

# La rueda de captación de socios

## *El medio más eficaz para recomendar nuevos socios*

**En qué consiste.** Hay socios Leones que no se sienten cómodos pidiéndoles a otras personas que se hagan socias del club de Leones, por más que estén convencidos de las ventajas de estar afiliado al Leonismo y quieran compartir esa vivencia con otras personas. Sin embargo, valiéndose de una lista de posibles socios, todos los miembros de un club pueden generar pistas para captar nuevos socios, con la diferencia de que el trabajo de captación o reclutamiento lo harán los Leones que sí disfrutan del trabajo de ir y convencer a alguien que ingrese al club. Uno de los métodos más eficaces de crear una lista de posibles socios es la **Rueda de posibles socios y captación**.

## *Cómo lograr el éxito*

- 1) Elabore listas.** En la siguiente reunión ordinaria del club, distribuya las ruedas de captación de socios y la lista de posibilidades (véanse ejemplos). En cada una de las categorías indicadas en la rueda, pregúntele al grupo quién podría ser la única persona que cada uno podría considerar como posiblemente interesado en ser León. **Por ejemplo:** ¿Quién de sus familiares podría ser *esa única persona* que quisiera contribuir al mejoramiento de la comunidad? Déjeles pensar un momento y dígales que apunten en todas las categorías de la lista de posibilidades a las personas que hayan escogido.
- 2) Recoja las listas.** Cuando los socios hayan respondido en todas las categorías de la rueda, recoja las listas de posibilidades y entréguelas al presidente del Comité de Afiliación o Aumento de Socios.
- 3) Reparta las listas.** El presidente del Comité de Aumento de Socios revisa las listas y asigna un número de posibilidades a los Leones designados para hacer la labor de hablar con esas personas. Es aconsejable que a los Leones encargados del reclutamiento no se les encargue contactar más de cinco posibles socios.
- 4) Estudie los resultados.** Después de que los encargados de la captación se hayan comunicado con los posibles interesados, los resultados deben ser distribuidos en categorías: quiénes son los interesados en hacerse socios ahora, quiénes están interesados en ingresar después y quiénes no están interesados. Los nombres de los que están interesados en ingresar después y los nombres de los que no están interesados deben ser archivados para futura referencia. No olvide hacer más tarde un seguimiento con los que dijeron que estarían interesados después.
- 5) Organice una reunión de información.** Habiendo entrado en contacto con las personas interesadas, se puede programar una reunión de información con el presidente del Comité de Aumento de Socios, los Leones reclutadores y los interesados. En la reunión con los posibles socios, explique lo que el club hace y cuáles son sus objetivos de servicio; entusiásmelos a ingresar. La reunión debe ser interesante, animada e informativa. A veces conviene planear dos o más reuniones de información, para no agobiar con demasiada información a los interesados. También es importante no extender la reunión más allá de una hora.

- 6) Presente a los posibles nuevos socios.** Después de la reunión o reuniones de información, presente a los interesados a todos los socios del club en una reunión más formal. Es muy importante que en esta reunión reine en el club un ambiente acogedor y amistoso. En este último paso, crucial y tan importante, hay que hacer lo posible por evitar que los interesados se sientan incómodos y cambien de parecer, perdiéndose así toda la labor. Los socios bien informados y que se les da participación todas las actividades del club, serán socios satisfechos, activos e interesados en el club.

### Lista de posibles nuevos socios para el club de Leones

Nombre del club: \_\_\_\_\_ León encargado: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

#### 1. Familiar

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de hijos: \_\_\_\_\_  
 Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado: \_\_\_\_\_  
 ¿Cuántos años de residencia en la comunidad?: \_\_\_\_\_  
 Teléfonos: (oficina) \_\_\_\_\_ (residencia) \_\_\_\_\_

#### 2. Profesionales

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de hijos: \_\_\_\_\_  
 Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado: \_\_\_\_\_  
 ¿Cuántos años de residencia en la comunidad?: \_\_\_\_\_  
 Teléfonos: (oficina) \_\_\_\_\_ (residencia) \_\_\_\_\_

#### 3. Colegas de trabajo

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de hijos: \_\_\_\_\_  
 Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado: \_\_\_\_\_  
 ¿Cuántos años de residencia en la comunidad?: \_\_\_\_\_  
 Teléfonos: (oficina) \_\_\_\_\_ (residencia) \_\_\_\_\_

#### 4. Eclesiásticos

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de hijos: \_\_\_\_\_  
 Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado: \_\_\_\_\_  
 ¿Cuántos años de residencia en la comunidad?: \_\_\_\_\_  
 Teléfonos: (oficina) \_\_\_\_\_ (residencia) \_\_\_\_\_

#### 5. Vecinos

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de hijos: \_\_\_\_\_  
 Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado: \_\_\_\_\_  
 ¿Cuántos años de residencia en la comunidad?: \_\_\_\_\_  
 Teléfonos: (oficina) \_\_\_\_\_ (residencia) \_\_\_\_\_

#### 6. Amistades

Nombre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de hijos: \_\_\_\_\_  
 Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado: \_\_\_\_\_  
 ¿Cuántos años de residencia en la comunidad?: \_\_\_\_\_  
 Teléfonos: (oficina) \_\_\_\_\_ (residencia) \_\_\_\_\_

**7. Conocidos en organizaciones cívicas y sociales**

Nombre: Ocupación:  
Dirección: Estado civil: N° de hijos:  
Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado:  
¿Cuántos años de residencia en la comunidad?:  
Teléfonos: (oficina) (residencia)

**8. Conocidos en el comercio o negocios**

Nombre: Ocupación:  
Dirección: Estado civil: N° de hijos:  
Ciudad, código postal, provincia, departamento o estado:  
¿Cuántos años de residencia en la comunidad?:  
Teléfonos: (oficina) (residencia)

# Rueda de captación de socios

