

Rede de Contatos - Networking

Aumente o valor da afiliação entre os sócios

Conceito: Quando uma pessoa se afilia a um Lions clube, a sua principal motivação é o desejo de ajudar os carentes e servir a comunidade local e mundial. Contudo, a afiliação em um Lions clube oferece benefícios que vão além do serviço humanitário. Entre eles podemos citar:

- Desenvolver habilidades de liderança
- Encontrar-se com amigos na comunidade
- Ampliar a rede pessoal e profissional de contatos
- Aumentar o prestígio como um ativo voluntário da comunidade
- Descobrir que fazer parte da maior organização de clubes de serviço do mundo pode provocar uma diferença

Embora seja importante que outros interesses não interfiram na capacidade do clube de servir a comunidade, é possível ter outros benefícios para os sócios e oferecer oportunidades que tornarão o clube mais atraente para sócios em perspectiva. Dar aos sócios a chance de montar uma rede de contatos é uma maneira excelente de aumentar o valor da afiliação no Lions. A oportunidade de formar esta rede de contatos pode ser oferecida de diversas maneiras, tais como:

- Publicar os interesses profissionais e experiência ao lado das informações sobre o sócio no anuário do clube.
- Permitir que os sócios divulguem os seus negócios no início de cada reunião.
- Incluir notícias sobre a profissão ou negócios dos sócios no boletim do clube ou no site do clube na Internet. Isto poderia fazer parte de uma coluna mensal.
- Ter uma página com a profissão dos sócios no boletim do clube ou na página do clube na Internet. Se possível, fazer o link da página com o escritório ou casa comercial do sócio.
- Oferecer desconto aos sócios para publicidade nas publicações do clube, distrito e distrito múltiplo, site na Internet, programas de eventos, etc.
- Convidar os participantes a fornecerem informações sobre sua profissão quando se apresentarem nos eventos em nível de clube, distrito e distrito múltiplo.
- Programar uma reunião social ou uma feira de negócios onde os sócios têm a oportunidade de fazer contatos profissionais. Esta pode ser uma reunião informal e incluir diversos clubes.

- Incentivar os sócios a organizarem um programa interessante no clube tendo como foco as suas profissões. Por exemplo, um médico poderia fazer uma palestra sobre os sintomas da Diabetes Tipo II, um paisagista poderia dar conselhos sobre árvores a serem plantadas nas residências dos sócios ou um vendedor de carros poderia dar informações sobre a compra de carros usados ou sobre os últimos lançamentos da Feira de Automóveis.
- Oferecer um programa no qual executivos experientes se reuniram com os sócios que estão começando sua carreira nesta área ou que gostariam de conhecer melhor a profissão.

A rede de contatos permite que os sócios travem relações de negócios com pessoas conhecidas, reforçando os laços de amizade entre os Leões e aumentando o valor da afiliação entre os sócios.