

PULSO DE LA AFILIACIÓN

Información vital de la División de Extensión y Aumento de Socios

Volumen 1 Número 2



Lions Clubs International



En este número:

Esquina de reclutamiento

Informes de Afiliación

Noticias de afiliación de la familia y la mujer

Biblioteca de recursos

Enfoque en nuevos clubes

Equipo Global de Aumento de Socios

Proceso Club Excelente

Netcasts

Premios

Respuesta de los lectores

Estimados compañeros Leones,

Cuando preparaba este mensaje me di cuenta de las semejanzas entre los equipos campeones y los clubes de Leones. La dedicación de los jugadores, el liderato y la dedicación de los entrenadores y jugadores de más antigüedad, la comunicación, los planes y estrategias de juego - todos los miembros del equipo trabajando juntos para alcanzar una meta común – es algo que ambos tienen en común.

¡Los campeones de los Leones son los clubes locales! Los entrenadores son los Leones en cargos de liderato y los Leones de más antigüedad con la experiencia y motivación para lograr el éxito. El campo de juego se encuentra en las comunidades locales donde se establecen los planes de acción sobre la base de las **necesidades de la comunidad**. Les exhorto a buscar oportunidades de servicio y a cimentar la afiliación fundada en circunstancias locales y el deseo de la comunidad de marcar la diferencia.

Ahora es el momento de **cooperar**, a fin de apoyar, instruir y motivar a su equipo para trabajar en aras de una misión **unificada**.

Gracias por ser León, **¡Nosotros servimos!**



PID. Drs. Ton Soeters
Exdirector Internacional
Coordinador Internacional del GMT



Esquina de reclutamiento

¿A quién debería invitar su club?

- 1) Mi club se compone principalmente de:
 - a. Hombres, somos algo así como un “club de amigos”.
 - b. Hombres y mujeres, algunos tienen niños en casa.
 - c. Hombres y/o mujeres, muchos de nosotros tenemos más de 60 años.
- 2) Nuestro mejor proyecto de servicio:
 - a. Tiene un impacto emocional en los socios y tiene resultados inmediatos para la comunidad.
 - b. Tiene componentes para todas las edades, los niños pueden ayudar fácilmente.
 - c. Es un proyecto práctico, queremos trabajar duro.
- 3) Nuestro club está situado:
 - a. En una comunidad establecida, todos trabajamos juntos.
 - b. En una comunidad en desarrollo, a la que se están mudando muchas familias.
 - c. En una comunidad con muchos adultos jóvenes y estudiantes.
- 4) La mayoría de nuestros socios:
 - a. Tienen cónyuges, y muchos de los cónyuges no son socios.
 - b. Tienen hijos que viven en la casa y desean que participen en las actividades del club.
 - c. Están jubilados, nuestro club se está poniendo viejo.
- 5) Nuestro club desea:
 - a. Aumentar y/o diversificar la afiliación, nuestro club necesita más manos para el servicio.
 - b. Incluir a más familias, nos gustaría que los cónyuges e hijos participaran en los eventos del club.
 - c. Empezar a usar más tecnología, nos gustaría usar los sitios de redes sociales para promover las actividades del club.

Si ha respondido principalmente:

A – Su club debería invitar a mujeres a ingresar al club.

Invitar a algunas mujeres a que ingresen al club no solo ayudará al aumento de socios, sino que las mujeres traerán nuevas perspectivas y habilidades a las actividades del club y diversificarán la afiliación. Los socios actuales deben estar preparados para hacer proyectos de servicio comunitario adicionales y nuevos.

B – Su club debería incluir socios familiares. Servir juntos como voluntarios les ayudará a pasar más tiempo disfrutando de la familia. ¿Sabía que los socios familiares que se unen al mismo club reciben un descuento en las cuotas como parte del [Programa de Afiliación Familiar](#)? El [Programa Cachorros](#) también apoya los clubes familiares ya que incluye a niños menores de 12 años.

B – Su club debería buscar socios más jóvenes. [Los socios adultos jóvenes](#) traen energía, ideas y habilidades diversas al club y aseguran la continuación del legado del club. Considere reclutar algunos [socios estudiantes](#) y [exsocios Leo](#) para su club. Los socios del club deben estar preparados para hacer proyectos nuevos.





Reacción de servicio en cadena

Cuando se arroja una piedra al agua, provoca una serie de ondas, que se extienden hacia fuera y se hacen más grandes y fuertes. Cuando se patrocina un club nuevo, se provoca una reacción parecida. El club nuevo servirá a la comunidad con proyectos nuevos y captará nuevos individuos, que a su vez inspirarán a otros, quienes podrán iniciar una nueva reacción patrocinando ellos mismos otro club. Todos estos hechos pueden remontarse al club, distrito o zona que los patrocinó.

Asumir el papel de mentor de un nuevo club a través del patrocinio es una manera ideal de aumentar el efecto positivo que usted tiene en el mundo. Le permite tender la mano a individuos que están fuera de su propia comunidad e iniciar el servicio en otra comunidad. Así que adelante, inicie la reacción, patrocine un club nuevo.

Si ya ha patrocinado un club nuevo que está realizando una gran labor en la comunidad o si desea reconocer públicamente a sus patrocinadores por haber creado una oportunidad para su club, envíe sus historias a membershippulse@lionsclubs.org. ¡Podrían publicarse en el próximo número!

¿Cómo pueden ayudarle **¿Cómo califica su club?** y la **Evaluación de las necesidades de la comunidad?**

Si su club está tratando de aumentar el número de proyectos que realiza, probar proyectos de servicio diferentes o hacer que más socios del club participen en actividades, considere usar **¿Cómo califica su club?** y/o la **Evaluación de las necesidades de la comunidad**.

El cuestionario **¿Cómo califica su club?** ayuda a analizar los puntos fuertes y débiles de un club. La **Evaluación de las necesidades de la comunidad** ayuda a los Leones a encontrar las necesidades de sus propias comunidades y a determinar qué servicios pueden prestar.

(Ambas publicaciones se usan en el taller Proceso Club Excelente).

Saber es poder. ¡Ahora ya lo sabe!

Informes de Afiliación

“*Nosotros Servimos*” es la piedra angular de nuestra asociación. Examinar los datos de afiliación aumenta su capacidad para apoyar a los socios mediante conocimientos y análisis. Los informes siguientes pueden ayudarle a crear el mejor entorno posible de aumento de socios y oportunidades de desarrollo.

Informes de registro

Clubes que no han reportado a sus dirigentes

Resumen de afiliación

Informes acumulativos

Evaluación de la Situación de los Clubes





Noticias de afiliación de la familia y la mujer

Amplíe sus conocimientos con Consejos del Equipo de Trabajo para el Desarrollo de la Afiliación de la Familia y la Mujer

El pasado año fiscal se creó el Equipo de Trabajo para el Desarrollo de la Afiliación de la Familia y la Mujer con objeto de captar ideas nuevas para lograr aumentar el número de socias y promover a mujeres a cargos de liderato. Los miembros del Equipo de Trabajo para el Desarrollo de la Afiliación de la Familia y la Mujer, que está compuesto de cuatro directoras internacionales y dos designadas presidenciales, asistieron a talleres para mujeres, participaron en simposios y hablaron con Leones individuales.

He aquí algunos consejos útiles que reunieron durante el año:

1. Cuando inviten a mujeres a ingresar a un club de Leones, hagan hincapié en las habilidades que se cultivan el ser León. Por ejemplo, una mujer comentaba que se hizo menos introvertida, aprendió a usar PowerPoint y a comunicarse mejor porque había ingresado a un club de Leones.
2. Corra la voz de cómo los clubes de Lioness pueden hacerse clubes de Leones. Las Lionesses han servido fielmente durante muchos años. Al ver el valor de su afiliación, la Asociación Internacional de Clubes de Leones instituyó el **Programa Conversión para Lioness** en 1996. Como Leones Lionesses reciben

los derechos y privilegios de los socios Leones, amplían su red, reciben reconocimiento de la oficina internacional por sus logros y tienen más voz.

3. Alicienten a las mujeres de su zona a que asuman papeles de liderato y participen en **Programas de Desarrollo de Liderato**. Para aumentar el número de mujeres líderes, necesitamos más mujeres en puestos de más visibilidad. El hecho de ver a otras mujeres sirviendo como líderes, inspira a las mujeres a participar y asumir ellas mismas papeles de liderato.
4. Inicien proyectos de servicio que se concentren en mujeres y niños o empiecen un **Programa Cachorros** en su club. Existen pocos factores que motiven más a las mujeres a participar que los proyectos que les tocan muy de cerca y que pueden enseñar compasión y responsabilidad a sus hijos.

¿Tienen otras ideas? No es demasiado tarde para compartirlas. El Presidente Internacional Wayne Madden va a continuar con el Equipo de Trabajo para el Desarrollo de la Afiliación de la Familia y la Mujer para trazar el camino a seguir, aumentar el número de mujeres y socios familiares y, lo que es más importante, para promover su participación como miembros claves de equipo. Envíe sus ideas para el aumento de socias y socios familiares al Equipo de Trabajo en memberprog@lionsclubs.org.



Biblioteca de recursos

- Guía en línea del Coordinador del GMT de Distrito
- Centro de Recursos para Clubes en línea
- Guía de Recursos de Afiliación y Desarrollo de Liderato
- Informes Acumulativo de Afiliación y de Resumen de Clubes
- Informe de Evaluación de la Situación de los Clubes para cada club del distrito
- Materiales y recursos de LCI para ayudar a sacar provecho a los puntos fuertes de servicio y afiliación y abordar los desafíos
- El Proceso Club Excelente (PCE)
- El Tema del Presidente Internacional
- Campañas Globales de Servicio en Acción
- Iniciativas de Relaciones Públicas



Enfoque en nuevos clubes

*Un informe breve de la FILIAL DEL CLUB DE LEONES
NAIROBI MJF BALAJI*

La filial del club de Nairobi MJF Balaji se constituyó hace poco más de un año y ya ha establecido un cinturón verde en una zona del sur de Kenia donde han plantado aproximadamente 5.000 árboles. Junto con Leones de Alemania, ayudan a supervisar una guardería, una escuela primaria, un hogar para ancianos y un orfanato en la localidad de Juja (a unos 35 kms de Nairobi). También se aseguran de que se atienda debidamente a los estudiantes, ancianos y huérfanos.

La filial del club Nairobi MJF Balaji también ha iniciado una programa de música con el que espera recaudar fondos para ayudar a construir una zona de captación de agua, además de cuatro salones de clase en un área donde apenas hay recursos. Son un grupo muy entusiasta de socias Leones que se dedican a diferentes actividades de servicio.



Socios del Club Balaji Club visitaron el orfanato y el hogar para ancianos acompañados del vicegobernador de distrito y el León Orientador.



Equipo Global de Aumento de Socios



Todos los Leones se benefician de entender el papel y responsabilidades del Equipo Global de Aumento de Socios.

En la Guía del Coordinador del GMT de

Distrito se ofrecen Generalidades del GMT para los clubes. Este documento también contiene enlaces a programas y materiales de afiliación.

Se ha revisado y ampliado la [página web del Equipo Global de Aumento de Socios](#). Bajo los títulos de Distrito Múltiple y Distrito, se pueden descargar fácilmente formularios y plantillas individuales de los manuales del coordinador del GMT. También contiene enlaces al Proceso Club Excelente, información del taller de Extensión, publicaciones de aumento de socios y formularios de afiliación.

Lista de control del Coordinador del GMT de Distrito

- Examinar las metas de aumento de socios de comienzo de año.
- Evaluar el progreso en el logro de las metas con el equipo de GD y el coordinador del GLT y examinar los planes de acción necesarios.
- Alentar a los líderes de región, zona y club a utilizar o adaptar los recursos y programas de aumento de socios existentes para abordar los desafíos y aprovechar las oportunidades.
- ¡Compartir los éxitos!
- Celebrar los logros.
- Formar un club nuevo.

Plan de “entrada en boxes” del Presidente Internacional Madden

Para simplificar el fortalecimiento de los clubes y el aumento de socios basta con utilizar el plan de “entrada en boxes” del Presidente. Se ha desarrollado una serie de cuatro “entradas en boxes” para el año para ayudar a reevaluar las necesidades del club y de los socios. Se han desarrollado dos planes de entrada en boxes – uno para los **distritos** y otro para los **clubes**. Cada lista de control le guiará a través de la lista que cubre:

- Servicio
- Aumento de socios y relaciones públicas
- Operaciones





¿Está realizando su club su propia versión del Proceso Club Excelente?

LCI reconoce que en muchas áreas del mundo los clubes están llevando a cabo su propia versión del Proceso Club Excelente. Si es así, nos gustaría que nos relatara su experiencia. [Envíenos un correo electrónico](#) y coméntenos el proceso y los éxitos que están teniendo.

Facilitar el Proceso Club Excelente

En el Proceso Club Excelente (PCE) participan tanto el Equipo Global de Aumento de Socios (GMT) como el Equipo Global de Liderato (GLT). Mientras el GMT promociona el programa en los distritos, el GLT identifica y capacita a los facilitadores del PCE. Si usted, o alguien que conoce, está interesado en hacerse facilitador del PCE, póngase en contacto con el coordinador del GLT del distrito para expresar su interés. Si no está seguro quién es el coordinador, póngase en contacto con el equipo de gobernador de distrito.

Comparta sus éxitos de aumento de socios

Los Leones aprenden mejor unos de otros. Si su distrito o club ha tenido éxito con un programa de aumento de socios o ha aumentado la afiliación, [remítanos](#) sus éxitos.

Premios

En el mes de setiembre se enviaron los Premios Cheurón Gran Hito a los gobernadores de distrito. Estos premios pueden distribuirse durante las visitas a clubes, en la convención del distrito u otro evento Leonístico apropiado. Los detalles se publican en [el sitio web de la asociación](#).

Respuesta de los lectores

Según una encuesta de exsocios Leones llevada a cabo por la asociación, el 43% de los que respondieron a la encuesta dijeron que la razón principal por la que se dieron de baja del club fueron las reuniones infructuosas.

¿Necesita su club modernizar las reuniones? Lea [Enfoque en las reuniones](#) de la serie de la [Campaña Presidencial de Retención](#). Díganos cómo ha mejorado las reuniones de su club de Leones. [Envíenos la respuesta por correo electrónico](#).

Netcasts

23 de enero de 2013

19:00 a 20:00 hs. (hora de Chicago)

Tema: Ideas para el reclutamiento de socios

[Inscríbese para este netcast](#)

miércoles, 27 de febrero de 2013

19:00 a 20:00 hs. (hora de Chicago)

Tema: Filiales del club

[Inscríbese para este netcast](#)



Contáctenos

[Pulso de la afiliación](#)

[División de Extensión y Aumento de Socios](#)

[Desarrollo de Afiliación y Nuevos Clubes](#)

[Programas de Afiliación y Nuevos Clubes](#)

[Operaciones de Afiliación y Nuevos Clubes](#)

[Equipo Global de Aumento de Socios](#)

[Proceso Club Excelente](#)