



Metas distritales

Plan Estratégico Del Distrito

Libro de trabajo



Estimado Primer Vicegobernador de Distrito:

Los oficiales ejecutivos y yo lo felicitamos por su elección como primer vicegobernador de distrito. Su arduo trabajo ha tenido un impacto significativo en nuestra organización, y lo felicito por su éxito de liderato.

Al embarcarnos en nuestra nueva iniciativa de crecimiento de socios, *MISIÓN 1.5*, debemos colaborar en todos los niveles para alcanzar los objetivos de *MISIÓN 1.5*. Trabaje con sus equipos distritales actuales y entrantes para evaluar las metas del distrito y las metas de crecimiento de afiliación del distrito. Como equipo, identificarán los objetivos específicos del distrito para 2024-2025 en relación con las actividades de servicio, el desarrollo del liderato y Lions Clubs International Foundation (LCIF), y desarrollarán planes de acción para respaldar todos los objetivos de afiliación, servicio, liderato y LCIF. En apoyo de esto, les pido que:

- **Seleccione dos causas globales para promoverlas en su distrito.** Aliente a los clubes a que se propongan realizar actividades en cada una de las ocho áreas de causas mundiales, además de sus proyectos locales habituales. Utilice [los recursos de Trayectoria de servicio](#) para ofrecer orientación y apoyo.
- **Concéntrese en reducir en un 10 por ciento los socios dados de baja.** Visite la página web [mejorando la calidad de los clubes](#) para obtener ideas para mantener una afiliación sólida y activa. Considere la posibilidad de reorganizar los clubes que han cerrado recientemente y de mantenerse en contacto con los clubes del status quo.

El [Enfoque Global de Afiliación](#) es el proceso que utilizaremos para ayudar a alcanzar los objetivos de *MISIÓN 1.5*. Al alinear el enfoque con *MISIÓN 1.5*, su distrito comenzará a desarrollar sus propias oportunidades únicas y un camino distinto para aumentar la afiliación, fortalecer los clubes y aumentar el servicio. Cada León será responsable de su distrito, así que sirva de ejemplo al fomentar la colaboración y la rendición de cuentas en todos los niveles.

A medida que avanzamos hacia un mayor crecimiento de la afiliación, ha llegado el momento de construir nuestra visión para el próximo año. Durante los próximos meses, revise este libro de trabajo del plan estratégico del distrito con sus equipos distritales actuales y entrantes.

Fijar metas realistas y alcanzables puede parecer una tarea abrumadora. Los líderes del Equipo Global de Acción están aquí para ayudado a usted y a los socios de su distrito durante cada paso del proceso.

No podemos alcanzar el éxito sin trabajar juntos, y realmente valoro su dedicación.

Su atento servidor,

Fabricio Oliveira
Primer Vicepresidente Internacional



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

DESCRIPCIÓN GENERAL

DIRECTRICES PARA PVGD/GED

Antes de comenzar el Cuaderno de Trabajo del Plan Estratégico del Distrito:

1. Asegúrese de haber seleccionado a los dirigentes cualificados que integrarán el equipo distrital.
2. Complete la sesión Formar un equipo que constituye parte del [Enfoque Global de Afiliación](#).

Con un equipo especializado:

3. Lea y repase detenidamente este cuaderno de ejercicios y complete algunas de las actividades de **forma independiente**, según se indica. El trabajo independiente tendrá lugar después de que haya recibido los objetivos de la **MISIÓN 1.5** en enero de 2024.
4. Prepare a su equipo para participar en las actividades compartiendo información relevante para que la estudien.
5. Convoque a su equipo (tantas veces como sea necesario) para que revisen juntos el Cuaderno del Plan Estratégico del Distrito y completen en equipo todas las tareas pendientes.

Al completar las actividades de este cuaderno de trabajo, usted y su equipo distrital contarán con las herramientas y los recursos necesarios para elaborar planes de acción eficaces que apoyen el crecimiento de su distrito.

EXPECTATIVAS

- Su equipo distrital establecerá metas específicas para el distrito en cuanto a actividades de servicio, desarrollo de liderato y la Fundación Lions Clubs International (LCIF)
- Los objetivos de desarrollo de los objetivos de la (**MISIÓN 1.5**) se proporcionarán en enero de 2024 según las bajas de diciembre, las tendencias de los distritos y los comentarios de los líderes estatutarios y de área del GAT.
 - Los objetivos de la **MISIÓN 1.5** son las expectativas mínimas de aumento de socios para su distrito.
 - Los equipos distritales podrán fijar metas más elevadas para la **MISIÓN 1.5** basándose en las deliberaciones mantenidas durante la revisión del Cuaderno de trabajo del Plan Estratégico Distrital y mientras se lleva a cabo el proceso "Desarrollar una visión" como parte del Enfoque Global del Desarrollo de Afiliación.
- Los planes de acción para respaldar todos los objetivos de afiliación, servicio, liderato y LCIF deben elaborarse una vez que se hayan recibido los objetivos de la **MISIÓN 1.5** y se haya realizado un análisis FODA, se haya asistido al seminario PVGD/GED y se haya completado todo el trabajo preparatorio.
- Una vez que el distrito haya finalizado los objetivos y planes de acción, los PVGD/GED presentarán los objetivos y planes de acción utilizando la plataforma de presentación de objetivos del distrito (disponible en marzo de 2024).
- Una vez presentados, los PVGD/GED pedirán a todos los socios del distrito que revisen y apoyen los Objetivos del Distrito presentados. Recuerde incluir al líder de área del Equipo Global de Acción y a los dirigentes del distrito múltiple para recabar sus opiniones y puntos de vista.



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

METAS DISTRITALES

DESARROLLO DE LA AFILIACIÓN

En apoyo de *la MISIÓN 1.5*, durante mi término como gobernador de distrito, me comprometo a trabajar con mi equipo para alcanzar las metas de aumento de socios establecidas para nuestra área.

- ☐ Nuestro distrito se compromete con los objetivos de crecimiento de socios establecidos. **O BIEN**
- ☐ Nuestro distrito se compromete con los objetivos de crecimiento de socios establecidos, pero le gustaría aumentar los totales.

Tenga en cuenta que estos objetivos se añadirán a los objetivos mínimos de crecimiento del número de socios establecidos.

- Nuestro equipo fundará _____ nuevo(s) club(es) adicional(es) con al menos 20 socios fundadores cada uno.
- Nuestros clubes incorporarán a _____ nuevos socios adicionales a los clubes existentes.
- Nuestro distrito aumentará nuestra ganancia neta en _____ socios.

ACTIVIDADES DE SERVICIO

Para dar a conocer el impacto del servicio en los clubes y atraer a posibles socios, durante mi mandato como gobernador de distrito me comprometo a trabajar con mi equipo para aumentar el porcentaje de clubes León y Leo que informan sobre su servicio.

- Nuestro equipo se asegurará de que _____ % de los clubes de Leones y Leo de nuestro distrito informen sobre el servicio.
- ☐ Me comprometo a garantizar que nuestro coordinador de distrito del GST promueva la importancia de planificar e informar oportunamente el servicio.

DESARROLLO DE LIDERATO

Los líderes bien informados que prestan servicio, atraen a nuevos socios e inspiran una experiencia de afiliación positiva para los Leones y Leos de nuestras comunidades. Durante el primer trimestre de mi término como gobernador de distrito, me comprometo a trabajar con mi equipo para promover y facilitar la capacitación de los dirigentes de club y jefes de zona.

- Nuestro equipo se asegurará de que el _____ % de los jefes de zona asistan a la capacitación de jefes de zona.
- Nuestro distrito confirmará que el _____ % de los dirigentes de club (presidente, secretario y tesorero) asistan a la capacitación para dirigentes de club.
- ☐ Me comprometo a garantizar que nuestro coordinador de distrito GLT informe sobre la formación completada para jefes de zona y directivos de club mediante la función Gestionar la formación de Learn.

LCIF

El mayor conocimiento del impacto de las donaciones a la Fundación Lions Clubs International (LCIF), durante la orientación de socios, aumenta los compromisos individuales y las donaciones de Leones y Leos. Durante mi término como gobernador de distrito, me comprometo a trabajar con mi equipo para apoyar a LCIF en su empeño por alcanzar su meta de recaudación de fondos y aumentar nuestro impacto global.

- Nuestro equipo se asegurará de que la participación individual en nuestro distrito aumente en un _____ % y la participación de los clubes en nuestro distrito aumente en un _____ %.
- Trabajaré para conseguir una medalla de Presidente de LCIF de nivel _____.
- Haré una donación personal de _____ USD a LCIF y pediré a _____ miembros de mi gabinete de distrito que hagan una donación personal a LCIF.
- ☐ Me comprometo a ganar un premio presidencial de LCIF por el logro de metas asegurándome de que se cumpla la meta de recaudación de fondos de nuestro distrito.

Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito



PRESENTACIÓN

¡Hola! Soy la León María y los guiaré a través del Cuaderno de Trabajo del Plan Estratégico del Distrito.

PROPÓSITO: Al utilizar este cuaderno de trabajo, usted y su equipo podrán:

- Explore las estrategias clave que ayudarán a su distrito a alcanzar sus objetivos de la **MISIÓN 1.5**.
- Aprenda a analizar y comprender el servicio, el aumento de socios, el desarrollo de líderes y las tendencias de LCIF en su área para ayudarlo a usted y a su equipo a fijar metas realistas y alcanzables.
- Descubra cómo inspirar para brindar un mayor servicio, aumentar el número de socios, promover las oportunidades de desarrollo de liderato e impulsar los esfuerzos de recaudación de fondos para apoyar a un mundo necesitado.
- Dirija discusiones críticas con una lista de preguntas de lluvia de ideas diseñadas para promover la formación de equipos y unificar la visión de su distrito.

Su rol: Para impulsar el avance de su distrito, deberá comprender el [papel que usted y su equipo](#) tienen en la [MISIÓN 1.5](#) promoverla y comprometerse realmente con el éxito.

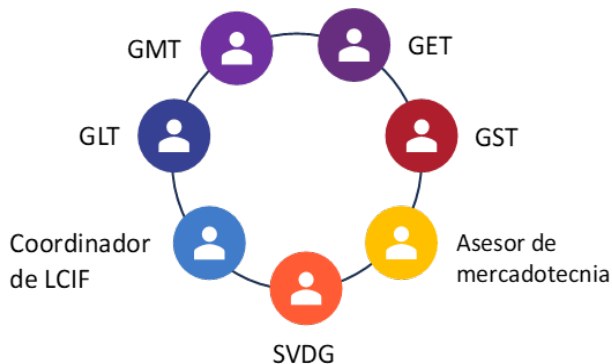
ANTES DE COMENZAR: Reúna y prepare a su equipo. La participación de todos es fundamental, incluidos los jóvenes Leones y Leos de su distrito. No podrá poner en práctica los planes usted solo; por tanto, nada de la planificación debe hacerse sin su ayuda.

Su equipo debe estar formado por miembros que:

- Se preocupen por el éxito de su distrito
- Socios que quieran modelar la experiencia de la afiliación
- Sean responsables
- Estén dispuestos a comunicar y liderar con el ejemplo

Hay que elegir a Leones dedicados y los que se adapten mejor al papel.

QUIÉN DEBE PARTICIPAR:



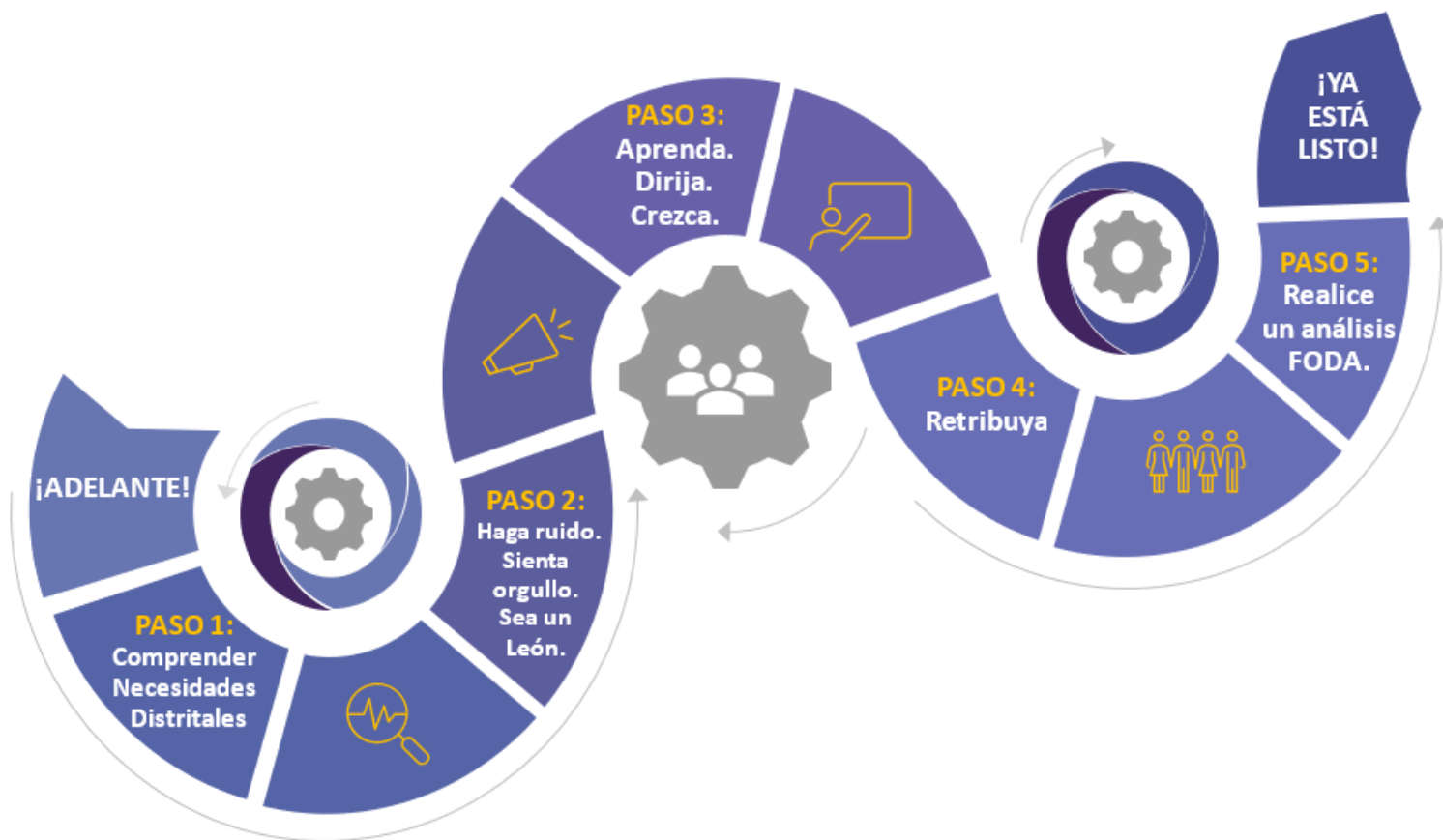
Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

Utilice la guía para el logro de las metas distritales que se describe en este cuaderno de trabajo para comprender cabalmente la situación actual del cuadro social en su distrito y determinar por dónde debe comenzar para aumentar el número de socios y fortalecer el impacto de su servicio.

¡EMPECEMOS!

CAMINO HACIA EL ÉXITO DE LOS OBJETIVOS DEL DISTRITO

¡Felicidades! Su equipo ya está preparado para elaborar planes de acción en apoyo de la MISIÓN 1.5 y otros objetivos establecidos.



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

PASO 1: COMPRENDER LAS NECESIDADES DE SU DISTRITO

Conocer las necesidades de su distrito le ayudará a lograr la excelencia en el aumento del número de socios, el desarrollo del liderato y la prestación de un servicio significativo a la comunidad.

Examinar y analizar las tendencias actuales del cuadro social en el distrito para ayudar a su equipo a comprender por qué son importantes los objetivos de la *MISIÓN 1.5* y desarrollar planes de acción estratégicos para aumentar la concientización sobre las tácticas para apoyar el aumento de socios en sus comunidades, tanto en la formación de nuevos clubes como en la captación de socios.

¿POR QUÉ ANALIZAR LOS DATOS?

ENFOQUE CLARO



Utilizar el análisis de datos para determinar con eficacia qué clubes tienen dificultades y cuáles deben celebrar sus éxitos. Revisar los datos históricos para fijar **metas realistas** de servicio, liderato y LCIF.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS



Utilice los análisis para determinar qué medidas debe repetir su distrito y cuáles debe evitar basándose en los índices de éxito anteriores.

INNOVAR



Examinar las tendencias de los distritos circundantes y conectarse con el líder de su área GAT para comprender las posibles soluciones a aplicar en el área e inspirar con nuevas ideas a todo su equipo.

ATRAER A NUEVOS SOCIOS



Comprender los datos para ayudar al distrito a identificar los grupos demográficos y mercados objetivo, las oportunidades para mejorar la eficiencia y qué clubes necesitan más capacitación en materia de desarrollo del liderato y técnicas para informar sobre el servicio.



| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

INFORMES QUE REVISAR

- La [Caja de herramientas de informes de la afiliación](#) proporciona acceso en línea a informes actualizados mensuales como las [tendencias de 5 años](#) e [informes](#) acumulativos. Estos informes guiarán a su equipo cuando haga análisis estratégicos del crecimiento promedio anual del distrito en términos de clubes nuevos, socios fundadores, socios nuevos y socios dados de baja.
 - La [Evaluación de la situación del distrito](#), que también se encuentra en la Caja de herramientas para los informes de movimiento de socios, ayuda al distrito a medir su estado general. Infórmese sobre la situación general de su distrito utilizando la Evaluación de la situación del distrito, donde encontrará información sobre las cifras de afiliación de los clubes, el desempeño en la presentación de informes de servicio de los clubes, la situación financiera de los clubes y las vacantes en el gabinete distrital.
 - Considere la posibilidad de consultar la [Evaluación de la situación del club](#) para saber qué clubes pueden necesitar más ayuda para captar nuevos socios.
- En [Insights](#) se encuentran diversos informes. Los datos que encontrará aquí le permiten comparar las cifras del año en curso con las del año previo, mes a mes, para ayudar a su equipo a pensar en las medidas trimestrales que pueden tomarse para evitar las bajas y hacer crecer la afiliación. También encontrará información sobre actividades de servicio y donaciones.
- [Los informes en tiempo real de LCI](#) proporcionan a su equipo datos detallados y modelos interactivos de las métricas relacionadas con el servicio, el aumento de socios y las donaciones a LCI.
 - Revise la [Guía del usuario](#) para obtener información de inicio de sesión e instrucciones sobre cómo leer los diferentes informes disponibles a través de la plataforma. Aunque la plataforma está disponible solo en inglés, la Guía del usuario, que está traducida, puede ayudarlo a navegar a través de los distintos informes.



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

RECURSOS PARA CRECER

Crece requiere compromiso, pero también los recursos adecuados. Usted y su equipo distrital tienen acceso a una gran cantidad de importantes herramientas y programas para el desarrollo de la afiliación que pueden regionalizarse para apoyar a su distrito. ¡Aprovéchelos!

Tras examinar los datos y tendencias de su distrito, considere los siguientes recursos para apoyar sus necesidades generales de aumento de socios.

ORGÁNICESE

- **Enfoque Global de Afiliación:** ¿Se ha comprometido el distrito a participar en el Enfoque Global de Afiliación? Este proceso está diseñado para apoyar a los distritos de todo el mundo centrándose en rejuvenecer los distritos con clubes nuevos, revitalizar los clubes con socios nuevos y volver a motivar a los socios existentes con compañerismo y servicio interesante. Hay un curso sobre el Enfoque Global de Afiliación en el [Centro Leonístico de Aprendizaje](#) dentro de Learn.
 - ¿Necesita más ayuda para aplicar el Enfoque Global de Afiliación en los **clubes**? Considere la capacitación del Enfoque Global de Afiliación para [jefes de zona y de región](#) para garantizar que todos participen y sean responsables del aumento de socios.

ENFOQUE EN EL DESARROLLO DE CLUBES NUEVOS

- **Constitución de clubes:** Cuando se forma un club de Leones o un nuevo club de Leos, se une a las comunidades, y se les da la oportunidad de marcar la diferencia y ver los grandes logros resultados. Hay un tipo de club y de afiliación para todos. La capacitación de Desarrollo de Clubes Nuevos está disponible en el Centro Leonístico de Aprendizaje dentro del espacio correspondiente a Learn. Otros recursos útiles para la fundación de clubes
 - Antes de decidir si una comunidad sea un buen lugar para comenzar un nuevo club de Leones, [evalúe las necesidades de la comunidad](#) para determinar qué necesidades puede satisfacer un club de Leones allí.
 - El sistema interactivo de [Evaluación de las necesidades del club y la comunidad](#) ayudará a sus clubes a reflexionar sobre su servicio y descubrir nuevas formas de influir en sus comunidades.
 - En la [Guía para el desarrollo de clubes nuevos](#) se sigue un proceso de cuatro pasos para ayudar al distrito y a los clubes patrocinadores a organizar y fundar nuevos clubes.

CENTRARSE EN LA CAPTACIÓN DE NUEVOS SOCIOS

- **Reclutamiento de socios:** Los clubes que tienen más éxito en el aumento del número de socios han cultivado una cultura de captación. La guía titulada [Basta con preguntar! Guía de reclutamiento de nuevos socios](#) y [¡Basta con preguntar! Consejos rápidos](#) están disponibles en [Asesor de afiliación del club](#) para ayudar en el proceso de captación de nuevos socios.



| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

ENFOQUE EN LOS SOCIOS NUEVOS Y EXISTENTES

- **Satisfacción de los socios:** La satisfacción de los socios conduce a un menor número de bajas de socios y empieza en el corazón del club. ¿Qué están haciendo los clubes de su distrito para mantener comprometidos a los socios mediante el servicio y el compañerismo? Hay recursos para apoyar la satisfacción de los socios, como son la [Iniciativa Clubes de Calidad](#) y la [Guía de Satisfacción de los socios](#), que están disponibles en la página web de los Asesores de afiliación.
 - La importancia de [orientar a los nuevos socios](#) no se puede enfatizar lo suficiente. La información presentada durante la orientación le da los fundamentos de la organización a los nuevos socios. Esto les ayuda a entender cómo funciona el club, cuál será su papel, y les da una visión general del distrito y de la asociación. Cuando los nuevos socios están debidamente informados, hay más probabilidades de que se sientan cómodos en el club, participen inmediatamente en las actividades y permanezcan en el club durante muchos años.

ESTAMOS AQUÍ PARA AYUDARLO A CRECER

Además de las herramientas y programas de afiliación disponibles, su [Líder de área del GAT](#) y el personal de Lions International están aquí para garantizar que su distrito esté equipado con los recursos adecuados para impulsar la **MISIÓN 1.5** y para ser su punto de contacto en caso de que tenga preguntas sobre los informes, programas y recursos disponibles.

- Recuerde repasar las [Medidas de apoyo para el éxito del](#) distrito a fin de comprender mejor la manera en que el líder del GAT del área y el líder de grupo de su área están en condiciones de apoyarlo a usted y a su equipo en lo que respecta al Seminario para PVGD/GED, al Enfoque Global del Afiliación, la **MISIÓN 1.5** y las metas del distrito.
- Póngase en contacto con el personal de apoyo del Equipo Global de Acción o directamente con su especialista regional del GAT, utilice la [Lista de contactos del personal del GAT](#).



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

PASO 2: SEA CLARO. ESTÉ ORGULLOSO SEA UN LEÓN

EL IMPACTO DE LA COMUNICACIÓN

La comunicación es fundamental para el éxito de *la MISIÓN 1.5*. La comunicación también es fundamental para que los Leones y los clubes participen en la *MISIÓN 1.5*. Después de recibir los objetivos de *la MISIÓN 1.5* en enero de 2024 y completar un Análisis FODA con su equipo, en el PASO 5, **comparta los resultados con los Leones y Leos de su distrito**. Recopile las opiniones sobre lo que funciona bien en su distrito y en los clubes, y a la vez que adquiera una mejor comprensión de los desafíos que enfrentan. Seguir revisando el análisis FODA en función de los comentarios recibidos.

La comunicación fomenta la pertenencia y la confianza. Quienes participen en el proceso de planificación valorarán su liderato, apoyarán los objetivos establecidos y ayudarán a poner en práctica los planes que su equipo desarrollará en los próximos meses.

Deberá mantenerse en estrecha comunicación para ejecutar eficazmente los planes de su distrito. Es importante ser comunicadores eficaces para crear conciencia y entusiasmo por el crecimiento de la afiliación y compartir el impacto de nuestro servicio con los posibles afiliados.

Una buena mercadotecnia es una excelente manera de aumentar la visibilidad de los clubes del distrito, captar nuevos socios y promover las actividades de servicio. La mercadotecnia de los clubes es importante y existen varias oportunidades para participar a escala de distrito.

- Asegúrese de que el asesor distrital de mercadotecnia se mantenga en frecuente comunicación con el asesor de mercadotecnia de cada club y contribuya a crear una cultura mercadotécnica.
- Los asesores de mercadotecnia del club dinamizan y lideran los esfuerzos de mercadotecnia del club mediante el desarrollo de planes de mercadotecnia para proyectos y campañas de aumento de socios, el uso de las redes sociales para compartir relatos y el trabajo con Leones y socios de la comunidad para poner de relieve los proyectos de servicio de su área. Colabore con su equipo en el seguimiento de los clubes que aún no han nombrado a un asesor de mercadotecnia.
- Debata qué campañas de promoción se llevarán a cabo en el distrito, colaborando en las labores de mercadotecnia, comunicaciones y relaciones públicas para crear mayor conciencia de la labor que realizan los clubes.
- [El Premio de Mercadotecnia de Lions International](#) reconoce a los clubes que ejecutan una campaña de mercadotecnia en torno a una campaña de aumento de socios, una actividad de servicio o una oportunidad de liderato. Aliente a los clubes del distrito a designar un asesor de mercadotecnia del club que trabaje con los asesores de aumento de socios o servicio para planificar un evento y comercializarlo.

Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

¿POR QUÉ PRESENTAR INFORMES DE SERVICIO?

Como la meta de servicio de su distrito se centra en el porcentaje de clubes de Leones y Leo que planifican y reportan actividades de servicio, usted tendrá que poder hablar de los beneficios de los informes de servicio como una manera de impulsar el aumento de socios.

- ¿Sabía que el [Buscador de clubes](#) puede utilizarse como herramienta de marketing? Cuando los clubes informan sobre su servicio, sus actividades previas se agregan a su perfil de club, que es el primer lugar donde los posibles socios buscan información si están interesados en convertirse en Leones o solicitar servicio de un club.
 - ¿Necesita inspiración o ayuda con la presentación de informes de servicio? Las herramientas y recursos disponibles en la página web sobre la presentación de [informes de servicio](#) incluyen:
 - La guía **MyLion, cómo presentar informes y celebrar el servicio** indica paso a paso cómo presentar informes de las actividades de servicio. Una gran herramienta para compartir con sus clubes
 - **Por qué son importantes los informes de servicio** explica los beneficios de la presentación de informes de servicio para los Leones, clubes, distritos y las comunidades a las que servimos.
 - **Medir el impacto del servicio de los Leones** describe la amplia variedad de actividades de servicio cuyos informes pueden presentar los Leones, junto con instrucciones sobre cómo calcular el impacto del servicio.

Al hablar sobre el efecto que tiene el servicio, los Leones y Leos informan, inspiran y hacen crecer el legado mundial de servicio. Cuando se les plantee el reto de desarrollar un discurso corto sobre por qué los posibles socios deberían afiliarse a un club de Leones, pida a los clubes que revisen los datos de sus informes de servicio.

Los detalles dan poder a las historias. Por ejemplo, decir que se alimentó a 87 familias tiene mayor impacto que decir que se organizó una colecta de alimentos. Decir que un club contribuyó con 1265 horas de voluntariado el año pasado es más impresionante que decir que el club sirve a la comunidad. **Cuando el club informa sobre el servicio, recopila los detalles necesarios para compartir historias poderosas del impacto positivo que su club tiene en la comunidad.**

Además de las muchas formas en que los Leones prestan servicio a nivel local, también trabajamos juntos para apoyar causas mundiales. Este año, estamos iniciando el proceso de alinear las causas mundiales de Lions Clubs International con las áreas prioritarias de Lions Clubs International Foundation. Estas incluyen las siguientes:

- **Cáncer infantil:** brindar apoyo a las necesidades de los niños y las familias afectadas por el cáncer infantil.
- **Diabetes:** reducir la prevalencia de la diabetes y mejorar la calidad de vida de las personas que viven con diabetes.
- **Auxilio en casos de desastre:** satisfacer las necesidades inmediatas y brindar apoyo a largo plazo a las comunidades devastadas por desastres naturales.
- **Medio Ambiente:** proteger el medio ambiente para crear comunidades más saludables y un mundo más sostenible.
- **Apoyo humanitario:** identificar las necesidades más cruciales del mundo y proporcionar ayuda humanitaria donde más se necesite.
- **Mitigar el hambre:** mejorar la seguridad alimentaria y el acceso a alimentos nutritivos para ayudar a aliviar el hambre.
- **Visión:** ayudar a prevenir la ceguera evitable y mejorar la calidad de vida de las personas ciegas o con discapacidades visuales.
- **Juventud:** brindar a los jóvenes el apoyo que necesitan para tomar decisiones positivas, llevar una vida sana y productiva y convertirse en la próxima generación de grandes líderes de servicio.

Cuando esté disponible, la lista ampliada de las causas, también se reflejará en las opciones para presentación de informes de servicio a través del nuevo Lions Portal (Portal de los Leones).



| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

PASO 3: APRENDER. LIDERAR. CRECER.

EL IMPACTO DE LA FORMACIÓN Y EL DESARROLLO

La capacitación es una parte importante del crecimiento de la afiliación, especialmente para los Leones que desempeñan funciones de liderato. Aunque cada función de liderato será decisiva para comunicar la importancia de la *MISIÓN 1.5* y contribuirá a la visión, el plan y el éxito de su distrito, la formación nos ayudará a garantizar que contamos con las aptitudes adecuadas para liderar, y hacer crecer, nuestro cuadro social.

Dado que la meta de desarrollo del liderato de su distrito se centra en el porcentaje de dirigentes de club y jefes de zona capacitados y notificados, es importante asegurarse de que los dirigentes distritales estén equipados y utilicen todas las oportunidades y recursos de capacitación disponibles.

Al consultar el currículo de Lions International para los dirigentes de club y jefes de zona se asegura que el equipo distrital comprenda lo que se ofrece y pueda explicar a los posibles participantes los beneficios de completar los cursos o el taller.

- Los cursos de [Capacitación de dirigentes de club](#) proporcionan una visión general introductoria de las funciones y responsabilidades de los dirigentes de club. Consulte el catálogo de cursos del Centro Leonístico de Aprendizaje para obtener información sobre otros cursos de capacitación en habilidades de liderato.
- El contenido del [Taller para jefes de zona](#) detalla las diferentes capacitaciones y materiales necesarios para ayudar a los jefes de zona a enriquecer sus habilidades de liderato, trabajar en técnicas de resolución de problemas y llegar a ser competentes en la evaluación de la situación de los clubes.

| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

HABLAR SOBRE LA CAPACITACIÓN DE DIRIGENTES PREVIOS CON LOS LÍDERES ACTUALES DEL DISTRITO

- Use la herramienta de [Evaluación del liderato del distrito](#) como guía para determinar los programas de capacitación y desarrollo de liderato que ya están en marcha en el distrito, y para identificar las oportunidades de ampliarlos y mejorarlos.

TEMAS QUE SE SUGIEREN PARA EL INTERCAMBIO DE IDEAS:

- ¿Qué programas, seminarios o capacitación deberían ofrecerse a los dirigentes de club y jefes de zona?
- ¿Cuál es la frecuencia y el formato óptimos del plan de capacitación?
- ¿Cómo alentaremos a los dirigentes de club y a los jefes de zona a participar en los diferentes programas, seminarios y capacitaciones que ofrecen el distrito y el distrito múltiple?
- ¿Cómo confirmará nuestro equipo que el coordinador del GLT del distrito está informando sobre la capacitación en Learn?

CREAR UN CALENDARIO DE CAPACITACIÓN

- Una vez que se hayan decidido los temas de capacitación, cree un calendario de las sesiones de capacitación de dirigentes de club y jefes de zona del distrito.
 - No olvide incluir en su planificación el [cronograma de funciones y responsabilidades del coordinador GLT](#).
- Confirme que el coordinador del GLT del distrito introdujo la información de capacitación local en Learn.
- Trabaje con el asesor de mercadotecnia del distrito para identificar diferentes formas de promover el calendario de capacitación del distrito.

RECUERDE: Después de cada evento de capacitación, asegúrese de que el coordinador del GLT del distrito informe sobre los participantes y docentes de cada capacitación en Learn. Esto incluye la formación para el Enfoque Global de Afiliación y la **MISIÓN 1.5**.

¿NECESITA APOYO ADICIONAL? Visite [la página de desarrollo de liderato](#) ahí encontrará información relacionada con los diferentes programas y subvenciones de desarrollo de liderato y las numerosas oportunidades de aprendizaje que ofrece Lions International.





Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

PASO 4: RETRIBUIR A LA COMUNIDAD

LOS EFECTOS DE LAS DONACIONES

Como Leones, servimos a un mundo con necesidades y debemos seguir encontrando formas de dar aún más a las comunidades que apoyamos y al mundo que compartimos. La Fundación Lions Clubs International (LCIF) mejora el servicio de los Leones, razón por la cual la meta de LCIF de su distrito se centra en apoyar al coordinador distrital de LCIF para que alcance la meta de recaudación de fondos del distrito y aumente nuestro impacto mundial.

INTERCAMBIE IDEAS CON LOS COORDINADORES DE LCIF DE SU CLUB Y DISTRITO

- Comprometerse a mantener una comunicación regular y frecuente con el coordinador de LCIF del distrito. Este tipo de contacto es clave para alentar la rendición de cuentas. Establezca un calendario de comunicaciones.
- Después de reflexionar sobre las preguntas presentadas anteriormente, desarrollar una estrategia de recaudación de fondos con el coordinador de LCIF y una estrategia de promoción con el asesor de mercadotecnia del distrito. Comparta los planes elaborados con el coordinador de LCIF del distrito. Trabajen juntos para fijar metas a corto plazo, establecer plazos y discutir la manera de lograr cada hito.
- ¿Cómo funcionan los coordinadores de LCIF de club en el distrito? ¿Están trabajando? Trabajar con el coordinador de LCIF del distrito para involucrar a los coordinadores de club del distrito.
- Celebrar los éxitos del equipo de recaudación de fondos para LCIF. Felicite y reconozca públicamente a los clubes e individuos cuando hagan donaciones importantes a LCIF. El asesor de mercadotecnia y el coordinador de LCIF del distrito pueden intercambiar ideas sobre oportunidades de reconocimiento, que deben complementarse con "por qué" las contribuciones son beneficiosas o qué impacto/significado tuvo la contribución.
- Sea promotor y líder de LCIF en el distrito. Anime a otros líderes a promover la importancia de las donaciones.

DONAR ES UNA FORMA DE SERVICIO

Las donaciones de los Leones sostienen la Fundación y hacen posibles proyectos de servicio a gran escala no solo en su distrito, sino en todo el mundo.

- Haga una donación personal a LCIF. Cuando se predica con el ejemplo, se demuestra la importancia de apoyar a LCIF. Anime a su equipo a hacer lo mismo y tome las medidas necesarias para que los clubes de su distrito también donen a la LCIF. **El 100 % de cada donación que se hace a LCIF se utiliza únicamente para financiar los gastos del programa y ayuda a ampliar e impulsar el servicio de los Leones en todo el mundo.**
- ¿Ha donado su club a LCIF? Si no lo ha hecho, considere hacer una presentación sobre LCIF en una de las próximas reuniones y desafiar a los socios a comprometerse a apoyar a LCIF.

| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

MIRAR A SU ALREDEDOR

Sólo tenemos que echar un vistazo a nuestras comunidades y leer las noticias para saber que las necesidades aumentan y que LCIF está ahí para apoyarlos mediante servicios humanitarios y subvenciones. Ayude a impulsar la misión de LCIF, apoyando al coordinador de LCIF y empoderando el servicio compasivo de los Leones y de quienes necesitan nuestra ayuda.

- LCIF se enorgullece de ser miembro fundador del proyecto [Choose Kindness](#), (ser amable y elegir la bondad) una coalición de en los Estados Unidos con las principales organizaciones sin ánimo de lucro del país que promueven la prevención del acoso, la inclusión intencionada y el bienestar mental de los jóvenes.
- La Organización Mundial de la Salud validó a Benín y Malí como países que han eliminado el tracoma, una infección ocular bacteriana que causa ceguera, como problema de salud pública. Este hito se produce tras muchos años de arduo trabajo dirigido por los gobiernos nacionales de cada país, con el apoyo de socios internacionales, incluida la asociación SightFirst de LCIF con [el Centro Carter](#).
- LCIF moviliza más de 652 500 dólares para ayudar a los Leones de Turquía a paliar los efectos del terremoto. Los fondos de esta subvención permitirán que los Leones brinden ayuda inmediata, a corto, y a largo plazo, a las víctimas de uno de los mayores terremotos que ha azotado la región en más de 100 años.



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

PASO 5: HACER UN ANÁLISIS FODA

Ahora que usted y su equipo han examinado los datos para comprender mejor las necesidades del distrito y tienen acceso a los recursos para apoyar el aumento del número de socios en su área, es hora de revisar [las metas de la MISIÓN 1.5](#) una vez que se hayan lanzado en enero de 2024, y completar un análisis FODA.

Hacer un análisis FODA de forma independiente, e identificar los puntos fuertes (fortalezas) y los puntos débiles (debilidades), las oportunidades y las amenazas para el desarrollo de nuevos clubes y la captación y retención de nuevos socios. Estudiar las posibilidades de aumentar el número de socios para alcanzar los objetivos de la **MISIÓN 1.5**. A continuación, realice un análisis FODA por separado con el equipo del distrito. ¿En qué difieren sus ideas de las suyas?

RECORDATORIO: Aunque nos centraremos en maximizar el análisis FODA para incidir en el aumento de socios, aplique estos mismos principios cuando trabaje en sus metas de servicio, liderato y LCIF.

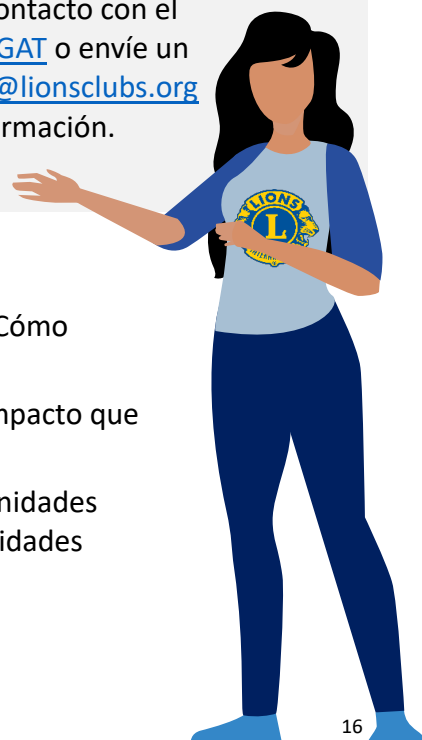
TEMAS QUE SE SUGIEREN PARA EL INTERCAMBIO DE IDEAS:

- ¿Cómo podemos maximizar nuestras zonas, regiones y clubes para ayudar a promover el aumento de socios?
- ¿Qué ha hecho nuestro distrito para aumentar el número de socios en los últimos cinco años?
- ¿Qué estrategias podemos utilizar para constituir al menos un club más que el año pasado?
- ¿Qué clubes especializados tendrían más éxito?
¿Cuáles son algunas ideas para clubes especializados nuevos?
- ¿Qué medidas puede tomar el equipo distrital para empezar clubes nuevos? ¿Atraer a socios nuevos?
- ¿Cómo puede nuestro equipo distrital añadir valor a la afiliación en los clubes para conseguir una mayor retención de socios?
- ¿Cómo identificará nuestro equipo las oportunidades para apoyar a los clubes en dificultades?
- ¿Qué hace único a nuestro distrito que pueda atraer a posibles socios? ¿Cómo comunicaremos esta información a nuestros clubes?
- ¿Reciben todos nuestros líderes una formación eficaz y comprenden el impacto que pueden tener en sus comunidades?
- ¿Algunos de nuestros puntos fuertes apoyan de forma natural las oportunidades identificadas? Si eliminamos los puntos débiles, ¿se presentarán oportunidades adicionales?

¿Le cuesta entender cómo se hace un análisis FODA?

Se recomienda que cada miembro de su equipo complete **Desarrollar una visión** como parte del Enfoque Global de Afiliación y repase el curso **Introducción al análisis FODA** disponible en el Centro Leonístico de Aprendizaje.

Póngase en contacto con el [líder de área GAT](#) o envíe un correo a GAT@lionsclubs.org para más información.



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

SU EQUIPO ESTÁ PREPARADO PARA ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN

A estas alturas, usted y el equipo de su distrito ya lo habrán hecho:

- Comprendió las necesidades de su distrito basándose en datos y tendencias;
- Comprendió la importancia de fijar metas para la presentación de informes de servicio, el desarrollo del liderato y LCIF en relación con la *MISIÓN 1.5* y para la salud general del distrito;
- Revisados los objetivos de la *MISIÓN 1.5* de su distrito, y
- hecho un análisis FODA.

SEA REALISTA

Al comprender las necesidades de su distrito y la importancia de cada meta distrital, su equipo podrá completar los enunciados de las metas que se encuentran al comienzo de este manual.

¡Recuerde ser realista! Si, después de examinar las tendencias, descubrió que su distrito tuvo dificultades para lograr que el 100 % de los informes de servicio o que el 100 % de los jefes de zona y dirigentes de club asistieran a la capacitación, ¿cuál es una meta razonable que puede alcanzar su distrito sobre la base de los resultados anteriores?

Consiga el consenso y la participación de todos los miembros de su equipo. ¿Están todos comprometidos con la consecución de estos objetivos?

Durante el próximo Seminario para PVGD/GED practicará la redacción de planes de acción, y durante el paso del proceso del Enfoque Global de Afiliación referente a Elaborar un plan, aprenderá a construir un plan de acción para apoyar los objetivos que usted y su equipo han establecido.

Sin embargo, aún hay pasos que deberá dar para empezar a desarrollar un plan detallado. Utilizando las lecciones aprendidas del Análisis FODA de su distrito y a lo largo de este manual, revise el [Cuadernillo de modelos de planes de acción](#) y comience a elaborar sus planes de acción para alcanzar las metas de aumento de socios establecidas en la *MISIÓN 1.5*, así como las demás metas establecidas.

MAXIMIZAR EL ANÁLISIS FODA

El análisis FODA se divide en cuatro secciones. Cada sección influye en los resultados de otra sección de alguna manera específica. Identificar estas conexiones le ayuda a encontrar soluciones para afrontar las amenazas y los puntos débiles.

Por ejemplo, uno de los puntos débiles de su distrito puede ser que esté luchando por diferenciarse de otras organizaciones de servicio en sus comunidades. Por lo tanto, una amenaza podría ser una organización de servicios existente o nueva que ya satisfaga las necesidades de su comunidad. Sin

embargo, después de discutir su análisis FODA con sus clubes, se añadió un punto fuerte, el hecho de que los posibles socios estaban muy interesados en las muchas oportunidades de aprendizaje que se ofrecen a los socios Leones.



Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

Clasificar la información de cada sección puede ayudarle a ver estas conexiones, ya que las cuestiones más críticas de una sección pueden depender totalmente de un problema, amenaza u oportunidad enumerados en otra.

DESARROLLO DEL PLAN DE ACCIÓN

Un plan de acción bien definido contiene elementos importantes que les ayudarán a usted y a su equipo a identificar, analizar y delegar tareas para lograr con éxito las metas específicas del distrito. Para ello, usted y su equipo tendrán que hacer frente a las amenazas identificadas y aprovechar las oportunidades basándose en la información obtenida del análisis FODA.

Como en el ejemplo de la lucha por diferenciar a Lions International de otras organizaciones de servicios, la solución consiste en identificar los puntos fuertes que pueden potenciar las oportunidades y eliminar los puntos débiles que, de lo contrario, se convertirían en amenazas.

Algunos pasos de acción podrían consistir en encomendar a su GST de distrito, GLT y al asesor de mercadotecnia que elaboren un volante para mostrar todo lo que los Leones hacen en sus comunidades, destacando el Centro Leonístico de Aprendizaje que puede aplicarse fuera del club, o encomendar a su asesor de mercadotecnia de distrito que elabore una estrategia de mercadotecnia para concentrarse en cómo sus clubes apoyan causas específicas que las otras organizaciones de servicio del distrito no pueden.

Priorice los pasos de acción basándose en su comprensión de las conexiones entre puntos fuertes, puntos débiles, oportunidades y amenazas. Este proceso ayuda a determinar qué medidas tendrán mayor repercusión en el distrito.

¿NECESITA FINANCIACIÓN ADICIONAL PARA SUS PLANES?

Existe una amplia variedad de oportunidades de financiación disponibles para ayudar a su distrito a ampliar el crecimiento de la afiliación y alcanzar el éxito. Explore la caja de herramientas de subvenciones de LCIF para averiguar si hay una subvención adecuada para usted.

- El Comité de Desarrollo de Afiliación ofrece [Subvenciones para el desarrollo de la afiliación](#) por concurso. Estas subvenciones tienen como objetivo entrar en mercados nuevos, particularmente allí donde el número de socios ha disminuido.
 - Los distritos pueden solicitar 1500 USD a la vez y pueden solicitar hasta tres veces por año Leonístico por un monto máximo de 4500 USD.
- Descubra las muchas formas en que su distrito puede beneficiarse mediante los programas de subvenciones de LCIF, incluidas las [Subvenciones de Impacto en la Comunidad para Distritos y Clubes](#). Como parte de esta subvención, los clubes de su distrito, así como el distrito mismo, pueden tener derecho a recibir el 15 % de los fondos donados a LCIF si cumplen con ciertos requisitos.
- Promover los clubes es fundamental para aumentar los socios y mantener a los socios comprometidos y entusiasmados con su servicio. El [Programa de Subvenciones de Mercadotecnia](#) apoya actividades de mercadotecnia múltiples y únicas en todo el distrito, como publicidad, redes sociales, creación de marca y relaciones públicas.



| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

OPCIONAL: METAS PERSONALIZADAS

Para las metas distritales de 2024-2025, los equipos de distrito y distrito múltiple tienen la opción de crear metas E.M.A.R.T. y planes de acción únicos.

META DEL DISTRITO MÚLTIPLE

Póngase en contacto con el equipo del DM para saber si se ha creado una meta E.M.A.R.T. para su distrito. Al finalizar el curso de aprendizaje a distancia *Planificación de la acción para el logro de las metas*, reúnase con el equipo distrital para discutir y elaborar un plan de acción que apoye la meta del DM.

METAS DISTRITALES

Si el equipo de su distrito decide crear una meta E.M.A.R.T específica para las necesidades del distrito, trabaje con el equipo para completar las siguientes medidas de acción.

MEDIDAS

- Si aún no lo ha hecho, revise el curso de *Fijación de metas* en el Centro Leonístico de Aprendizaje.
- Trabaje con el equipo distrital para crear una meta E.M.A.R.T. para el año fiscal 2024-2025.
 - ¿Qué espera lograr específicamente su distrito en el próximo año fiscal? Algunos ejemplos incluyen lograr el Premio Distrito por Excelencia, asegurarse de que todos los clubes estén al día en sus obligaciones, preparar una campaña de mercadotecnia para todos los eventos del distrito, iniciar un club especializado, conseguir una alianza local nueva, etc.
- Al finalizar el curso de aprendizaje digital *Planificación de la acción para el logro de las metas*, trabaje con el equipo distrital para crear un plan de acción que apoye la meta E.M.A.R.T. que se haya fijado.



| Cuaderno de trabajo del plan estratégico del distrito

CONCLUSIÓN

Establecer metas y crear planes de acción puede ser una tarea desalentadora, pero si se desarrollan y ponen en práctica correctamente, pueden ser grandes herramientas para el éxito, convirtiendo su visión en realidad y ayudando a Lions International a alcanzar nuestra meta de llegar a 1,5 millones de socios en todo el mundo.

Nuestra misión de servicio es la razón de *MISIÓN 1.5*.

El aumento de socios hace que el Leonismo sea más fuerte en cada nivel. Cuantos más socios tengamos, más recursos tendrán nuestras alianzas, distritos y clubes para cumplir nuestra *MISIÓN* de servicio, tanto en la propia comunidad como en todo el mundo. Un club en crecimiento es un club sano. Cuando su club crece, tiene el mayor impacto en su comunidad. Y cuando todos los clubes están creciendo, podemos asegurarnos de que los Leones estén siempre ahí, listos para prestar servicio.

Los Leones no solo servimos juntos, sino que crecemos juntos. El crecimiento de los clubes, a todos los niveles y en todo el mundo, nos beneficia a todos, ya sea a través del impacto del servicio prestado a través de los proyectos del club y de la comunidad o de las donaciones recaudadas para apoyar las subvenciones de LCIF. Las conexiones personales que establece con otros Leones abren las puertas a nuevas oportunidades y a un sinfín de posibilidades de crecimiento personal y profesional a medida que aprendemos unos de otros, esforzándonos siempre por ser mejores líderes, mejores personas, mejores Leones.

La *MISIÓN 1.5* empieza con usted, pero todos los Leones tienen un papel importante que desempeñar. Juntos, podemos hacer que los Clubes de Leones alcancen alturas extraordinarias, satisfaciendo las crecientes necesidades de las comunidades y sirviendo a más personas que nunca.