



Ansökan om anslag för medlemsutveckling

Riktad marknadsföring som fokuserar på nya möjligheter och/eller använder nya marknadsföringstekniker är mycket viktiga för att kunna bilda nya klubbar och rekrytera nya medlemmar. För att hjälpa distrikt och multipeldistrikt att nå ut till dessa marknader, speciellt i områden där antal medlemmar har minskat, eller för att testa nya marknadsföringsstrategier kan anslag till medlemsutveckling sökas i konkurrens med andra distrikt.

För att säkerställa global representation har Lions Clubs International allokerat totalt USD 15 000 till varje större konstitutionellt område (I, III, IV, V och VI) och USD 5 000 till varje mindre konstitutionellt område (II och VII) per verksamhetsår. Distrikt kan ansöka om upp till USD 5 000 och multipeldistrikt kan ansöka om upp till USD 10 000. Beviljade anslag kommer att utbetala ersättning för upp till 75 % av godkända projektkostnader i enlighet med revisionsstadgarna.

Om ett konstitutionellt område har utnyttjat hela sitt anslagsbelopp och om det finns återstående medel i andra områden kommer ansökningar att tas under övervägande om de ankommer minst 45 dagar före styrelsemötet i mars/april. (Namnteckning av första vice distriktsguvernör krävs).

Kriterier för riktad marknadsföring

LCI är en internationell organisation och varje region står inför unika utmaningar gällande nyklubbildning och medlemsrekrytering. Därför kan fokusering ske på följande marknader i respektive område:

Konstitutionellt område	Marknad				
	Unga vuxna	Kvinnor	Familjemedlemmar	Etniska grupper	Minskande medlemsantal
I. USA	X	X		X	X
II. Kanada	X	X		X	X
III. FOLAC	X	X			X
IV. EUROPA	X	X	X	X	X
V. OSEAL	X	X	X		X
VI. ISAAME	X	X			X
VII. Australien/Nya Zeeland	X	X	X		X

Krav på sökanden

Anslagsansökningar kan sändas in av ett distrikt eller av flera distrikt som har möjlighet att nå den marknad man riktar sig till. Planen bör resultera i bildande av minst två nya klubbar och/eller rekrytering av minst 100 nya medlemmar.

Om majoriteten av den marknad som man riktar sig till är belägen inom ett distrikt är det distriktsguvernören som skall ansöka. Om den marknad som man riktar sig till är belägen inom mer än ett distrikt skall ett särskilt team tillsättas som representerar deltagande distrikt. Varje distriktsguvernör skall nominera en medlem till teamet och skall även godkända teamets föreslagna plan.

Krav på utbetalning av ersättning

Godkända kostnader kommer att ersättas under förutsättning att ersättningsformuläret, specificerade originalkvitton och dokumentation som utvisar att sökanden har matchat minst 25 % av medlen har skickats in. Alla kostnader som sökanden begär ersättning för måste följa revisionsstadgarna för detta anslag.

För områden som erhåller anslag till medlemsutveckling på USD 5 000,00 eller mer måste även bifoga formulär W-9 tillsammans med det första ersättningsformuläret.

Att fylla i anslagsansökan

Innan ansökan skickas in bör Membership and New Club Programs Department kontaktas för att få reda på om anslagsmedel fortfarande finns tillgängliga för ditt område. Om medel inte finns tillgängliga i ditt område kan ansökan ändå skickas in till styrelsemötet i mars/april, eftersom medel kan finnas från andra konstitutionella områden.

Sökanden måste tillhandahålla komplett och detaljerad information för att säkerställa att projektet når ut till, engagerar och stödjer den marknad som distriktet fokuserar på. Prioritet kommer att ges till distrikt har satt upp betydande mål avseende nyklubb bildning, medlemstillväxt och behållande av medlemmar. Anslag kommer inte nödvändigtvis att beviljas enligt först till kvarn-principen.

Ansökan om anslag till medlemsutveckling måste vara Lions Clubs International tillhanda minst 45 dagar före nästkommande styrelsemöte.

Om ansökan skickas in för bedömning vid styrelsemötet i mars/april krävs namnteckning av första vice distriktsguvernör.

Vänligen följ ansökans format genom att hänvisa till de numrerade avsnitten.

Ansökningsprocess

Alla ansökningar kommer att granskas av Membership Programs and New Clubs Marketing Department innan de presenteras för medlemsutvecklingskommittén. Syftet med granskningen är att säkerställa att ansökan är komplett, uppfyller alla krav och att all information har inkluderats för att kunna utvärderas av kommittén. Avdelningens personal kan komma att kontakta sökanden för att inhämta information och för att diskutera planerade aktiviteter. När alla krav har uppfyllts kommer ansökan att bedömas och beslutas av medlemsutvecklingskommittén.

Sökanden kommer att erhålla skriftligt besked strax efter den internationella styrelsens möte. Dessutom kommer ett avtal om anslag för medlemsutveckling att bifogas beviljade ansökningar.

Ytterligare villkor

Från det att anslaget har beviljats har sökanden 18 månader på sig att genomföra den föreslagna marknadsföringsstrategin. Sökande måste skicka in en framstegsrapport tillsammans med kvitton på kostnader för att hålla LCI informerad om det arbete som görs till stöd för medlemstillväxt.

Information som har sammanställts och undersökningar som har gjorts i samband med dessa projekt kommer att bli Lions Clubs Internationals egendom. Vartefter projektet gör framsteg kan information och material att sammanställas och spridas till övriga medlemmar på LCI:s webbplats, i nyhetsbrev och i tidningen LION. Information som inhämtats i samband med dessa projekt kan dessutom inkluderas i framtida träningsprogram och, när så är lämpligt, användas regionalt.

Skicka in ansökan om anslag till:

Lions Clubs International
Membership and New Club Programs Department
300 W. 22nd Street
Oak Brook, Illinois 60523-8842 USA
Telefon: 630-203-3845
Fax: 630-706-9076
E-post: memberprog@lionsclubs.org

Ansökan om anslag för medlemsutveckling

1. Datum:
2. Projektets namn: (Till exempel medlemsprojekt i distrikt ____)
3. Deltagande distrikt:
4. Land:
5. Sökt belopp:
6. Mål: _____ Nya klubbar, _____ Nya medlemmar

Behovsanalys/nuvarande situation

7. Beskriv behovet av medlemstillväxt: Beskriv tidigare och nuvarande medlemssituation, varför medlemsantalet har minskat och varför tillväxt har varit svår att uppnå vid användande av traditionella rekryteringsmetoder. Observera: Prioritet kommer att ges till distrikt som har uppvisat ett minskande antal medlemmar under de tre senaste åren.
8. Identifiera möjligheten till medlemstillväxt: Beskriv de specifika marknader som projektet kommer att fokusera på, till exempel unga yrkesmännskor, familjer, kvinnor etc., samt uppskattat antal nya klubbar och nya medlemmar.
9. Nuvarande projekt: Om det redan i dag pågår aktiviteter i området för att nå ut till särskilda grupper skall en översikt ges över dessa aktiviteter.

Syfte och mål

10. Marknadsundersökning: Beskriv i detalj de undersökningar som har gjorts för att identifiera den marknad som har valts. Sökanden bör ange den potentiella marknadens storlek, förklara varför just denna marknad har valts och hur den grupp som projektet fokuserar på kommer att tillföra organisationen långsiktig tillväxt.
11. Omfattande medlemsplan: Beskriv i detalj hur projektet kommer att nå ut till marknaden och vilken strategi som kommer att användas, till exempel hur ledare i denna marknad kommer att kontaktas, tekniker som kommer att användas för att rekrytera nya medlemmar, till exempel riktad marknadsföring, särskilda evenemang etc., samt en marknadsföringsplan för annonser och PR. Informationen bör även beskriva hur denna strategi är olik den eller de strategier som tidigare har använts och de unika sätt denna nya strategi kommer att bli framgångsrik.
12. Tidsplan: Beskriv detaljerade handlingssteg och datum när dessa skall ha genomförts. Planen skall beskriva en utvecklingsfas, vilken ger möjlighet för projektgruppen/kommittén att förbereda sig, samt beskrivning av projektets genomförande. Tidsplanen bör inledas efter styrelsemötet och därefter löpa 18 månader.
13. Team av frivilliga: Finn ett team av kunniga medlemmar som är hängivna att arbeta med medlemstillväxt och ett antal frivilliga som är redo att stödja projektet. Om marknaden omfattar mer än ett distrikt skall teamet vara likvärdigt representerat och bestå av medlemmar från alla deltagande distrikt. Teamet bör bestå av både nuvarande och framtida ledare i distriktet. Sammanställ en lista över teamets medlemmar, deras löntitlar och deras specifika ansvar och inblandning i projektet.
14. Mätbara mål: Definiera mätbara mål gällande antal nya klubbar, en betydande nettoökning av antalet medlemmar i befintliga klubbar eller en kombination av båda.

15. Långsiktig medlemstillväxt: Beskriv hur distriktet/distrikten planerar fortsätta att upprätthålla medlemstillväxt under de tre kommande åren eller mer.
16. Retentionsplan: Beskriv det stöd som de nya klubbarna och de nya medlemmarna kommer att få för att uppmuntra till aktivt deltagande och långsiktig medlemsretention.

Finansiellt ansvar

17. Uppskattad budget: Bifoga en projektbudget som utvisar både intäkter och kostnader samt beskrivning hur distriktet/distrikten kommer att betala 25 % av kostnaderna. Om budgeten även avser nästa verksamhetsår måste det anges vilka intäkter och kostnader som avser respektive verksamhetsår.
18. Beskrivande text: Beskriv följande detaljer i projektets budget:
- Intäkter: Beskriv hur projektet kommer att finansieras lokalt, för att distriktet skall kunna svara för 25 % av projektets kostnader, samt övriga möjliga intäktskällor.
 - Kostnader: Sammanställ och beskriv alla kostnader för projektet. Förklaringar eller beskrivande text kan lämnas i en bilaga till budgeten.
19. Offert: Budgeten bör innehålla de offerter som har erhållits från leverantörer och/eller annan dokumentation för att på ett tydligt sätt beskriva detaljerna i budgeten för LCI.

Godkännande av distriktets ansökan och namnteckningar

20. Godkännande av ansökan: Ansökan från distrikt måste godkännas av distriktsråd eller distriktskommitté. Bifoga en kopia av protokollet från det möte där projektets ansökan godkändes.
21. Namnteckningar: Såvitt jag känner till är den lämnade informationen korrekt och behovet av medlemstillväxt föreligger på det sätt som har beskrivits. Jag godkänner denna ansökan och jag skall göra allt jag kan för att säkerställa att anslaget används och administreras på ett effektivt sätt, att korrekt bokföring upprätthålls samt att rapportering till det internationella huvudkontoret görs.

Anslagsadministratör

Namnteckning	Namn textat	Distrikt
--------------	-------------	----------

Distriktsguvernör/guvernörsrådsordförande – om annan än ovanstående

Namnteckning	Namn textat	Distrikt
--------------	-------------	----------

Första vice distriktsguvernör – om tillämpligt

Namnteckning	Namn textat	Distrikt
--------------	-------------	----------