



Simplemente Convide!

Promover uma cultura
de recrutamento

Guia de Recrutamento de Novos Associados
para os Clubes



Lions International



Introdução

Este guia ajudará seu clube a recrutar novos associados, criando uma cultura de recrutamento em que todos no clube concordem que trazer novos associados é a chave para o sucesso do clube. Aumentar o número de associados ajudará seu clube a fazer o que os Leões devem fazer, servir. Mais associados permite que você faça mais para ajudar sua comunidade.

Clubes com hábitos sólidos de recrutamento:

- Analisam e aprimoram regularmente a forma como recrutam e mantêm os associados.
- Usam ferramentas para avaliar o nível de satisfação dos associados e aprimorar seus planos.
- Incentivam todos os associados a recrutar novos Leões.

O Guia Simplesmente Convide nos mostra a maneira mais simples e importante de recrutar - simplesmente convidando. Ele mostrará como planejar sua divulgação e ser bem-sucedido ao pedir a afiliação de alguém.

Orientaremos seu clube nas quatro etapas do método Abordagem Global do Quadro Associativo para atrair novos associados e energizar seu clube:

- **Criar uma Equipe:** Encontre líderes capazes de promover o recrutamento.
- **Criar uma visão:** Crie uma meta clara para o futuro do seu clube.
- **Criar um plano:** Coloque as ideias de crescimento de seu clube em ação.
- **Criar sucesso:** Motive e dê as boas-vindas aos seus novos associados!

ETAPA 1: Criar uma equipe

Preparar o seu clube.

O primeiro passo é reunir uma equipe de pessoas entusiasmadas com o aumento do quadro associativo do seu clube.

Quem ajudará o seu clube no recrutamento?

Use o formulário da Equipe de Desenvolvimento do Quadro Associativo deste guia para organizar a sua equipe.

Cada pessoa possui suas próprias habilidades e interesses.

Use esses pontos fortes para solicitar aos associados que realizem trabalhos específicos durante o recrutamento. Algumas funções importantes incluem:



FUNÇÕES	DESCRIÇÃO DOS PONTOS FORTES E PREFERÊNCIAS
Organizar	Alguns associados são excelentes em planejamento. Eles sabem quais são as etapas a serem seguidas e o que precisa ser feito primeiro. Esses associados podem assumir a liderança para ajudar o clube no recrutamento.
Promover	Os associados que têm ideias criativas podem ajudar fazendo folhetos, enviando comunicados à imprensa e atualizando seu website e mídia social.
Divulgar	Alguns associados gostam de conhecer novas pessoas e falar sobre seu clube. Incentive-os a compartilhar informações sobre Lions Clubs International com seu público-alvo por meio de grupos comunitários de mídia social, e-mails e eventos locais para se conectar com possíveis novos associados.
Recepcionar	Os associados que são calorosos e acolhedores podem ajudar os novos associados a se sentirem em casa em seu clube. Eles também podem liderar programas de orientação para garantir que os novos associados se adaptem rapidamente. Lions International oferece treinamento para orientação de novos associados e o Programa Básico de Mentor no lionsclubs.org/MembershipChair .



Etapa 2: Criar uma visão

Elabore uma visão para o seu clube.

Nesta etapa, você criará uma visão para o seu clube realizando uma [Avaliação das Necessidades Comunitárias](#) para identificar os pontos fortes de seu clube e as necessidades da comunidade. Isso também o ajudará a escolher os projetos e serviços mais importantes para sua área.

Trabalhar com organizações locais e líderes comunitários durante esse processo também pode ajudar o clube a formar parcerias sólidas e aumentar seu impacto na comunidade.

Use os resultados da Avaliação das Necessidades Comunitárias para responder a essas perguntas.

1. O que você deseja aprimorar em seu clube?

- Em que seu clube deve se concentrar?
- Como você vê o status de seu clube no próximo ano? Em cinco anos?
- Por que o seu clube precisa de novos associados? Antes de convidar as pessoas a se afiliarem, seja claro quanto aos motivos. Certifique-se de que sua resposta seja específica e significativa, não apenas "para prestar mais serviços". Por exemplo: "Com apenas três novos associados, poderíamos oferecer mais 100 refeições a sem-teto todos os meses".
- Que benefícios os novos associados podem trazer para um clube? Novos associados trazem novas ideias e energia renovada para seu Lions clube. Eles podem ajudar a tornar as atividades do seu clube mais interessantes e desenvolver ideias criativas para projetos de serviço. Os novos associados também aumentam as conexões do seu clube, facilitando a formação de parcerias e o contato com mais pessoas na comunidade.
- Quem vamos recrutar? Pense em quem você quer que faça parte do seu clube. Peça aos associados atuais que indiquem pessoas que eles conheçam e que possam se interessar em fazer parte do clube.

2. O que você quer que o seu clube realize?

- Que tipos de projetos de serviço o clube deve fazer?
- Com que frequência esses projetos serão realizados?
- Onde serão conduzidos?

3. Quantos associados seu clube deve recrutar este ano?

Use o formulário *Metas de Recrutamento* deste guia para determinar suas metas de quadro associativo. Pense em como os novos associados podem ajudar a atingir as metas de seu clube.

Ao recrutar novos associados, explique como o envolvimento deles ajudará o clube a atingir suas metas. Isso definirá expectativas claras e garantirá que os novos associados se sintam valorizados e satisfeitos.

Veja aqui mais algumas dicas:

- Use listas de novos possíveis associados obtidas em iniciativas de recrutamento anteriores.
- Procure empresas ou organizações em sua área que tenham interesses semelhantes aos do seu clube.
- Realize uma sessão de discussões com seus associados. Peça a todos que escrevam os nomes de três empresas ou organizações localizadas próximas ao seu clube.

Entre os exemplos estão a câmara de comércio local, centros comunitários, hospitais pediátricos, bancos de alimentos ou outros grupos beneficentes.

- Consulte o recurso *Roda de recrutamento* no final deste guia para estimular novas ideias. Use o formulário ***Crie uma Rede de Leões*** no guia para organizar nomes e detalhes dos contatos.
- Crie perfis para os tipos de pessoas ou grupos que você deseja recrutar. Use os exemplos e modelos em branco no final deste guia para começar.

➡ Quando as pessoas querem conhecer uma empresa ou um grupo, geralmente consultam seu site. O que os possíveis associados verão quando visitarem seu site?

- Use a ferramenta Localizador de Clubes no site de Lions International para encontrar a página de seu clube na web. Clique no link - qual a sua opinião?
- É fácil de usar? O site reflete bem o seu clube?

Certifique-se de que seu site ofereça informações atualizadas, incluindo:

- Detalhes da reunião
- Calendário de eventos
- Descrições e fotos de seus projetos de serviço

Um site informativo e atraente pode causar uma ótima primeira impressão nos possíveis associados!

Etapa 3: Criar um plano

Desenvolver e implementar o plano de crescimento do seu clube.

O Assessor do Quadro Associativo do Clube deve liderar os esforços para criar um plano bem definido para o crescimento do seu clube. Comece listando as etapas de ação, definindo prazos e atribuindo tarefas para atingir cada meta. Para a estrutura, use o formulário do *Plano de Crescimento do Clube* e o modelo do *Plano de Ação* incluídos neste guia.

Quando o plano estiver pronto, compartilhe-o com os associados do clube. Atribua tarefas à equipe de desenvolvimento do quadro associativo do seu clube e faça visitas frequentes para oferecer ajuda e manter tudo sob controle.

Onde e quando recrutamos?

Pense nas melhores oportunidades de conhecer associados em potencial. Adapte seus esforços para atender às necessidades da sua comunidade e aos horários das pessoas que você está tentando abordar. Veja algumas ideias:

- **Eventos comunitários:** Participe de eventos locais, como exposições, festivais ou mercados de produtores rurais. Esses eventos reúnem pessoas em um ambiente descontraído, o que os torna em ótimos lugares para falar sobre o clube e suas atividades.
- **Eventos sociais do clube:** Organize eventos casuais, como confraternizações ou evento público, em noites ou finais de semana convenientes. Faça com que essas reuniões sejam familiares e acolhedoras para atrair uma variedade de pessoas.
- **Projetos de serviço:** Planeje o recrutamento em torno de um projeto de serviço. Isso atrai pessoas que já se preocupam em ajudar o próximo, permitindo que você se conecte enquanto faz um trabalho significativo em conjunto.
- **Calendário sazonal:** Faça o recrutamento em épocas importantes, como após as festas de fim de ano, no início do ano letivo e em eventos anuais da comunidade. Esses momentos geralmente inspiram as pessoas a estabelecerem metas e a se envolverem.

Como nos envolvemos com esses novos associados em potencial?

Envolver possíveis associados significa criar conexões reais e demonstrar a eles como é importante fazer parte de um Lions clube. Comece encontrando-os onde eles estão, como nas mídias sociais, em eventos locais ou por meio de projetos de serviço comunitário. Essas são ótimas oportunidades para compartilhar histórias sobre o impacto do clube e convidá-los a vivenciar a experiência de servir com outros Leões. Por exemplo, você pode pedir a eles que participem de uma limpeza comunitária ou de uma campanha de caridade, permitindo que vejam em primeira mão o companheirismo e o propósito que encontrarão como associados.

Você também pode visitar empresas locais e conversar com os proprietários ou gerentes sobre a possibilidade de se afiliar ao clube e fazer parcerias para servir a comunidade. Se eles estiverem interessados, incentive-os a envolver seus funcionários em atividades de serviço, o que ajudará a criar laços mais fortes com a comunidade.

Para personalizar sua abordagem, confira os modelos de *Perfil de Engajamento para Recrutamento*. Esses perfis sugerem atividades e funções com base em diferentes personalidades e históricos, ajudando você a criar uma experiência de recrutamento mais personalizada. Você também pode usar os planners de projetos de serviço de Lions International, que se concentram em nossas oito causas globais, para criar eventos que atendam às necessidades locais. O fluxograma de diálogo do guia o ajudará a convidar com confiança os possíveis associados, criando afinidade e entusiasmo ao mesmo tempo que destaca o que torna o Lions singular.



Com que materiais você fará o recrutamento?

Quando estiver recrutando, é importante ter materiais que demonstrem o que é o seu clube e o que faz. As pessoas querem saber do que se trata o seu clube e como ele faz a diferença. Certifique-se de que o site e as páginas de mídia social do seu clube esteja atualizado com fotos recentes, histórias de serviço e detalhes sobre como os novos associados podem se envolver.

O Lions International oferece recursos que podem ser personalizados para o seu clube:

- **Kits da marca:** Faça marketing como um profissional com estes modelos promocionais customizáveis para usuários que não são designers. Encontre panfletos e cartazes para eventos, cartões postais e diversos outros materiais para convidar pessoas para seu próximo projeto de serviço, evento ou reunião.
- **Modelo de Folheto para Clubes e Folheto Seja um Leão:** Esses modelos permitem que você destaque as qualidades exclusivas e as conquistas recentes do seu clube. Adicione o nome do seu clube, informações de contato e exemplos de projetos recentes. Você pode baixar e imprimir esses folhetos para compartilhar em eventos, dando aos associados em potencial algo para levar para casa e aprender mais.
- **Demonstre seu impacto:** Não deixe de criar materiais que mostrem o que seu clube tem feito na comunidade. Pode ser uma ficha técnica de uma página ou um pequeno álbum de fotos de projetos recentes. Inclua informações sobre a história do seu clube, seus associados atuais e exemplos de vidas que você ajudou a mudar.

Como você deve preparar um discurso curto para o recrutamento?

Um discurso curto é uma história sucinta, de 30 segundos, que você pode usar para despertar o interesse na afiliação ao seu clube. O segredo para torná-lo eficaz é mantê-lo pessoal, e relacionável. Ao invés de se concentrar em fatos ou estatísticas, compartilhe uma história sobre como ser um Leão impactou positivamente a sua vida. Discuta a diferença que o serviço de seu clube fez na comunidade ou como ele uniu as pessoas. Uma história sincera e genuína pode ajudar os associados em potencial a perceberem o valor da afiliação e a se sentirem empolgados em fazer a diferença.

Para saber mais e acessar recursos adicionais, visite lionsclubs.org/MembershipChair



Descubra como fazer com que suas conversas sejam relevantes:

- **Comece com a conexão:** Pergunte: "Alguém já o convidou para se afiliar a um Lions clube?" Caso contrário, explique como os Leões ajudam a comunidade e pergunte se eles querem se envolver. Se eles já tiverem sido convidados antes, descubra por que não aderiram e veja se estão dispostos a tentar novamente. Se eles não estiverem interessados, pergunte se conhecem alguém que possa estar.
- **Faça perguntas:** Descubra o que é importante para eles em termos de voluntariado. O seu clube corresponde às metas de serviço comunitário deles?
- **Torne a conversa pessoal:** Ao conversar com proprietários de empresas ou líderes comunitários, agende uma reunião com antecedência, não vá ao local sem avisar. Explique que você precisa de alguns minutos para discutir oportunidades de serviço com eles.
- **Procure pistas:** Preste atenção às fotos, prêmios ou decorações no escritório. Isso pode lhe dar ideias sobre seus valores ou interesses e ajudá-lo a se conectar com eles.
- **Seja positivo e simples:** Traga apenas uma pequena quantidade de material, como um convite para uma reunião ou evento. Solicite as informações de contato para acompanhamento posterior. Lembre-se de que você está oferecendo a eles uma oportunidade de servir e fazer a diferença, e não vendendo algo. Se eles não estiverem interessados, agradeça-os e pergunte se eles conhecem alguém que possa estar interessado.

Acompanhamento

Depois de entrar em contato com os associados potenciais, convide-os para o próximo evento do clube. Isso demonstra que você valoriza o interesse deles e deseja fazê-los se sentirem bem-vindos. Ao convidá-los pessoalmente, você aumenta a chance de que compareçam e tenham uma noção melhor sobre como é o seu clube. Essa é uma etapa essencial para criar uma conexão e incentivar o envolvimento deles.



Utilizando a mídia social em sua estratégia de recrutamento

A mídia social é uma maneira poderosa para os Lions clubes se conectarem com as pessoas em suas comunidades e trazerem novos associados. Usando suas contas atuais de mídia social, os clubes podem compartilhar sua missão, atividades e eventos para atrair associados potenciais. Este guia mostrará como usar a mídia social para recrutar novos associados com dicas e exemplos fáceis de seguir.

1. Peça aos associados em potencial que sigam sua página do Facebook e outros tipos de mídia social.

- **Exemplo:** Nos eventos, disponha de uma folha de cadastro onde os participantes possam fornecer suas redes sociais. Dê continuidade convidando-os a seguir as páginas de seu clube.
- **Dica:** Use um código QR em folhetos e cartões de visita com links diretos para seus perfis de mídia social, facilitando a conexão on-line com você.

2. Incorpore as redes sociais de seu clube em todos os folhetos, panfletos e materiais de recrutamento.

- **Exemplo:** Elabore seus panfletos com suas redes sociais bem visíveis. Por exemplo, "Siga-nos no Facebook @CityLionsClub e no Instagram @CityLions para atualizações e eventos"
- **Dica:** Certifique-se de que suas redes sociais estejam incluídas nas assinaturas de e-mail e no site de seu clube.

3. Envie mensagens aos possíveis associados nas mídias sociais após os eventos.

- **Exemplo:** Após conhecer alguém interessado em seu clube, envie uma mensagem personalizada no LinkedIn ou no Facebook agradecendo o interesse e fornecendo mais informações sobre a associação.
- **Dica:** Personalize suas mensagens para que eles se sintam valorizados e apreciados. Mencione algo específico de sua conversa para demonstrar interesse genuíno.

4. Peça aos associados que compartilhem eventos e atividades do clube em suas próprias redes sociais.

- **Exemplo:** Se o seu clube estiver organizando um evento de serviço comunitário, todos os associados devem compartilhar a página do evento em suas mídias sociais com uma mensagem do tipo: "Estamos ansiosos pela próxima limpeza do parque! Junte-se a nós neste sábado para fazer a diferença. #WeServe."
- **Dica:** Compartilhar as postagens aumenta a visibilidade na comunidade.

5. Publique atividades nas mídias sociais do seu clube de forma consistente para manter o público envolvido.

- **Exemplo:** Crie um calendário de conteúdo para garantir atualizações frequentes. Publique fotos de eventos recentes, artigos sobre os associados e atividades futuras.
- **Dica:** Use ferramentas de agendamento como Hootsuite ou Buffer para planejar e otimizar suas postagens, garantindo um fluxo constante de conteúdo.

6. Dê destaque aos associados atuais compartilhando suas histórias e depoimentos.

- **Exemplo:** Publique semanalmente um artigo "Segunda-feira do associado" com uma foto e uma breve biografia de um associado, destacando suas contribuições e motivos para se afiliar ao Lions clube.
- **Dica:** Use depoimentos em vídeo para dar um toque pessoal e tornar as histórias mais envolventes.



7. Use gráficos atraentes e chamadas à ação claras para compartilhar informações sobre as próximas reuniões, projetos de serviço e eventos sociais.

- **Exemplo:** Crie um folheto vibrante para sua próxima corrida beneficente e compartilhe-o em todas as suas redes sociais. Inclua uma chamada à ação, como: "Junte-se a nós em um dia divertido enquanto apoia uma causa incrível! Inscreva-se agora: [link]."
- **Dica:** Crie páginas de eventos no Facebook e no LinkedIn para fornecer informações detalhadas e permitir que as pessoas confirmem presença.

8. Use a divulgação nas mídias sociais para atingir um público mais abrangente.

- **Exemplo:** Realize uma campanha de anúncios no Facebook direcionada a pessoas em sua área que demonstraram interesse em trabalho voluntário ou serviço comunitário. Use uma imagem atraente e uma chamada à ação clara, como "Participe do Lions Clube de [nome da cidade] e faça a diferença em sua comunidade! Saiba mais: [link]."
- **Dica:** Promova postagens importantes para aumentar seu alcance e visibilidade.

9. Responda prontamente a comentários e mensagens para demonstrar apreço e esclarecer dúvidas.

- **Exemplo:** Caso alguém comente em sua postagem com perguntas sobre como se afiliar, responda prontamente com informações e um link para sua página do quadro associativo.
- **Dica:** Crie postagens interativas, como pesquisas e perguntas, para incentivar o envolvimento e obter comentários.

Seguindo essas práticas recomendadas, os Lions clubes podem usar a mídia social de forma eficaz para se envolver com as comunidades locais e recrutar novos associados. A mídia social oferece uma maneira dinâmica e interativa de mostrar a missão, as atividades e o impacto do seu clube, facilitando a atração de pessoas dedicadas aos serviços comunitários.

Recursos para o uso eficaz da mídia social

Para os Lions Clubes que desejam otimizar suas estratégias de recrutamento nas mídias sociais, os seguintes recursos são altamente recomendados:

- **[Webpage de Mídia Social para os Lions Clubes:](#)** Esta página apresenta uma visão geral das melhores práticas, ferramentas e dicas de mídia social adaptadas para Lions Clubes.

Analise o plano de crescimento do seu clube.

Revise suas metas e cronograma regularmente para ter certeza de que está no caminho certo. Ajuste o cronograma e as metas, conforme necessário.



Etapa 4: Criar sucesso

Celebrar e dar as boas-vindas aos novos associados

É hora de comemorar e dar as boas-vindas aos novos associados!

Realize uma Cerimônia de Posse de Novos Associados

Uma cerimônia de posse marca o início oficial da jornada de um novo associado como um Leão. É essencial fazer com que eles se sintam conectados e incentivados a permanecer no clube a longo prazo. Use o *Guia de Cerimônias de Posse de Novos Associados* para planejar um evento significativo. Não deixe de encomendar um Kit de Posse de Novos Associados gratuito da loja de materiais para clubes para cada novo associado.

Oferecer Orientação aos Novos Associados

Fazer com que os novos associados se sintam bem-vindos e ajudá-los a estabelecer relacionamentos com outros Leões é fundamental para o sucesso e o envolvimento deles no clube. Não deixe de dar-lhes orientação e mentoria.

Orientação: A orientação é uma das etapas mais importantes para os novos associados. Ajuda-os a entender como seu clube funciona, as funções desempenhadas e como os Lions Clubes operam local e globalmente. Os novos associados que entendem esses princípios básicos têm maior probabilidade de se sentirem confortáveis e de se envolverem rapidamente, o que aumenta suas chances de permanecerem no clube por muitos anos. Use o *Guia de Orientação para Novos Associados* do Lions para realizar uma orientação dentro dos primeiros três meses de afiliação.

Mentoria: O Programa de Mentor do Lions ajuda os associados a desenvolverem suas habilidades, servir melhor suas comunidades e trabalhar para assumir cargos de liderança em Lions International. Esse programa também é uma excelente maneira de os associados se desenvolverem pessoal, e profissionalmente. Durante o mesmo período de três meses da orientação, os novos associados devem concluir o Nível 1 do Programa Básico de Mentor. Esse programa está de acordo com as metas e atividades do *Guia de Orientação para Novos Associados*.

E agora? Envolve seus novos associados!

Os patrocinadores devem garantir que os novos associados participem das reuniões e dos projetos de serviço e se integrem ao restante do clube. Se os novos associados se sentirem bem-vindos e envolvidos, eles permanecerão no clube por muito tempo.

Avaliação das estratégias de recrutamento

No final de cada ano Leonístico, avalie as estratégias de recrutamento e o plano de ação do seu clube usando as principais ferramentas. Comece com a pesquisa Exceder as Expectativas para obter feedback dos associados e resolver problemas menores com antecedência. Realize uma Avaliação das Necessidades Comunitárias para identificar necessidades não atendidas, planejar projetos de impacto e atrair novos associados. Por fim, participe do workshop da Iniciativa para a Qualidade do Clube (CQI) a fim de alinhar seus esforços com a Abordagem Global do Quadro Associativo, recrutar novos associados e revitalizar os já existentes. Essas etapas ajudarão seu clube a crescer e a servir melhor a comunidade.



Equipe do Desenvolvimento do Quadro Associativo

Esta equipe orienta as atividades de recrutamento do clube e exerce os seus talentos 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:

Telefone:

E-mail:

Nome:

Telefone:

E-mail:

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

Nome:

Telefone:

E-mail:

Nome:

Telefone:

E-mail:

Contatos: Falar com os associados-alvo, membros da comunidade e familiares; entrar em contato e fazer o acompanhamento dos possíveis associados.

Nome:

Telefone:

E-mail:

Nome:

Telefone:

E-mail:

Recepcionar: Conduzir a Cerimônia de Posse de Novos Associados, em coordenação com patrocinadores de novos associados para oferecer orientação aos novos associados e o Programa Básico de Mentor.

Nome:

Telefone:

E-mail:

Nome:

Telefone:

E-mail:

Metas de recrutamento

Nome do clube:

Data:

Para nos prepararmos para o recrutamento de novos associados, iremos:

Por que queremos novos associados?

(Exemplo: Se tivéssemos mais 5 associados, poderíamos examinar mais 100 crianças por mês para detectar problemas de visão.)

Quem são os novos associados que nosso clube almeja alcançar? Por que?

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

Roda de recrutamento

A Roda de recrutamento é um método eficaz de criar listas de pessoas que poderiam ser convidadas para se afiliarem ao seu 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 contribuir para melhorar a comunidade? Dê aos associados um curto tempo para pensar sobre suas escolhas e preencher o formulário *Crie uma Rede de Leões* da forma mais detalhada possível.



*Pode incluir, entre outros, autoridades eleitas, diretores de escolas, chefes de polícia e bombeiros e administradores de hospitais.

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

Roda de comunicação do clube

A roda de comunicação é outro método para identificar e listar maneiras de se envolver com possíveis associados que podem ser convidados a se afiliar ao clube e para promover as atividades do clube. Distribua esta página em uma reunião ordinária agendada. Faça com que um membro de sua equipe de recrutamento, seja o promotor ou a pessoa encarregada a fazer contatos, analise a estratégia de engajamento com os Leões do seu clube para cada categoria na roda.



Criar 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 associado. Você conhece alguém interessado em se afiliar a um Lions clube? Se você não conhece ninguém no momento, talvez os seus amigos, familiares ou colegas de trabalho conheçam.

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Nome:	Relação:	
Endereço:		
Nome:	Estado:	CEP:
Telefone:	E-mail:	

Plano de crescimento do clube

Quem vamos recrutar? (Listar os associados-alvo do seu clube.)

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

Data para a conclusão:

Com que materiais vamos recrutar? (Considerar entre impresso e eletrônico.)

Data para a conclusão:

Como divulgaremos a nossa reunião informativa?

Data para a conclusão:

Como faremos o acompanhamento depois da reunião?

Data para a conclusão:

Plano de ação

Uma meta bem desenvolvida é específica, mensurável, viável, realista e delimitada no tempo. Preencha o modelo abaixo para cada meta bem desenvolvida. Não deixe de incluir como você avaliará o progresso. Se, depois de avaliar a meta, você achar que precisa fazer mudanças na meta em si ou nas etapas de ação, anote-as na seção de alterações.

Área de enfoque				
☐ Atividades de serviço				
☐ Desenvolvimento de Liderança				
☐ Meta personalizada				
☐ Desenvolvimento do Quadro Associativo				
☐ LCIF				
Declaração de Meta				
Etapa de ação	Responsáveis	Recursos necessários (integrantes da equipe, tecnologia, fundos etc.)	Data de início	Data para concluir
Avaliação		Alterações		

Planilha de perfil de recrutamento

Prepare as informações abaixo para seus perfis de recrutamento e abordagem para envolver grupos específicos da comunidade a fim de atrair possíveis associados para o clube.

Público-alvo:

Área(s):

Razão para incluí-los no seu clube:	
Como a comunidade pode se beneficiar:	
Compromisso de doze meses:	
Aja agora:	



Como recrutar e envolver profissionais de saúde

O benefício de incluir profissionais de saúde em seu clube

- Profissionais de saúde trazem um novo nível de especialização para o seu clube
 - Informações sobre novos tratamentos e abordagens para problemas de saúde pública
 - Aumentar a eficácia geral das atividades de serviços do seu clube, relacionadas à saúde
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Fornecer atendimento médico de profissionais em tempo real
 - Melhorar a saúde geral do seu clube e comunidade
 - Fornecer acesso a exames e informações para membros da comunidade em situação de risco
-

Compromisso de doze meses

- Visão, bem como triagem de diabetes e programas associados dentro da comunidade
 - Organizar campanhas de saúde para pessoas com risco de diabetes
 - Organizar eventos de almoço e aprendizado em instituições para idosos, escolas e bibliotecas
-

Tomar uma atitude agora

- Formar uma parceria com o centro médico local
- Compartilhar informações sobre como os Leões estão servindo à causa global do diabetes
- Convidar profissionais de saúde para treinar seu clube



Como recrutar e envolver pequenos empresários

O benefício de incluir pequenos empresários em seu clube

- Proprietários de pequenas empresas têm acesso a recursos adicionais
 - Eles investem na prosperidade da comunidade
 - Conexão pessoal com diversos tipos de públicos-alvo
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Fornecer informações sobre as necessidades da comunidade
 - Os Leões que apoiam e promovem o crescimento dos proprietários de pequenas empresas mantêm o investimento local
 - Pequenas empresas investem em organizações locais e projetos de serviço em sua comunidade
-

Compromisso de doze meses

- Participar de eventos com sua câmara de comércio local
 - Convidar proprietários de pequenas empresas para patrocinar eventos sazonais realizados pelos Leões
 - Fazer parceria com empresas locais para investir em projetos de serviço e ligas esportivas comunitárias
-

Tome uma atitude agora

Convide empreendedores e seus funcionários para um projeto de serviço.

Apoie os empresários locais buscando doações para campanhas de arrecadação de fundos do Lions.

Envolve empreendedores utilizando os serviços dos seus negócios locais.

Organize um evento para proprietários de pequenas empresas conhecerem líderes Leões.



Como recrutar e envolver profissionais de saúde

O benefício de incluir profissionais de saúde em seu clube

- Fornecer uma nova perspectiva sobre as necessidades da comunidade
 - Ajudar o clube a se adaptar e usar a tecnologia para promover o clube
 - Expandir a rede existente do seu clube para incluir uma nova geração de Leões
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Jovens profissionais expandem o público que os Leões atendem
 - Inovar a maneira como os membros da comunidade são atendidos pelos Leões
 - Estabelecer relacionamentos com líderes comunitários emergentes que perdurarão por décadas
-

Compromisso de doze meses

- Oportunidades de mentoria ao longo do ano
 - Apresentar negócios locais emergentes e jovens profissionais
 - Incentivar a participação de jovens profissionais a participarem das oportunidades de divulgação e liderança do seu clube
-

Tomar uma atitude agora

- Fazer parceria com a associação local de pequenas empresas para oferecer orientação a jovens profissionais
- Compartilhar informações sobre as causas de Lions International na comunidade
- Organizar um evento de networking e envolver jovens profissionais em seu próximo projeto de serviço



Como recrutar e envolver autoridades municipais

O benefício de incluir autoridades municipais em seu clube

- Indivíduos têm impacto direto na realização de mudanças na comunidade
 - Principais líderes da comunidade
 - Unir organizações de serviço dentro da comunidade para promover o impacto que os Leões têm
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Aumentar a conscientização sobre os Leões na comunidade
 - Fortalecer e conectar os Leões aos recursos existentes na comunidade
 - Enriquecer as parcerias existentes e desenvolver novas parcerias comunitárias
-

Compromisso de doze meses

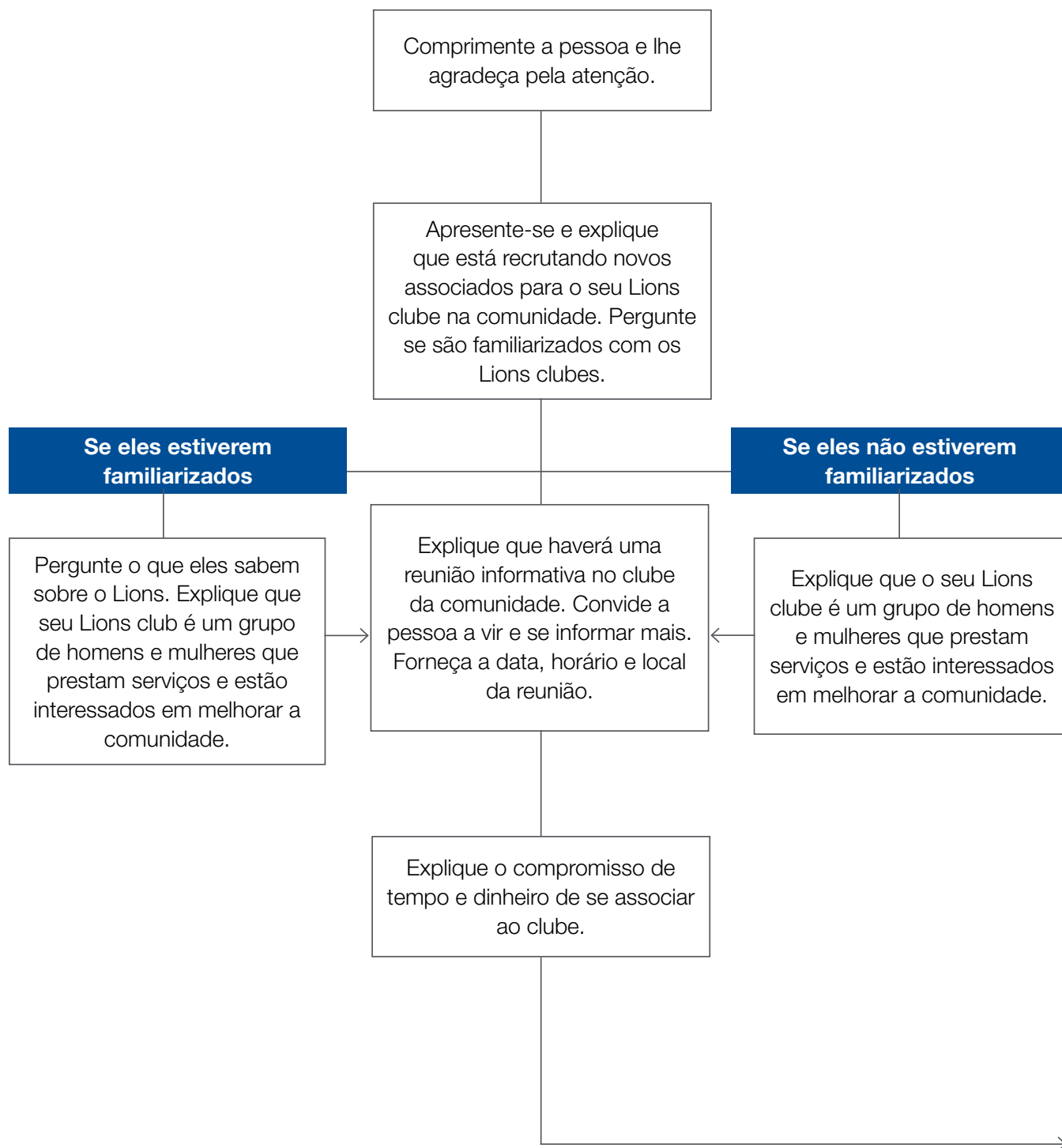
- Fazer atualização mensal sobre o trabalho dos Leões na comunidade
 - Aumentar a conscientização sobre os projetos Leonísticos na comunidade
 - Formar parceria com o órgão governamental local para realizar atividades mensais
-

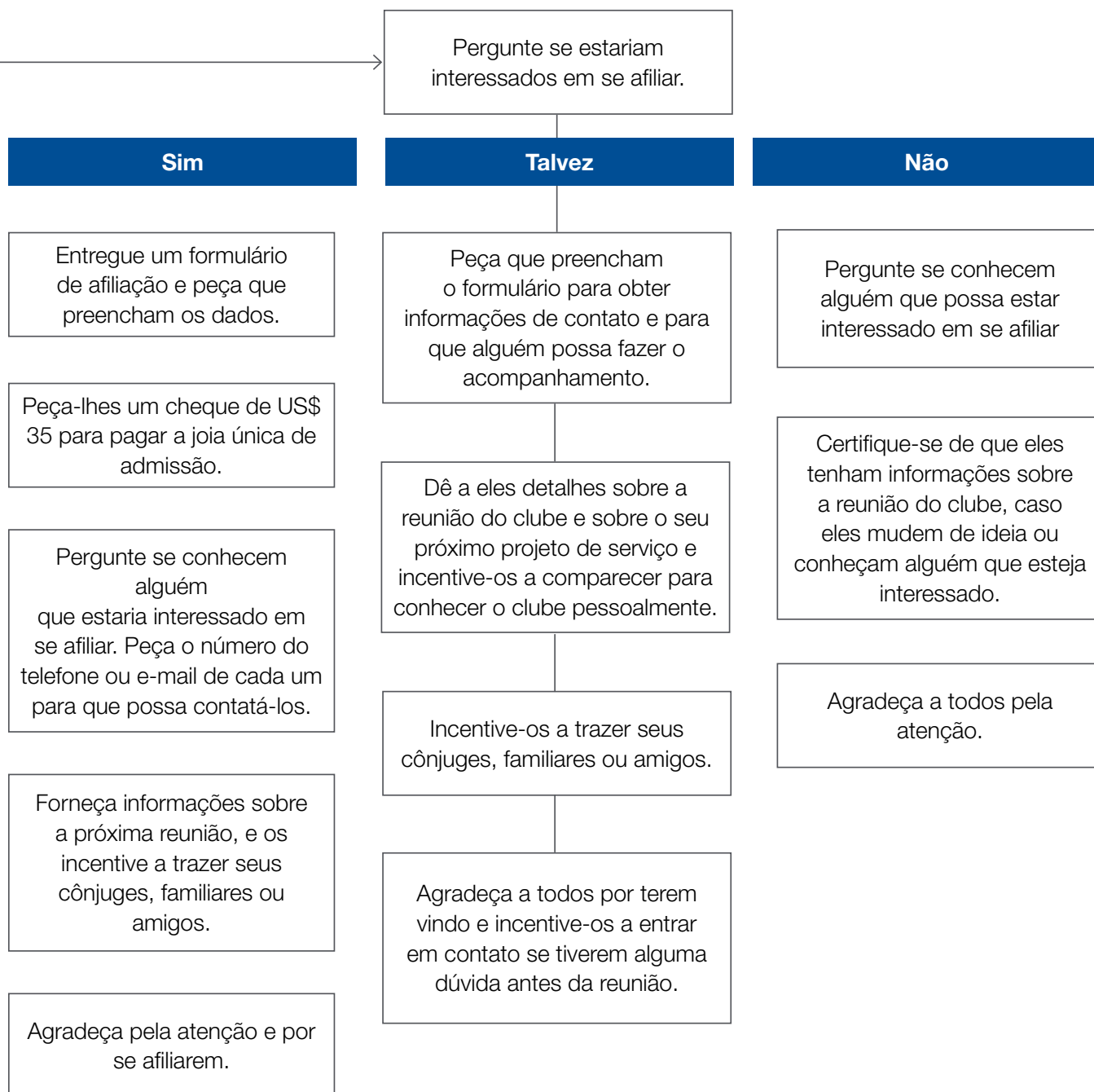
Tomar uma atitude agora

- Incluir autoridades locais na avaliação das necessidades do clube e da comunidade
- Compartilhar informações sobre como os Leões podem fazer parcerias para ajudar a servir
- Compartilhar o impacto do serviço Leonístico na comunidade em eventos comunitários
- Envolver as autoridades locais no planejamento do próximo projeto de serviço

Roteiro para recrutamento

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





Questionário para novos associados

Nome do clube:

Data:

Por que você se afiliou ao nosso Lions clube?

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 do clube você gostaria de estar envolvido?

Que ideias você tem para melhorar a experiência do nosso clube?

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

Há mais alguma coisa que você considera importante comentar?





Divisão do Quadro Associativo

Lions Clubs International
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 USA
lionsclubs.org
Email: membership@lionsclubs.org
Fone: 630.468.3831