



## 會員發展撥款申請表

目標行銷活動以在新的地區發展機會為重點及/或運用開始組織新會及會員成長的新行銷技巧為重要關鍵。協助這些地區掌握新行銷，特別是指會員已下降地區，可申請有競爭性的會員發展撥款，來測驗新行銷策略。

為能包含全球性，國際獅子會每年度對於每一大憲章區 (I、III、IV、V、VI) 分配 US\$15,000，而每一小憲章區則為 US\$5,000 (II、VII)。每區最高可申請 5,000，而複合區最高為 US\$10,000。核准之撥款將依審計法規之規定，對核准方案最高可補助 75%。

若一憲章區已用完其額度，而其他地區仍有餘額，則於國際理事會 3 月/4 月例會前 45 天收到的申請表可列入考慮 (須要有第一副總監或同等職位者之簽名)。

### 目標行銷條件

我們是國際組織，因此每一區都有其獨特的新會及會員發展挑戰。下列為各憲章區成長的目標行銷：

憲章區	目標行銷				
	年青人	女性	家庭會員	族群	會員下降
I. 美國	X	X		X	X
II. 加拿大	X	X		X	X
III. 南美洲、中美洲、墨西哥	X	X			X
IV. 歐洲	X	X	X	X	X
V. 遠東和東南亞	X	X	X		X
VI. 印度、南亞、非洲& 中東	X	X			X
VII. 澳洲、紐西蘭	X	X	X		X

### 申請者條件

撥款申請表可由有能力達到所選定的目標行銷之一區或多區提出。該計劃必須有成立 2 個新會及/或招募 100 位新會員的成果。

若由一區舉辦目標行銷，撥款案須由總監提出申請。若由一區以上舉辦目標行銷，申請表應由負責的工作團隊提出。各區總監須提名一位工作成員並核准該提交的計劃。

### 費用報銷之規定

在收到會員發展撥款費用報銷單與逐條列出項目正本收據後，寄出款項，但須提供已付 25% 之等量金額的文件。報銷申請表上之費用項目必須符合總會會員發展撥款之費用報銷規定。

收到會員發展撥款 US\$5,000 或以上之地區，第一份報銷申請須連同 W-9 表格一起提送。

## 填妥撥款申請表

在完成撥款申請表前，請洽會員及新會發展部門以確保貴憲章區仍有餘額。若已用完，您仍可提出申請表，國際理事會 3 月/4 月時例會可考慮使用其他地區的餘額。

申請者必須提供完整詳細的資料以確保方案能觸及、達到、支持特定的目標行銷。將優先考慮在成立新會、會員成長及會員保留方面有明確目標之申請案。撥款不必依申請的先後次序處理。

請依照申請表格式，並參考有號碼的說明。

## 申請表審核步驟

所有申請表在提送給會員發展委員會前，先經會員及新會發展部門審核。目的在確保申請表的完整性，並符合最低之條件，而且提供委員會可評估之足夠資料。該部門職員可能與申請人接洽，以取得額外資料或商討會員發展機會。一旦符合所有條件，申請表將由會員發展委員會評估及最後之核准。

申請者在國際理事會例會結束後，收到書面通知。包括須遵守核准的撥款會員發展撥款同意書。

## 其他規定

一旦獲准撥款之後，負責小組即應在收到撥款之 18 個月完成行銷策略。獲得撥款者，提送報銷費用時，必須將進展報告一併寄至總會，使總會了解支持會員成長工作之結果。

所發展之資料與研究調查為方案之結果均歸屬於國際獅子會。方案在進展過程中所設計的材料，應透過國際獅子會網站、獅子雜誌及月刊與其他義工分享。研究調查所得之資料，亦將放進國際獅子會之訓練活動中，適當時，各地區可使用。

## 會員發展撥款申請表請寄至：

Lions Clubs International  
Membership and New Clubs Programs Department  
300 W. 22nd Street  
Oak Brook, Illinois, 60523 USA  
電話: 630-203-3845  
傳真: 630-706-9076  
電子郵件: [memberprog@lionsclubs.org](mailto:memberprog@lionsclubs.org)

會員發展撥款申請表須於國際理事會的下個例會前 45 天寄至總會。

欲列入國際理事會 3 月/4 月例會審核的申請表，則須要有第一副總監或同等職位者簽名。

## 會員發展撥款申請表

1. 申請日期:
2. 方案名稱: (例如: \_\_區之會員發展撥款申請案)
3. 參與之區:
4. 州/省/國名:
5. 申請撥款金額:
6. 目標: \_\_\_\_\_ 新會, \_\_\_\_\_ 新會員

### 須要評估/現況:

7. 摘要會員成長須要: 形容該區域現在及過去的會員成長情形, 說明會員下降與使用傳統發展之困難。註: 過去3年會員連續下降之區, 將優先考慮。
8. 確定會員發展機會: 根據貴區域目標行銷對象(年青人、女性、家庭會員等) 及可能成立之新會與準會員人數。
9. 目前的方案: 貴地區獅友目前若參與達到目標行銷之會員發展運動, 請簡述之。

### 目標及目的

10. 行銷研究: 詳細說明已做過的如何選定目標行銷之研究。理想上, 申請者應註明潛能市場之大小, 為什麼採用該行銷方法, 以及目標族群可能帶給國際獅子會的長期成長。
11. 完整的會員發展計劃: 詳細說明如何達到目標行銷, 並註明特別之行銷策略。例如如何接觸地方領袖, 招募會員的技巧(招募、特別活動等) 以及宣傳活動計劃(廣告、公關)。而且須說明這些策略與舊法有何不同, 以及該方案能成功的特點。
12. 時間表: 提供行動步驟細節及活動時間表。該計劃應摘要出義工隊對方案的準備、執行、結束等各項工作之發展階段。行動時間表應於理事會例會後開始, 並於18個月後完成。
13. 義工團隊: 由知識豐富並願承諾奉獻於會員成長的獅友所組成, 但其人數必須能足夠支持方案。若行銷地區包含一個以上之區, 應有各區派代表參與, 以便能代表整個區域。該團隊應有現任及未來的區領導人。提供包含獅子會職稱的團隊名單, 說明每個人的特定職責及參與的工作。

