



Hyvä klubin jäsenjohtaja,

Onnittelut nimityksestäsi klubin jäsenjohtajaksi! Tämä toimi on erittäin tärkeä alueesi lionsklubien hyvinvoinnille ja elinvoimalle. Vaikka tässä tehtävässä on paljon työtä, se on myös erittäin antoisa virka. Menestyksesi jäseniäsi kouluttamisessa ja motivoimisessa auttaa kansainvälistä lionsjärjestöä säilyttämään asemansa maailman laajimpana palvelujärjestönä. Onnea ja menestystä johtaessasi tiimisi erinomaisiin jäsenosaavutuksiin!

Klubin jäsenjohtajana sinua pyydetään olemaan perillä kansainvälisen lionsjärjestön jäsenohjelmista ja menettelytavoista sekä olemaan etevä motivoija ja johtaja klubissasi. Tämä opas auttaa sinua kaikissa näissä tärkeissä tehtävissä. Tämän oppaan sisällön on tarkoitus olla ensisijainen tiedonlähde, kun toimit klubin jäsenjohtajana. Oppaassa on lista vastuista, ehdotuksia miten saada virkakaudesta mahdollisimman onnistunut sekä lista arvokkaista resursseista, mitkä auttavat sinua suorittamaan tehtävän tehokkaasti.

Pyydämme sinua lukemaan tämän oppaan huolellisesti läpi ennen kautesi alkamista. Jos sinulla on tätä julkaisua tai virkaasi koskevia kysymyksiä, ole hyvä ja ota yhteyttä meihin numerosta 1-630-571-5466, alanumero 340, tai sähköpostitse osoitteesta memberops@lionsclubs.org.

Jäsentoimintaosasto
Lions Clubs International
1-630-571-5466, alanumero 340
memberops@lionsclubs.org

Kunnioitavasti,

Jäsentoimintaosasto
Laajennus- ja jäsenjaosto
Lionsklubien kansainvälinen järjestö

Sisällysluettelo

Kolmihenkinen jäsenoimikunta	3
Klubin jäsenjohtajan vastuut	4
Tavoitteiden asettaminen, toimintasuunnitelman laatiminen ja alkuun pääseminen	5
Rekrytointivinkkejä ja -tekniikoita	6
Palkinto-ohjelmat	15
Resurssit/Sunnittelulomakkeet	
o Yhteystiedot	16
o Julkaisulista	16
o Klubin jäsenjohtajan vuotuiset tavoitteet/toimintasuunnitelmat	17
o Mahdolliset uudet jäsenet -lista	19
o Malli sponsori-illan kutsukirjeestä	21
o Malli sponsori-illan vastauslomakkeesta	22


Kolmihenkinen jäsenoimikunta

Kolmihenkinen jäsenoimikunnan rakenne auttaa klubeja tekemään jäsenkasvun aktiviteeteista tärkeä osa toimintaa asettamalla yhtenäinen ja vahva tiimi uusien jäsenten rekrytoimiseksi. Toimikuntaan kuuluu kolme valittua jäsentä, jotka palvelevat kolmevuotisen kauden vuorotellen. Uusin jäsen, joka aloittaa kolmivuotisen kauden, on vastuussa *jäsenyydestä*; juniorijäsen, joka aloittaa toisen vuotensa, on vastuussa *koulutuksesta ja jäsenten säilyttämisestä* (tämä jäsen on myös toimikunnan varapuheenjohtaja) ja toimikunnan vanhin jäsen, joka aloittaa kolmannen vuoden, keskittyy *laajentumiseen*. Seniorijäsen toimii myös toimikunnan puheenjohtajana ja hän on klubin hallituksen jäsen.

Kolmihenkinen jäsenoimikunta antaa toimikunnan jäsenille aikaa kerätä arvokasta kokemusta ja se antaa klubille jatkuvuutta jäsenyyteen liittyvissä asioissa. Muita etuja ovat:

- Luo vahvemman jäsenoimikunnan
- Varmistaa, että korostetaan oikealla tavalla klubin toiminnan neljää tärkeätä puolta
- Vahvistaa jäsenen velvollisuuksien tärkeyttä
- Kannustaa jatkuvaa kommunikaatiota jäsenasioista klubin hallituksen kanssa
- Antaa jatkuvuutta toimikunnan työlle
- Tarjoaa suoran linkin piiriin ja moninkertaispiiriin MERL tiimeihin

Jos klubillasi ei ole tällä hetkellä kolmihenkinen jäsenoimikuntaa, kannusta klubin johtajia harkitsemaan sen perustamista. Se tulee lisäämään jäsenyysasioihin, jäsenten säilyttämiseen, koulutukseen ja laajennukseen yhtenäisyyttä ja syvyyttä, jolla on paljon suurempi vaikutus kuin jos toimikunnan jäsenet toimivat yksin.

 **Lisätietoja:** Kolmihenkinen jäsenoimikunta esite (ME-29) sisältää täydellisen kuvauksen tämän tehokkaan toimikunnan toiminnasta.

Klubin jäsenjohtajan vastuut

Klubin jäsenjohtajan vastuut kuuluvat kahteen pääalueeseen: rekrytointiin ja kehittämiseen. Sinun kykysi hoitaa nämä vastuut tulevat vaikuttamaan suuresti uusien jäsenten rekrytoimiseen klubiisi ja aktiviteettien kehittämiseen.

Jäsenten rekrytoiminen

- Aseta realistisia, mitattavia tavoitteita (jotka klubin hallitus hyväksyy)
- Laadi toimintasuunnitelma tavoitteiden saavuttamiseksi (jotka klubin hallitus hyväksyy)
- Tapaa säännöllisesti jäsenoimikunnan jäseniä
- Tapaa säännöllisesti Kolmihenken jäsenoimikunnan jäseniä (jos klubilla on tämä toimikunta)
- Motivoi toimikunnan jäseniä ja muita klubin jäseniä, jotta he etsivät uusia jäseniä
- Kerro rekrytoinnin tärkeydestä
- Kerro rekrytoinnin tuloksista
- Tutustu perusteellisesti eri jäsenten rekrytointiohjelmiin ja edistä niiden käyttöä
- Tutustu perusteellisesti kaikkiin klubin, piirin, moninkertaispiirin ja kansainvälisiin jäsenpalkinto-ohjelmiin ja käytä niitä jäsenten motivoimiseksi
- Osallistu piirin jäsenseminaariin
- Ylläpidä kommunikaatiota piirin jäsenjohtajaan, jotta voit kertoa tilanteesta, jakaa ideoita, esittää kysymyksiä ja pyytää neuvoja

Jäsenkehitys

- Varmista, että uudet jäsenet otetaan virallisesti mukaan sopivassa seremoniassa
- Suunnittele ja vedä, tai avusta, uusien jäsenten perehdytystä
- Ota yhteyttä kummeihin, jotta varmistat uusien jäsenten mukaanottamisen klubin aktiviteetteihin alusta asti
- Suunnittele ja vedä, tai avusta, erilaisten kurssien pitämistä kaikille lionsklubin jäsenille
- Kannusta uusia ja kokeneita jäseniä harkitsemaan lionien mentoriohjelmaa

Klubin jäsenjohtajana tulet tarvitsemaan lukuisia taitoja kuten:

- ✓ Organisointi
- ✓ Motivointi
- ✓ Tavoitteiden asettaminen
- ✓ Kommunikointi
- ✓ Suunnittelu
- ✓ Johtajakoulutus
- ✓ Tiimin rakentaminen
- ✓ Luova ajattelu

Mistä aloittaa

Alkuun pääseminen

Ennen kuin aloitat vuotesi klubin jäsenjohtajana, pyri käyttämään jonkin verran aikaa ymmärtääksesi toimen sisällön. Se aika, minkä käytät vuoden alussa on arvokas, koska se auttaa sinua myöhemmin vuoden aikana. Joitakin ehdotuksia:

- ✓ Lue tämä opas tarkkaan ja merkitse ylös kaikki mahdolliset kysymykset koskien tehtävääsi.
- ✓ Tilaa kaikki tarvittavat resurssimateriaalit, jotka on mainittu tässä oppaassa ja joita sinulla ei vielä ole. Käy nämä materiaalit läpi.
- ✓ Tapaa entisiä jäsenjohtajia (jos klubillasi on kolmihenkinen jäsenoimikunta, tapaa tämän toimikunnan puheenjohtaja), jotta saat tuntuman siihen, mikä toimi viime vuonna, mikä ei toiminut ja miksi. Tämä tieto on arvokas, kun suunnittelet vuottasi.

Laadi tavoitteet

Tavoitteiden asettaminen ja niihin sitoutuminen paperilla ovat hyödyllisiä harjoituksia. Tavoitteet pitävät sinut keskittyneenä ja ne antavat sinulle tavan mitata edistymistä. Käytä kopioitavaa listaa tämän oppaan lopussa, kun asetat jäsenyyteen liittyviä tavoitteita.

- ✓ Tapaa klubin hallituksen jäsenet ja klubipresidentin, jotta tiedät minkälaisia odotuksia heillä on seuraavalle vuodelle.
- ✓ Tapaa kolmihenkinen jäsenoimikunnan jäsenet, jotta voit keskustella heidän odotuksistaan koskien seuraavaa vuotta.
- ✓ Käy läpi aikaisemmat jäsenyyteen liittyvät tiedot.
- ✓ Päätele klubisi vahvuudet ja heikkoudet jäsenten hankkimisen ja kehittämisen suhteen.
- ✓ Määrittele mitattavat tavoitteet klubillesi. Tavoitteiden tulee olla saavutettavissa, mutta silti haastavia, jotta ne motivoivat jäseniä.

Laadi toimintasuunnitelma

Kun olet määritellyt tavoitteet, laadi toimintasuunnitelma, jotta voit saavuttaa tavoitteet. Käytä tämän oppaan lopussa olevaa kopioitavaa lomaketta toimintasuunnitelman laatimiseen.

- ✓ Käy läpi tässä oppaassa mainitut jäsenyyteen liittyvät ehdotukset.
- ✓ Selvitä, mitkä toimet ovat onnistuneet aikaisemmin klubissasi.
- ✓ Tapaa jäsenoimikunnan jäsenet, jotta voitte pitää aivoriihen.
- ✓ Laadi suunnitelma omalle klubillesi sopivista ideoista.
- ✓ Kerro suunnitelmasta klubisi hallituksen jäsenille ja kolmihenkiselle jäsenoimikunnalle. Tee korjauksia tarpeen mukaan.

Rekrytointivinkkejä ja -tekniikoita

Uusien jäsenten rekrytoiminen

Uusien jäsenten tuominen mukaan on jokaisen jäsenen velvollisuus. Klubin jäsenjohtajana sinun tehtäväsi on organisoida nämä yritykset ja varmistaa, että tavoitteet saavutetaan.

Kysy! Älä oletta, että joku ei halua tulla jäseneksi. Jos et kysy, saat vastauksesi “ei” jo ennen kuin esität kysymyksen!

Rekrytointitekniikoita

On olemassa monia tapoja tunnistaa mahdollisia uusia jäseniä. Yksi tavallisesti käytetty menetelmä on laatia lista mahdollisista uusista jäsenistä. Innovatiivisempi tapa on käyttää kohdemarkkinointia. Toimikunnan hoitamien virallisten rekrytointiohjelmien lisäksi sinun tulee korostaa jokaiselle klubin jäsenelle, miten tärkeää on, että he ovat kaikki jatkuvasti etsimässä uusia jäseniä. Jotkut jäsenet eivät ehkä halua pyytää ihmisiä liittymään mukaan – uskovat he sitten miten vahvasti lionina olemisen etuihin – mutta he voivat silti pitää silmänsä auki ja etsiä uusia jäseniä.

Lista mahdollisista uusista jäsenistä

Listan laatiminen mahdollisista uusista jäsenistä on erinomainen tapa koota nimiä. Listan laatiminen antaa myös sellaisille jäsenille, jotka itse eivät halua pyytää muita jäseniksi, mahdollisuuden osallistua. Tällaisen listan laatiminen antaa kaikille klubin jäsenille mahdollisuuden osallistua mahdollisten uusien jäsenten nimeämiseen ja itse rekrytoinnin voi sitten suorittaa sellaiset jäsenet, jotka nauttivat sen tekemisestä.

Anna kaikille lista, johon jäsenet voivat kirjoittaa mahdollisten uusien jäsenten nimiä tavallisen klubikokouksen aikana. (Tämän oppaan liitteenä on kopioitava lista.) Jokaisen listan kategorian kohdalla pyydä kokenutta lionia kysymään ryhmältä “Kuka on se yksi...?” *Esimerkki:* “Kuka on se yksi sukulainen, jota voisit pyytää mukaan osallistumaan paikkakunnan parantamiseen?” Anna jäsenille hetki aikaa miettiä vastauksia ja täyttää lista niin täydellisesti kuin mahdollista.

Kun kaikkiin kategorioihin on annettu nimiä, kerää listat, käy ne läpi ja anna kullekin rekrytoinnista vastaavalle henkilölle tietyt nimet. On hyvä idea rajoittaa nimien määrä noin viiteen per rekrytoija.

Sen jälkeen, kun rekrytoijat ovat ottaneet yhteyttä mahdollisiin uusiin jäseniin, tulokset tulee kerätä taulukkoon – ihmiset, jotka olivat kiinnostuneita liittymään nyt; ihmiset, jotka haluavat liittyä myöhemmin tai ei lainkaan. (Muista ottaa yhteyttä myöhemmin niihin ihmisiin, jotka sanoivat haluavansa liittyä mukaan joskus myöhemmin!)

Kun saat vastaukseksi “ehkä” tai “ei nyt” mahdolliselta uudelta jäseneltä, muista ottaa heihin yhteyttä myöhemmin! Kysy niiltä, jotka sanovat haluavansa ehkä liittyä myöhemmin, miten he haluavat sinun ottavan heihin yhteyttä. Kutsu “ehkä” vastauksen antaneet mukaan klubikokoukseen, palveluaktiviteettiin tai varainkeruutilaisuuteen, jotta he voivat nähdä klubisi toimimassa!

Kohdemarkkinointi

Kohdemarkkinoinnissa pyritään etsimään tiettyjä kohderyhmiä, joista voi tulla klubisi jäseniä tai jotka voivat perustaa oman klubin. Määritelty ryhmä voi laajentaa toimintaansa uusiin palveluaktiviteetteihin ja silti pysyä yhdessä alkuperäisen yhteisen asian puitteissa. Kun ryhmästä tulee osa kansainvälistä lionsjärjestöä, se voi jatkaa omien etujensa puolesta toimimista ja lisäksi sillä on se etu, että se on osa maailman suurinta palveluklubijärjestöä.

Mieti ensin omaa klubiasi: onko klubissa jo sellaisia jäseniä, joilla on kiinteitä suhteita joihinkin muihin ryhmiin lionsklubin ulkopuolella? (Katso alla olevaa listaa mahdollisista erityisryhmistä.) Onko ryhmä tarpeeksi suuri, että se voi perustaa oman lionsklubin? Jos se on tarpeeksi suuri, ota heihin yhteyttä ja kysy, ovatko he kiinnostuneita klubin perustamisesta. He voivat innostua ajatuksesta perustaa oma klubi tai he haluavat ehkä jatkaa omassa nykyisessä klubissa. Jos he haluavat pysyä jäseninä omassa klubissasi, tarjoa heille mahdollisuuksia erityisten palvelu- tai varainkeruuaktiviteettien suorittamiseen.

Seuraavaksi voit miettiä oman klubisi ulkopuolelle. Onko paikkakunnalla erityisryhmiä, joita voisit lähestyä? Mieti klubisi mainetta paikkakunnalla (ja lionien mainetta yleensä), teidän omia tunnettuja palveluaktiviteetteja sekä omia jäsenten ja tuttavien verkostoa. Kerro mahdollisille uusille jäsenille lionjäsenyyden eduista.

Kun rekrytoit uusia jäseniä, myös silloin kun he ovat ryhmässä, sinun tulee noudattaa normaaleja rekrytointimenetelmiä. Koska liittyminen lionsklubiin voi tapahtua vain kutsusta, käy jäsenten tiedot läpi huolellisesti ja pidä mielessä kansainvälisen lionsjärjestön ohjesäännöt ja mallisäännöt.

Pidä ryhmän kanssa yksi tai useampi tiedotuskokous aivan kuten tekisit yksittäisten uusien jäsenten kanssa. Korosta niitä etuja, mitä he saavat kuulumisesta maailmaan suurimpaan palveluklubien järjestöön ja miten heidän ryhmänsä voi toimia lionien kanssa. Keskustele jäsenyysvaihtoehdoista ryhmän kanssa – haluavatko he liittyä jo olemassa olevaan klubiin vai haluavatko he perustaa oman klubin?

Riippuen näiden alustavien kokousten tuloksista, aloita ryhmän jäsenten ottaminen mukaan omaan klubiin tai perusta uusi klubi. Kaikki normaalit jäsenlomat ja perustamisasiakirjan hakemus tulee täyttää. Uuden klubin laajennuspaketti voidaan tilata uusien klubien ja markkinointiosastolta kansainvälisestä päämajasta puhelimitse (630) 571-5466, alanumero 306.

Jos ryhmässä ei ole tarpeeksi jäseniä uuden klubin perustamiseksi, harkitse liitännäisklubin perustamista. Voit tilata liitännäisklubin perustamispaketin uusien klubien ja markkinointiosastolta.

Klubi-ideoita samoista asioista kiinnostuneille

- Kauppiaiden järjestö
- Tietotekniikan alan ryhmät
- Eläkkeellä olevat
- Etniset tai kulttuuriryhmät
- Urheiluklubit (pyöräily, vaellus, hiihto, tanssi, golf, jne.)
- Vanhempain ryhmät (yksinhuoltajat, adoptiovanhemmat, nuorisjoukkueen vanhemmat, koulun ryhmät, jne.)
- Isovanhempien klubi
- Matkaklubit (ryhmämatkat, karavaanarit, jne.)
- Valokuvaus/videoklubi
- Yritysklubi
- Media-alan klubi
- Maatalousklubi
- Kirjakerho
- Shakkikerho
- Autoiluklubi
- Ammattialojen klubit (terveydenhuolto, koulutus, yritykset, jne.)
- Korttiklubi
- Harrastusklubit (neulonta, kutominen, virkkaus, maalaus, savityöt, jne.)

Klubin sponsori-ilta

Voit järjestää erityisen Klubin rektyointi-illallisen paikkakunnan johtajille ja muille mahdollisille uusille jäsenille ja siten lisätä rekrytointimahdollisuuksia tarjoamalla sosiaalisen tilaisuuden tavata muita. Illallisen aikana voit esitellä kutsutuille henkilöille klubisi suorittamia erinomaisia palvelutöitä ja samalla korostaa klubin jäsenyyden etuja.

Tämän tilaisuuden suunnitteluun menee noin kolme kuukautta. Pyydä klubin jäsenten apua ja pyydä heitä antamaan sinulle lista nimistä, jotka voisivat olla kiinnostuneita lionsjäsenyydestä. Lisää sitten paikkakunnan johtajia listaan. (Kun laadit listaa, muista että noin puolet kutsutuista tulee osallistumaan rektyointi-illalliseen.) Lähetä kutsukirjeet (käytä mallina liitteenä olevaa kutsua). Muista käyttää klubin tiedoilla varustettua kirjepaperia ja ole huolellinen oikeinkirjoituksen suhteen. Liitä mukaan kontaktihenkilön nimi ja vastauksen eräpäivä.

Pyydä jäseniä ottamaan uudelleen yhteyttä henkilöihin, joita he suosittelivat. Muista, että tässä vaiheessa olet vain kutsumassa ihmisiä osallistumaan illalliselle, et pyytämässä heitä jäseniksi.

Etsi illallisen pitopaikaksi sopiva tila, mihin kaikki vieraat mahtuvat ja missä on jonkin verran yksityisyyttä, kuten esimerkiksi ravintolan yksityistila, lionien kokoustila, jne.

Koristele pöydät ja valitse sopiva ateria tilaisuutta varten. Jokaisen lautasen viereen tulisi asettaa illan ohjelma, klubin esite ja ehkä vastauskortti (oppaan lopussa on esimerkki). Harkitse rauhallisen musiikin esittämistä taustalla tilaisuuden aikana.

Aloita tilaisuus vapaalla yhdessäololla. Tämä antaa hienon mahdollisuuden epäviralliseen seurusteluun ja verkostoitumiseen. Varsinainen ohjelma voi alkaa tervetuloivotuksella, vieraiden esittelyllä ja sen jälkeen nautitulla aterialla. Tilaisuus voi olla hyvin samanlainen kuin tavallinen klubikokous. Jälkiruuan aikana yksi klubin johtajista voi kertoa klubin saavutuksista ja antamasta avusta paikkakunnalla sekä sen positiivisesta vaikutuksesta. Puhuja voi myös kertoa siitä tyydytyksen tunteesta, mitä jäsenet kokevat voidessaan auttaa vähempiosaisia. Pääpuheen pitäjän tulisi olla tunnettu lion klubista, piiristä tai moninkertaispiiristä, joka on hyvin innostunut ja osaa “myydä” lionien jäsenyyttä. Pyydä häntä puhumaan lionismin suuremmista puitteista ja kansainvälisestä järjestöstä. Puheiden tulisi kestää noin 10 minuuttia per puhe. Puheiden jälkeen voit antaa aikaa kysymysten esittämiseksi. Kun on aika lopettaa tilaisuus, kerro vieraille, että klubisi etsii uusia hyviä jäseniä ja ehkä he voivat kaikki harkita liittymistä. Kannusta heitä täyttämään vastauskortti, jos he ovat kiinnostuneita. Illan päätteeksi voi pitää arpajaiset.

Muista ottaa yhteyttä niihin ihmisiin, jotka ilmaisivat kiinnostuksesta liittyä jäseniksi. Klubit, jotka ovat pitäneet rekrytointi-illallisia, ovat huomanneet, että noin 1/3 – 1/2 kutsutuista liittyvät klubin jäseniksi.

Huomaa: Jos klubin budjetti ei salli illallisen pitämistä, voit harkita lyhyempää tilaisuutta, missä tarjotaan alkupaloja ja pidetään samat puheet. Jos kaupungissa on muita klubeja, voitte ehkä yhdistää pyrkimykset ja järjestää illallisen yhdessä.

Mahdollisten uusien jäsenten hyväksyminen

Lionsklubin mallisääntöjen mukaisesti “Kuka tahansa kunniallinen täysi-ikäinen henkilö, jolla on hyvä maine paikkakunnallaan, voidaan hyväksyä lionsklubin jäseneksi.”

Lionsklubin maineeseen heijastuu jäsenten maine. Ota yhteyttä sellaisiin mahdollisiin uusiin jäseniin, joilla on aito halu palvella muita ja jotka muuten vastaavat niihin kriteereihin, mitkä on asetettu Lionsklubin Malli- ja ohjesäännöissä. Muista myös, että sinun tulee noudattaa tiettyjä toimenpiteitä varmistaaksesi, että kaikkia kandidaatteja kohdellaan oikeudenmukaisesti.

Nopeita ja helppoja jäsenideoita

- ✓ Älä koskaan aliarvioi PR:n arvoa. Muista mainostaa klubisi toimintaa. Positiivinen huomio tiedotusvälineissä auttaa saamaan paikkakuntalaisten tuen ja herättää kiinnostusta klubia kohtaan.
- ✓ Pidä aina klubin esitteitä saatavilla julkisissa tilaisuuksissa. Esitteessä tulee olla kohta, jossa on yhteystiedot, jos ihmiset haluavat lisätietoja klubista.
- ✓ Pidä epävirallinen “Kutsu ystävä mukaan” ilta tavallisen kokouksen puitteissa. Rohkaise jokaista jäsentä tuomaan mukaan ystävä, jotta hän voi oppia lisää jäsenyydestä.
- ✓ Anna jäsenten tuoda mukana ystävä tai mahdollinen uusi jäsen johonkin palveluaktiviteettiin tai varainkeruutilaisuuteen, jotta he voivat nähdä miten te toimitte.
- ✓ Pidä avoimet ovet tilaisuus. Pyydä jokaista jäsentä kutsumaan mukaan ainakin viisi ihmistä ja pidä tilaisuus avoimena yleisölle. Aseta esille kuvia klubin toiminnasta, jossa pääpaino on paikkakunnan palvelussa ja pyydä jäseniä olemaan valmiina vastaamaan kysymyksiin.
- ✓ Haasta jäsenet saavuttamaan tietyn rekrytointitavoitteen vuoden aikana. Suunnittele jokin hauska alku haasteelle kokouksen aikana. Pidä vauhtia yllä raportoimalla kokouksissa, klubin uutislehdessä ja web-sivulla tilanteen edistymisestä.
- ✓ Kannusta jäseniä kutsumaan lionsklubiin mukaan kaikki sopivat henkilöt, joita he tapaavat. Muistuta heitä silloin tällöin vuoden mittaan.
- ✓ Näytä, miten ylpeitä olette klubista! Anna klubista kuva, että se on tärkeä osa paikkakuntaa. Osallistu paikkakunnan tapahtumiin aina kuin mahdollista – esittele toimintaa markkinoilla ja toreilla – olkaa esillä!
- ✓ Kysy, onko paikkakunnalla uusia asukkaita varten julkaisuja, joissa kerrotaan palveluista. Jos sellainen on olemassa, pyydä heitä lisäämään klubin tiedot. Myös paikalliset asunnonvälittäjät voivat tarjota tietoja paikkakunnasta.
- ✓ Arvioi “kilpailutilanne.” Useimmilla paikkakunnilla on useita järjestöjä, jotka kilpailevat samoista jäsenistä. Mieti niitä mahdollisuuksia, mitä oma klubisi tarjoaa ja muut järjestöt eivät ehkä tarjoa. Mieti myös alueita, joilla muut klubit toimivat paremmin – kuten paremmat kokousajat ja paikka. Tee muutoksia tarpeen mukaan.
- ✓ Painata aktiivisille jäsenille rintamerkkejä tai t-paitoja, joissa on teksti “Kysy minulta leijonista.” Näin saat paikkakunnan asukkaat esittämään kysymyksiä.
- ✓ Selvitä edulliset tavat mainostaa, kuten koulujen tai järjestöjen uutislehdissä, paikallisten urheilutapahtumien ilmoituksissa, jne.
- ✓ Jos paikallislehdessä on osasto, johon järjestöt voivat ilmoittaa tapaamispaikan ja ajan, muista lähettää oman klubisi tiedot lehteen. Liitä mukaan myös kontaktihenkilön nimi ja puhelinnumero.
- ✓ Pyydä, että paikkakunnan web-sivulle lisätään linkki klubin web-sivulle.
- ✓ Mieti uusien jäsenten hankkimista yhteistyökumppaneista. Tekeekö klubisi yhteistyötä koulujen kanssa, näköhuollon ammattilaisten tai muiden paikkakunnan yritysten kanssa? Ihmiset, jotka ovat tehneet töitä klubin kanssa, ovat usein erinomaisia jäsen ehdokkaita.
- ✓ Harkitse ainutlaatuisia laajennuspyrkimyksiä, kuten liitännäisklubin tai uuden vuosisadan lionsklubin sponsoroimista, jotta voitte saavuttaa uusia ikäryhmiä.
- ✓ Kannusta jäseniä kutsumaan puoliset mukaan!
- ✓ Innosta perheitä osallistumaan ottamalla mukaan kokonaiset perheet lionskokemukseen – tarjoa lastenhoitoa klubikokousten ajaksi, kun aikuiset hoitavat asioita. Anna sopivanikäisille lapsille tehtäviä klubin palveluaktiviteeteissa. Muodosta lapsenvahviryhmät nuorempia lapsia varten.

Rekrytoijien valmistautuminen

Anna rekrytoijille heidän tarvitsemansa työkalut ja tiedot, jotta he voivat hankkia uusia jäseniä tehokkaasti. Mitä paremmin he ovat valmistautuneet, sitä helpommin tehtävä sujuu.

Resurssit

Tilaa alla mainittuja julkaisuja useampia kappaleita, jotta sinulla on niitä valmiina.

- ✓ *Lionit saavat aikaan muutoksen (ME-40)*: Toinen erinomainen yleisjulkaisu rekrytointiin
- ✓ *Olen lion (ME-37)*: Erityisesite nimenomaan naisjäsenten rekrytoimiseksi
- ✓ *Jäsenhakemus (ME-6B)*: Tämä miniversio kansainvälisen lionsjärjestön jäsenhakemuksesta on pieni ja helposti mukana kannettava. Siinä on täydellinen hakemuslomake ja klubisihteerin tarkistuslista. Tiiviinä ja visuaalisesti miellyttävänä se saa aikaan positiivisen reaktion mahdollisissa uusissa jäsenissä.
- ✓ *Lionien taskuesite (ME-33)*: Täydellinen esite yhdessä pienikokoisen jäsenhakemuksen kanssa. Tämä esite on pienikokoinen (7 cm x 10,8 cm), mutta se on täynnä tietoa järjestön missiosta, tarkoituksesta, tavoitteista sekä lyhyt historia.

Käytä näitä julkaisuja yhdessä oman klubisi esitteen tai yhteystietolomakkeen kanssa. (Jos klubillasi ei ole omaa esitettä tai yhteystietolomaketta, ehdota klubin johdolle, että laaditte sellaisen. Se on tärkeä kommunikoinnin väline.) Rekrytoijat haluavat ehkä valmistella yksinkertaisia esitelmäpaketteja keräämällä tarvittavia materiaaleja suureen kirjekuoreeseen tai pieneen laatikkoon.

Luo “myyntilista”

Vaikka tärkein syy liittyä lionsklubiin on henkilön halu auttaa avun tarpeessa olevia, jäsenyys lionsklubissa tuo myös muita etuja humanitaaristen palvelujen antamisen lisäksi. Nämä edut ovat tärkeitä “myyntivaltteja,” kun lähestyt mahdollisia uusia jäseniä. Laadi klubin jäsenille “myyntilista,” johon merkitään kaikki ne syyt, miksi henkilön kannattaa liittyä jäseneksi sinun klubiisi. Käytä alla olevia esimerkkejä ja lisää omia ideoita sekä ideoita, mitkä liittyvät nimenomaan omaan klubiisi. Tämä “myyntilista” on erittäin hyödyllinen työkalu rekrytoijille, kun he lähestyvät mahdollisia uusia jäseniä.

Joitakin syitä, miksi kannattaa ryhtyä lioniksi:

- Olla mukana oman paikkakunnan kasvussa ja kehityksessä
- Auttaa aktiivisesti niitä, jotka tarvitsevat apua sekä omalla paikkakunnalla että muualla maailmassa
- Olla jäsen maailman suurimmassa palveluklubijärjestössä, jolla on vertaa vailla oleva historia ja maine palvelun alalla
- Olla mukana järjestössä, joka on kärkeijoukossa sokeiden ja näkövammaisten auttamisessa
- Vaikuttaa nuorten elämään paikkakunnalla lionien nuorisoaktiiviteettien kautta
- Kehittää johtamistaitoja
- Tavata samanhenkisiä ihmisiä paikkakunnalla
- Mahdollisuus matkustaa ja tavata lioneita kaikkialta maailmasta jokavuotisen kansainvälisen vuosikongressin aikana
- Laajentaa henkilökohtaista ja ammatillista verkostoa (katso kohtaa “Verkostoituminen” alla)
- Saada hyvää mainetta paikkakunnan aktiivisena vapaaehtoisena

Kun laadit myyntivaltteja omalle klubillesi, keskity aktiivisiin projekteihin ja johtamismahdollisuuksiin kuten esimerkiksi:

- Tee töitä nuorten kanssa paikkakunnalla leoklubiohjelman kautta
- Ota osaa jokavuotiseen terveyskampanjaan paikallisessa sairaalassa
- Mahdollisuus matkustaa kehitysmaitiin osana silmälasien jakeluohjelmaa
- Kehitä johtamistaitoja tekemällä yhteistyötä kokeneiden jäsenten kanssa lionien mentoriohjelman kautta

Lisää sopivia tilastotietoja, kuten “kaikki klubimme jäsenet osallistuivat lionien terveyspäivään, missä jaoimme tietoa paikkakunnan asukkaille erilaisista näköhuollon palveluista,” “12 klubin jäsentä matkusti Venäjälle jakamaan käytettyjä silmälasia ja onnistuimme jakamaan 600 paria silmälasia niitä tarvitseville” tai “Tällä hetkellä meillä on kuusi jäsentä, jotka ovat mukana lionien mentoriohjelmassa eri tasoilla.”

Oman klubisi mainostaminen

Jokaisella hyvin menestyvällä lionsklubilla on kuusi ominaispiirrettä. Mitä syvemmin nämä ominaispiirteet ovat osa klubin toimintaa, sen paremmin klubi menestyy ja kasvaa. Nämä kuusi ominaispiirrettä – niin kuin ne ovat olemassa omassa klubissasi – voivat olla tehokkaimmat tavat mainostaa klubiasi ja sitä kautta saada uusia jäseniä.

- 1) Jokainen klubin jäsen ottaa osaa klubin suureen palveluaktiiviteettiin, jolla on huomattava, positiivinen vaikutus aktiviteetin kohderyhmään.
- 2) Klubilla on suuri varainkeruuprojekti, johon paikkakunnan asukkaat voivat osallistua ja mihin he voivat lahjoittaa rahaa.
- 3) Vahva PR-ohjelma, mikä antaa jatkuvan, yhtenäisen kommunikaation mahdollisuuden kaikkien klubin jäsenten ja paikkakunnan välillä sekä klubin jäsenten välillä.
- 4) Hyvin järjestetyt, mielenkiintoiset, tietoa välittävät ja tuotteliaat klubikokoukset.
- 5) Tiimityön tunnelma, yhteistyö ja yhtenäisyyden tunne klubin jäsenten välillä.
- 6) Vahva jäsenkasvu-, kehitys- ja jäsenten säilyttämisohjelma, minkä puitteissa annetaan välitöntä perehdytystä ja osallistumismahdollisuuksia jäsenille ja mikä auttaa jatkuvasti jäseniä kasvamaan palveluvuosien mukana.

Jos klubillasi on heikkouksia jollain näistä alueista, on tärkeää, että sopiva johtaja aloittaa klubin vahvistamisen. Tuottelias, tehokas klubi, joka on hyvin näkyvillä paikkakunnalla ja joka saavuttaa sen palvelutavoitteet myy itse itsensä uusille jäsenille. Klubit, joilla on heikkouksia näillä alueilla, voivat saada mukaan uusia jäseniä, mutta niiden jäsenten säilyttäminen on yleensä suhteellisen heikkoa.

Lisätietoja: Et ole varma onko klubillasi alueita, mitkä vaativat kehittämistä? “Miten teitä arvioidaan” (ME-15 ja ME-15B) on erinomainen arviointityökalu heikkouksien löytämiseksi ja suunnitelman luomiseksi klubin parantamiseksi. Harkitse yhteistyötä klubin säilyttämisjohtajan kanssa kyselyn järjestämiseksi klubin jäsenille.

Harjoittele rekryointitekniikoita

Klubikokouksen aikana kaksi kokenutta lionia voi näyttää muille tehokkaita rekryointitekniikoita roolipelin kautta. Jos tällaista esitystä ei voida pitää kokouksen aikana, järjestä se pidettäväksi heti kokouksen jälkeen tai suunnittele epävirallisen seminaarin pitämistä rekryoinnista ja rohkaise kaikkia jäseniä osallistumaan.

Paikoillanne, valmiit, rekrytoi!

Nyt kun klubin jäsenet ovat valmiita, he voivat aloittaa rekrytoinnin! Rekrytoijien tulee muistaa muutama asia:

- ✓ Kerro selvästi jäsenyyden tuomista eduista sekä tarvittavasta ajankäytöstä, jäsenmaksuista ja muista mahdollisista kustannuksista.
- ✓ Kutsu mahdolliset uudet jäsenet mukaan klubikokoukseen tai pyydä heitä mukaan palveluaktiviteettiin, jotta he voivat itse nähdä miten lionsklubin jäsenet omistautuvat palvelulle.
- ✓ Kun henkilö on päättänyt liittymisestä, muista varmistaa, että jäsenkutsuhakemus on täytetty oikein ja allekirjoitettu ja että oikeat maksut kerätään.

Verkostoituminen Anna jäsenille lisäarvoa jäsenyydestä

Vaikka on tärkeää varmistaa, että jäsenten muut mielenkiinnon kohteet eivät estä klubin kykyä palvella paikkakuntaa, muista kuitenkin ottaa huomioon, että eri ihmiset liittyvät mukaan eri syistä. Pyri kertomaan muista jäseneduista ja tarjoa lisämahdollisuuksia, mitkä saavat klubistasi mielenkiintoisemman jäsenille. Jäsenten mahdollisuus luoda verkostoja on erinomainen tapa osoittaa lionsklubin jäsenyyden lisäarvo. Verkostoitumismahdollisuuksia voi tarjota usealla eri tavalla, kuten esimerkiksi:

- Kerro klubin jäsenlistalla yhteystietojen lisäksi jäsenten ammatillisista taidoista ja erityisosaamisesta.
- Anna jäsenten kertoa liikealan ilmoituksia jokaisen kokouksen alussa.
- Kerro uutisia jäsenten ammattiin tai liikeasioihin liittyvistä asioista klubin uutislehdessä tai web-sivulla. Tämä voi olla osa kuukauden “Jäsen valokiilassa” kohtaa.
- Liitä klubin uutislehteen tai web-sivulle kohta, missä kerrotaan jäsenten ammasteista ja yrityksistä. Jos mahdollista, liitä myös linkit heidän yritystensä web-sivulle.
- Tarjoa alennusta jäsenille, kun he mainostavat yrityksiään sopivissa klubin, piirin ja moninkertaispiirin julkaisuissa, web-sivuilla, tapahtumaesitteissä, jne.
- Pyydä osanottajia ilmoittamaan ammattinsa ja työnantajansa, kun he esittelevät itsensä klubin, piirin ja moninkertaispiirin tilaisuuksissa.
- Pidä epävirallinen verkostoitumistapahtuma tai “yritysmessut,” joiden tarkoituksena on auttaa jäseniä luomaan kontakteja. Tämä voi olla epävirallinen tilaisuus ja siihen voi osallistua useita klubeja.
- Kannusta jäseniä luomaan mielenkiintoinen klubiohjelma omien ammattiensa pohjalta. Esimerkiksi seuraavalla tavalla: lääkäri voi kertoa Tyypin 2 diabeteksen varoitusmerkeistä; puutarha-arkkitehti voi kertoa oikeiden puulajien valitsemisesta puutarhaan ja automyyjä voi kertoa vinkkejä auton ostoon tai viimeisimmistä trendeistä uusissa autoissa.


Sponsorin vastuut

Uuden jäsenen sponsorointi on yksi hienoimmista teoista, minkä lion voi suorittaa omalle klubilleen. Jakamalla halu palvella lionsklubin kautta he varmistavat, että heidän klubillaan on terve tulevaisuus.

Sponsorina toimiminen tuo mukanaan joitakin vastuita sen sijaan, että yksinkertaisesti rekrytoidaan uusi jäsen. Hyvät sponsorit auttavat uutta jäsentä pääsemään alkuun klubissa ja he varmistavat, että uusi jäsen kokee hyvän alun.


Sponsorien tulee varmistaa, että jäsen:

- ✓ Tuntuu itsensä tervetulleeksi
- ✓ Esitellään kaikille muille klubin jäsenille
- ✓ Otetaan virallisesti jäseneksi sopivassa juhlatilaisuudessa
- ✓ Saa Uuden jäsenen paketin ja Lions –merkin
- ✓ Otetaan välittömästi mukaan klubin aktiviteetteihin
- ✓ Saa perusteellisen perehdytyksen
- ✓ Hänellä on seuraa muutaman ensimmäisen klubikokouksen ajan
- ✓ Saa vastaukset kaikkiin mahdollisiin kysymyksiin koskien klubin toimintaa tai järjestön organisaatiota
- ✓ Rohkaistaan jakamaan ideoita, kysymyksiä ja huolenaiheita
- ✓ Rohkaistaan kehittämään johtamistaitoja

 **Lisätietoja:** “Sponsorina toimiminen on tärkeä vastuu” (ME-21) sisältää tietoa uusien jäsenten sponsorien vastuista ja eduista. “


Uuden jäsenen jäseneksiottoseremonia

Uuden jäsenen toivottaminen tervetulleeksi virallisesti on erityinen hetki, mitä tulisi viettää sopivan juhlatilaisuuden yhteydessä. Kunnollinen ja sopiva uuden jäsenen tervetulojuhla on hyvin tärkeä ja symbolinen alku jäsenen lionspalvelulle. Se antaa inspiraatiota ja motivaatiota. Se tukee uuden jäsenen valintaa nimenomaan tämän lionsklubin jäseneksi ja se yhdistää heidät niihin syihin, miksi he ovat päättäneet ryhtyä vapaaehtoisiksi. Nämä tilaisuudet ovat tärkeitä myös vanhoille jäsenille, koska ne auttavat heidän palveluhalunsa ja intonsa vahvistamisessa.

 **Lisätietoja:** Uuden jäsenen jäseneksiottoseremonian suunnittelu on helppoa oppaan “Uuden jäsenen jäseneksiottoseremonia” (ME-22) avulla. Oppaassa annetaan vaihe-vaiheelta ohjeet tilaisuuden järjestämiseksi sekä seremoniassa mahdollisesti käytettävät vuorosanat.


Uusien jäsenten perehdytys

Uusien jäsenten kunnollinen perehdytys on erittäin tärkeä osa rekrytointia/kehitysprosessia. Jäsenet, joilla on hyvä käsitys klubin, piirin, moninkertaispiirin ja kansainvälisen päämajan toiminnasta ovat innokkaampia osallistumaan ja he ovat arvokkaita lionejia, jotka yleensä pysyvät uskollisina jäseninä pitkään. On tärkeää, että perehdytys tapahtuu pian liittymisen jälkeen, jotta sen päälle voidaan rakentaa eliniän kestävä jäsenyys.

 **Lisätietoja:** Perehdytysopas (ME-13) on tärkeä opas, jossa on paljon tietoa perehdytyksestä ja uusien jäsenten opastamisesta. Siinä on mukana täydelliset suunnitteluohjeet, ehdotuksia materiaalien muokkaamiseksi paikallisten olojen mukaisiksi, ehdotettuja perehdytysohjelmia, tarkistuslistoja, suunnitteluoppaita ja täydellisen perehdytystilaisuuden sisältö.

Kertauskurssit

Silloin tällöin on hyvä muistuttaa lionsklubin jäseniä niistä tärkeistä asioista, mitkä he oppivat silloin, kun he liittyivät mukaan ja saivat perehdytystä. Kertauskurssien pitäminen klubikokousten ohessa on ihanteellinen tapa muistuttaa kokeneita jäseniä eri asioista ja samalla auttaa heitä uudistamaan sitoutumisensa klubiin.

 **Lisätietoja:** Kertausopastussarjan kurssit (ME-13b-f) on viiden osan sarja, missä kussakin osassa on eri perehdytykseen liittyvä aihe. Kurssit on tarkoitettu lyhyiksi (15-20 minuuttia) ja pidettäviksi klubikokousten yhteydessä.

Palkinto-ohjelmat


Palkinto-ohjelmat ovat erinomainen tapa motivoida mahdollisia uusia jäseniä. Palkinto-ohjelman puitteissa on tarjolla useita palkintoja onnistuneesta rekrytoinnista, mistä jäsenet voivat olla ylpeitä. Kansainvälinen päämaja tarjoaa kaksi erityistä palkintoa jäsenhankinnan alueella. Käytä hetki aikaa tutustuaksesi näihin palkintoihin ja ymmärtääksesi niiden vaatimukset, jotta voit kertoa niistä klubissasi. Näiden palkintojen lisäksi klubisi, piirisi tai moninkertaispiirisi voi myöntää omia palkintoja. On hyvä idea hankkia tarvittavat tiedot myös näistä palkinto-ohjelmista.

Ympärivuotinen kasvu

Ympärivuotinen kasvuohjelma on ensijainen kansainvälinen jäsenaloite. Se luotiin korvaamaan aikaisemmat jaksoittaiset kasvuohjelmat. Ympärivuotinen kasvuohjelma korostaa uusien jäsenten tunnistamisen ja rekrytoinnin tarvetta koko vuoden ajan.

Ympärivuotisen kasvuohjelman kautta klubin jäsenet saavat palkintoja ympäri vuotta pyrkimyksistään tunnistaa ja rekrytoida uusia jäseniä. Klubin jäsenet saavat palkintoja perustuen niiden rekrytointimenestykseen: yhdestä uudesta jäsenestä sponsori saa henkilökohtaisen kirjeen kansainväliseltä presidentiltä; kolmesta tai useammasta uudesta jäsenestä sponsori saa erityisen rintamerkin.

Koska jäsenhankinta on tiimityötä, klubit saavat myös tunnustusta niiden saavutuksista. Lippumerkit myönnetään klubeille perustuen niiden kokoon ja uusien jäsenten lukumäärään. Klubit, joissa on 41 tai useampi jäsentä ja jotka saavat kahdeksan tai useamman uutta jäsentä vuoden aikana; klubit, joissa on 22-40 jäsentä ja jotka saavat viisi tai useamman uutta jäsentä vuoden aikana ja klubit, joissa on alle 21 jäsentä ja jotka saavat kolme tai useamman uutta jäsentä vuoden aikana, ansaitsevat lippumerkin. Sen lisäksi (yksi klubi kussakin kokoluokassa) kunkin vaalipiirin alueella kolme eniten jäseniä hankkinutta klubia saa värikkään kansainvälisen lippusetin kiitoksena niiden vaikuttavasta tuloksesta.

 **Lisätietoja:** Ympärivuotinen kasvuohjelma -esite (YRG-15) antaa yksityiskohtaiset tiedot ohjelmasta.

Jäsenkey palkinto-ohjelma

Jäsenkey palkinto-ohjelmassa annetaan tunnustusta uusia jäseniä rekrytoineille ja heitä sponsoroineille liioneille. Ohjelmassa on 17 jäsenkeytä antamaan tunnustusta rekrytointisaavutusten eri tasoille – kahden jäsenen jäsenkeystä aina 500 jäsenen Supreme key palkintoon. Jäsenkeyt ovat erinomainen tapa motivoida jäseniä sponsoroimaan uusia jäseniä.

Lisätietoja: “Osoita kunniaa perinnölle... palkitse yritys” (ME-36) antaa yksityiskohtaiset tiedot jäsenkeyohjelmasta ja siinä on kuva kustakin jäsenkeystä

Resurssit

Lisätietoja

Jos sinulla on kysymyksiä, kommentteja tai huolenaiheita klubin jäsenjohtajan virasta tai jäsenyysasioista, ota yhteyttä:

Piirin jäsenjohtaja

Nimi: _____

Puhelinnumero: _____

Sähköposti: _____

Moninkertaispiirin jäsenjohtaja

Nimi: _____

Puhelinnumero: _____

Sähköposti: _____

Kansainvälinen päämaja

Membership Operations Department

Lions Clubs International

300 W. 22nd Street

Oak Brook, IL 60521-8842

(630) 571-5466, alanumero 340












memberops@lionsclubs.org

Kansainvälisen lionsjärjestön virallinen web-sivu

www.lionsclubs.org

Julkaisulista

Nämä hyödylliset resurssit, jotka on mainittu tässä oppaassa ovat tilattavissa jäsenoimintaosastosta tai ne voidaan ladata järjestön web-sivulta. Tässä oppaassa on mainittu seuraavat julkaisut:

-  Lionit saavat aikaan muutoksen (ME-40)
-  Jäsenhakemus kutsusta (ME-6B)
-  Lionien taskuesite (ME-33)
-  Olen leijona (ME-37)
-  Perehdytysopas (ME-13)
-  Kertauskurssisarja (ME-13b-f)
-  Sponsorina toimiminen on tärkeä vastuu (ME-21)
-  Uusien jäsenien jäseneksiottoseremoniat (ME-22)
-  Kolmihenkinen jäsenoimikunta (ME-29)
-  Osoita kunniaa perinnölle.... palkitse yritys (ME-36)
-  Ympärivuotinen jäsenkasvu -esite (YRG-15)

Klubin jäsenjohtajan vuotuiset tavoitteet/toimintasuunnitelma

Nimi:

Piiri:

Pvm:

Listaa vuoden tavoitteet:

Toimintasuunnitelma:

Tavoite _____

Prioriteetti: _____ Aika: _____

Vaihe

Vastuuhenkilö

Valmistumispvm

Merkittävät tulokset:

Kommentit:

Toimintasuunnitelma:

Tavoite _____

Prioriteetti: _____ Aika: _____

<u>Vaihe</u>	<u>Vastuuhenkilö</u>	<u>Valmistumispvm</u>
--------------	----------------------	-----------------------

Merkittävät tulokset:

Kommentit:

Toimintasuunnitelma:

Tavoite _____

Prioriteetti: _____ Aika: _____

<u>Vaihe</u>	<u>Vastuuhenkilö</u>	<u>Valmistumispvm</u>
--------------	----------------------	-----------------------

Merkittävät tulokset:

Kommentit:

Lionsklubin lista mahdollisista uusista jäsenistä

Klubin nimi: _____ Listan täyttäjä: _____ Pvm: _____

I. Sukulainen		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisäätty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)
II. Oma lääkäri, lakimies, jne.		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisäätty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)
III. Työkaveri		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisäätty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)
IV. Tuttava kirkon piirissä		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisäätty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)
V. Naapuri		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisäätty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)
VI. Ystävä		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisäätty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)

VI. Muut sosiaaliset tai yhteiskunnalliset järjestöt		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisääty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)
VII. Liiketuttava		
Nimi:	Ammatti:	
Katuosoite:	Siviilisääty:	Montako lasta:
Postinumero ja -toimipaikka:		
Kauanko asunut paikkakunnalla:		
Puhelin:	(työ)	(koti)

Malli klubin sponsori-illan kutsukirjeestä

23. helmikuuta 2006

Matti Meikäläinen
Ruusupolku 1
20500 Ruusula

Hyvä Matti,

Käytä hetki aikaa seuraaviin kysymyksiin vastaamiseksi:

- Oletko kiinnostunut palvelemaan paikkakuntaasi?
- Oletko kiinnostunut mahdollisuudesta suhteiden luomiseen paikkakuntasi avainhenkilöiden kanssa?
- Oletko kiinnostunut tapaamaan ihmisiä ja pitämään hauskaa?

Jos vastasit “kyllä” yhteenkään näistä kysymyksistä, silloin Ruusulan lionsklubi on oikea järjestö sinulle! Ruusulan lionsklubin puolesta minä haluan kutsua sinut ja puolisoasi illalliselle, jonka aikana sinulla on mahdollisuus kuulla enemmän Ruusulan lionsklubista ja sen toiminnasta. Toivottavasti pääset illalliselle 23. maaliskuuta kello 18:30 Ruusulan lionsklubin tiloissa. Iltaa vietetään hyvän ruuan ja ystävyyden merkeissä ja samalla saat arvokasta lisätietoa lionsklubien toiminnasta.

Puhujavieraamme on entinen piirikuvernööri Pekka Suomalainen, joka on palvellut paikkakuntaansa lionsklubin kautta jo lähes 20 vuotta. Pekka on erinomainen puhuja ja hän tulee kertomaan lisää kokemuksistaan lionien palvelutehtävissä, mukaan lukien viime kuussa tehdystä silmälasien jakelumatkasta Venäjän Karjalaan.

Ruusulan lionsklubi on palvellut paikkakuntaa jo yli 50 vuoden ajan. Palveluprojekteja on ollut monia, kuten kierrätettyjen silmälasien jakelu, Lions Quest ohjelman tukeminen paikallisissa kouluissa, uusien penkkien lahjoittaminen Jokirannan puistoon sekä vanhusten avustaminen. Ruusulan lionsklubi on aina sitoutunut paikkakuntamme palveluun. Haluamme jatkaa ja laajentaa palveluprojekteja ja haluamme, että sinä olet mukana sekä projektien toteuttamisessa että kun juhlimme menestystämme.

Toivottavasti pääset osallistumaan illalliselle 23. maaliskuuta. Lupaamme, että tilaisuudessa on hyvää ruokaa, paljon hauskaa ohjelmaa sekä valaisevaa tietoa siitä, miten sinä voit auttaa Ruusulan asukkaita, sen lähipaikkakuntia ja koko maailmaa. Ilmoita lion Tiina Turuselle tulostasi viimeistään 10. maaliskuuta mennessä numeroon 09-555 1243.

Parhain terveisin,

Julia Juntunen
Jäsenjohtaja
Ruusulan lionsklubi

Malli klubin sponsori-illan vastauslomakkeesta

KYLLÄ! Olen kiinnostunut liittymään Ruusulan lionsklubin jäseneksi.

Nimi:

Kotiosoite:

Puhelin:

(työ)

(koti)

Paras aika tavoittaa minut:

Sähköposti: