

## Melhores Práticas para Convidar Novos Sócios

Lions clubes do mundo inteiro foram convidados mais uma vez a compartilhar suas melhores e mais brilhantes idéias de aumento de sócios na segunda edição anual do Concurso de Melhores Práticas. O concurso deste ano apresentou uma inovação – foram aceitas idéias em duas categorias: estratégias para conservação/participação e idéias para convite/recrutamento. Mais de 100 clubes responderam ao desafio, compartilhando suas idéias bem sucedidas para convidar novos sócios ou conservar os sócios atuais. Quer algumas delas fossem tradicionais ou atualizações de idéias já experimentadas em planos inovadores, as inscrições submetidas foram exemplos excelentes de estratégias referentes a sócios que renderam resultados positivos.

Foram concedidos prêmios para as idéias mais notáveis em cada uma das sete áreas jurisdicionais:

1 – Prêmio de Primeiro Lugar: Um Primoroso Jogo de Bandeiras Internacionais, um Emblema de Estandarte e a Inclusão da Idéia no Folheto de Melhores Práticas

1 – Menção Honrosa: Um Certificado, Emblema de Estandarte e a Inclusão da Idéia no Folheto de Melhores Práticas

8 – Prêmios de Segundo Lugar: Certificado de Segundo Lugar e Emblema de Estandarte

39 – Prêmios de Terceiro Lugar: Um Certificado de Terceiro Lugar e um Emblema de Estandarte

As idéias apresentadas foram avaliadas por um distinto painel de sócios de Lions Clubs International segundo o modo bem-sucedido como foram criadas e implementadas bem como pelos resultados positivos obtidos.

Este folheto apresenta as idéias vencedoras de primeiro prêmio e menções honrosas para recrutamento ou conservação em cada Área Jurisdicional. Experimente estas estratégias comprovadas em seu clube ou as use como catalisadoras para surgimento de novas idéias.

### Vencedores de Primeiro Lugar

**Área Jurisdicional:** 1

**Nome do Clube:** Lions Clube Gresham Lady

**Apresentada por:** Geri Schlender

**Distrito:** 27-B2

**Localização:** Wisconsin, EUA

**Número de Sócios do Clube:** 29

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Quotas por Bens e Serviços

Este clube, fundado há pouco mais de um ano, estava tendo problemas com alguns poucos sócios que não estavam podendo pagar suas quotas. Não querendo perder sócios valiosos por motivo financeiro, a diretoria do clube criou um modo peculiar para conservar os sócios que o clube tão arduamente recrutou e desenvolveu. A solução foi chamada Quotas por Bens e Serviços. Aos sócios que são donos de pequenas firmas ou que trabalham em estabelecimentos foi pedido que tentassem oferecer/conseguir gratuitamente certificados de presente (para coisas como troca de óleo, corte de cabelo, restaurantes, etc.). Estes certificados são então leiloados durante as reuniões do clube. O dinheiro arrecadado é usado para compensar o valor das quotas necessárias daqueles sócios que estão tendo dificuldades para pagá-las. Os nomes dos sócios que recebem assistência financeira são mantidos em segredo. O clube achou que esta foi uma situação vantajosa para ambos os lados e permitiu manter quatro sócios através deste esforço.

**Razão da Escolha:** É uma solução bastante criativa e fácil de ser implementada para um problema comum.

**Área Jurisdicional:** 2

**Nome do Clube:** St. Albans

**Apresentada por:** Michael MacDonald

**Distrito:** 41-S

**Local:** Newfoundland, Canadá

**Número de Sócios do Clube:** 28

**Categoria:** Convite/Recrutamento

**Idéia:** Campanha Publicitária Ampla

O Lions Clube de St. Albans montou uma campanha publicitária bem-sucedida para conscientizar a comunidade a respeito do clube. Fizeram propaganda em estações de rádio e televisão locais e enviaram 500 folhetos para famílias na região de St. Albans.

**Razão da Escolha:** O clube realizou um trabalho excelente usando a mídia disponível para fazer a propaganda do clube e promover suas qualidades.

**Área Jurisdicional:** 3

**Nome do Clube:** Bauru Bela Vista

**Apresentada por:** Rosimeire Scriptor Monteiro

**Distrito:** LC-8

**Local:** Brasil

**Número de Sócios do Clube:** 53

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Campanha de Conservação Multifacetada

O Lions Clube de Bauru Bela Vista lida com a participação e conservação de sócios de diversas maneiras: Eles realizam uma competição de presença baseada em pontos que incentiva a participação em nível de clube, região e distrito; a comissão de sócios

diligentemente contata os sócios que faltam a reuniões; promovem companheirismo através de encontros informais em casas de sócios; mantêm a liderança responsável pelas promessas feitas quando foram empossados nos cargos e realizam um retiro anual de sócios. Estas estratégias ajudaram o clube não só a atingir 100% em conservação, mas também serviram para empossar quatro novos sócios.

**Razão da Escolha:** A estratégia de conservação de sócios foi abrangente e incorporou vários métodos comprovados de conservação de sócios.

**Área Jurisdicional:** 4

**Nome do Clube:** Noisy Le Roi Bailly

**Apresentada por:** Guilles etJonel Gautier

**Distrito:** 103-IW

**Local:** França

**Número de Sócios do Clube:** 32

**Categoria:** Convite/Recrutamento

**Idéia:** Criar uma Presença Marcante na Comunidade

O Lions Clube Noisy Le Roi Bailly identificou atividades de serviço em nível local, de distrito múltiplo e internacional que focalizassem e mobilizassem sócios do clube, tais como treinamento profissionalizante, trabalho com deficientes, apoio à Campanha SightFirst II, trabalho pela criação de um Centro para Portadores do Mal de Alzheimer e ajuda às vítimas de tsunamis e furacões. Além disto, o clube mobilizou a comunidade com a criação da Comissão de Parceiros com suporte da comunidade e autoridades para patrocínio das atividades de serviço do clube. O clube também criou o Festival Musical da Primavera em Noisy le Roi-Bailly, um evento apreciado. Para apoiar seus esforços, o clube realiza uma campanha anual de relações públicas que atinge de modo eficaz tanto a mídia quanto o público em geral. O clube empossou cinco sócios este ano.

**Razão da Escolha:** O clube marca presença na comunidade através das suas atividades de serviço e relações com a mídia, facilitando seus esforços de recrutamento.

**Área Jurisdicional:** 5

**Nome do Clube:** Lo Tung

**Apresentada por:** Fuh-Song Leu

**Distrito:** 300-F

**Local:** MD 300 - Taiwan

**Número de Sócios do Clube:** 150

**Categoria:** Convite/Recrutamento

**Idéia:** Apoiar o Programa Anual de Aumento de Sócios

Os sócios do Lions Clube Lo Tung acreditam no poder da campanha de aumento de sócios durante o ano inteiro. Eles buscam atentamente novos sócios todos os dias, ano

após ano. O clube enfatiza o olhar “bem ao seu lado” para encontrar novos sócios em potencial – amigos, parentes, colegas de trabalho, etc. bem como atingir público alvo como “formandos” da Junior Chamber International e aposentados. O clube empossou seis sócios durante o ano.

**Razão da Escolha:** O Lions Clube Lo Tung prova que a procura sem cessar de novos sócios em potencial é um meio eficaz de manter o crescimento do seu clube.

**Área Jurisdicional:** 6

**Nome do Clube:** Jamshedpur Tatangar

**Apresentada por:** Rajnish Kumar

**Distrito:** 322-A

**Local:** Índia

**Número de Sócios do Clube:** 25

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Criar um Plano de Ação para Fazer uma Reviravolta no Clube

Quando Rajnish Kumar se transferiu para o Lions Clube Jamshepur Tatangar em 2005 e foi feito presidente, ele encontrou o clube desbaratado. Dos 23 sócios, só 2 ou 3 participavam, o clube devia US\$1.100 em quotas vencidas e não realizava reuniões regulares. Sem temer o desafio, Kumar avaliou os sócios do clube e criou um plano de ação para ajudar a fortalecer o clube. Ele mudou o local de reuniões do clube, anunciou novos projetos de serviço, deu tarefas aos sócios do clube que fossem de seu interesse e melhorou as comunicações internas com um novo anuário de sócios e lembretes por e-mail de todas as reuniões e eventos do clube. Em menos de um ano o clube conta com pelo menos 11 a 13 sócios comparecendo regularmente às reuniões, reduziu sua dívida e é considerado o clube mais ativo na cidade.

**Razão da Escolha:** Este foi um exemplo excelente de como provocar uma reviravolta num clube fazendo uma avaliação profunda, detectando com precisão os desafios do clube e desenvolvendo estratégias para superar estes desafios.

**Área Jurisdicional:** 7

**Nome do Clube:** Camperdown

**Apresentada por:** N.W. “Bill” Duncanson

**Distrito:** 201-V2

**Local:** Victoria, Austrália

**Número de Sócios do Clube:** 36

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** “Dez Mandamentos da Conservação”

O clube criou os “Dez Mandamentos de Conservação” que são cumpridos regularmente:  
1) Ter pontualidade e controle nas reuniões 2) Distribuir tarefas que os Leões gostarão de

cumprir 3) Mostrar a todos os sócios que você se interessa por eles 4) Manter contato com os sócios e suas famílias 5) Não ter um exagero de multas/brincadeiras 6) Envolver todos os sócios 7) Unir o clube com atividades sociais 8) Interessar-se pelas pessoas – reconhecer todas as realizações 9) Agradecer e elogiar quando for devido 10) Lidar prontamente com os conflitos ou desentendimentos.

Estas diretrizes ajudaram o clube a ter um aumento de 16 sócios no curso de um ano.

**Razão da Escolha:** É um plano bem fundamentado de conservação que destaca todos os principais desafios da conservação.

## **Menções Honrosas**

**Área Jurisdicional:** 1

**Nome do Clube:** Aitkin Riverboat

**Apresentada por:** Mary Webster

**Distrito:** 5-M9

**Local:** Minnesota, EUA

**Número de Sócios do Clube:** 39

**Categoria:** Convite/Recrutamento

**Idéia:** Criar uma Versão Local do Formulário Convite de Afiliação

O clube criou um prospecto dobrável de três folhas baseado no Formulário Convite de Afiliação de Lions Clubs International. A versão local destacou os projetos do clube, horários de reuniões e informações gerais sobre o Lions clube. O panfleto utiliza etiqueta auto-adesiva com o nome e telefone do assessor de sócios em exercício para que a publicação possa permanecer viável ano após ano. O clube pediu à Câmara de Comércio que incluísse o folheto no pacote de boas-vindas que cada família recebe ao se mudar para a comunidade. A publicação foi também distribuída em todos os locais de projetos e no comércio local. O Lions Clube Aitkin Riverboat empossou três sócios durante o ano.

**Razão da Escolha:** Revisar uma publicação para torná-la mais relevante no local é um meio excelente de promover um clube.

**Área Jurisdicional:** 2

**Nome do Clube:** Dunnville

**Apresentada por:** Bill Evers

**Distrito:** A-2

**Local:** Ontário, Canadá

**Número de Sócios do Clube:** 33

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Sistema de Camaradagem

O clube implementou um sistema de camaradagem há mais de 25 anos, o que evitou a formação de panelinhas. Os sócios têm um “camarada” diferente em cada reunião, que você deverá contatar antes da reunião e com ele se sentar durante a mesma. Os nomes dos camaradas são anunciados no boletim quinzenal do clube. Os sócios do clube também se certificam que cumprimentam todos os sócios e convidados com um aperto de mão antes da reunião. O Lions Clube Dunnville tem conservado todos os seus sócios por muitos anos.

**Razão da Escolha:** Este é um meio simples, mas muito eficaz para fazer com que os sócios – tanto novos como antigos – se sintam parte do grupo.

**Área Jurisdicional:** 3

**Nome do Clube:** Manta

**Apresentada por:** Luis Zambrano Robles

**Distrito:** G-1

**Local:** Equador

**Número de Sócios do Clube:** 23

**Categoria:** Convite/Recrutamento

**Idéia:** Criar Programas Excelentes de Serviço e Divulgá-los na Mídia

O Lions Clube de Manta desenvolveu uma relação completa de serviços sociais, atividades cívicas e culturais de interesse do clube e da comunidade. Eles conduzem seus programas de maneira eficiente e organizada e não deixam de divulgar cada atividade que empreendem. Em seus contatos com a mídia eles incluem definitivamente informações sobre como ingressar no clube.

**Razão da Escolha:** A combinação de atividades interessantes e o relacionamento constante com a mídia mantêm o clube em primeiro plano para o público em geral.

**Área Jurisdicional:** 4

**Nome do Clube:** Santiago Del Teide

**Apresentada por:** Kenneth Ward

**Distrito:** 116-B

**Local:** Espanha

**Número de Sócios do Clube:** 20

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Programa de Mentor

O Lions Clube Santiago De Teide faz com que o novo sócio atue como “coadjuvante” dos diretores e presidentes de comissões. Isto os ajuda a obter uma compreensão maior sobre o clube, faz com que se envolvam em atividades rapidamente e se sintam membros valiosos do clube de imediato.

**Razão da Escolha:** Este é um ótimo e rápido meio de integrar novos sócios ao clube.

**Área Jurisdicional:** 5

**Nome do Clube:** Ipoh Evergreen

**Apresentada por:** Anthony Wei Yew Ng

**Distrito:** 308-B2

**Local:** Malásia

**Número de Sócios do Clube:** 19

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Programa de Conservação “4 Idéias”

O clube estava sofrendo alguns desafios na conservação de sócios, desta forma a liderança do clube implementou o Programa de Conservação “4Idéias” para conter a onda de perda de sócios. O programa apresenta quatro estratégias “**I**”: 1) Os sócios devem ser INFORMADOS 2) Os sócios devem se envolver (INVOLVED) 3) Os sócios devem estar abertos a idéias INOVADORAS 4) Os sócios devem ser ILUMINADOS com elogios e prêmios. Os seis sócios que estavam quase deixando o clube estão agora totalmente envolvidos nas atividades do clube.

**Razão da Escolha:** Este é um meio eficaz e fácil de ser implementado para lidar com problemas de conservação de sócios.

**Área Jurisdicional:** 6

**Nome do Clube:** Hubli

**Apresentada por:** Dr. Shivabashappa Koti

**Distrito:** 326-D2

**Local:** Índia

**Número de Sócios do Clube:** 96

**Categoria:** Convite/Recrutamento

**Idéia:** Tente Algo Novo

O Lions Clube de Hubli decidiu tentar duas novas estratégias de recrutamento para aumentar o número de sócios de qualidade ingressando no clube. A primeira foi através de apresentações informais PowerPoint em locais públicos como bancos, universidades, Câmara de Comércio, etc. e antes da realização de uma atividade de serviço. A apresentação destaca os benefícios de se associar ao Lions clube e explica os passos necessários para se informar sobre afiliação. A segunda idéia foi a da comissão de sócios realizar visitas informais a casas de sócios potenciais. O cenário é mais relaxante que o de uma reunião de clube e de fato dá tanto aos sócios de clube e ao sócio em potencial a oportunidade de perguntar e sentir se o clube seria apropriado para ele/ela. O clube recebeu dois novos sócios este ano.

**Razão da Escolha:** Os clubes prosperam quando adotam um modo diferente de abordar o recrutamento.

**Área Jurisdicional:** 7

**Nome do Clube:** Redcliffe Kippa-Ring

**Apresentada por:** Ken G. Leonard

**Distrito:** 201-Q3

**Localização:**

**Número de Sócios do Clube:** 49

**Categoria:** Conservação/Participação

**Idéia:** Programa de Conservação “Nós nos Interessamos”

O Programa “Nós nos Interessamos” penetrou em todos os aspectos do Lions Clube Redcliffe Kippa-Ring. É este o modo pelo qual o clube aborda seus sócios, programas e comunidade. Eles julgam que a conservação de sócios é um aspecto-chave para o crescimento do clube – as pessoas se interessam em pertencer a organizações nas quais se sentem bem. Conservar sócios é importante para ganhar a confiança da comunidade e o meio de conservar sócios é mostrar o quanto a liderança do clube se interessa ao planejar reuniões interessantes, atividades de serviço significativas e realizar uma ampla campanha de relações públicas. Cultivando com interesse este ambiente de carinho e cuidado o clube cresceu de 26 para 59 sócios em dois anos e meio com 100% de conservação.

**Razão da Escolha:** O clube focalizou a sua imagem como um todo e estabeleceu uma conexão crucial entre conservação e aumento de sócios.