reunião informativa. Incentive os sócios explicando que a primeira pessoa que convidarem talvez recuse o convite, mas alguém acabará mostrando interesse.
- Use listas de possíveis sócios para preparar os convites. Envie os convites pelo correio ou por email. Não se esqueça de incluir o website do seu clube e sites de mídia social. Deixe claro que os convidados podem trazer outros que possam também estar interessados.
- Se estiver enviando os convites pelo correio, inclua informação de RSVP. Se os convidados não responderem, talvez seja uma boa ideia telefonar e confirmar se receberam o convite.
- Se enviar os convites por email, cogite o uso de um site que permita aos usuários usar o RSVP online. Se você não receber respostas, talvez seja também uma boa ideia telefonar.
- Considere colocar um anúncio divulgando a reunião em um jornal local, boletim ou revista dirigida aos seus sócios-alvo.

Dicas para o planejamento de grandes reuniões informativas:

- Realize a reunião no mesmo horário e dia em que o seu clube se reúne normalmente.
- Sirva aperitivos leves, como biscoitos e refrigerantes, não uma refeição completa.
- Tenha um programa curto (de uma hora ou menos) preparado sobre os objetivos do clube. Não esqueça de oferecer uma visão geral das atividades Leonísticas e dos benefícios para os sócios. Dê ênfase ao clube e aborde o serviço que vocês fazem, desenvolvimento de liderança, envolvimento da família e as oportunidades de se fazer contatos, na sua apresentação.
- Use o programa para criar a agenda.
- Explique detalhadamente os custos de afiliação ao Lions clube. Não esqueça de incluir as quotas internacionais, de distrito múltiplo, distrito e do clube e explicar para onde vai o dinheiro pago.
- Comunique a data, hora e local de suas reuniões regulares e deixe claro aos possíveis sócios que eles são bem-vindos a participar.
- Tenha sócios do seu clube disponíveis para falar individualmente ou em pequenos grupos, enquanto desfrutem dos comes e bebes.



- ☐ Centro Leonístico de Aprendizagem
- ☐ Convide sócios
- ☐ Modelo de folheto para clubes
- ☐ Folheto Seja um Leão
- ☐ Localizador de clube
- ☐ e-Clubhouse
- ☐ Guia das 101 Melhores Práticas para a Mídia Social
- ☐ 30 Ideias de marketing

3ª ETAPA:

IMPLEMENTE O PLANO DE CRESCIMENTO DO CLUBE

Entre em contato com os possíveis sócios

Os Leões encarregados por fazer contatos devem assumir esta função. Ao recrutar novos sócios, é importante perguntar-lhes o que eles acham ser importante quando se trata de voluntariado. O seu clube pode atender os desejos e necessidades deles? Se eles não forem os sócios certos para o seu clube, talvez seja uma boa ideia ajudá-los a começar um novo clube ou encontrar um clube vizinho ao qual possam se afiliar.

Há muitas ideias de como contatar sócios-alvos. LCI desenvolveu um roteiro de recrutamento que está incluído neste guia. O roteiro é mais eficaz quando é adaptado a sua própria personalidade e quando há sinceridade na mensagem.

Explique aos sócios alvo o que o clube faz e porque você precisa deles.

- Quando recrutar, sempre pergunte, “Alguém já lhe convidou para se afiliar a um Lions clube?” Se a resposta for “não”, pergunte se ele estaria interessado em retribuir ou servir à comunidade de alguma forma e, em seguida, fale sobre o seu clube e serviço que fazem. Se a resposta for “sim”, descubra por que ele não se afiliou e veja se ele está disposto a tentar novamente ou passar o nome de alguém que possa estar interessado.
- Se você está fazendo visitas em pessoa a empresas e escritórios locais:
 - Não espere mais do que 10 minutos. Você aproveita melhor seu tempo se estiver fazendo contato com múltiplos possíveis sócios. Então, pergunte se há um horário mais conveniente para voltar.
 - Se lhe perguntarem a respeito de que é a sua visita, basta dizer que está recrutando para um Lions clube da sua comunidade e só precisa de 3 a 5 minutos do tempo da pessoa.
 - Pegue pistas do escritório. Você pode dizer muito sobre uma pessoa somente observando a decoração do escritório. Eles têm família, um hobby, um interesse humanitário? Frequentemente prêmios, fotografias ou outros itens no escritório podem oferecer estas dicas.
 - Limite o material que você levar. Somente leve convites para uma reunião informativa ou para um projeto de serviço. Caso contrário, os possíveis sócios podem pedir para você deixar a informação para eles analisarem. Porém, se eles estão muito ocupados para lhe atender, será provável que eles leiam o material? Explique que distribuirá mais material na reunião.





☐ Formulário de afiliação

- Seja sempre positivo. Lembre-se, você está oferecendo uma oportunidade para mudar a vida de alguém e não vendendo um produto! Se a pessoa não se mostrar interessada, lhe agradeça pela atenção, pergunte se não conhece alguém que esteja e vá adiante. Uma pessoa irritada não se afiliará e terá somente pensamentos negativos em relação ao Lions.

Realize a reunião informativa

Use a reunião para mostrar aos sócios-alvo o que há de especial no Lions e no seu Lions clube.

Antes da reunião:

- Telefone para os sócios-alvo que indicaram que participariam para lembrá-los da data, horário e local. Lembre-os de que podem convidar os seus amigos, família e outros indivíduos voltados à comunidade, que possam estar interessados em se afiliarem.
- Faça um acordo com a diretoria para que eles estejam dispostos a aceitar os possíveis novos sócios.

Durante a reunião:

- Organize a sala para um número de pessoas menor do que você convidou, já que é comum que alguns não apareçam. Tenha cadeiras adicionais disponíveis caso mais pessoas participem.
- Vista-se de forma profissional, mas sem usar a veste do Lions ou muitos distintivos. As pesquisas mostram que é melhor introduzir este costumes quando os novos sócios estão envolvidos em atividades de serviço. Os costumes e tradições do clube devem ser explicados durante a orientação para novos sócios, não na reunião informativa.
- Dê as boas-vindas pessoalmente a cada participante.
- Comece a reunião dentro do horário. A reunião não deverá demorar mais que 60 minutos.
- Siga a agenda o mais de perto possível.
- Explique aos sócios-alvo o que o clube faz e porque você precisa deles. O ideal é que você possa mostrar fotos ou vídeos de projetos de serviços. Fale do resultado dos projetos do clube e do impacto que eles têm na vida das pessoas.
- Ofereça uma estimativa precisa de com quanto tempo e dinheiro deve-se comprometer para se tornar um sócio do clube.
- Peça aos participantes que ofereçam sugestões de novos projetos para o clube. Pergunte-lhe que papel gostariam de ter nestes projetos.
- Distribua [Formulários de Afiliação](#), e se possível, recolha-os com a joia de admissão antes dos sócios-alvo deixarem a reunião.



Faça contato de acompanhamento com os participantes da reunião

Faça o acompanhamento de todos os sócios-alvo que participaram da reunião informativa, mas que não preencheram um formulário de afiliação.

Deixe que os Leões encarregados pelos contatos coordenem o acompanhamento. Assegure-se de designar alguém para cada nome e solicite notícias na próxima reunião.

- Contate os participantes para lhes agradecer pela presença. Confirme que tenham interesse e convide-os para participar da próxima reunião do clube ou de um projeto de serviço. Incentive-os a fornecer nomes de pessoas que eles saibam que possam se interessar em se afiliar ao clube.
- Faça contato de acompanhamento por telefone, email ou carta em 48 horas da reunião.

Analise o seu *Plano de crescimento do clube*

Revise regularmente as suas metas e o seu cronograma para assegurar que você esteja no caminho certo. Ajuste o cronograma e as metas, conforme necessário.



Faça contato de acompanhamento por telefone, email ou carta em 48 horas da reunião.

4ª ETAPA:

DÊ BOAS-VINDAS AO NOVOS SÓCIOS

Realize uma cerimônia de posse de novos sócios

A cerimônia de posse simboliza o início da jornada de serviços de um sócio como Leão e é fundamental para a conservação do sócio por toda a vida. Os Leões encarregados pelas boas-vindas devem planejar estas atividades usando o [Guia de Cerimônias de Posse de Novos Sócios](#) de LCI. Não deixe de encomendar um [Kit de Posse de Novos Sócios](#) gratuito da loja de materiais para clubes para cada sócio.



- ☐ Cerimônia de posse
- ☐ Orientação de novos sócios
- ☐ Programa de Mentoreamento

Ofereça orientação e mentoreamento aos novos sócios

É importante que os novos sócios sintam-se bem-vindos e que recebam informações sobre o clube e a associação.

- **Orientação** – A importância da orientação de novos sócios deve ser sempre enfatizada. A orientação oferece a base para os seus novos sócios, ajudando-os a entender como os clubes funcionam, qual o papel que irão exercer e oferecendo ainda uma imagem geral do distrito, do distrito múltiplo e de LCI. Quando os novos associados são devidamente informados, a probabilidade é que se sintam mais à vontade no clube e se envolvam nas atividades logo após a afiliação. Se o sócio for bem orientado é mais provável que ele permaneça no Lions durante muitos anos.
 - Conduza a orientação usando o [Guia de Orientação de Novos Sócios Leões](#) dentro dos três primeiros meses de afiliação.
- **Mentoreamento** – O Programa de Mentoreamento do Lions ajuda todos os sócios a alcançarem o objetivo de melhor servirem suas comunidades. Este é um programa de desenvolvimento pessoal que ajuda os sócios a perceberem o potencial que possuem devido aos seus conhecimentos e habilidades. O programa de mentoreamento prepara pessoas para liderança em Lions clubes e em suas vidas pessoais também. Para LCI, isso significa mais mãos caridosas e melhores serviços para os que mais carecem.
 - LCI sugere que o nível um do Programa Básico de Mentoreamento seja concluído durante o mesmo período que a orientação. O [Guia de Orientação de Novos Sócios](#) segue à risca as metas e atividades requeridas para completar o Programa Básico de Mentoreamento do Lions, nível um.

Deve-se oferecer estes programas aos novos sócios através dos seus patrocinadores. Os patrocinadores devem contatar o coordenador de distrito da GLT para informações sobre estes programas, bem como sobre treinamento.



☐ Guia para a Satisfação dos Sócios

E AGORA?

ENVOLVA OS NOVOS SÓCIOS

As pessoas entram para o Lions para servir. Depois de dar as boas-vindas aos novos sócios, é importante ter certeza de que eles se envolvam ativamente no seu clube e nos projetos de serviços para garantir que tenham uma boa experiência. Se os sócios se sentem bem-vindos e envolvidos, e se dedicam aos serviços, eles permanecerão no clube por um longo tempo.

Os sócios se envolvem por diversas razões:

- Para servir a suas comunidades
- Para estar envolvido com um serviço ou causa específica
- Para estar com amigos
- Para se tornar um líder da comunidade
- Para estar com outros familiares que sejam sócios

Como o clube pode oferecer estas experiências a todos os sócios?

Os sócios se sentem envolvidos quando questionados sobre a sua opinião. O *Questionário para Novos Sócios* deste guia é uma boa forma de se informar sobre o que os novos sócios esperam do clube e que ideias têm sobre os futuros projetos e atividades do clube. LCI recomenda que se use o questionário deste guia como modelo para criar uma pesquisa específica para o clube.

LCI desenvolveu um [Guia para a Satisfação dos Sócios](#) para ajudar os clubes a oferecer a melhor experiência possível aos seus sócios.



METAS DE RECRUTAMENTO

Nome do clube: _____ Data: _____

Para nos prepararmos para o recrutamento de novos sócios, iremos: _____

Por que queremos novos sócios?

(Exemplo: Se tivéssemos mais 5 sócios, poderíamos oferecer mais 100 refeições a sem-tetos por mês.)

Quem são os sócios que o nosso clube quer? Por que?

(Exemplo: Queremos convidar sócios jovens, que sejam 10 anos mais jovem do que a nossa idade média atual para revitalizar o nosso quadro de afiliação e prolongar a vida do nosso clube.)



EQUIPE DE AUMENTO DE SÓCIOS

Esta equipe orienta as atividades de recrutamento do clube e exerce os seus talentos individuais para maximizar os esforços do seu clube. Existem quatro papéis fundamentais para esta equipe:

Organização: Organizar o programa de recrutamento, planejar atividades e priorizar tarefas

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Divulgação: Criar folhetos, materiais de recrutamento e comunicados à imprensa; organizar as fotos; e atualizar a presença do seu clube na Internet

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Contatos: Falar com os sócios-alvo, membros da comunidade e familiares; contatar e dar acompanhamento aos futuros sócios

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Boas-vindas: Conduzir a Cerimônia de Posse de Novos Sócios, em coordenação com patrocinadores de novos sócios para oferecer orientação aos novos sócios e o Programa Básico de Mentoreamento

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____

Nome: _____ Fone: _____

Email: _____



PLANO DE CRESCIMENTO DO CLUBE

Quem iremos recrutar? (Lista dos novos sócios que o clube gostaria de ter.)

Onde e quando recrutaremos? (Identificar locais e horários para ajudar a contatar os sócios-alvo.)

Data para a conclusão: _____

Com que materiais iremos recrutar? (Pondere entre impresso e eletrônico.)

Data para a conclusão: _____

Como divulgaremos a reunião informativa?

Data para a conclusão: _____

O que faremos na reunião informativa?

Data para a conclusão: _____

Como faremos o acompanhamento depois da reunião?

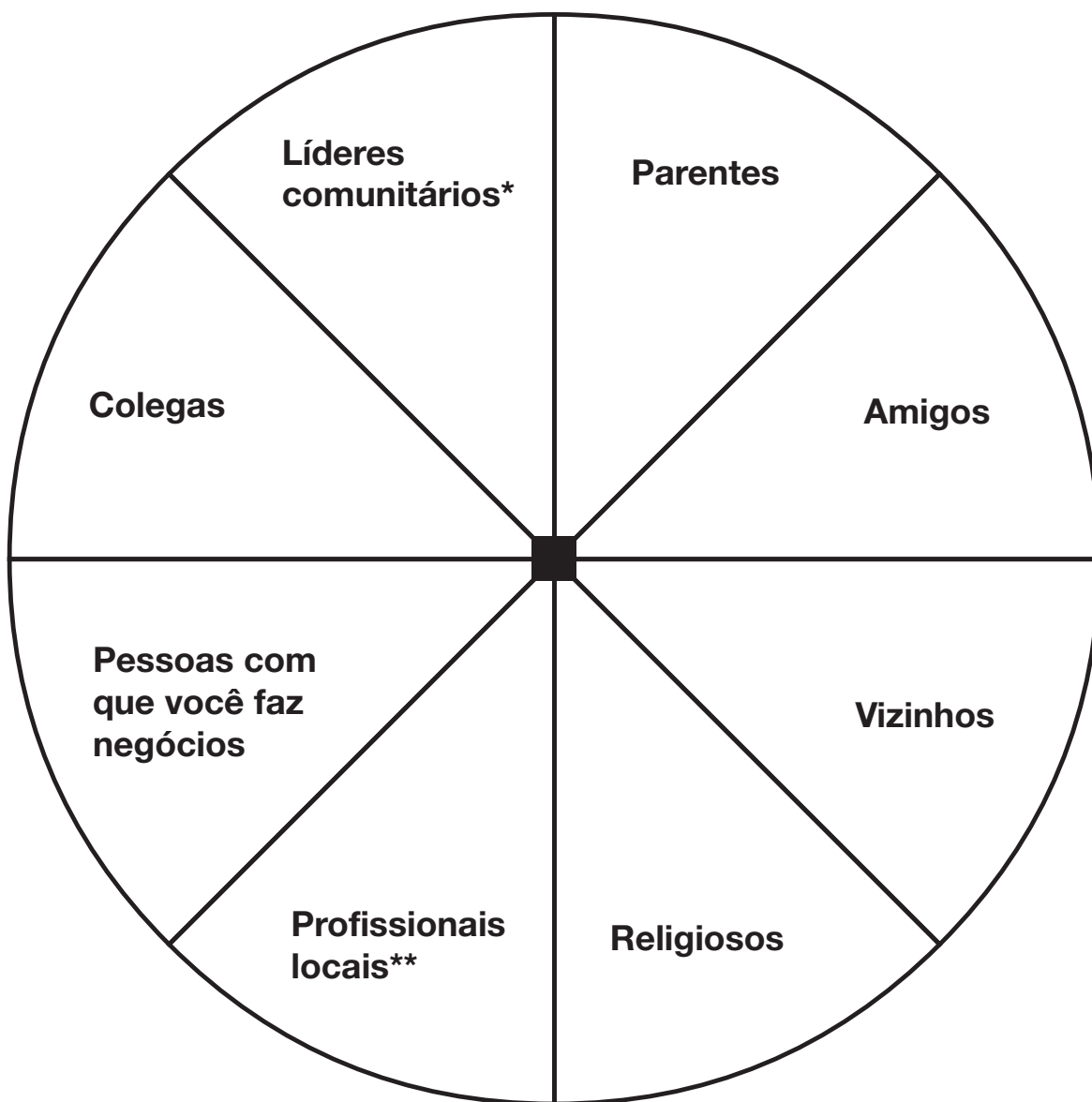
Data para a conclusão: _____



RODA DE RECRUTAMENTO

A Roda do recrutamento é um método eficaz de criar listas de pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube. Distribua esta página em uma reunião ordinária. Para cada categoria da roda, um Leão experiente deve perguntar: “Quem é a pessoa certa?”

Exemplo: Quem é o parente que você acha que gostaria de fazer uma contribuição para melhorar a comunidade? Dê aos sócios um pouco de tempo para pensar sobre as escolhas, e preencher o formulário
Crie uma rede de Leões com o máximo de detalhes.



* Pode incluir, mas não está limitado a dirigentes eleitos, diretores de escolas, chefes de polícia e dos bombeiros e administradores de hospitais.

** Pode incluir, mas não está limitado a médicos, contadores, dentistas, advogados e banqueiros.



CRIE UMA REDE DE LEÕES

Servir como um Leão é uma honra. É por isto que convidamos as pessoas a se comprometerem com a nossa causa.

As pesquisas mostram que mais de 40% dos Leões se afiliaram porque um amigo já era sócio. Você conhece alguém interessado em se afiliar a um Lions clube? Se você não conhece alguém no momento, talvez os seus amigos, familiares ou colegas de trabalho conheçam.

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Fone: _____ Email: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Fone: _____ Email: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Fone: _____ Email: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Fone: _____ Email: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Fone: _____ Email: _____

Nome: _____ Relação: _____

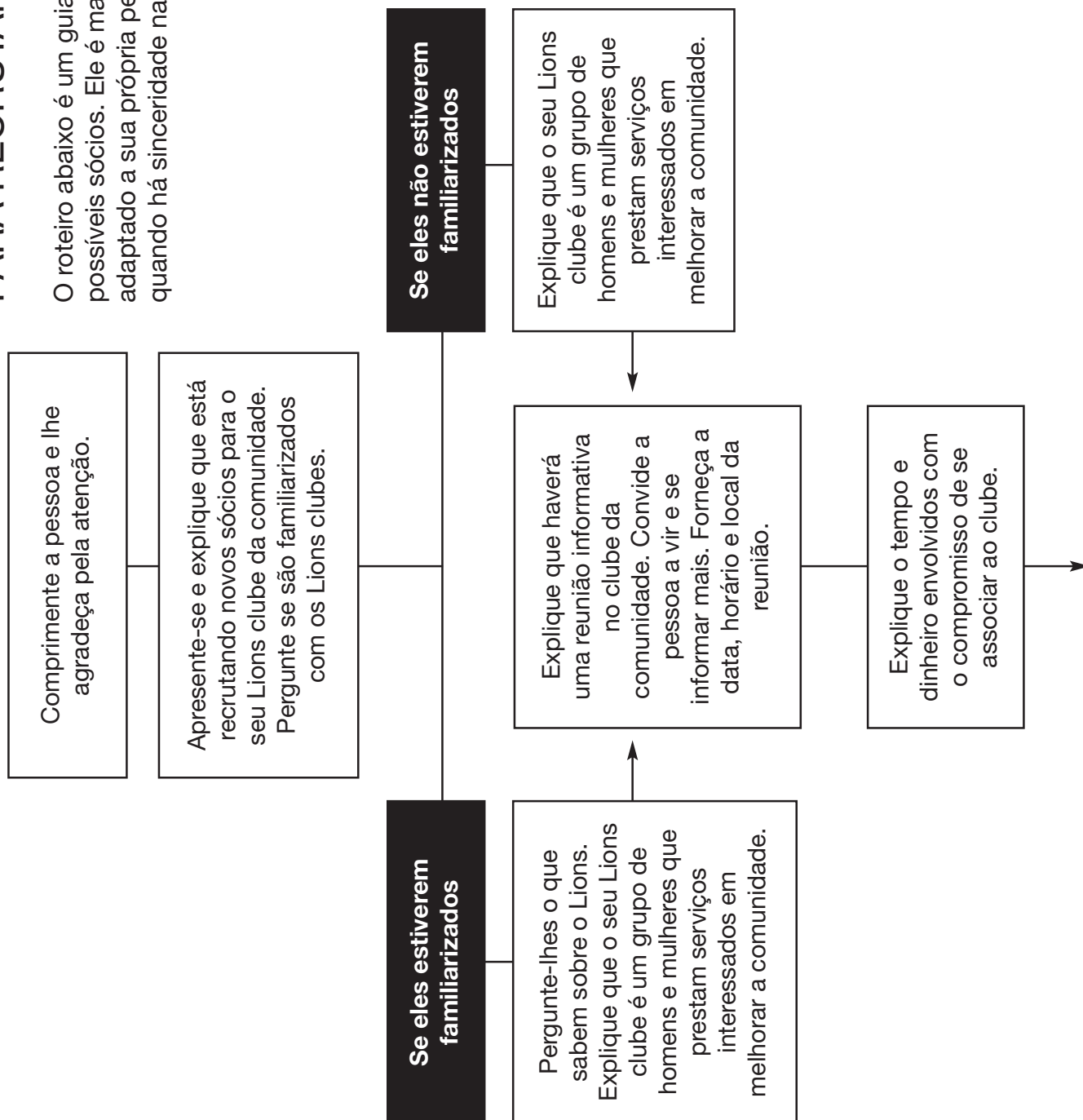
Endereço: _____

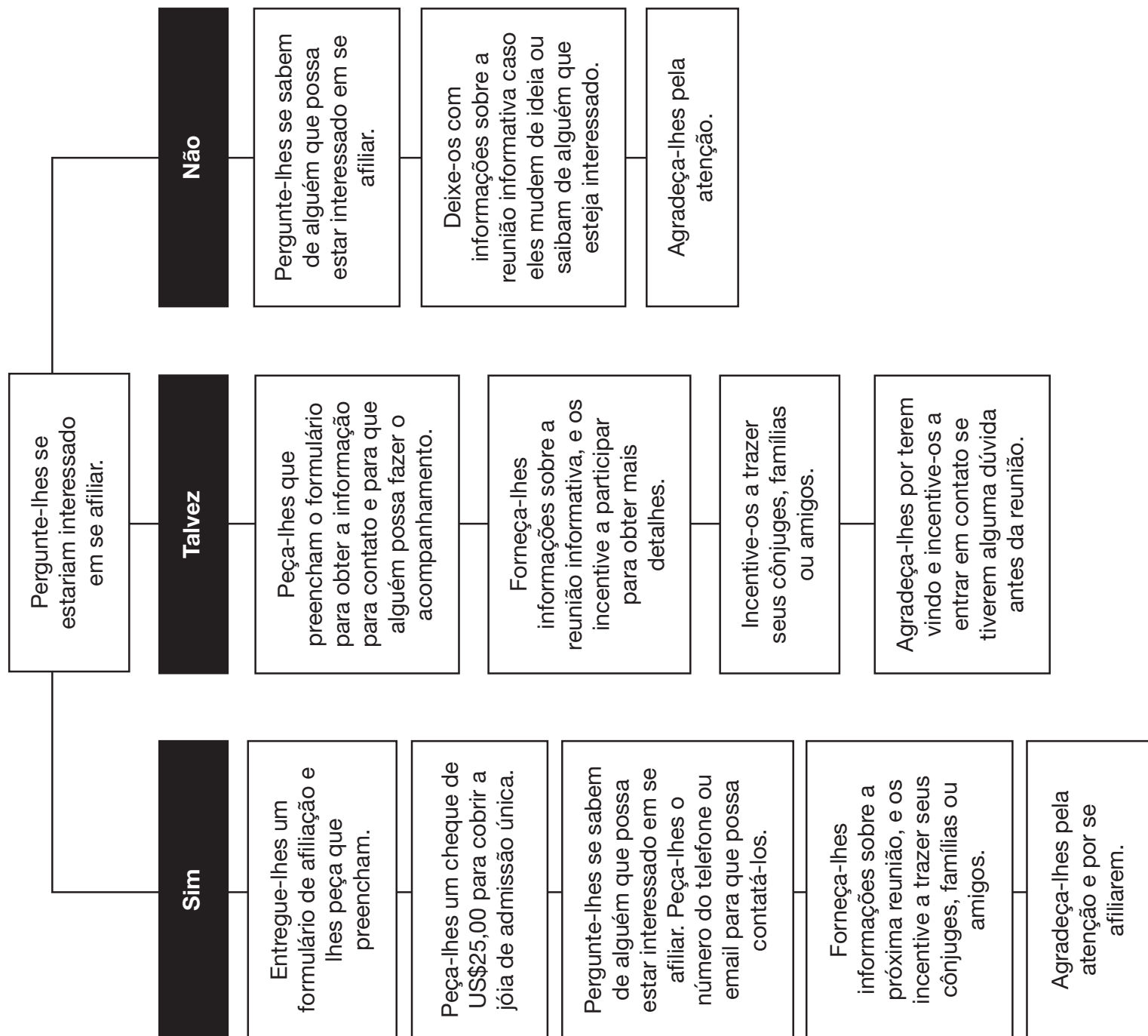
Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Fone: _____ Email: _____

ROTEIRO PARA RECRUTAMENTO

O roteiro abaixo é um guia para se falar com possíveis sócios. Ele é mais eficaz quando é adaptado a sua própria personalidade e quando há sinceridade na mensagem.







QUESTIONÁRIO PARA NOVOS SÓCIOS

Nome do clube: _____ Data: _____

Por que você se tornou um Leão? _____

O que você está buscando através do seu envolvimento com o clube? _____

Quais as suas habilidades pessoais que poderiam ser aproveitadas pelo clube? _____

Com que tipo de atividade de clube você gostaria de estar envolvido? _____

Quais ideias você tem para melhorar a experiência no seu clube? _____

Que ideias você tem para projetos de serviços com os quais não estamos envolvidos no momento?

Existe algo mais que você ache importante comentar? _____



Lions Clubs International

Departamento de Programas de Aumento Sócios e Novos Clubes
300 W 22nd St
Oak Brook, IL, 60523-8842 EUA
www.lionsclubs.org
Email: memberprog@lionsclubs.org
Fone: 630.203.3846