



Equipo Global de Aumento de Socios

Resumen ejecutivo - Abril de 2016

Antecedentes

En el año 2009, la asociación hizo una importante inversión en la preparación de un plan para idear cómo aumentaría su afiliación. Este plan se puso en marcha mediante una estructura de liderato en todos los niveles de la organización, a la que se denominó Equipo Global de Aumento de Socios (GMT, por sus siglas en inglés). Esta estructura también se refleja en el Equipo Global de Liderato (GLT, por sus siglas en inglés).

Durante la segunda mitad del año 2015, se evaluaron los puntos fuertes y débiles, así como las áreas de mejora potencial del GMT. Esta evaluación mostró que un pequeño porcentaje de distritos (12%), cumplió las metas establecidas en el año fiscal 2014-2015 y un 16% en el año fiscal 2013-2014. También demostró la necesidad de mucha más capacitación y apoyo para el GMT para poder alcanzar los resultados deseados, así como más medidas de rendición de cuentas, apoyo por parte del personal e inversión en recursos. Por último, y lo que es más importante, la evaluación se refirió a la necesidad de un cambio en el mensaje sobre el crecimiento: la razón para el crecimiento es servir y beneficiar a más personas. El propósito del GMT es el impacto.

Nuestra estrategia

Para alcanzar nuestra meta del centenario de ser una organización más grande de lo que nunca hemos sido, debemos atraer al menos 47.000 socios a clubes nuevos y clubes establecidos. Para ello, el GMT deberá concentrar su capacitación y recursos en dos objetivos:

1. **Formar clubes nuevos:** A cada líder que se reclute para el GMT en el ámbito de distrito y superior, se le pedirá que forme personalmente al menos un club nuevo. Se proporcionarán recursos y capacitación especializada y personalizable para apoyar esta meta, junto con un programa escalonado de reconocimientos.
2. **Reclutar y retener socios:** Los asesores de afiliación de club tienen la capacidad y el acceso más directo para reclutar y retener a socios en sus clubes. Se proporcionará capacitación, juegos de herramientas y líneas de comunicación y recursos a los asesores de afiliación de club, tanto a través del coordinador distrital del GMT como a través de los canales de la asociación. Naturalmente, también habrá otros líderes involucrados en el reclutamiento y retención de socios.

El tema de *Invitar para tener impacto* impregnará estas estrategias de formación de clubes nuevos por parte de los coordinadores distritales del GMT y de reclutamiento y retención de socios nuevos por parte de los asesores de afiliación de club. De esta manera, mantenemos en un lugar destacado que nuestra razón para el crecimiento es servir e impactar a más personas que nunca antes.

Capacitación

A fin de elevar al máximo la eficacia de los líderes del GMT, la capacitación deberá tener lugar en todos los niveles del GMT para garantizar que el mensaje de *Invitar para tener impacto* se impregne en todos los niveles de la organización hasta el nivel del club. Comenzando en el año fiscal 2016-17, los GMT de distrito múltiple y distrito deberán completar las capacitaciones siguientes que se podrán encontrar en el sitio web de la asociación:

1. *Invitar para tener impacto:* Formar clubes nuevos
2. *Invitar para tener impacto:* Reclutar socios nuevos
3. *Invitar para tener impacto:* Retener a los socios

La capacitación deberá ser una combinación de instrucción en persona y en línea para maximizar la efectividad y eficacia.

- Los coordinadores de DM podrán solicitar un presupuesto de 600 dólares para viajes y gastos relacionados con la capacitación de los coordinadores distritales, desarrollo de clubes nuevos y/u otras actividades relacionadas. Estos presupuestos de gastos podrán ser reclamados después de que se hayan completado las tres capacitaciones.
- Los coordinadores de distrito y distrito único podrán solicitar un presupuesto de 250 dólares para viajes y gastos relacionados con la capacitación de asesores de afiliación de club y el desarrollo de clubes nuevos. Estos presupuestos de gastos podrán ser reclamados después de que se hayan completado las tres capacitaciones.

Los asesores de afiliación de club podrán ser capacitados por el coordinador de distrito/distrito único del GMT (o mediante la capacitación autoguiada) en lo siguiente:

1. *Invitar para tener impacto:* Reclutar socios nuevos
2. *Invitar para tener impacto:* Retener a los socios

Objetivos y fijación de metas

A fin de aumentar el número de socios, los gobernadores electos de distrito (GED) tienen que establecer metas de crecimiento alcanzables y preparar planes de acción asociados para el año entrante. Para ayudar a preparar metas realistas, la asociación ha proporcionado unos objetivos de aumento de socios para distritos múltiples/distritos únicos a los líderes del GMT y coordinadores de DM/DU para que los utilicen mientras revisan las metas de aumento de socios de los gobernadores electos de distrito. El objetivo de aumento de socios se basa en una tasa de crecimiento del 2% respecto al promedio de aumento de socios quinquenal del distrito múltiple/distrito único. No hay un enfoque o fórmula única que funcione para todos los distritos; por lo tanto, las metas deberán reflejar en última instancia las realidades recientes del distrito.

Presentación de informes y Días Mundiales de Informes

La presentación periódica de informes altamente estructurados en todos los niveles del equipo global de aumento de socios aumentará la rendición de cuentas y es una estrategia importante y eficaz para generar actividad, crear el sentimiento de urgencia y mantener el enfoque constante en el logro de las metas. Esto se conseguirá mediante informes electrónicos de actividades e informes verbales cuantitativos durante los Días Mundiales de Informes—el primero de los cuales se realizó en el mes de marzo de 2016.

Reconocimientos y premios

Las expresiones de aprecio y los reconocimientos por un trabajo bien hecho son muy eficaces para motivar a los grupos constituyentes a tomar medidas y alcanzar los objetivos establecidos. El siguiente programa de reconocimientos y premios incentiva a los líderes del GMT a tomar medidas para lograr las metas del plan de aumento de socios. El GMT logrará sus metas no solo trabajando con los miembros del GMT, sino también involucrando a todos los Leones para hacer crecer nuestra afiliación y aumentar nuestro servicio en todo el mundo.

Programa de Premios para los Coordinadores del GMT de Distrito:

Se reconocerá a los coordinadores distritales cuando logren uno de los siguientes para el final del año fiscal (en base al informe acumulativo del mes de junio):

- 1% de aumento total de socios + 1 club nuevo = Premio de Plata
- 2% de aumento total de socios + 2 clubes nuevos = Premio de Oro
- 3% de aumento total de socios + 3 clubes nuevos = Premio de Diamante

Coordinadores del GMT del Año:

En base a los informes acumulativos del mes de junio, la asociación determinará el coordinador de distrito y el coordinador de DM que hayan conseguido el mayor impacto en la afiliación general. Se premiará a un coordinador de DM y a un coordinador de distrito de cada área estatutaria con el premio "GMT del Año".

Logro de metas de aumento de socios:

Cuando se alcancen las metas de aumento de socios para el año fiscal en el ámbito de distrito, de DM, de área y/o área estatutaria, se reconocerá a los miembros del GMT con un certificado de logro firmado por el Presidente Internacional y el enlace internacional del GMT.

Conclusión:

Opinamos que el plan actualizado del GMT proporcionará una hoja de ruta muy necesaria para mejorar el aumento de socios mediante una estructura concentrada en capacitación, premios y responsabilidad. Realizamos el primer día mundial de informes en marzo y la primera sesión de capacitación para líderes del GMT de Norteamérica en abril. Ambas actividades fueron bien recibidas y han mostrado un aumento de los niveles de compromiso y motivación.

El plan del GMT se lanzará oficialmente en la reunión del GMT en Oak Brook los días 19 y 20 de mayo. Esta reunión se centrará en informar a los líderes sobre los puntos específicos del plan; motivarles para que alcancen sus metas y ayudarles a preparar un plan de acción para alcanzar sus objetivos.

Después del lanzamiento, promoveremos la capacitación de sus miembros, periódicamente haremos llamadas telefónicas y celebraremos reuniones, y fomentaremos la presentación frecuente de informes para apoyar al GMT y mantener el impulso para alcanzar nuestras metas de aumento de socios.