

# Ideas para el aumento de socios

## *Estrategias simples y eficaces para dar impulso a sus planes de aumento de socios*

### **Captación o reclutamiento**

- Nunca subestime el poder de las relaciones públicas. Busque la manera de darles publicidad a los programas del club. Cuando el club logra publicidad en los medios de comunicación, el público estará más inclinado a apoyar los programas del club y habrá más interés por afiliarse al club.
- En todas las funciones públicas ponga folletos e información sobre el club. En los folletos incluya el nombre y teléfono de la persona que los interesados deben contactar.
- Una vez al mes, organice un “reunión con amistades”, a la que los socios pueden invitar a sus amistades para que conozcan lo que hace el club.
- También, en el curso de una actividad de servicio o una recaudación de fondos, anime a los socios a que inviten a sus amigos a colaborar.
- Organice una “recepción abierta”. Dígalas a los socios que cada uno invite al menos cinco personas al club e invite a la ciudadanía a participar. Distribuya folletos con información sobre lo que el club hace en pro de la comunidad.
- Pida que los socios cumplan una cuota mínima anual de aumento de socios. En una de las reuniones del club, organice alguna festividad o acto social para dar arranque a la campaña de aumento. Comunique resultados y progreso en el boletín y en las páginas en Internet.
- Recuérdeles a los socios que deberían por lo menos invitar a afiliarse a todas las personas que consideran con méritos para ser Leones. A mayor número de invitados, mayores las posibilidades de que haya varios que se interesen por hacerse socios.
- Demuestren que están orgullosos de lo que hacen, participando en las festividades, actos, desfiles y demás reuniones que tiene la comunidad. Eso hace buena publicidad.
- Pida que las organizaciones encargadas de promocionar a la comunidad, como la cámara de comercio o la asociación de vendedores de propiedad raíz, incluyan en sus folletos información sobre el club.
- Estudie a la “competencia”. Por lo general, la mayoría de las comunidades tienen varias organizaciones que compiten por conseguir miembros. Analice cuáles son las ventajas que ofrece su club y que otros clubes no las tienen. Analice también en qué le aventajan las otras organizaciones. Haga los ajustes necesarios.
- Dígalas a los socios que cada uno haga una lista de cinco personas que tal vez estarían interesadas en ser Leones. Entren en contacto con esas personas.
- Mande hacer unas cuantas camisetas con un letrero que diga algo así: ¿Quieres saber que hacemos los Leones? Pregúntame. Dígalas a los socios que se las pongan durante un festival o fiesta local.
- Publique en la sección de anuncios del periódico local el lugar y hora de las reuniones del club, con el nombre y teléfono del contacto para los interesados en mayor información.
- Busque nuevos socios entre sus colaboradores habituales. Si el club colabora frecuentemente con personal del sistema escolar o con el hospital o con otros grupos profesionales, ahí pueden haber interesados.

- Estudie la posibilidad de organizar un club de Leones Filial o un club de Leones Nuevo Siglo.

### **Retención**

- Pídales a los nuevos socios que se encarguen de darles la bienvenida a los demás socios durante las reuniones.
- Procure mantener un alto nivel de diversión y alegría en todos los proyectos y actividades del club. Las tareas se pueden hacer al mismo tiempo que los socios pasarlo bien.
- Para disminuir los malos efectos de que los socios se junten siempre con los mismos grupitos durante las reuniones, pídales que roten de asiento.
- Siempre dé el elogio merecido. Los socios se sentirán apreciados por el club cuando se les agradece por su trabajo, ya sea en las reuniones o en el boletín o en las páginas en Internet.
- Recuerde que es más fácil evitar las bajas cuando se toman ciertas medidas ANTES de que los socios muestren signos de insatisfacción. Si comienzan a faltar a las reuniones y a las actividades, averigüe los motivos.
- Pida que los socios den sus opiniones sobre las actividades y servicios del club. Pídales que contribuyan con ideas nuevas. Eso les demostrará que el club está interesado en su opinión.
- Déles a los nuevos socios la oportunidad de participar en las actividades desde el primer día. Asígneles desde el comienzo un trabajo de cierta responsabilidad, como coordinar un proyecto pequeño o ayudar a organizar una recaudación.
- Procure buscar la variedad en las funciones y reuniones del club. Busque la participación de grupos musicales y de teatro.
- Ponga en los comités a los nuevos socios en compañía de socios con experiencia, así aprenderán mejor.
- No alargue las reuniones del club sin necesidad. Siga siempre el orden del día.
- Grabe en videocasete una o dos reuniones para poder evaluar su habilidad en presidirlas. Haga los ajustes necesarios.
- Periódicamente pregúnteles a los socios qué es lo que les interesa, ya que los intereses van cambiando con el transcurso del tiempo. Asigne funciones y tareas de acuerdo con los intereses y aficiones de los socios y vaya aumentando el grado de responsabilidad de los encargos.
- Al comenzar un ejercicio Leonístico, hágase una reunión con la presencia de los nuevos dirigentes para que los socios les hagan preguntas sobre los planes que tienen para el club y cuáles serán los principales programas. Debe haber un buen intercambio de ideas y opiniones.
- Especialmente, evítese que los programas de servicio caduquen y dejen de ser pertinentes. Siempre hay que saber qué necesita la ciudadanía y la comunidad.