



## 30 MARKETING-IDEEN

*Behält Ihr Club seine Hilfsdienste für sich?*

Auf den folgenden Seiten finden Sie nachweislich gute Nachrichten. Sie finden hier dreißig Marketing-Ideen - von der Kategorie Ausstellungsmarketing bis hin zum Direktmarketing - die dazu konzipiert sind, Sie beim Anwerben neuer Mitglieder zu unterstützen und Ihren Club zu fördern. Wir regen Ihren Club dazu an, jeden Monat eine Kategorie auszuwählen, eine der für diesen Monat aufgelisteten Aktivitäten durchzuführen und dann die Mitgliedschaftswachstumsergebnisse weiter zu verfolgen. Sie werden feststellen, dass sich Ihre monatlichen Aktivitäten durch Zuwachs an Mitgliederzahlen und öffentliches Bewusstsein auszahlen werden.

*Es ist Ihrem Club überlassen, der Gemeinde gegenüber aufgeschlossener zu sein. Es liegt an Ihnen, anderen Menschen Ihren Stolz als Lion nahe zu bringen.*

## Marketing-Ausstellung

1. **Sponsern Sie einen Stand bei einer Sonderveranstaltung.** Bedenken Sie, welche Auswirkung Ihr Club auf die nächste Gesundheitsmesse, das nächste Fest oder die nächste Wohnausstellung in Ihrer Gemeinde haben kann! Ausstellungen bei einer Veranstaltung assoziieren Ihren Club mit dieser Veranstaltung, deren Thema, den Teilnehmern usw. Mit Fotografien von Clubprojekten und der Bereitstellung von Mitgliedschafts-Informationen lenken Sie das Augenmerk der Teilnehmer auf Ihren Club.
2. **Stellen Sie an einem öffentlichen Ort aus.** Möchten Sie, dass Ihr Club regelmäßig am selben Ort gesehen wird? Wählen Sie einen Platz in einem Einkaufszentrum oder vor einem beliebigen Laden: Lassen Sie Ihre Fantasie dabei walten, einen für Ihren Club geeigneten öffentlichen Platz zu finden. Geben Sie Informationen zu Ihrem nächsten Projekt an und laden Sie Personen ein daran teilzunehmen.
3. **Stellen Sie bei Ihrem nächsten Projekt einen Informationstisch auf.** Bei Teilnahme an einem Hilfsprojekt können Beistehende die von Ihnen geleistete Arbeit aus erster Hand sehen und Sie können sich gleichzeitig über die Mitgliedschaft erkundigen, über Lions lesen und sich über Hilfsdienste informieren.
4. **Nutzen Sie die in Ihren Prospekten enthaltenen Informationen.** Haben Sie bei Ihren Ausstellungsmarketing-Veranstaltungen Informationen gewonnen? Machen Sie von den Kontaktinformationen der Personen Gebrauch, die Interesse am Lionismus haben. Veranstalten Sie eine Verlosung für die Personen, die Ihre Ausstellung bzw. Ihren Informationstisch besucht haben. Nehmen Sie ihre Namen in die aktualisierte Mailing-Liste des Clubs auf. Informieren Sie diejenigen, die an einer eventuellen Teilnahme interessiert sind.

## Werbung und Ankündigung von öffentlichen Hilfsdiensten

5. **Geben Sie in der örtlichen Zeitung eine Annonce auf.** Rufen Sie bei der Werbeabteilung Ihrer örtlichen Zeitung an, um anzukündigen, dass Sie nach Mitgliedern suchen. Anzeigenvertreter der Zeitung können Sie über die Kosten einer Annonce informieren, Sie beim Aufgeben der Annonce an einer günstigen Stelle in der Zeitung und gegebenenfalls beim Entwurf einer für Ihren Club spezifischen Annonce beraten.
6. **Geben Sie eine Annonce in Schul- und Gemeindeveröffentlichungen auf.** Ein Schulmitteilungsblatt nimmt Ihre Clubinformationen gerne auf, —vor allem, wenn Sie bei Ihren Hilfsprojekten mit dieser Schule zusammenarbeiten. Durch Aufgabe einer solchen Annonce wird eine direkte Verbindung zwischen dem Schulsystem oder der Gemeinde und Ihrem Club geschaffen.
7. **Entwerfen Sie ein Einkaufsort-Display.** Fragen Sie Inhaber örtlicher Geschäfte, ob sie es Ihrem Club erlauben werden, Broschüren in Ständern nahe der Kasse zu platzieren. Denken Sie daran: Durch Auslegen von Informationen in einem Geschäft wird Ihr Club mit diesem Geschäft und seinen Kunden assoziiert werden.
8. **Veranlassen Sie Rundfunkübertragungen.** Laden Sie eine örtliche Radiostation bei Ihrer nächsten Sonderveranstaltung zu einer Rundfunkübertragung oder zur Übertragung eines Werbespots, der bei der Hauptabteilung für Public Relations & Produktion, erhältlich ist, ein. Sie können online auf Wer

bespots für die Radioübertragung zugreifen, indem Sie die LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) besuchen und "Radiowerbespots" im Suchfeld eingeben.

9. **Stellen Sie Plakatwände/Werbetafeln auf.** Plakatwände und Werbetafeln dienen ebenfalls dazu, auf Ihren Club aufmerksam zu machen. Sie können online auf dieses Werbemittel zugreifen, indem Sie die LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) besuchen.
  10. **Nutzen Sie die Gelben Seiten und Verzeichnisse.** Lassen Sie die Telefonnummer Ihres Clubs in die Gelben Seiten und andere Dienstleistungsverzeichnisse aufnehmen, damit Ihr Club leichter zu finden ist. (Wenn Sie keine private Telefonnummer eines Mitglieds angeben möchten, sollten Sie den Kauf einer zusätzlichen Leitung erwägen, die an einen Anrufbeantworter angeschlossen wird.)
  11. **Lassen Sie Werbespots im Fernsehen übertragen.** Beginnen Sie, indem Sie versuchen Werbespots bei Ihrem lokalen Fernsehsender zu hinterlassen. Setzen Sie sich bei der Fernsehstation mit dem Leiter für öffentliche Angelegenheiten oder Gemeindedienste in Verbindung und fragen Sie nach, ob er noch Zeitsegmente offen hat. Werbespots sind bei der Hauptabteilung für Public Relations & Produktion erhältlich. Sie können online auf Fernsehwerbespots zugreifen, indem Sie die LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) besuchen.
  12. **Nutzen Sie die LION-Zeitschrift.** Erhalten Sie monatlich eine zusätzliche Ausgabe der LION-Zeitschrift? Haben Sie Ihre eigene Ausgabe bereits gelesen? Erwägen Sie, die Zeitschrift an Ihre Stadtbücherei zu spenden oder legen Sie extra Exemplare in den Wartezimmern von Ärzten, Zahnärzten oder in anderen Büros aus.
  13. **Entwerfen Sie eine Webseite.** Betreiben Sie Internet-Werbung für Ihren Club. Bringen Sie auf Ihrer Website Projektinformationen, Kontaktinformationen über Ihren Club und was ein potenzielles Mitglied unternehmen kann, um ein Lion zu werden. Fangen Sie gleich mit dem Entwerfen Ihrer Website an. Gehen Sie zu Lionnet ([www.lionnet.com](http://www.lionnet.com)) um mehr zu erfahren.
  14. **Lassen Sie Informationen über Ihren Club in die Willkommenspakete der Gemeinde aufnehmen, die von örtlichen Agenturen oder der Handelskammer angeboten werden.** Nachdem sie sich etwas eingelebt haben, suchen neue Einwohner oftmals nach Möglichkeiten ihre Gemeinde besser kennenzulernen.
- ## Umgang mit den Medien
15. **Verfassen Sie eine Pressemitteilung.** Informieren Sie Ihre Gemeinde über bevorstehende Clubveranstaltungen, Auszeichnungen und Programme. LCI hat mehrere vorgefertigte Pressemitteilungen erstellt, die Ihnen den Anfang erleichtern. Sie können online auf die Vorlagen für Pressemitteilungen zugreifen, indem Sie die LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) besuchen und "Pressemitteilungen" im Suchfeld eingeben.
  16. **Schreiben Sie eine Geschichte.** Gibt es in Ihrem örtlichen Club eine Person mit erstaunlichen Leistungen als Lion? Gibt es eine Reihe von Lions-Projekten, die in der Gemeinde außerordentliche Verbesserungen herbeiführen? Falls ja, ist es an der Zeit dem Reporter oder Redakteur Ihrer örtlichen Zeitung einen Leitartikel über Ihren Club zukommen zu lassen.

Sie können dem Reporter einen anpreisenden Brief senden oder Ihr Leitmotiv am Telefon anpreisen. Anpreisende Briefe dienen nicht dazu eine Veranstaltung zu schildern, sie sollen das Interesse des Reporters an einer Story wecken.

Weitere Informationen zu Pressemitteilungen oder zum Anpreisen einer Story erhalten Sie von der Hauptabteilung für Public Relations & Produktion unter der Rufnummer 011 (630) 571-5466, Durchwahl 327 oder unter der E-Mail-Adresse [pr@lionsclubs.org](mailto:pr@lionsclubs.org).

## Gruppenpräsentationen

- 17. Geben Sie audiovisuelle Präsentationen.** Zeigen Sie, was die Lions für Ihre Gemeinden tun. Wählen Sie die jeweils für Ihren Club geeignete Präsentation. Zeigen Sie diese Gruppen wie dem Lehrer- und Elternverband, Organisationen mit Gemeindeinteressen und anderen, die an einer Teilnahme interessiert sein könnten. Bestellen Sie audiovisuelle Präsentationen, indem Sie zur LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) gehen.

## Persönlicher Kontakt

- 18. Geben Sie persönliche Präsentationen.** Bieten Sie an, bei Gemeindeveranstaltungen und anderen Foren, an denen Gemeindeleiter und betroffene Bürger teilnehmen, über Ihren Club zu sprechen. Erläutern Sie, wie Lions der Gemeinde geholfen haben und erläutern Sie die derzeit von ihnen gesponserten Hilfsprojekte.
- 19. Rekrutieren Sie persönlich.** Treffen Sie sich mit einem potenziellen Mitglied und informieren Sie es über den Club. Laden Sie es ein an der nächsten Versammlung bzw. am nächsten Clubprojekt teilzunehmen. Fassen Sie bei einem potenziellen Mitglied mit jeglichen Anfragen von Lions Clubs International nach.

## Direktes Marketing

- 20. Rufen Sie Personen an.** Beschaffen Sie sich eine Liste von Personen, die aus einem bestimmten Programm Nutzen ziehen könnten (z.B. die Namen von Personen, die in der Nähe eine Parks oder Bachs leben, der gereinigt werden soll) und rufen Sie sie an um sie wissen zu lassen, was der Club für ihre Gemeinde tut. Laden Sie sie ein am Projekt teilzunehmen.
- 21. Schreiben Sie Briefe.** Erstellen Sie eine Adressenliste der Personen, die an vorherigen Projekten teilgenommen haben, sowie eine Liste anderer Personen, die Sie als Mitglieder einladen möchten. Schicken Sie ihnen einen Brief, der erläutert, was der Club tut. Bitten Sie sie, Sie zu kontaktieren, falls Sie an der Teilnahme an einer Versammlung interessiert sind.
- 22. Geben Sie Club-Mitteilungsblätter heraus.** Senden Sie eine Sonderausgabe Ihres Club-Mitteilungsblatt an potenzielle Mitglieder. Erläutern Sie die Leistungen Ihres Clubs und kündigen Sie Ihre Pläne für die Zukunft an.
- 23. Versenden Sie Projektankündigungen.** Versenden Sie Ankündigungen, die den Begünstigten eines Programms eine Sonderaktivität erläutern. Laden Sie sie dazu ein am Projekt teilzunehmen und mehr über den Club zu erfahren.

## Mitgliedschaftskampagnen

- 24. Nehmen Sie an den Auszeichnungsprogrammen von Lions Clubs International teil.** Machen Sie das Meiste aus den von Lions Clubs International entwickelten Auszeichnungsprogrammen, indem Sie eine Sonderveranstaltung planen und Personen zur Teilnahme motivieren. Die Auszeichnungsprogramme umfassen: Programm für ganzjähriges Mitgliederwachstum, Mitgliedererhaltungskampagne des Präsidenten und Programm für Mitgliedschaftsschlüssel-Auszeichnungen.
- 25. Veranstalten Sie Clubwettbewerbe.** Das Veranstalten eines Wettbewerbs unter dem Motto "Wer kann die meisten neuen Mitglieder einladen?" ist oftmals eine beliebte und erfolgreiche Aktivität von Lions-Clubs. Wird sie für Ihren Club erfolgreich sein?

## Schnelle Marktforschung

- 26. Beurteilen Sie die Bedürfnisse einer Gemeinde.** Das beste Verfahren zur Rekrutierung und Erhaltung von Mitgliedern ist wohl das Einbinden Ihres Clubs in die Gemeinde. Anhand einer Gemeindebedürfnisanalyse (MK-9) kann Ihr Club ermitteln, welche neuen Projekte besondere Bedeutung haben und den Bedürfnissen der Gemeinde nachkommen werden. MK-9 ist bei der Abteilung für neue Clubs & Marketing erhältlich. Sie erhalten Zugang zur Gemeindebedürfnisanalyse sowie anderen Unterlagen, indem Sie die LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) besuchen.
- 27. Behalten Sie ehemalige Mitglieder auf Ihrer Liste.** Senden Sie Ihr Mitteilungsblatt und andere Ankündigungen an ehemalige Mitglieder, um sie bezüglich der Clubaktivitäten auf dem Laufenden zu halten. Laden Sie sie zu Clubveranstaltungen ein und beteiligen Sie sie an ehrenamtlichen Tätigkeiten.
- 28. Überwachen Sie die Mitgliederaktivität.** Wissen Sie, dass ein Lion in seiner Mitgliedschaft inaktiv ist und eventuell nicht an Versammlungen oder Hilfsprojekten teilnimmt? Sprechen Sie mit ihm. Lassen Sie das Mitglied wissen, dass sie an es denken und seine Erfahrungen angenehmer machen möchten.
- 29. Führen Sie eine Bewertung neuer und potenzieller Mitglieder durch.**

**Neues Mitglied benötigt eine Bewertung:** Bestimmen Sie, was jedes neue Mitglied zum Beitritt motiviert hat, und helfen Sie ihm dabei seine Ziele zu erreichen. Regen Sie neue Mitglieder an, ihre Talente und Fähigkeiten zu nutzen, indem sie diese bei Projekten einsetzen, die sie bereichernd finden.

**Potenzielles Mitglied benötigt eine Bewertung:** Sind Sie sich bewusst, was sich Personen in Ihrer Gemeinde erhoffen, wenn sie es erwägen ein Mitglied einer Gemeindeorganisation zu werden? Erstellen Sie eventuell einen Fragebogen, den Nicht-Mitglieder ausfüllen können. Sie werden eventuell sehr interessante Informationen darüber gewinnen, wie Ihr Club neue Mitglieder gewinnen kann.

- 30. Führen Sie eine Umfrage durch.** Die Umfrage zur Clubzufriedenheit bei ehemaligen Mitgliedern umfasst einen Fragebogen, den ein designiertes Clubmitglied zusammen mit dem austretenden Mitglied ausfüllen soll, sowie ein Anweisungsblatt, das einen Club durch den Interview-Prozess führt. Schaffen Sie eine Atmosphäre, in der Lions weniger dazu neigen aus dem Club auszutreten. Rufen Sie die Umfrage zur Clubzufriedenheit bei ehemaligen Mitgliedern auf, indem Sie zur LCI-Website ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) gehen.

## Entwicklung einer Mitgliedschafts-Marketing-kampagne

### Schritt 1: Ermitteln Sie Ihre Zielmärkte

Ein Zielmarkt ist das Publikum bzw. die Gruppe, die Sie ansprechen möchten. Ziehen Sie folgende Gruppen in Erwägung:

Allgemeine Öffentlichkeit	Geschäftskollegen
Empfohlene Mitglieder	Familie
Freunde	Ehrenamtliche Nicht-
Mitglieder	Rentner/Pensionäre
Lehrkräfte Gemeindeleiter	Programmkostenträger

### Schritt 2: Prüfen und analysieren Sie vorherige Programme

Sammeln Sie Informationen zu vorherigen Programmen für Mitgliedschaftswachstum und -erhaltung. Untersuchen Sie die Wirksamkeit jedes Programms und besprechen Sie Möglichkeiten für deren Verbesserung. Nehmen Sie auf jeden Fall die wirkungsvollsten Programme in Ihren neuen Plan auf.

### Schritt 3: Zeichnen Sie Ihre Strategie auf

Wählen Sie einen Zielmarkt und zeichnen Sie dann auf, wie Ihr Club jede Gruppe ansprechen soll. Überlegen Sie es sich genau. Dies kann auf verschiedene Arten erfolgen. In der Regel ist eine Kombination von Ansätzen wirkungsvoll. Vergewissern Sie sich, dass Sie die in dieser Broschüre erwähnten Verfahren implementieren. Eventuell empfiehlt es sich, jeden Zielmarkt mit mehreren verschiedenen Verfahren anzugehen.

Zielmärkte	Strategie	Aktionsplan	Wann?
Allgemeine Öffentlichkeit Nicht-Lion Ehrenamtliche Helfer	Radio Direkt Mail	Rundfunk-übertragung von Sonderveranstaltung Sonderausgabe des Mitteilungsblatts aussenden	Januar Februar

### Schritt 4: Weisen Sie ein Budget zu

Prüfen Sie Ihren schriftlichen Plan und stellen Sie Punkte heraus, die sich auf das Budget auswirken. Erläutern Sie die Kosten und schätzen Sie die Gesamtkosten für jedes Projekt ein, beschaffen Sie sich dann eine Genehmigung für jeden Ausgabenposten. Legen Sie Ihrem Plan das schriftliche Budget bei.

### Schritt 5: Delegieren Sie

Ernennen Sie ein Mitglied, das für jeden Punkt in Ihrem schriftlichen Plan verantwortlich ist. Erläutern Sie dessen Verantwortungen und den Zeitrahmen, in dem die Ergebnisse erwartet werden. Vergewissern Sie sich, dass sich jedes Mitglied seiner Verantwortungen im Detail bewusst ist und bieten Sie ggf. Schulung an.

### Schritt 6: Fassen Sie nach

Lassen Sie sich von jeder Versammlung einen Statusbericht geben, um den Fortschritt des Programms verfolgen zu können. Beraten Sie sich privat mit den Ausschussmitgliedern, wenn Sie Probleme vermuten. Lösen Sie Probleme und bieten Sie so bald wie möglich Unterstützung an, um das Programm auf Kurs zu halten. Überwachen Sie die Ergebnisse und notieren Sie Änderungen, die an künftigen Programmen gemacht werden sollen.

*Teilen Sie uns Ihre Erfolge mit!  
Wir möchten von IHNEN hören!*



## Lions Clubs International

Mitgliederabteilung  
Lions Clubs International  
300 W 22nd St  
Oak Brook IL 60523-8842 USA  
www.lionsclubs.org  
E-Mail: memberops@lionsclubs.org  
Telefon: 630.571.5466