

Estrategias de acción para la evaluación de la situación de los clubes

Situación	Problema potencial	Recursos / acciones posibles
Aumento de socios		
<p>Pérdida de socios</p> <p>Hay que tener en cuenta la antigüedad de los socios para ver si el club está perdiendo socios que son nuevos o socios ya establecidos y ajustar la estrategia en consecuencia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones de club deficientes • El club no puede apoyar actividades que son significativas para los socios del club • No presta servicio pertinente • Orientación deficiente para los socios nuevos • No se reclutan socios nuevos • Otras razones 	<p><u>Mejorar la retención</u></p> <p>Participar en la Iniciativa Clubes de Calidad y realizar la encuesta “¿Cómo califica su club?” entre los socios.</p> <p>Distribuir la “Encuesta de satisfacción de exsocios” (que se encuentra en la Guía de Satisfacción de los Socios) para averiguar la razón por la que los exsocios dejaron el club.</p> <p>En base a la investigación, ayudar al club a retener socios utilizando las herramientas siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar al club a encontrar un formato de reunión que atienda las necesidades de los socios utilizando ¡Su club, a su manera! • Asegurar que las actividades sean relevantes y significativas utilizando “Hagámoslo realidad” • Estudiar el curso “Equipos eficaces” en el Centro Leonístico de Aprendizaje para examinar maneras de trabajar en equipo en el club. • Utilizar el curso de “Capacitación de dirigentes de club” en el Centro Leonístico de Aprendizaje para fortalecer el liderato del club. • Educar a los socios del club sobre cómo funciona el club y el valor de la afiliación organizando una orientación para los socios utilizando la “Guía para la orientación” • Esforzarse por lograr el Premio Club por Excelencia. • Utilizar el Programa de Mentores para fortalecer las relaciones con los socios, y alentarlos a esforzarse por alcanzar niveles de liderato más altos en la asociación. • Reconocer a los clubes que retienen a sus socios con los Premios de satisfacción de los socios. <p><u>Reactivar el club</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Considerar utilizar el Programa de reactivación de clubes para ofrecer apoyo adicional y ayudar al club en áreas donde necesita orientación, apoyo o ayuda. • León Orientador – Asignar un León Orientador para reactivar el club, ofrecer orientación y asignar un equipo de mentores para el equipo de dirigentes. • Preparar una campaña de aumento de socios – Libro electrónico del asesor de afiliación del club Guía del asesor de afiliación del club, utilizar iniciativas específicas de aumento de socios para llegar a los miembros de la familia, estudiantes, adultos jóvenes y otros. • Promover la participación del club en el Día Mundial de Juramentación de Leones • Dar a conocer las actividades del club – Asesor de mercadotecnia del club

Informes		
Meses desde el último informe de movimiento de socios del club	El club no presenta informes de movimiento de socios	Comunicarse con el secretario del club para asegurarse de que tienen una contraseña y ver si necesita instrucciones sobre cómo presentar el informe de movimiento de socios. Utilizar la capacitación de MyLCI para obtener información adicional o proporcionar información de contacto de un secretario de club con experiencia.
Años desde el último informe de los dirigentes (PU 101)	El club no ha informado sobre sus dirigentes por más de un año	Comunicarse con el club y pedirle que informe sobre sus dirigentes Pueden hacerlo por medio de MyLCI o del formulario de informe de los dirigentes de club . Si el secretario necesita ayuda, orientarle a través del proceso de presentación de informes. Si no se han celebrado elecciones, trabajar con el club para asegurar unas elecciones correctas. Proporcionar los libros electrónicos a los dirigentes nuevos y pedirles que asistan a las reuniones de zona.
Rotación en el cargo de presidente	El presidente actual ha desempeñado su cargo por 2 años consecutivos.	Esto puede indicar falta de liderato en el club. Alentar al club a elegir dirigentes nuevos todos los años para construir una base de liderato en el club, aportar nuevas ideas al club y fortalecer el club.
No tienen correo electrónico	Hay dirigentes que no tienen correo electrónico	Dado que la mayoría de las comunicaciones de los dirigentes se envía por correo electrónico, es esencial que el club tenga una dirección de correo electrónico. Comunicarse con el club para obtener las direcciones de correo electrónico. El secretario del club debe realizar las actualizaciones a través de MyLCI.
Meses desde el último informe de actividades de servicio	Indica el número de meses transcurridos desde que el club presentó el último informe de actividades	Comunicarse con el club para ver si tienen problemas con sus actividades de servicio, a través del sistema de presentación de informes de servicio o el sistema de informes regional. Si el club no tiene una actividad que informar, alentarlos a visitar la página web Trayectoria de servicio, que ofrece planificadores de proyectos y la caja de herramientas de servicio.
Finanzas		
Saldo de la cuenta	Observar si el club tiene un saldo de más de 90 días	Comunicarse con el club para ver si tienen problemas con los pagos y asegurarse de que el club esté cobrando las cuotas. Proporcionar información sobre suspensión financiera para ayudar al club a volver a estar al día en sus obligaciones. Comunicarse con el Departamento de Contabilidad y Cuentas a Cobrar para obtener más información. Los clubes pueden pagar en línea y acceder también en línea a sus estados de cuenta .
LCIF		
Donaciones en el año fiscal en curso	Indica las donaciones del club o de los socios del club	Si un club informa que ha realizado una donación, pero ésta no aparece en el informe, comunicarse con donorassistance@lcif.org para ver si se ha recibido el pago y si ha sido contabilizado como cuotas o es un pago no identificado.