



# Fragen Sie einfach! Pflege einer Kultur der Anwerbung

---

Leitfaden zur Gewinnung neuer Clubmitglieder



**Lions Clubs International**



## Einführung

Dieser Leitfaden wird Ihrem Club dabei helfen, den Prozess der Gewinnung neuer Mitglieder des Global Membership Approach zu navigieren und eine effektive Handhabung des Clubwachstums durch die Pflege einer Kultur der Anwerbung in Ihrem Club ermöglichen. Der Global Membership Approach wird Ihren Mitgliedern neue Impulse geben und gegenwärtige Mitglieder erneut motivieren.

Eine Kultur der Anwerbung beruht auf der gemeinsamen Überzeugung aller Mitglieder, dass das Hinzufügen neuer Mitglieder von entscheidender Bedeutung für den Erfolg des Clubs ist. Die Stärke Ihrer Mitgliedschaft und der Zustand Ihres Clubs bestimmen, ob Sie dazu in der Lage sein werden, das erklärte Ziel aller Lions umzusetzen — sich zu engagieren. Mehr Mitglieder bedeuten höhere Hilfeleistungskapazitäten.

Auch wenn das Konzept einfach erscheint – fordern Sie Mitglieder Ihrer Community dazu auf, beizutreten. Dieser Leitfaden wird Ihnen dabei behilflich sein, einen effektiven Plan der Öffentlichkeitsarbeit zu entwickeln, so dass Sie erfolgreich sein werden, wenn Sie soweit sind, auf Leute zuzugehen.

Dieser Leitfaden wird Ihren Club durch einen aus vier Schritten bestehenden GMA-Prozess zur Anwerbung neuer Mitglieder und die Revitalisierung von Clubs durch neue Mitglieder führen:

- **Ein Team zusammenstellen:** Vorbereitung Ihres Clubs
- **Eine Vision entwerfen:** Gestalten Sie die Vorstellungen Ihres Clubs
- **Einen Plan ausarbeiten:** Den Wachstumsplan Ihres Clubs umsetzen
- **Erfolg schaffen:** Ihre neuen Mitglieder willkommen heißen

Clubs mit einer gut florierenden Kultur der Anwerbung:

- werten ihre Anwerbungs- und Einbindungsstrategien kontinuierlich aus.
- setzen regelmäßig Ressourcen zur Förderung der Mitgliederzufriedenheit ein, um ihren Plan zu verbessern.

# SCHRITT 1: Ein Team zusammenstellen

## Ihren Club vorbereiten

Der erste Schritt besteht darin, ein Team zusammenzustellen, das sich ganz der Aufgabe widmet, die Mitgliederzahl Ihres Clubs zu erhöhen.

### Wer wird Ihrem Club bei der Anwerbung helfen?

Verwenden Sie das Formular *Mitgliedschaftsaufbauteam* in diesem Leitfaden, um Ihr Team zu organisieren.

### Jedes Mitglied hat Stärken und Vorlieben.

Nutzen Sie diese Stärken und Vorlieben und regen Sie Ihre Mitglieder dazu an, eine Rolle im Anwerbungsprozess zu übernehmen. Zu den wichtigen Aufgaben zählen:

- **Organisieren:** Einige Mitglieder planen gern; sie sehen jeden Schritt und können priorisieren, was getan werden muss. Diese Lions sollten sich darauf konzentrieren, die Anwerbungsbemühungen Ihres Clubs zu leiten.
- **Werbung:** Technisch versierte und kreative Mitglieder können Broschüren entwerfen, Ihre Pressemitteilungen herausgeben und Ihre Website und Social Media-Netzwerke aktualisieren.
- **Kontakte herstellen:** Das sind Ihre Lions, denen es leicht fällt, auf Leute zuzugehen und mit ihnen über Ihren Club zu sprechen. Ermutigen Sie sie dazu, bei ihrer Zielgruppe für Lions Clubs International mithilfe von Communitygruppen in Social Media, per E-Mail und bei Veranstaltungen in der Community zu werben, um mit potenziellen neuen Mitgliedern in Verbindung zu treten.
- **Einladend und freundlich sein:** Lions, die in der Durchführung einer Orientierung für neue Mitglieder geschult sind, werden dafür sorgen, dass sich Ihre neuen Mitglieder willkommen fühlen und schnell in Ihren Club eingewöhnen. Lions International bietet sowohl Schulungen zur Orientierung für neue Mitglieder als auch zum Mentoring-Grundprogramm, zu finden unter [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair).

Besuchen Sie [lionsclubs.org/MembershipChair](https://lionsclubs.org/MembershipChair), um mehr zu erfahren und auf weitere Materialien zuzugreifen.



# Schritt 2: Eine Vision entwickeln

## Gestalten Sie die Vorstellungen Ihres Clubs

In diesem Schritt werden Sie **Ihren Club und Ihre Community auswerten**. Um Ihre Clubaktivitäten auf die Bedürfnisse Ihrer Mitglieder und Gemeinde auszurichten, erwägen Sie diese nützlichen Möglichkeiten:

- Lassen Sie Ihre Clubmitglieder an der Umfrage „Wie schneidet Ihr Club ab?“ teilnehmen. Mitglieder-Feedback kann Ihnen beim Feststellen Ihrer Stärken und Schwächen helfen und ermitteln, was Ihren Mitgliedern am wichtigsten ist. Mithilfe dieser Umfrage können Sie auch kleinere Probleme erkennen und beheben, bevor sie eskalieren.
- Eine Analyse der Bedürfnisse in der Community durchführen. Diese Analyse wird Ihnen dabei helfen, nicht abgedeckte Bedürfnisse in der Community besser zu erkennen und zu bestimmen, welche Clubprojekte und -programme den Menschen wichtig sind, denen Sie helfen. Das Entdecken neuer Gelegenheiten für gemeinnützige Arbeit kann Ihnen dabei helfen, potenzielle neue Mitglieder zu finden und ihnen besser klarzumachen, warum Sie sie brauchen.
- Nehmen Sie an der Club-Quality-Initiative (CQI) teil, einem interaktiven, unterhaltsamen Workshop, der Clubs dabei hilft, Ihre Bemühungen an die strategische Planung des Global Membership Approach anzupassen. Mithilfe der CQI können Clubs Tools und Hilfsmittel finden, damit sie ihr volles Potenzial durch einen strategischen Prozess ausschöpfen können, der sich darauf konzentriert, Clubs durch neue Mitglieder frischen Schwung zu geben und gegenwärtige Mitglieder durch das Gemeinschaftserlebnis und begeisterte Hilfsprojekte neu zu motivieren.

Verwenden Sie die Resultate der Umfrage „Wie schneidet Ihr Club ab?“ sowie die Analyse der Bedürfnisse in der Community, um folgende Fragen zu beantworten.

### 1. Wie stellen Sie sich Ihren Club vor?

- Worauf möchte sich Ihr Club konzentrieren?
- Was erwarten Ihre Mitglieder von Ihrem Club?
- Welche Erwartungen haben Sie für Ihren Club im nächsten Jahr? In fünf Jahren?

### 2. Was sollte Ihr Club Ihrer Ansicht nach bewerkstelligen?

- Welche Art von Hilfsprojekten möchte Ihr Club durchführen?
- Wie oft?
- Wo?

### 3. Was sind Ihre Ziele?

Verwenden Sie das Formular „Anwerbungsziele“ in diesem Leitfaden, um Ihre Mitgliedschaftsziele zu definieren. Erwägen Sie auf jeden Fall, wie neue Mitglieder zu Ihren Zielsetzungen passen.

#### • Warum möchte Ihr Club neue Mitglieder?

Bevor Sie damit beginnen, neue Mitglieder einzuladen, müssen Sie sich über eventuelle Gründe klarwerden. Die Antwort sollte klar, konkret und relevant sein, nicht einfach „für mehr Hilfsdienste“. Zum Beispiel: „Wenn wir drei weitere Mitglieder hätten, könnten wir monatlich 100 weitere Mittagessen für Obdachlose zusammenstellen.“

Zur Gewinnung neuer Mitglieder sollten Sie diese auch wissen lassen, was Ihr Club durch ihre Hilfe erreichen kann. Auf diese Weise setzen Sie klare Erwartungen und gewährleisten Zufriedenheit bei den neuen Mitgliedern.

#### • Inwiefern können neue Mitglieder für einen Club von Vorteil sein?

Sobald sich Ihr Club dazu entschlossen hat, anzuwerben, führen Sie zusätzliche Erkundungen über potenzielle Mitglieder durch. Ermitteln Sie, wo diese Personen in der Community gefunden werden können und verwenden Sie Social Media-Kanäle, um mehr über Veranstaltungen oder andere Gruppen herauszufinden, bei denen sie involviert sind bzw. denen sie angehören.

#### • Wie sprechen wir diese potenziellen neuen Mitglieder an?

Indem sich Clubmitglieder darum kümmern, über Social Media Beziehungen zu potenziellen Mitgliedern aufzubauen, durch die Teilnahme an lokalen Veranstaltungen, die Einladung zur Teilnahme an Hilfsleistungen des Clubs und Projekten zu speziellen Anliegen der Community. Schauen Sie sich die Anwerbungs-Einsatzprofilvorlagen für Mitgliedergewinnung und Hilfsprojektideen an, um herauszufinden, inwiefern sie den anvisierten Personenkreisen entsprechen, die Sie anzuwerben beabsichtigen. Erwägen Sie die Verwendung der Lions International Hilfsprojektplaner unserer fünf globalen Anliegen.

## • Wen möchten wir anwerben?

Entscheiden Sie, welche Personen und Mitglieder der Community Sie gern als neue Clubmitglieder hätten. Für eine größtmögliche Reichweite fordern Sie alle Ihre Mitglieder dazu auf, zu überlegen, welche Personen aus ihrem unmittelbaren Umfeld in Frage kämen.

Hier sind einige weitere Tipps:

- Nutzen Sie Listen, die bereits zusammengestellt wurden.
- Sehen Sie sich Organisationen oder Geschäfte an, die gemeinsame Interessen mit Ihrem Club haben.
- Halten Sie mit Ihren Clubmitgliedern eine Brainstorming-Sitzung ab. Bitten Sie jedes Mitglied, die Namen von drei Geschäften oder Organisationen aufzuschreiben, die sich auf dieselben Bereiche konzentrieren, in denen Ihr Club Hilfsdienste leistet. Dazu könnten beispielsweise Ihre örtliche Handelskammer, Gemeindezentren, Kinderkrankenhäuser, Tafeln oder eine nichtstaatliche Wohltätigkeitsorganisation gehören.
- Nutzen Sie das „Rad zur Gewinnung neuer Mitglieder“ am Ende dieses Leitfadens, um Ihren Mitgliedern zu helfen, sich Personen zu überlegen, die an einer Clubmitgliedschaft Interesse haben könnten. Sammeln Sie Informationen mithilfe des Formulars „Ein Lions-Netzwerk aufbauen“ in diesem Leitfaden. Geben Sie auf jeder Liste entweder eine Postanschrift oder E-Mail-Adresse an, je nachdem, welche Versandmethode Ihr Club für Einladungen bevorzugt. Für das Nachfassen sind Telefonnummern hilfreich.
- Entwickeln Sie Anwerbungsprofile und Herangehensweisen, mit denen bestimmte Gruppen der Community angesprochen werden können, um potenzielle Mitglieder dazu zu bewegen, Ihrem Club beizutreten. Am Ende des Leitfadens finden Sie nützliche Beispiele sowie eine unausgefüllte Vorlage eines Anwerbungsprofils.
- Statten Sie lokalen Unternehmen und Büros persönliche Besuche ab. Sprechen Sie mit den Geschäftsinhabern oder Managern über Ihr Interesse an einem Clubbeitritt und bitten Sie um Erlaubnis, mit ihren Mitarbeitern zu sprechen. Nutzen Sie das Unterredungsablaufdiagramm hinten in diesem Leitfaden, welches Vorschläge zur Mitgliedereinladung bietet.

⇒ Wenn man etwas über ein Geschäft oder eine Organisation wissen möchte, schaut man sich meistens deren Website an. Was finden interessierte Personen auf Ihrer Website?

- Nutzen Sie das Clubfinderprogramm auf der Lions International-Website, um Ihren Club zu finden. (Falls dieser Link nicht aufgeführt ist, vergewissern Sie sich, dass der Clubsekretär Zugriffserlaubnis auf MyLCI erhalten hat.) Klicken Sie auf den Link Ihres Clubs. Wie sieht die Website aus? Ist sie informativ? Einfach zu benutzen? Repräsentiert sie Ihren Club adäquat? Sorgen Sie dafür, dass potenzielle Mitglieder eine attraktive Club-Website mit aktuellen Informationen vorfinden, u.a. Clubmitteilungen, einen Veranstaltungskalender und Beschreibungen der Hilfsprojekte mit Bildern.

## Schon gewusst?

Lions International stellt Ihnen viele Materialien zur Unterstützung Ihres Clubs zur Verfügung. Wenden Sie sich an die Abteilung „Membership“ unter [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org) oder besuchen Sie die Lions International Website. Alle hier erwähnten Materialien finden Sie auch unter [lionsclubs.org/de/MembershipChair](https://lionsclubs.org/de/MembershipChair).



# Schritt 3: Einen Plan ausarbeiten

## Den Wachstumsplan Ihres Clubs entwickeln und umsetzen

Der/die Mitgliedschaftsbeauftragte sollte bei der Ausarbeitung des Plans die Initiative übernehmen. Beziehen Sie einen Handlungsplan und Abschlusstermine ein und weisen Sie jedem Ziel Aufgaben zu. Das Clubwachstums- und Handlungsplanformular dieses Leitfadens kann als Vorlage verwendet werden.

Wenn Ihr Plan fertiggestellt ist, stellen Sie ihn den Mitgliedern Ihres Clubs vor. Weisen Sie jedem Lion eine andere Aufgabe zu und fassen Sie bei Bedarf nach, um Hilfe anzubieten und sicherzustellen, dass der Plan auf Kurs bleibt.

### Nehmen Sie Kontakt mit Ihren potenziellen Mitgliedern auf

Das für die Kontaktaufnahme verantwortliche Clubmitgliedschaftsteam sollte hierbei die Initiative ergreifen. Bei der Anwerbung neuer Mitglieder ist es unerlässlich sie zu fragen, was ihnen an ehrenamtlicher Tätigkeit wichtig ist. Kann Ihr Club ihren Wünschen und Bedürfnissen nachkommen? Falls dies nicht der Fall ist, könnte Ihr Club vielleicht einen Clubzweig gründen, in dem sich diese neuen Mitglieder engagieren können. Oder helfen Sie ihnen, einen ganz neuen Club zu gründen.

Es gibt viele Ideen, wie potenzielle Mitglieder kontaktiert werden können. Lions International hat ein Skript für die Gewinnung neuer Mitglieder entwickelt. Das Skript ist am effektivsten, wenn Sie es Ihrer eigenen Persönlichkeit anpassen und von Herzen sprechen.

- Fragen Sie bei der Anwerbung stets „Hat sich bereits jemand erkundigt, ob Sie dem Lions Club beitreten möchten?“ Wenn die Antwort „Nein“ lautet, fragen Sie sie, ob sie Interesse daran haben, der Community auf irgendeine Weise zurückzugeben oder Hilfsdienste zu leisten, und sprechen Sie dann über Ihren Club und seine Hilfsleistungen. Wenn die Antwort „Ja“ lautet, finden Sie heraus, warum sie nicht beitreten wollten und ob sie gewillt sind, es noch einmal zu versuchen oder den Namen einer anderen interessierten Person mitteilen möchten.



- Falls Sie örtlichen Geschäften und Büros persönliche Besuche abstatten:
  - o Warten Sie nicht länger als 10 Minuten, um mit jemandem sprechen zu können. Ihre Zeit wird am sinnvollsten genutzt, wenn Sie mehrere potenzielle Mitglieder kontaktieren. Fragen Sie stattdessen, ob es eine passendere Uhrzeit für ein Treffen gibt.
  - o Wenn Sie nach dem Grund Ihres Besuchs gefragt werden, sagen Sie einfach, dass Sie für einen Lions Club Mitglieder gewinnen möchten und nur 3-5 Minuten Zeit in Anspruch nehmen werden.
  - o Verschaffen Sie sich Anhaltspunkte aus den jeweiligen Büros. Dekorationen an den Wänden des Büros können viel über eine Person aussagen. Hat der Gesprächspartner/die Gesprächspartnerin Familie, ein Hobby, ein humanitäres Interesse? Oftmals können Auszeichnungen, Bilder und andere Artikel in ihrem Büro Aufschluss darüber geben.
    - Begrenzen Sie den Umfang der von Ihnen mitgebrachten Unterlagen. Bringen Sie nur eine Einladung zum einem Informationstreffen oder zu einem Hilfsprojekt mit. Andernfalls wird das potenzielle Mitglied Sie u.U. bitten, ihm/ihr Unterlagen zum Durchlesen zurückzulassen. Wenn die Person jedoch bereits zu viel zu tun hat, um mit Ihnen zu reden, ist es dann wahrscheinlich, dass sie die Unterlagen lesen wird? Erläutern Sie, dass beim Clubtreffen weitere Unterlagen verfügbar sein werden. Wenn Sie Materialien zurücklassen oder wenn jemand Zeit zum Überdenken braucht, lassen Sie sich die Kontaktdaten geben und fassen Sie nach, bestenfalls persönlich.
    - Bleiben Sie immer positiv. Denken Sie daran, dass Sie ihnen eine Gelegenheit dazu bieten, ihr Leben zu verändern und nicht, ein Produkt zu verkaufen! Wenn potenzielle Mitglieder nicht interessiert erscheinen, danken Sie ihnen dafür, dass sie sich Zeit genommen haben, bitten Sie um eine Empfehlung einer anderen Person und gehen Sie weiter. Eine verärgerte Person wird nicht beitreten und eine negative Einstellung zu Lions entwickeln.

## Wo und wann werden wir Mitglieder gewinnen?

Entscheiden Sie, welche Aktivitäten zur Mitgliedergewinnung am besten zu Ihrem Club und Ihrer Community passen. Der Ausschuss für Mitgliedschaft sollte in diesem Bereich die Leitung übernehmen und die Unterlagen vorbereiten, die verwendet werden sollen. Nachfolgend finden Sie einige Vorschläge für die Mitgliedergewinnung:

- Veranstalten Sie ein Informationstreffen. Laden Sie potenzielle Mitglieder ein und erläutern Sie kurz, was Ihr Club tut und wer die Lions sind. Servieren Sie leichte

Erfrischungen und sorgen Sie dafür, dass die Lions für Einzelgespräche oder in kleinen Gruppen zur Verfügung stehen.

- Sponsern Sie eine lokale Veranstaltung oder richten Sie bei einer besonderen Veranstaltung einen Stand ein. Wenn Sie bei einer Veranstaltung potenzielle Mitglieder gewinnen wollen, bereiten Sie eine standardmäßige, 30 Sekunden bis 2 Minuten lange Rede über Ihren Club und seine Auswirkungen auf die Community vor, die Ihre Mitglieder halten können. Wenn aussichtsreiche potenzielle Mitglieder an weiteren Informationen interessiert sind, notieren Sie deren Kontaktinformationen, so dass Sie nachfassen können, und geben Sie Ihnen die Adresse Ihrer Website oder Social Media-Sites, so dass Sie mehr erfahren können. Wenn Sie ein Informationstreffen geplant haben, geben Sie denen, die Interesse zeigen, eine Einladung mit Ort, Datum und Uhrzeit.
- Laden Sie potenzielle Mitglieder zu einem Hilfsprojekt ein. Sorgen Sie dafür, dass bei dem Projekt Lions zur Verfügung stehen, die mit aussichtsreichen Mitgliedschaftskandidaten reden, Fragen beantworten sowie Hilfsdienste leisten!
- Loggen Sie sich mit Ihren Lion Account-Anmeldedaten in das Lions-Lernzentrum ein, um Schulungskurse für Online-Kommunikation zu finden, die Sie bei Ihren Bemühungen unterstützen.

## Mit welchen Materialien wird angeworben?

Potenzielle Mitglieder wollen Informationen über Ihren Club und die Vereinigung. Bevor jegliche aktive Anwerbung beginnt, sorgen Sie dafür, dass die Website Ihres Clubs und vorhandene Social Media aktualisiert wurden und aktuelles Material bereit steht.

Lions International bietet eine breite Vielzahl an Unterlagen zur Mitgliedergewinnung, die die Mitgliedschaft erläutern und über die Vereinigung sprechen. Veröffentlichungen können von der LCI-Website heruntergeladen und gedruckte Unterlagen können via E-Mail von der LCI-Abteilung „Membership and New Club Operations“ unter [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org) bestellt werden.

Die Lions International Website bietet auch speziell anpassbare Unterlagen für Clubs. Sie können die Club-Broschüren-Vorlage oder die Broschüre „Sei ein Lion“ unter [www.lionsclubs.org/de/MembershipChair](http://www.lionsclubs.org/de/MembershipChair) herunterladen und diese zur Erstellung persönlich angepasster Unterlagen für Ihren Club verwenden.

## Überprüfen Sie Ihren Plan für Clubwachstum

Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Ziele und Ihren Zeitplan, um sicherzustellen, dass sie auf dem richtigen Weg sind. Passen Sie den Zeitplan und die Ziele nach Bedarf an.

## Wie sollte Ihr Team für Mitgliedschaftsentwicklung Werbung für seine Informationstreffen und Unternehmungen machen?

Informationstreffen sollen erreichen, dass Lions und potenzielle Mitglieder einander kennenlernen und das Interesse an einer Mitgliedschaft in Ihrem Club wecken sowie weiter fördern.

- Bitten Sie jedes Mitglied Ihres Clubs, einen Nicht-Lion zu einem Informationstreffen mitzubringen. Ermutigen Sie Membership, indem Sie sie wissen lassen, dass die erste von ihnen zum Beitritt aufgeforderte Person eventuell ablehnt, aber letztendlich jemand interessiert sein wird.
- Verwenden Sie Listen potenzieller Mitglieder zur Vorbereitung der Einladungen. Verschicken Sie die Einladungen per Post oder E-Mail. Achten Sie darauf, dass die Einladungen die Website Ihres Clubs und alle Social Media-Seiten enthalten. Betonen Sie, dass die Eingeladenen andere eventuell interessierte Personen mitbringen können.
- Wenn Sie die Einladung per Post senden, geben Sie Informationen für eine Rückantwort an. Telefonisches Nachfassen bietet sich an, falls die Eingeladenen nicht antworten.
- Falls Sie die Einladung via E-Mail senden, erwägen Sie die Verwendung einer Webseite, die Benutzern eine Online-Rückantwort ermöglicht. Erwägen Sie auch ein Nachfassen per Telefon, wenn Sie keine Antworten erhalten.
- Erwägen Sie, Treffen in einer Lokalzeitung, einem Newsletter oder einer direkt an die potenziellen Mitglieder gerichteten Zeitschrift zu annoncieren.
- Erstellen Sie eine Liste von Organisationen und Gruppen in Ihrer Community, die Sie dazu einladen möchten, Clubmitglieder und potenzielle Lions bei Ihrem Clubtreffen über verschiedene Gelegenheiten für ehrenamtliches Engagement zu informieren, die durch Ihren Club möglich sind.

⇒ Tipps für das Planen eines erfolgreichen Informationstreffens:

- o Veranstalten Sie das Treffen am selben Tag und zur gleichen Uhrzeit, an dem und zu der sich Ihr Club normalerweise trifft.
- o Bieten Sie leichte Erfrischungen wie z.B. Gebäck und alkoholfreie Getränke an, jedoch keine volle Mahlzeit.
- o Halten Sie ein kurzes (eine Stunde oder weniger), vorbereitetes Programm parat, das sich auf die Ziele Ihres Clubs konzentriert. Geben Sie einen Überblick über die Aktivitäten der Lions und die Vorteile einer Mitgliedschaft. Stellen Sie Ihren Club heraus und sprechen Sie bei Ihrer Präsentation über die Hilfsdienste des Clubs, die Führungsweiterbildung, das Networking und die Beteiligung von Familien.
- o Nutzen Sie Ihr Programm zur Ausarbeitung der Tagesordnung.
- o Teilen Sie Datum, Uhrzeit und Ort Ihrer regulären Treffen mit, und lassen Sie die potenziellen Mitglieder wissen, dass ihre Teilnahme begrüßt wird.
- o Halten Sie Mitglieder Ihres Clubs für Einzelgespräche oder Gespräche in kleinen Gruppen bereit, während die Anwesenden die Erfrischungen genießen.
- o Erklären Sie die Kosten einer Mitgliedschaft in Ihrem Lions Club eingehend. Gehen Sie auf jeden Fall auch auf internationale, Multidistrikt-, Distrikt- und Club-Gebühren ein und erklären Sie, was mit den jeweiligen Beiträgen bezahlt wird.

### Das Informationstreffen veranstalten

Zeigen Sie Ihren potenziellen Mitgliedern im Rahmen des Treffens, was an den Lions und Ihrem Lions Club so besonders ist.

### Vor dem Treffen:

- Rufen Sie die potenziellen Mitglieder an, die ihre Teilnahme zugesagt haben, oder senden Sie ihnen eine E-Mail, um sie an das Datum, die Uhrzeit und den Ort des Treffens zu erinnern. Erinnern Sie sie daran, dass sie gerne Freunde, Familie und andere gemeinnützig orientierte Personen einladen können, die an einem Beitritt interessiert sein könnten.
- Holen Sie die Zustimmung Ihrer Vorstandsmitglieder ein, dass sie bereit sind, die potenziellen neuen Mitglieder anzunehmen.

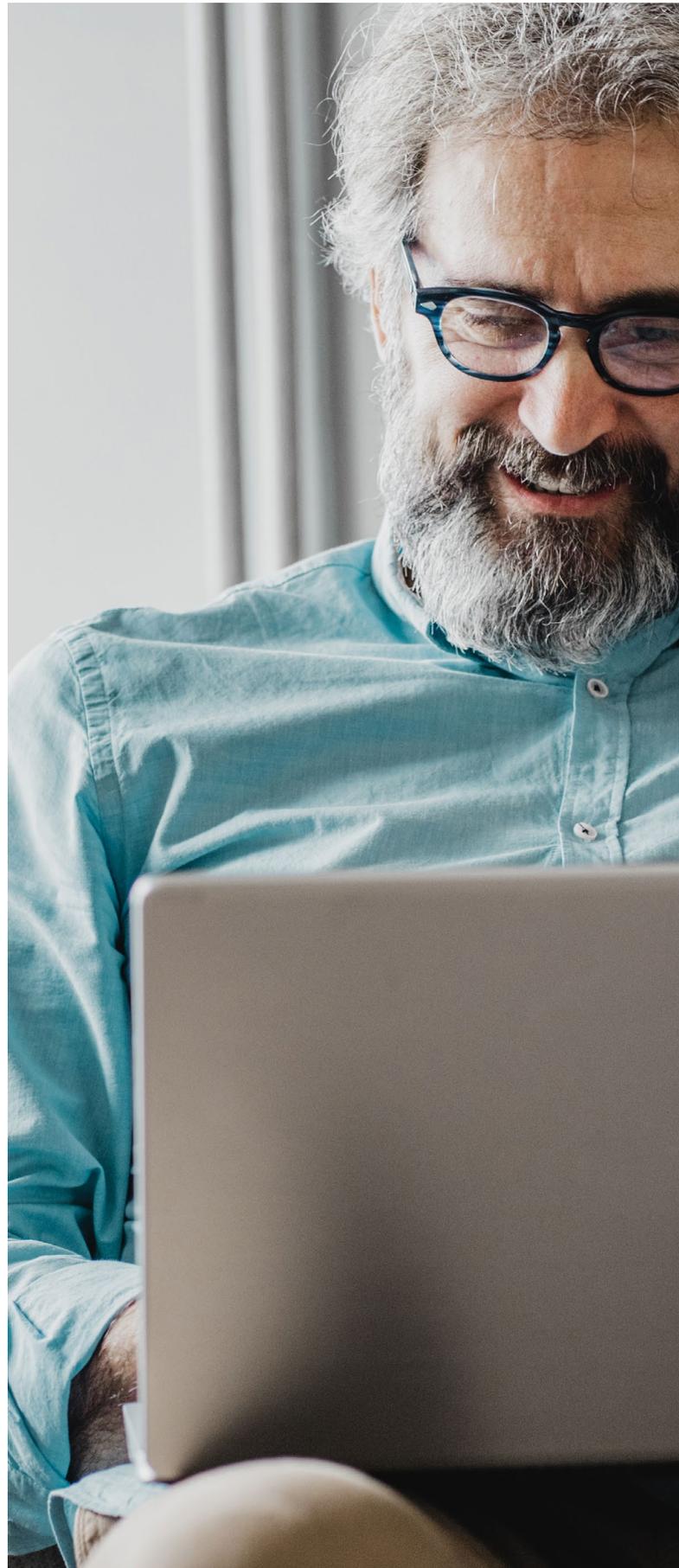
## Während dieses Treffens:

- Richten Sie den Raum für weniger Leute als eingeladen ein, da meist weniger teilnehmen.  
Halten Sie zusätzliche Stühle parat, falls mehr Personen als erwartet teilnehmen.
- Tragen Sie professionelle Kleidung, keine Lions-Weste oder zu viele Anstecknadeln. Recherche hat ergeben, dass es besser ist, die Traditionen bei einer Orientierung für Neumitglieder einzuführen, statt bei einem Informationstreffen.
- Begrüßen Sie jeden Teilnehmer bzw. jede Teilnehmerin persönlich.
- Beginnen Sie das Treffen pünktlich. Das Treffen sollte nicht länger als 60 Minuten dauern.
- Befolgen Sie die Tagesordnung so genau wie möglich.
- Erklären Sie den potenziellen Mitgliedern, was Ihr Club tut und warum Sie sie brauchen. Es ist am besten, wenn Sie Bilder oder Videos von Hilfsprojekten zeigen können. Sprechen Sie über das Resultat Ihrer Clubprojekte und die Auswirkung, die sie auf das Leben von Menschen gehabt haben.
- Geben Sie korrekte Schätzungen in Bezug auf den Zeit- und Geldaufwand einer Mitgliedschaft in Ihrem Club.
- Bitten Sie die Teilnehmer, neue Projekte für Ihren Club vorzuschlagen. Bitten Sie sie darüber nachzudenken, welche Rolle sie bei diesen Projekten übernehmen möchten.
- Verteilen Sie Mitgliedschaftsanträge und sammeln Sie diese wenn möglich mit der Beitrittsgebühr ein, bevor die potenziellen Mitglieder das Treffen verlassen.

## Fassen Sie bei den Teilnehmern nach

Fassen Sie bei allen potenziellen Mitgliedern nach, die am Informationstreffen teilgenommen, jedoch den Mitgliedschaftsantrag nicht ausgefüllt haben. Lassen Sie die für Kontaktaufnahme verantwortlichen Lions das Nachfassen koordinieren. Sorgen Sie dafür, dass jedem Namen und Antrag jemand zugewiesen wird, der beim nächsten Treffen über den letzten Stand berichtet.

- Kontaktieren Sie die Teilnehmer, um ihnen für ihre Zeit zu danken. Lassen Sie sich von ihnen bestätigen, dass nach wie vor Interesse besteht und laden Sie sie zum nächsten Clubtreffen Ihres Clubs oder zu einem Hilfsprojekt ein. Regen Sie sie dazu an, jemanden mitzubringen, der unter Umständen an einer Mitgliedschaft im Club interessiert ist.
- Fassen Sie 48 Stunden nach dem Treffen entweder telefonisch, via E-Mail oder schriftlich nach.



# Schritt 4: Erfolg schaffen

## Feiern und Willkommenheißen neuer Mitglieder

Während Sie Mitglieder ansprechen und die Mitgliedschaftserfahrung Ihres Clubs auswerten, denken Sie daran, dass jedes Mitglied Ihres Clubs für Mitgliedergewinnung verantwortlich ist. Jetzt ist es an der Zeit, Ihre neuen Mitglieder zu feiern und willkommen zu heißen.

## Veranstalten Sie eine Einführungsfeier für neue Mitglieder

Eine Einführungsfeier ist der symbolische Anfang des Hilfsengagements als Lion und der Schlüssel zum lebenslangen Erhalt eines Mitglieds. Die willkommenheißen Lions sollten diese Aktivitäten mithilfe des Leitfadens „Einführungsfeier für neue Mitglieder“ planen.

Bestellen Sie auf jeden Fall für jedes neue Mitglied ein kostenloses „Kit für die Einführung neuer Mitglieder“ vom Lions Shop.

Bieten Sie Ihren neuen Mitgliedern eine Einweisung und Mentoring an.

Es ist von äußerster Wichtigkeit, dass neue Mitglieder sich wohl fühlen und ein Zugehörigkeitsgefühl entwickeln. Daher sind der Kontakt zu anderen Lions und eine gute Orientierung für ihren Erfolg als Lion und den Ihres Clubs entscheidend.

Einführung: Die Bedeutung einer Einführung für neue Mitglieder kann nicht genug betont werden. Die Orientierung vermittelt Ihren neuen Mitgliedern wichtige Grundlagen, indem sie ihnen ein Verständnis der Funktion Ihres Clubs, ihrer künftigen Aufgaben im Club und einen Gesamtüberblick über ihren Distrikt, Multidistrikt und Lions International vermittelt. Informierte Neumitglieder werden sich eher in Ihrem Club wohlfühlen und beteiligen sich sofort aktiv. Ein gut eingewiesenes Mitglied ist auch viel eher dazu geneigt, den Lions jahrelang die Treue zu halten.

- Führen Sie die Orientierung in den ersten drei Monaten der Mitgliedschaft mit Hilfe des „Lions-Orientierungsleitfadens für neue Mitglieder“ durch.



**Mentoring:** Das Ziel des Lions-Mentoring-Programms besteht darin, jedem Lionsmitglied, das seiner Community besser helfen möchte, bei der Umsetzung dieses Zieles behilflich zu sein. Es ist ein Programm für persönliche Entwicklung, das den Mitgliedern hilft, das Potenzial ihrer eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse zu entfalten. Das Programm bereitet sie auf Führungsaufgaben bei Lions und in ihrem Privatleben vor. Für Lions International bedeutet dies: mehr ehrenamtliche Helfer und bessere Hilfsleistungen für diejenigen, die am dringendsten darauf angewiesen sind.

- Lions Clubs International schlägt vor, die erste Stufe des Mentoring-Grundprogramms im selben Zeitrahmen wie die Orientierung abzuschließen. Der „Orientierungsleitfaden für neue Mitglieder“ lehnt sich eng an die für den Abschluss der ersten Stufe des Grundlegenden Mentoring-Programms geforderten Ziele und Aktivitäten an.
- Neuen Mitgliedern sollten diese Programme von ihren Sponsoren angeboten werden. Sponsoren sollten sich an ihre/n Global Leadership Team-Distriktskoordinator/ in wenden, um Informationen über diese Programme sowie Schulung zu erhalten.

## Was steht als nächstes an? Beziehen Sie Ihre neuen Mitglieder ein!

Menschen werden Lions Club-Mitglieder, um zu helfen. Nach dem Willkommenheißen Ihrer neuen Mitglieder ist es wichtig dafür zu sorgen, dass sie sich aktiv an Ihrem Clubleben und Ihren Hilfsprojekten beteiligen, damit sie gute Erfahrungen machen. Wenn sich neue Mitglieder willkommen und eingebunden fühlen und wenn sie am Hilfsdienst beteiligt sind, werden sie für lange Zeit Clubmitglieder bleiben.

Mitglieder engagieren sich aus einer Reihe von Gründen. Es bereitet ihnen Freude,

- sich für ihre Community einzusetzen
- an einem bestimmten Hilfsdienst oder einer guten Sache mitzuwirken
- unter Gleichgesinnten zu sein
- eine führende Kraft in der Community zu werden
- mit anderen Familienmitgliedern zusammen zu sein, die Lions-Mitglieder sind



## Ziele zur Mitgliedergewinnung

Clubname:

Datum:

**Zur Vorbereitung auf die Gewinnung neuer Mitglieder werden wir:**

### **Warum wollen wir neue Mitglieder?**

(Beispiel: „Wenn wir 5 weitere Mitglieder hätten, könnten wir monatlich 100 weitere Kinder auf Sehschwächen untersuchen.“)

### **Wer sind die neuen Mitglieder, die unser Club möchte? Warum?**

(Beispiel: Wir möchten jüngere Mitglieder einladen, die 10 Jahre jünger sind als unser gegenwärtiges Durchschnittsalter, um unsere Mitgliedschaft neu zu beleben und die Lebensdauer unseres Club zu verlängern.)



# Handlungsplan

Ein gut durchdachtes Ziel ist spezifisch, messbar, ausführbar, realistisch und termingebunden. Vervollständigen Sie das nachstehende Muster für jedes ausgearbeitete Ziel. Vergessen Sie dabei nicht, anzugeben, wie Sie den Fortschritt überprüfen werden. Sollten Sie nach der Zielauswertung feststellen, dass Änderungen am Ziel oder bei den Handlungsschritten nötig sind, können Sie diese im Abschnitt für Änderungen festhalten.

Schwerpunktbereich				
<input type="checkbox"/> Hilfsaktivitäten <input type="checkbox"/> Führungskräfteentwicklung <input type="checkbox"/> Individuelles Ziel <input type="checkbox"/> Mitgliedschaftsentwicklung <input type="checkbox"/> LCIF				
Zielaussage				
Handlungsschritt	Verantwortliche Person(en)	Erforderliche Mittel (Teammitglieder, Technologie, Zuschüsse usw.)	Startdatum	Enddatum
Auswertung			Änderungen	



## Team für Mitgliedschaftsentwicklung

Dieses Team leitet die Anwerbungsaktivitäten Ihres Clubs und nutzt die Talente der einzelnen Mitglieder zur Maximierung der Bemühungen Ihres Clubs. Dieses Team hat vier Hauptaufgaben:

**Organisieren:** Organisation des Anwerbungsprogramms, Planung von Aktivitäten und Priorisierung von Aufgaben.

Name:  Telefon:

E-Mail:

Name:  Telefon:

E-Mail:

**Werbung:** Erstellung von Broschüren, Materialien für die Mitgliedergewinnung und Pressemitteilungen; Verwaltung von Fotos und Aktualisierung der Internet-Präsenz Ihres Clubs.

Name:  Telefon:

E-Mail:

Name:  Telefon:

E-Mail:

**Kontaktaufnahme:** Gespräche mit potenziellen Mitgliedern, Mitgliedern aus der Community und Familienmitgliedern, Kontaktaufnahme mit und Nachfassen bei potenziellen Mitgliedern

Name:  Telefon:

E-Mail:

Name:  Telefon:

E-Mail:

**Willkommenheißen:** Durchführung der Einführungsfeier für neue Mitglieder, Koordination mit den Sponsoren neuer Mitglieder, um die Orientierungsveranstaltung für neue Mitglieder und das Mentoring-Grundprogramm anzubieten

Name:  Telefon:

E-Mail:

Name:  Telefon:

E-Mail:



## Plan für Clubwachstum

**Wen werben wir an?** (Führen Sie die potenziellen Mitglieder Ihres Clubs auf.)

**Wo und wann werden wir Mitglieder gewinnen?** (Geben Sie Orte und Uhrzeiten an, um das Kontaktieren potenzieller Mitglieder zu erleichtern.)

Abschlussstermin:

**Mit welchen Materialien werden wir Mitglieder gewinnen?** (Nutzen Sie gedruckte und elektronische Materialien.)

Abschlussstermin:

**Wie werden wir für unser Informationstreffen werben?**

Abschlussstermin:

**Wie werden wir nach dem Treffen nachfassen?**

Abschlussstermin:





## Wie religiöse Organisationen gewonnen und eingebunden werden können

---

### **Vorteile, die die Einbindung religiöser Organisationen in Ihren Club mit sich bringen**

- Gleichgesinnte Individuen, die sich dem Dienst an der Community widmen
  - Schlüsselfiguren innerhalb ihrer individuellen und erweiterten Communitys
  - Nehmen sich der zukünftigen Entwicklung der Community an
- 

### **Denn Community ist das, was wir aus ihr machen**

- Mehr Freiwillige, die für den Dienst an der Community zur Verfügung stehen
  - Lions werden durch bestehende Ressourcen in der Community gestärkt und verbunden
  - Den unterrepräsentierten Gruppen der Community etwas zurückgeben
- 

### **Engagement über 12 Monate hinweg**

- Bildung von Partnerschaften rund um die Welt
  - Den globalen Anliegen von Lions International weltweit Aufmerksamkeit verschaffen
  - Beziehungen zu anderen Lions Clubs und Glaubensgemeinschaften innerhalb des Landkreises oder Bundeslandes/der Provinz herstellen
- 

### **Jetzt handeln**

- Einen Lions-Abend in lokalen Kirchen veranstalten
- Darüber informieren, wie Lions sich an Hilfsleistungen beteiligen können
- Über örtliche Kirchengemeindebriefe Kontakte herstellen
- Religiöse Oberhäupter in Ihre Hilfsprojekte einbeziehen





## Wie man Ersthelfer gewinnen und einbeziehen kann

---

### **Vorteile, die eine Einbeziehung von Ersthelfern in Ihren Club mit sich bringen**

- Ersthelfer sind Mitglieder der Community mit einem hohen Maß an Bekanntheit
  - Sie können dabei helfen, innerhalb der Community auf etwas aufmerksam zu machen
  - Nehmen sich der zukünftigen Entwicklung der Community an
- 

### **Denn Community ist das, was wir aus ihr machen**

- Vertiefen die Verbindung zwischen Lions und der Community
  - Stellen Beziehungen zu aufstrebenden Führungskräften der Community her, die über Jahrzehnte hinaus Bestand haben
- 

### **Engagement über 12 Monate hinweg**

- Sich zusammentun und Informationsveranstaltungen über Sicherheit im Hausbereich veranstalten
  - Spendensammlung zugunsten der örtlichen Polizei und Feuerwehr
  - Mit dem Einbinden von Ersthelfern bei Lions-Hilfsprojekten wird gleichzeitig Sicherheit gewährleistet
- 

### **Jetzt handeln**

- Einen Lions-Abend bei einer der Dienststellen der Ersthelfer veranstalten
- Informationen über die Anliegen der Lions der Lions in der Community verteilen.
- Spendensammlung zugunsten der örtlichen Feuerwehr und Polizei durchführen
- Ersthelfer bei Ihrem nächsten Hilfsprojekt einbeziehen



## Wie man medizinische Fachkräfte gewinnen und einbeziehen kann

---

### **Vorteile, die eine Einbeziehung von medizinischen Fachkräften in Ihren Club mit sich bringen**

- Medizinische Fachkräfte fügen Ihrem Club ein neues Niveau an Fachwissen hinzu
  - Kenntnisse über neue Behandlungsmethoden und Herangehensweisen im Gesundheitswesen
  - Steigerung der Gesamtwirksamkeit bei gesundheitsbezogenen Hilfsleistungen Ihres Clubs
- 

### **Denn Community ist das, was wir aus ihr machen**

- Medizinische Beratung aus erster Hand durch Fachleute bieten
  - Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustandes Ihres Clubs und Ihrer Community
  - Vorsorgeuntersuchungen und Informationen für gefährdete Mitglieder der Community
- 

### **Engagement über 12 Monate hinweg**

- Sehkraft- und Diabetes-Vorsorgeuntersuchungen sowie damit verbundene Programme innerhalb der Community
  - Organisation von Gesundheitsmessen für Diabetesgefährdete
  - Informationsveranstaltung während einer Mahlzeit in Altersheimen, Schulen und öffentlichen Bibliotheken veranstalten
- 

### **Jetzt handeln**

- Partnerschaft mit einer lokalen medizinischen Einrichtung etablieren
- Darüber informieren, wie Lions sich beim globalen Anliegen „Diabetes“ engagieren
- Gesundheitsexperten dazu einladen, Ihren Club zu schulen
- Zusammenarbeit mit dem Ziel, ein Verzeichnis der Hilfsmöglichkeiten im Gesundheitswesen innerhalb Ihrer Community zu erstellen





## Wie man Rechtsexperten gewinnen und einbeziehen kann

---

### **Vorteile, die eine Einbeziehung von Rechtsexperten in Ihren Club mit sich bringen**

- Rechtsexperten können Ihren Lions Club in Rechtsfragen beraten
  - Können bei allen Hilfsprojekten Ihres Clubs eine Risikoeinschätzung durchführen
  - Können alle Partnerschaftsabkommen mit gewerblichen Sponsoren überprüfen
- 

### **Denn Community ist das, was wir aus ihr machen**

- Rechtsexperten können dabei helfen, logistische Probleme bei Regierungsvertretern anzusprechen
  - Verbessern das Engagement der Community und Partnerschaften
  - Engagieren sich beim Verfassen von Strategiereformen zur Verbesserung der Community
- 

### **Engagement über 12 Monate hinweg**

- Rechtsexperten dazu einladen, die Community darüber zu informieren, wie man sich auf Notfälle vorbereiten kann
  - Sich mit Rechtsexperten über die Beurteilung von Partnerschaften, Einschätzungen und Fürsprache austauschen
- 

### **Jetzt handeln**

- Sie dazu einladen, am Schreiben von Rechtsvorschriften mitzuarbeiten, um neue Gesetze durchzubringen oder bestehende zu reformieren
- Sich zusammen mit Rechtsexperten mit allen Kontakten und Abmachungen befassen





## Wie man Besitzer mittelständischer Unternehmen gewinnen und einbeziehen kann

---

### Vorteile, die eine Einbeziehung von Besitzern mittelständischer Unternehmen in Ihren Club mit sich bringen

- Besitzer mittelständischer Unternehmen haben Zugang zu zusätzlichen Ressourcen
  - Sie haben ein Interesse am Gedeihen ihrer Community
  - Persönliche Beziehungen mit einer unterschiedlichen Palette an Zielgruppen
- 

### Denn Community ist das, was wir aus ihr machen

- Geben Einblicke in die Bedürfnisse der Community
  - Unterstützung und Werbung der Lions für das Wachstum von Besitzern mittelständischer Unternehmen sorgt dafür, dass Investitionen ortsgebunden bleiben
  - Mittelständische Unternehmen investieren in lokale Organisationen und Hilfsprojekte in ihrer Community
- 

### Engagement über 12 Monate hinweg

- Teilnahme an Veranstaltungen Ihrer örtlichen Handelskammer
  - Laden Sie Besitzer mittelständischer Unternehmen dazu ein, saisonale Veranstaltungen finanziell zu unterstützen, die von Lions durchgeführt werden
  - Gemeinsam mit lokalen Unternehmen in Hilfsprojekte und Sportligen der Community investieren.
- 

### Jetzt handeln

- Geschäftsleute und ihre Angestellten dazu einladen, bei einem Hilfsprojekt mitzumachen
- Unterstützung lokaler Geschäftseigentümer, indem Zuwendungen für Spendenaktionen der Lions ausfindig gemacht werden
- Unternehmer einbeziehen, indem die Dienstleistungen ihrer lokalen Geschäfte genutzt werden
- Eine Veranstaltung für Besitzer mittelständischer Unternehmen durchführen, um sich mit Lions-Führungskräften zu treffen





## Wie man Berufsanfänger gewinnen und einbeziehen kann

---

### **Vorteile, die eine Einbeziehung von Berufsanfängern in Ihren Club mit sich bringen**

- Vermitteln eine neue Perspektive der Bedürfnisse in der Community
  - Helfen dem Club, sich anzupassen und den Einsatz von Technologie bei der Werbung für den Club zu fördern
  - Erweitern das bestehende Netzwerk Ihres Clubs, um eine neue Generation von Lions einzubeziehen
- 

### **Denn Community ist das, was wir aus ihr machen**

- Berufsanfänger erweitern die Zielgruppe, der Lions helfen
  - Innovieren die Art und Weise, mit der den Mitgliedern der Community von Lions geholfen wird
  - Stellen Beziehungen zu aufstrebenden Führungskräften der Community her, die über Jahrzehnte hinaus Bestand haben
- 

### **Engagement über 12 Monate hinweg**

- Gelegenheiten für Mentoring das gesamte Jahr über
  - Bringen aufstrebende lokale Unternehmen und Berufsanfänger zur Geltung
  - Verstärken die Mitwirkung von Arbeitsanfängern bei der Öffentlichkeitsarbeit und Führungsgelegenheiten
- 

### **Jetzt handeln**

- Gemeinsam mit dem örtlichen mittelständischen Unternehmensverband Mentoring für Berufsanfänger anbieten
- Die Community über die Anliegen von Lions informieren
- Eine Networking-Veranstaltung durchführen; Berufsanfänger in Ihr nächstes Hilfsprojekt einbinden





## Wie man Beamte der Stadtverwaltung gewinnen und einbeziehen kann

---

### **Vorteile, die eine Einbeziehung von Beamten der Stadtverwaltung in Ihren Club mit sich bringen**

- Diese Personen haben einen unmittelbaren Einfluss auf Veränderungen innerhalb der Community
  - Wichtige Führungskräfte innerhalb der Community
  - Hilfsorganisationen in der Community vereinigen, um die Wirksamkeit zu stärken, die Lions haben
- 

### **Denn Community ist das, was wir aus ihr machen**

- Den Bekanntheitsgrad der Lions innerhalb der Community steigern
  - Lions mit bestehenden Ressourcen in der Community stärken und verbinden
  - Bestehende Partnerschaften anreichern und neue Community-Partnerschaften entwickeln
- 

### **Engagement über 12 Monate hinweg**

- Monatliches Update über die Arbeit der Lions in der Community
  - Auf die Projekte der Lions in der Community aufmerksam machen
  - Eine Partnerschaft für monatliche Tätigkeiten mit den Lokalbehörden aufbauen
- 

### **Jetzt handeln**

- Lokale Beamte in die Analyse der Club- und Gemeinschaftsbedürfnisse einbeziehen
- Informationen darüber teilen, wie Lions Partner bei Hilfsmaßnahmen sein können
- Bei einem Community-Forum die Auswirkung des sozialen Engagements von Lions auf die Community hervorheben
- Lokale Beamte bei der Planung des nächsten Hilfsprojektes einbeziehen



## Arbeitsblatt Mitgliedergewinnungsprofile

Bereiten Sie die unten stehenden Informationen für Ihre Mitgliedergewinnungsprofile vor und wenden Sie sich an spezifische Gruppen der Community, um potenzielle Mitglieder dazu anzuregen, Ihrem Club beizutreten.

Zielgruppe:

Gebiet(e):

<b>Grund für Aufnahme in Ihren Club:</b>	
<b>Inwiefern kann die Community profitieren:</b>	
<b>Ganzjähriges Engagement:</b>	
<b>Jetzt handeln:</b>	

## Rad zur Gewinnung neuer Mitglieder

Das Rad zur Gewinnung neuer Mitglieder ist ein effektives Mittel für die Aufstellung von Namenslisten derjenigen, die eingeladen werden könnten, Ihrem Club beizutreten. Verteilen Sie dieses Blatt bei einem turnusmäßigen Treffen. Lassen Sie für jede Kategorie in dem Rad einen erfahrenen Lion die Frage stellen: „Wer ist der- bzw. diejenige?“

Beispiel: Wer ist der/die Verwandte, von dem/der Sie glauben, dass er/sie gerne einen Beitrag zur Verbesserung der Community leisten würde? Geben Sie Ihren Mitgliedern etwas Zeit, über ihre Wahl nachzudenken und füllen Sie das Formular „Ein Lions-Netz aufbauen“ so genau wie möglich aus.



\* hierzu gehören u.a., jedoch nicht ausschließlich, Beamte, Schulleiter, Polizisten und Feuerwehrleute in leitenden Positionen sowie Krankenhausadministratoren.

\*\* hierzu gehören u.a., jedoch nicht ausschließlich, Ärzte, Wirtschaftsprüfer, Zahnärzte, Rechtsanwälte und Bankiers.

## Rad der Clubkommunikation

Das Rad der Kommunikation ist eine weitere Methode, mit der Sie auf potenzielle Mitglieder zugehen und sie identifizieren sowie auflisten können. Verteilen Sie dieses Blatt bei einem turnusmäßigen Treffen. Lassen Sie ein Mitglied Ihres Mitgliedergewinnungsteams, entweder den/die Veranstalter/in oder eine für Öffentlichkeitsarbeit zuständige Person, mit den Lions in Ihrem Club die Einbindungsstrategie einschließlich jeder Kategorie auf dem Rad durchgehen.



## Ein Lions-Netzwerk aufbauen

Sich als Lion zu engagieren, ist etwas Besonderes. Deshalb laden wir Menschen ein, sich für unsere guten Zwecke zu engagieren. Forschung zeigt, dass über 40% der Lions beigetreten sind, weil bereits ein Freund Mitglied war. Kennen Sie jemanden, der daran interessiert ist, Mitglied in einem Lions Club zu werden? Vielleicht kennen Ihre Freunde, Familie oder Mitarbeiter jemanden.

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

Name: Postleitzahl: Ort:

Tel.: E-Mail:

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

Name: Postleitzahl: Ort:

Tel.: E-Mail:

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

Name: Postleitzahl: Ort:

Tel.: E-Mail:

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

Name: C Ort:

Tel.: E-Mail:

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

Name: Postleitzahl: Ort:

Tel.: E-Mail:

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

Name: Postleitzahl: Ort:

Tel.: E-Mail:

Name: Beziehung, in der die Person zu Ihnen steht:

Straße und Hausnummer:

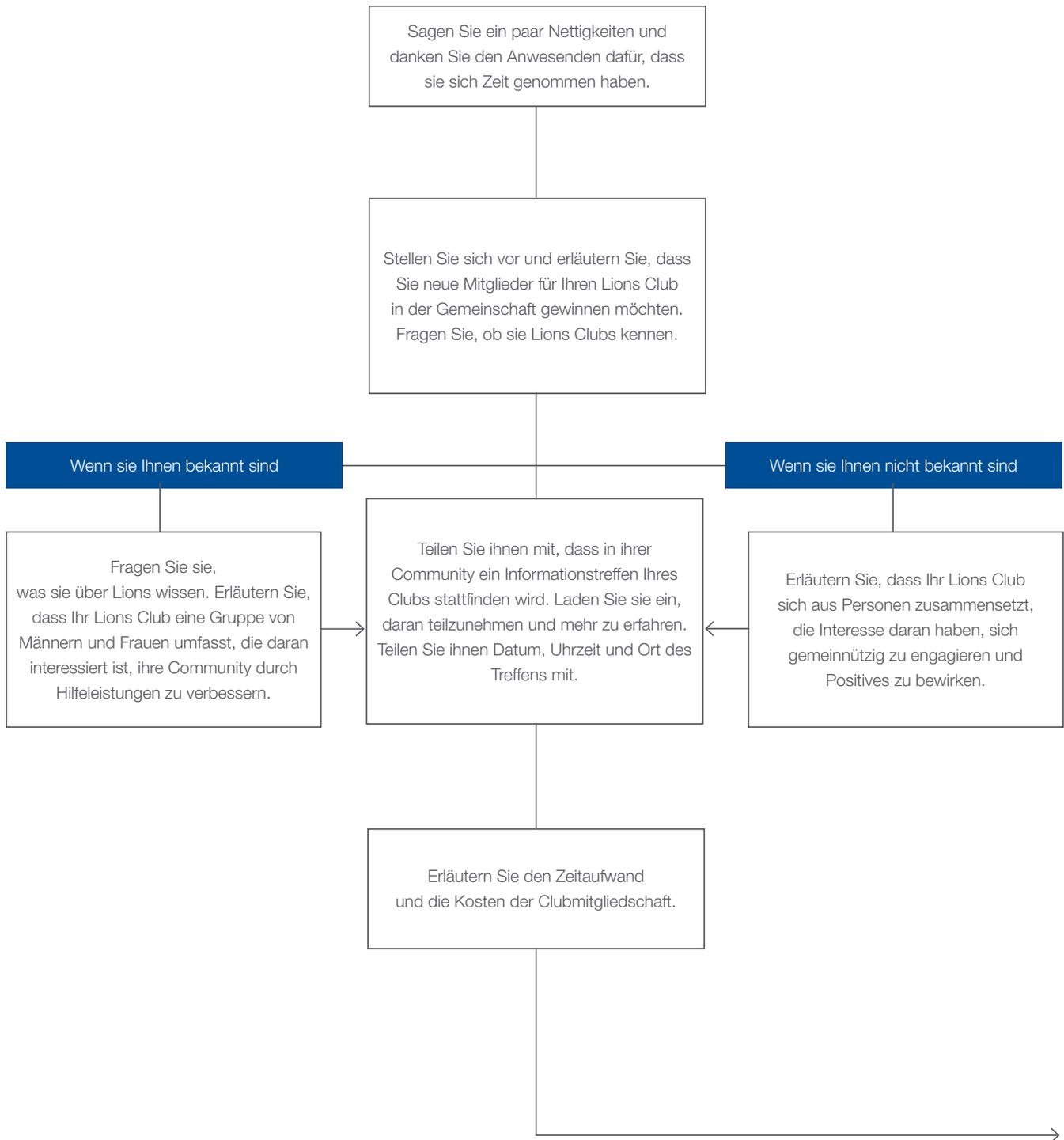
Name: Postleitzahl: Ort:

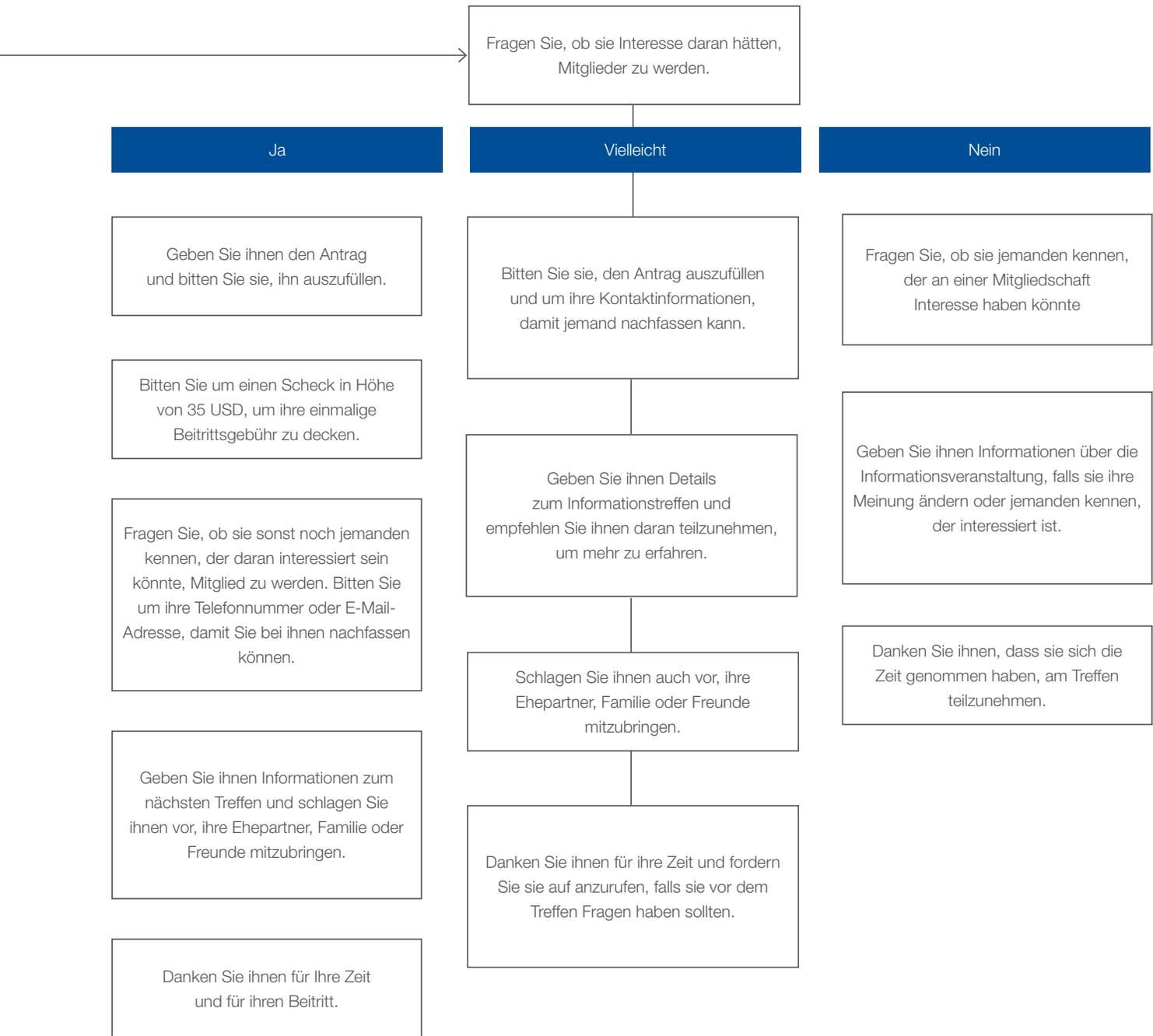
Tel.: E-Mail:

## Skript für die Gewinnung neuer Mitglieder



Das nachstehende Skript ist ein Leitfaden zur Gesprächsführung mit potenziellen Mitgliedern. Es ist am wirkungsvollsten, wenn Sie es Ihrer eigenen Persönlichkeit anpassen und aus dem Herzen sprechen.





# Umfrage bei neuen Mitgliedern

Clubname:

Datum:

Warum sind Sie unserem Lions Club beigetreten?

Wie stellen sie sich Ihr Engagement bei unserem Club vor?

Welche persönlichen Fähigkeiten haben Sie, die unserem Club nützlich sein könnten?

An welchen Clubaktivitäten würden Sie sich gerne beteiligen?

Welche Ideen haben Sie zur Verbesserung unserer Club-Erfahrung?

Welche Ideen haben Sie für Hilfsprojekte, an denen wir gegenwärtig nicht beteiligt sind?

Gibt es etwas anderes, das Ihnen wichtig ist?





## Lions Clubs International

### Hauptabteilung „Membership“

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

[lionsclubs.org](https://lionsclubs.org)

E-Mail: [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org)

Telefon: +1 630 468 3831