

Networking

Machen Sie die Mitgliedschaft für die Mitglieder noch wertvoller

Konzept: Menschen streben hauptsächlich deswegen eine Mitgliedschaft in einem Lions-Club an, weil sie dadurch Gelegenheit bekommen, Bedürftigen zu helfen und sich für die eigene Gemeinde und Gemeinden auf der ganzen Welt zu engagieren. Diese bringt neben dem humanitären Dienst noch weitere Vorteile mit sich:

- Entwicklung von Führungsgeschick
- Kennen lernen anderer Gemeindemitglieder
- Erweiterung privater und beruflicher Kontakte
- Entwicklung von Prestige durch aktive Freiwilligenarbeit in der Gemeinde
- Man erkennt, inwiefern man durch die Mitgliedschaft bei der größten Hilfsdienstorganisation etwas bewirken kann

Zwar dürfen andere Interessen die Fähigkeit des Clubs zum Gemeindefeldienst nicht beeinträchtigen, doch sollten den Mitgliedern durchaus anderweitige – auf potentielle Mitglieder anziehend wirkende - Vorteile und Gelegenheiten geboten werden. Bekommen die Mitglieder Gelegenheit zum Networking, erscheint ihnen ihre Lions-Mitgliedschaft noch wertvoller. Gelegenheiten zum *Networking* können unterschiedlich aussehen:

- Veröffentlichen Sie im Clubverzeichnis neben den Adressdaten jedes Mitglieds auch seine beruflichen Interessen und Fähigkeiten.
- Geben Sie Mitgliedern Gelegenheit, zu Beginn jedes Clubtreffens unternehmensbezogene Ankündigungen zu machen.
- Nehmen Sie Informationen über die berufliche Tätigkeit oder das Unternehmen der Mitglieder in das Mitteilungsblatt oder die Webseite Ihres Clubs auf, z.B. im Rahmen einer monatlichen Rubrik “Brennpunkt Mitglieder”.
- Sehen Sie im Mitteilungsblatt oder auf der Webseite Ihres Clubs eine Sparte vor, in der die Berufe bzw. Unternehmen der verschiedenen Mitglieder vorgestellt werden. Falls möglich sollten Sie auf der Webseite entsprechende Links zur Webseite ihrer Unternehmen einrichten.
- Bieten Sie den Mitgliedern für Anzeigen in entsprechenden Club-, Distrikt- und Gesamtdistriktveröffentlichungen, auf Webseiten, in Veranstaltungsprogrammen usw. günstige Tarife an.
- Fordern Sie Veranstaltungsteilnehmer dazu auf, auch über ihren Beruf und Arbeitgeber zu informieren, wenn sie sich bei Club-, Distrikt- und Gesamtdistriktveranstaltungen vorstellen.

- Veranstalten Sie ein geselliges Beisammensein oder einen Berufsbasar, bei dem der Schwerpunkt auf der Herstellung von Geschäftskontakten liegt. Dies kann in Form eines informellen Treffens und unter Einbeziehung mehrerer Clubs geschehen.
- Fordern Sie die Mitglieder dazu auf, anhand ihres Berufes ein interessantes Clubprogramm aufzuziehen. Ein Arzt könnte beispielsweise einen Vortrag über die Warnzeichen des Typ II-Diabetes halten, ein Landschaftsarchitekt könnte Tipps geben, wie man für seinen Garten die richtigen Bäume findet, und ein Autohändler könnte über die jüngsten Trends bei Neuwagen oder darüber informieren, wie man am besten einen Gebrauchtwagen erwirbt.
- Bieten Sie ein Mentoring-Programm an, bei dem leitende Angestellte oder geschäftsführende Mitarbeiter mit Mitgliedern in Kontakt gebracht werden, die dem jeweiligen Berufsfeld erst seit kurzem angehören bzw. an weiteren Informationen über den jeweiligen Beruf interessiert sind.

Durch Networking können Lionsmitglieder zu Leuten, die sie persönlich kennen, berufliche Kontakte herstellen bzw. mit ihnen geschäftlich verkehren. Dies stärkt die Verbundenheit zwischen Lionsmitgliedern und verleiht ihrer Mitgliedschaft einen noch höheren Stellenwert.