

Red de relaciones

Ofrezca a los socios otra ventaja

En qué consiste. La principal motivación que una persona tiene para hacerse socia de un club de Leones es su deseo de ayudar a los menos afortunados en la comunidad y en el mundo. Sin embargo, además de derivar satisfacción por el servicio humanitario, los socios de un club de Leones disfrutan de una variedad de ventajas. He aquí algunas:

- La oportunidad de adquirir dotes de liderato.
- Relacionarse con personas importantes en la comunidad.
- Ampliar la red de relaciones en el sector comercial y profesional.
- Adquirir prestigio como individuo que contribuye al bienestar de la comunidad.
- El hecho de ser miembro de la mayor de las organizaciones de clubes de servicio abre a los socios nuevos horizontes a escala internacional.

Teniendo en cuenta que es importante impedir que otros intereses disminuyan la capacidad un club para prestar servicio humanitario en la comunidad, los clubes de Leones pueden ofrecer beneficios y oportunidades que los hagan más atractivos a las personas que eventualmente podrían interesarse en ingresar al Leonismo. Ofreciéndoles a los socios la oportunidad de establecer relaciones, el club agrega mayor valor al hecho de poder ser socios. Las posibilidades de hacer relaciones se pueden ofrecer de muchas maneras, por ejemplo:

- Publique en el directorio del club anuncios de negocios y profesiones de los socios, con direcciones y teléfonos.
- Permita que los socios anuncien ofertas especiales de sus negocios en todas las reuniones ordinarias del club.
- Publique noticias y anuncios sobre los negocios y profesiones de los socios en el boletín y en el sitio Web del club. Esto podría llamarse la columna mensual de “Nuestros socios en los negocios” o algo por el estilo.
- Ponga en el boletín del club y en el sitio en Internet una página de anuncios clasificados de los negocios y oficinas de los socios. Si los anuncios son en Internet, ponga enlaces para conectar con las páginas en Internet de los negocios.
- Ofrezca a los socios descuentos en los anuncios que quisieran colocar en las publicaciones del distrito y distrito múltiple, en los sitios Web, en programas especiales, etc.
- Durante funciones del club, distrito o distrito múltiple, cuando los participantes se presentan, permítales dar información sobre sus negocios y práctica profesional.

- Organice un programa social con el fin de establecer relaciones o celebre una “feria de negocios”, cuya finalidad es que los Leones hagan relaciones con otros Leones del mundo de los negocios. En esta clase de programa pueden participar varios clubes.
- Anime a los socios a organizar charlas interesantes en el club con temas relacionados con sus profesiones. Por ejemplo, un médico podría hablar sobre los síntomas de advertencia de la diabetes, un arquitecto paisajista podría aconsejar sobre las mejores maneras de arreglar los prados de una casa o un vendedor de coches podría dar información sobre la mejor forma de comprar un coche usado o cuáles son las novedades en coches último modelo.
- El club puede ofrecer un programa de información profesional y comercial, en el que ejecutivos y profesionales de experiencia ayudan a los socios que están comenzando a establecerse en determinada profesión o negocio.

La red de relaciones permite a los socios establecer conexiones comerciales y profesionales con otros Leones, a nivel personal, lo cual a su vez fortalece los lazos de amistad entre los socios y redunda en ventajas para todos.