

## **Bästa arbetssätt för att bjuda in och behålla medlemmar.**

Lionklubbar över hela världen har ännu en gång tillfrågats att dela med sig av sina bästa och sina mest lysande medlemsidéer i den andra årliga tävlingen Bästa arbetssätt. Detta år innehöll tävlingen ett nytt moment, då idéer kunde sändas in i två kategorier: Strategier för retention/deltagande respektive idéer för att bjuda in/rekrytera. Mer än 100 klubbar har skickat in bidrag, där de delar med sig av sina bästa idéer för att bjuda in nya medlemmar eller att behålla befintliga medlemmar. Oavsett om dessa idéer var traditionella metoder, uppdatering av gamla favoriter eller innovativa nya planer var alla bidrag lysande exempel på medlemsstrategier som ger positiva resultat.

Priser har utdelats till de allra främsta idéerna i varje konstitutionella område:

1 första pris: Ett prestigefyllt internationellt flaggställ, ett tygmärke till klubbstandaret och presentation av idén i publikationen Idéer för bästa arbetssätt.

1 hedersomnämmande: Ett certifikat, ett tygmärke till klubbstandaret och presentation av idén i publikationen Idéer för bästa arbetssätt.

8 andra pris: Ett certifikat och ett tygmärke till klubbstandaret.

39 tredje pris: Ett certifikat och ett tygmärke till klubbstandaret.

Bidragen har bedömts av en panel bestående av lionmedlemmar och bidragen bedömdes efter hur väl de var utvecklade och genomförda samt vilka resultat som har uppnåtts.

Denna publikation innehåller förstapristagaren och hedersomnämmandet i varje konstitutionellt område. Använd dessa beprövade strategier i din klubb eller använd dem för att komma fram till nya idéer som ni kan använda.

## **Förstapristagare**

**Konstitutionellt område:** 1

**Klubbnamn:** Gresham Lady Lions Club

**Insänt av:** Geri Schlender

**Distrikt:** 27-B2

**Plats:** Wisconsin, USA

**Antal klubbmedlemmar:** 29

**Kategori:** Retention/deltagande

**Idé:** Betalning av medlemsavgifter

Denna klubb bildades för lite över ett år sedan och några av medlemmarna hade problem med att betala sina medlemsavgifter. Klubben ville inte förlora dessa medlemmar och klubbstyrelsen utvecklade därför ett unikt sätt för att behålla alla de medlemmar de hade arbetat så hårt för att rekrytera. Medlemmar som äger små företag eller arbetar hos företag som erbjuder presentkort (till exempel för oljebyte, hårklippning, restauranger etc.) ombads att donera presentkort. Dessa presentkort auktioneras sedan bort vid klubbmötena. De pengar som kommer in används till att betala medlemsavgifter för de medlemmar som inte själva kan betala dem. Namnen på de medlemmar som erhåller detta finansiella stöd är konfidentiellt. Klubben har funnit att alla vinner på detta och klubben har kunnat behålla fyra medlemmar tack vare denna insats.

**Vald tack vare att:** Denna lösning är mycket kreativ, enkel att införa och löser ett vanligt problem.

**Konstitutionellt område:** 2  
**Klubbnamn:** St. Albans Lions Club  
**Insänt av:** Michael MacDonald  
**Distrikt:** 41-S  
**Plats:** Newfoundland, Kanada  
**Antal klubbmedlemmar:** 28

**Kategori:** Bjuda in/rekrytera  
**Idé:** Omfattande annonskampanj

St. Albans Lions Club genomförde en framgångsrik annonskampanj för att marknadsföra klubben i området. De annonserade i lokala tv-kanaler och radiostationer och skickade 500 flygblad till familjer i St. Albans-området.

**Vald tack vare att:** Klubben använde lokala media på ett utmärkt sätt för att marknadsföra klubben och dess verksamhet.

**Konstitutionellt område:** 3  
**Klubbnamn:** Bauru Bela Vista Lions Club  
**Insänt av:** Rosimeire Scriptore Monteiro  
**Distrikt:** LC-8  
**Plats:** Brasilien  
**Antal klubbmedlemmar:** 53

**Kategori:** Retention/deltagande  
**Idé:** Mångfacetterad retentionskampanj

Bauru Bela Vista Lions Club tar sig an medlemmarnas deltagande och retention på flera sätt: De genomför en poängbaserad tävling gällande deltagande, vilket uppmuntrar deltagande vid klubbmöten, regionmöten och distriktsmöten. Medlemmarna följer upp med de medlemmar som missar möten. De främjar kamratskap genom informella möten i medlemmarnas hem. De ser till att klubbledningen uppfyller de löften de gav när de tillträdde sina poster. De genomför en årlig klubbsamling. Dessa strategier har hjälpt klubben att inte endast uppnå 100 % retention, utan även att rekrytera fyra nya medlemmar.

**Vald tack vare att:** Klubbens retentionsstrategi var omfattande och innehöll flera beprövade retentionsmetoder.

**Konstitutionellt område:** 4  
**Klubbnamn:** Noisy Le Roi Bailly Lions Club  
**Insänt av:** Guilles och Jonel Gautier  
**Distrikt:** 103-IW  
**Plats:** Frankrike  
**Antal klubbmedlemmar:** 32

**Kategori:** Bjuda in/rekrytera  
**Idé:** Skapa en stark närvaro i samhället

Noisy Le Roi Bailly Lions Club identifierade serviceaktiviteter på lokal nivå, multipeldistriktsnivå och på internationell nivå, vilka skall fokusera och aktivera klubbmedlemmarna, till exempel yrkesträning, arbeta med handikappade, stödja kampanj SightFirst II, arbeta med utvecklandet

av ett center för Alzheimer samt hjälp till tsunamioffer och till orkanoffer. Dessutom har klubben involverat samhället genom att bilda en partnerkommission bestående av personer som stödjer klubben och av myndigheter för att därmed kunna visa upp klubbens serviceaktiviteter. Klubben har även skapat en musikfestival, vilket har blivit ett mycket populärt evenemang. För att stödja sina insatser genomför klubben varje år en PR-kampanj som på ett effektivt sätt når ut både till media och till allmänheten. Klubben har under detta år rekryterat fem nya medlemmar.

**Vald tack vare att:** Klubben har en stark närvaro i samhället tack vare sina serviceaktiviteter och PR-insatser, vilket underlättar deras rekryteringsinsatser.

**Konstitutionellt område:** 5

**Klubbnamn:** Lo Tung Lions Club

**Insänt av:** Fuh-Song Leu

**Distrikt:** 300-F

**Plats:** Multiple District 300 Taiwan

**Antal klubbmedlemmar:** 150

**Kategori:** Bjuda in/rekrytera

**Idé:** Stödja medlemstillväxt året runt

Medlemmarna i Lo Tung Lions Club tror starkt på att rekrytera medlemmar året runt. De söker efter nya medlemmar varje dag, år ut och år in. Klubben betonar att "titta alldeles intill dig" för att rekrytera nya medlemmar, till exempel vänner, familj, arbetskamrater etc. och att även fokusera på Junior Chamber International och på pensionärer. Klubben har under detta år rekryterat sex nya medlemmar.

**Vald tack vare att:** Lo Tung Lions Club söker hela tiden efter nya potentiella medlemmar och klubben är bevis för att detta är ett effektivt sätt för klubben att växa.

**Konstitutionellt område:** 6

**Klubbnamn:** Jamshedpur Tatanagar Lions Club

**Insänt av:** Rajnish Kumar

**Distrikt:** 322-A

**Plats:** Indien

**Antal klubbmedlemmar:** 25

**Kategori:** Retention/deltagande

**Idé:** Skapa en handlingsplan för att få fart på klubben

När Rajnish Kumar sökte transfer till Jamshedpur Tatanagar Lions Club och valdes till dess president fann han att det var oreda i klubben. Av klubbens 23 medlemmar var det bara 2 – 3 av dem som var aktiva, klubben hade USD 1 100 i utestående skulder och genomförde inte regelbundna möten. Utan att låta sig nedslås av denna utmaning utvärderade han klubbmedlemmarna och skapade en handlingsplan för att stärka klubben. Han ändrade klubbens mötesplats, presenterade nya serviceprojekt, gav klubbmedlemmarna uppgifter som överensstämde med deras intressen samt förbättrade den interna kommunikationen genom en ny medlemsmatrikel och skickade påminnelser via e-post gällande möten och evenemang. Efter mindre än ett år är det 11 – 13 medlemmar som regelbundet besöker klubbmötena, klubben har minskat sin utestående skuld och anses vara den mesta aktiva klubben i staden.

**Vald tack vare att:** Detta är ett lysande exempel på hur man kan få fart på en klubb genom att genomföra en noggrann utvärdering, specificera klubbens utmaningar och finna strategier för att ta sig an dessa utmaningar.

**Konstitutionellt område:** 7

**Klubbnamn:** Camperdown Lions Club

**Insänt av:** N.W. "Bill" Duncanson

**Distrikt:** 201-V2

**Plats:** Victoria, Australien

**Antal klubbmedlemmar:** 36

**Kategori:** Retention/deltagande

**Idé:** "De tio budorden gällande retention"

Klubben har skapat "De tio budorden gällande retention", vilka de följer hela tiden: 1) Punktlighet och kontroll vid möten 2) Ge lionmedlemmarna uppgifter som de vill arbeta med 3) Visa alla medlemmar att du bryr dig om 4) Håll kontakt med medlemmarna och deras familjer 5) Böter och skämt skall inte överdrivas 6) Involvera alla medlemmar 7) Öka sammanhållningen i klubben genom sociala aktiviteter 8) Visa intresse för medlemmarna och visa erkänsla för goda prestationer 9) Säg tack och ge beröm när det finns anledning 10) Ta snabbt hand om konflikter eller meningsskiljaktigheter. Dessa riktlinjer har hjälpt klubben att öka antalet medlemmar med 16 personer under det senaste året.

**Vald tack vare att:** Detta är en solid retentionsplan som belyser alla viktiga utmaningar gällande retention.

## Hedersomnämningen

**Konstitutionellt område:** 1

**Klubbnamn:** Aitkin Riverboat Lions Club

**Insänt av:** Mary Webster

**Distrikt:** 5-M9

**Plats:** Minnesota, USA

**Antal klubbmedlemmar:** 39

**Kategori:** Bjuda in/rekrytera

**Idé:** Skapa en lokal version av medlemsansökan

Klubben skapade en broschyr baserad på Lions Clubs Internationals medlemsansökan. Den lokala versionen belyste klubbens projekt, mötestider och allmän information om Lions. Broschyren innehöll även en självhäftande etikett med kontaktinformation till medlemsordföranden. På detta sätt kan broschyren hållas aktuell år efter år. Klubben bad handelskammaren om att ta med denna broschyr i det välkomstpaket som varje ny familj som flyttar till området erhåller. De distribuerade dem även vid alla projekt och till lokala företag. Aitkin Riverboat Lions klubb har rekryterat tre nya medlemmar under detta år.

**Vald tack vare att:** Anpassa en publikation till lokala förhållanden är ett utmärkt sätt att marknadsföra en klubb.

**Konstitutionellt område:** 2

**Klubbnamn:** Dunnville Lions Club

**Insänt av:** Bill Evers  
**Distrikt:** A-2  
**Plats:** Ontario, Kanada  
**Antal klubbmedlemmar:** 33

**Kategori:** Retention/deltagande  
**Idé:** Faddersystem

Klubben införde ett faddersystem för mer än 25 år sedan, vilket har förhindrat klickbildningar från att bildas. Medlemmarna har olika faddrar vid varje möte och medlemmarna skall inför varje möte ringa sin respektive fadder och sitta intill sin fadder under mötet. Namnen på faddrarna presenteras i klubbens nyhetsbrev. Klubbmedlemmarna är också noga med att alla medlemmar och gäster hälsas välkomna genom ett handslag före varje möte. Dunnville Lions Club har behållit alla medlemmar under många år.

**Vald tack vare att:** Detta är ett enkelt, men mycket effektivt sätt, att både nya och mångåriga medlemmar känner sig som en del av gruppen.

**Konstitutionellt område:** 3  
**Klubbnamn:** Manta Lions Club  
**Insänt av:** Luis Zambrano Robles  
**Distrikt:** G-1  
**Plats:** Ecuador  
**Antal klubbmedlemmar:** 23

**Kategori:** Bjuda in/rekrytera  
**Idé:** Skapa utmärkta serviceprogram och publicera dem i media

Manta Lions Club har utvecklat en hel rad program för social service, samhälls- och kulturella aktiviteter av intresse både för klubbmedlemmarna och för lokalbefolkningen. De genomför sina program på ett effektivt sätt och säkerställer att information om varje aktivitet publiceras. När de kontaktar media inkluderar de även information hur man blir medlem i klubben.

**Vald tack vare att:** Kombinationen av intressanta aktiviteter och fortlöpande relationer med media gör att allmänheten ser att klubben går i täten när det gäller att hjälpa människor i nöd.

**Konstitutionellt område:** 4  
**Klubbnamn:** Santiago Del Teide Lions Club  
**Insänt av:** Kenneth Ward  
**Distrikt:** 116-B  
**Plats:** Spanien  
**Antal klubbmedlemmar:** 20

**Kategori:** Retention/deltagande  
**Idé:** Mentorprogram

Santiago Del Teide Lions Club låter nya medlemmar assistera styrelsemedlemmar och kommittéordförande. Detta hjälper dem att få bättre förståelse för klubbens verksamhet, gör att de snabbt involveras i aktiviteterna och att de omedelbart känner att de är en viktig del i klubben.

**Vald tack vare att:** Detta är ett utmärkt sätt att på ett snabbt sätt involvera nya medlemmar i klubbens verksamhet.

**Konstitutionellt område:** 5  
**Klubbnamn:** Ipoh Evergreen Lions Club  
**Insänt av:** Anthony Wei Yew Ng  
**Distrikt:** 308-B2  
**Plats:** Malaysia  
**Antal klubbmedlemmar:** 19

**Kategori:** Retention/deltagande  
**Idé:** Retentionsprogram i fyra steg

Klubben hade upplevt en del retentionsproblem och därför utvecklade klubbledningen ett retentionsprogram i fyra steg för att förhindra att antalet medlemmar minskade. Programmet innehåller fyra strategier: 1) Medlemmarna måste vara INFORMERADE, 2) Medlemmarna måste vara INVOLVERADE, 3) Medlemmarna måste vara öppna för INNOVATIVA idéer, 4) Medlemmarna måste ERHÅLLA GLANS genom uppskattning och utmärkelser. De sex medlemmar som var i riskzonen är nu fullt involverade i klubben.

**Vald tack vare att:** Detta är ett enkelt sätt att införa effektiva sätt att tackla retentionsproblem.

**Konstitutionellt område:** 6  
**Klubbnamn:** Hubli Lions Club  
**Insänt av:** Dr. Shivabashappa Koti  
**Distrikt:** 326-D2  
**Plats:** Indien  
**Antal klubbmedlemmar:** 96

**Kategori:** Bjuda in/rekrytera  
**Idé:** Prova något nytt

Hubli Lions Club beslutade att prova två nya rekryteringsstrategier för att öka antalet medlemmar i klubben. Den första var att visa en informativ PowerPoint-presentation i till exempel banker, universitet, Handelskammaren etc. före det att en serviceaktivitet genomfördes. Presentationen belyste fördelarna med ett medlemskap i Lions och förklarade stegen för att bli medlem. Den andra strategin var att medlemskommittén skall göra hembesök hos potentiella medlemmar. Hemmiljön är mera avslappnad än ett klubbmöte och ger både kommittén och den potentiella medlemmen möjlighet att ställa frågor och att få en känsla för om detta är något för honom/henne. Klubben har rekryterat två nya medlemmar under detta år.

**Vald tack vare att:** Klubbar blomstrar när de tar sig an rekrytering på ett nytt sätt.

**Konstitutionellt område:** 7  
**Klubbnamn:** Redcliffe Kippa-Ring Lions Club  
**Insänt av:** Ken G. Leonard  
**Distrikt:** 201-Q3  
**Plats:** Australien  
**Antal klubbmedlemmar:** 49

**Kategori:** Retention/deltagande  
**Idé:** Retentionsprogrammet "Vi bryr oss om"

Programmet "Vi bryr oss om" genomsyrar hela Redcliffe Kippa-Ring Lions Club och allt de gör. Det visar hur klubben hanterar sina medlemmar, sina program och sitt samhälle. De anser att retention är nyckeln till medlemstillväxt – människor är intresserade att tillhöra en organisation som de har förtroende för. Att behålla medlemmarna är nyckeln till att få förtroende i samhället och sättet att behålla medlemmarna är att klubbledningen visar hur mycket de bryr sig om genom att planera intressanta möten, meningsfulla serviceaktiviteter och genomföra omfattande PR-kampanjer. Genom att alla arbetar i en miljö där alla bryr sig om har klubben under 2,5 år kunnat växa från 26 medlemmar till 59 medlemmar och har haft 100 % retention.

**Vald tack vare att:** Klubben har fokuserat på sin totala image och man har gjort den viktiga kopplingen mellan retention och medlemstillväxt.