



Notícias e Notas

Novembro de 2007

Dicas de Aumento e Conservação de Sócios

Qual é a tática mais importante que o seu clube usa ou já usou para atrair e conservar os seus sócios? Escreva sua resposta em dois parágrafos ou menos com o título "Membership and Retention Tips" ("Dicas de Aumento e Conservação de Sócios") e envie por e-mail para memberops@lionsclubs.org Esperamos receber muitas respostas para criarmos uma página no próximo boletim de Aumento e Conservação de Sócios!

Metas de Aumento de Sócios de 2007-2008

- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 850 sócios nos Estados Unidos e seus afiliados, Bermudas e Bahamas
- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 150 novos sócios no Canadá
- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 250 novos sócios na América do Sul e Central, México e Ilhas do Mar do Caribe
- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 5.000 novos sócios na Europa
- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 6.000 novos sócios no Oriente e Sudeste da Ásia
- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 7.500 novos sócios na Índia, Sul da Ásia, África e Oriente Médio
- ✓ Um aumento líquido de pelo menos 250 novos sócios na Austrália, Nova Zelândia, Papua Nova Guiné, Indonésia e ilhas do Pacífico Sul

Você gostaria de saber quantos novos sócios o seu distrito conseguiu? Encontre a resposta acessando [Reports Web page](#) de Lions Clubs International e clicando em 'Register Reports'.

News and Notes 11-07 PO.doc

O Poder de Imprimir

O seu Lions clube PODE imprimir materiais diretamente do site de Lions Clubs International. Por que este poder de imprimir é importante? Ao imprimir diretamente do site, você pode:

- Apresentar conceitos aos seus sócios.
- Conduzir uma campanha rápida de aumento de sócios.
- Oferecer informações aos Leões sem passar por um período de espera.

A maioria das publicações sobre sócios está disponível na página de [publicações sobre sócios](#). A maioria dos formulários, tais como os formulários de transferência e de crédito por serviço podem ser encontrados na página de [formulários de sócios](#).

Onde Posso Encontrar...?

Tópicos	Recursos
Como realizar um <i>open house</i>	Manual do Presidente de Comissão de Aumento de Sócios Clube e Distrito
O que levar em consideração antes de convidar novos sócios	Site na Web – Convite a Novos Sócios
Como criar uma folha para "vender a idéia" de ingressar no seu clube	Manual do Presidente de Comissão de Aumento de Sócios Clube e Distrito
Como motivar os seus sócios	Manual do Presidente de Comissão de Aumento de Sócios Clube e Distrito
Como comunicar-se com outros assessores de sócios	Manual do Assessor Distrital de Sócios
Como conduzir um seminário de aumento de sócios	Manual do Assessor Distrital de Sócios

Para mim o sucesso significa um mundo eficaz onde serei capaz de aplicar minhas idéias e valores, podendo mudá-lo de forma positiva.

--Maxine Hong Kingston



O Ano da Campanha SightFirst II

Novidade! DVDs da CSFII

Dois novos DVDs estão disponíveis para ajudar o seu clube a arrecadar fundos para o seu mais ambicioso projeto global, a Campanha SightFirst II (CSFII). O DVD “As Diferentes Faces de SightFirst” é uma visão comovente do sucesso de SightFirst na vida de algumas pessoas, enquanto “O Ano da CSFII” mostra, de forma emocionante, porque os Leões precisam agir agora para salvar a visão. Encomende cópias gratuitas para o seu clube pelo e-mail csfii@lionsclubs.org.

Ferramentas da CSFII para Clubes:

Através da CSFII, os clubes estão dando o melhor de si para salvarmos ou restaurarmos a visão de mais de 37 milhões de pessoas através dos serviços oferecidos por SightFirst. Use um [Comunicado da CSFII à Imprensa](#) para promover os esforços de arrecadação de fundos que o seu clube está realizando em prol da CSFII junto à mídia local.

Em números:

- **US\$117 milhões foram arrecadados** pelos Leões para a CSFII
- Faltam **240 dias** para ultrapassarmos a nossa meta mínima de US\$150 milhões
- Ao destinar a sua [doação de Companheiro de Melvin Jones à CSFII](#), salvamos a visão de **166 pessoas**
- **2.350 Clubes Modelo** estão assegurando o nosso sucesso

Veja como você pode fazer parte da CSFII—Visão do Lions para Todos. Visite www.lions-csfii.org.

Qual é a sua estratégia?

Considere a possibilidade de que cada Companheiro no seu clube irá fazer o seguinte ao se preparar para recrutar ou falar com possíveis sócios:

- Preparar um breve discurso sobre o seu clube e sobre o que fazem. (Para mais informações sobre como preparar um breve discurso, consulte o Curso de Relações Públicas no [Centro Leonístico de Aprendizagem](#).)
- Verificar o que o possível sócio faz ou deseja fazer.
- Encaixar as metas do possível sócio nas metas do seu clube. Faça esta pergunta: Como esta pessoa pode atingir as suas metas tornando-se um Leão?

Onde Posso encontrar...?

Tópicos	Recursos
Uma introdução à conservação de sócios	Site na Web – Conservação de Sócios
Estratégias de envolvimento e reconhecimento	Manual do Presidente da Comissão de Conservação de Sócios
Conduzindo um seminário de conservação de sócios	Manual do Assessor Distrital de Conservação de Sócios
Comunicando-se com os demais assessores de conservação de sócios	Manual do Assessor Distrital de Conservação de Sócios

Formulários de Novos Sócios

LEMBRETE: Todos os formulários de sócios que forem preenchidos devem permanecer no arquivo do clube do novo sócio. Todos os formulários de afiliação enviados à Sede Internacional serão devolvidos aos clubes.

Este boletim é publicado pelo:

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios
Lions Clubs International
300 W 22nd St, Oak Brook, IL 60523 EUA

Perguntas?

Perguntas sobre contato com assessores de Aumento e Conservação de Sócios, pedidos de workshop, reembolsos e de material, ligue para (630) 571-5466, ramal 322 ou envie e-mail a members@lionsclubs.org.

Perguntas sobre responsabilidades administrativas e descrição de funções de assessores de Aumento e Conservação de Sócios, ligue para (630) 571-5466, ramais 319 ou 355.