



年度區目標

區策略計劃

工作簿



敬愛的第一副總監，您好：

執行幹部和我恭喜您當選擔任第一副總監。您勤奮的工作對我們的組織產生了重大影響，我讚揚您在領導方面的成功。

當我們開始實施新的會員成長倡議 **MISSION 1.5**（150 萬的使命）時，我們必須在所有的階層進行合作，以實現 **MISSION 1.5** 的目標。請與您目前的和即將上任的區團隊一起工作，評估區目標和區的會員成長目標。作為一個團隊，您們將確定 2024-2025 年度在服務活動、領導發展和獅子會國際基金會（LCIF）各方面區特定的目標，並擬定行動計劃來支持所有的會員發展、服務、領導發展和 LCIF 目標。為了支持這項工作，我懇請您：

- **選擇兩項全球志業在貴區中進行推廣。**鼓勵分會除了固定的當地方案之外，還要致力於在八個全球志業領域中的各領域開展活動。請使用[服務之旅資源](#)來提供指導和支援。
- **專注於將會員流失量減少 10%。**請訪問[改善分會品質網頁](#)，獲得保持強大和活躍的會員發展的構想。請考慮重組最近關閉的分會，並與不正常分會保持聯繫。

我們將使用[全球會員發展措施](#)的過程來幫助實現 **MISSION 1.5** 的目標。藉著保持該措施與 **MISSION 1.5** 的一致，貴區將開始發展自己獨特的機會和一條清楚的途徑，來增長會員發展、加強分會，和增加服務。每一位獅友都將為他們的區負責，因此藉著鼓勵在各個階層的合作和問責制，成為他們可以效仿的榜樣。

隨著我們會員發展進一步的增長，現在是我們為即將到來的年度建立願景的時候了。在接下來的幾箇月中，請與您目前和即將上任的區團隊一起查閱此區策略計劃工作簿。

設定實際和可實現的目標似乎是一項艱鉅的任務，在此過程中的每一步，全球行動團隊的領導人都會隨時為您和貴區的成員提供協助。

沒有共同的努力，我們就無法獲得成功，我誠心地珍視您的奉獻精神。

敬頌 獅祺！

法布里西奧•奧利維拉
國際第一副總會長

概述

給第一副總監/當選總監的指南

在開始使用《區策略計劃工作簿》之前：

1. 請確保您選擇了合格的領導者來為您的區團隊服務。
2. 完成「建立團隊」作為 [全球會員發展措施](#) 的一項工作。

有了專門的團隊後，請：

3. 全面閱讀和複習本工作簿，並根據指導**獨立**完成一些活動。獨立工作將在您於 2024 年 1 月收到 *MISSION 1.5* 的目標後進行。
4. 透過分享報告和相關資訊，讓您的團隊做好參與活動的準備。
5. 召集您的團隊（可根據需要多次召集）一起審查《區策略計畫工作簿》，並以團隊的形式完成剩餘工作。

透過完成本工作手冊中的活動，您和您的區團隊將獲得制定有效行動計劃所需的工具和資源，以支持區的發展。

預期

- 您的區團隊將為服務活動、領導力發展和獅子會國際基金會 (LCIF) 制定區的具體目標
- 2024 年 1 月，將根據 12 月的退會情況、區的趨勢以及 GAT 憲章區和地區領導人的回饋意見，提供會員發展 (*MISSION 1.5*) 的目標。
 - *MISSION 1.5* 的目標是貴區的最低會員增長預期。
 - 區團隊可根據《區策略計畫工作簿》審查期間進行的討論，以及作為全球會員發展措施進程一部分的「建立願景」活動，為 *MISSION 1.5* 設定更高的目標。
- 收到 *MISSION 1.5* 的目標，進行了 SWOT 分析，參加了第一副總監/當選總監研習會，並完成了所有前期工作後，就應制定支持所有會員發展、服務、領導發展和 LCIF 目標的行動計劃。
- 一旦區最終確定了目標和行動計劃，第一副總監/當選總監將使用區目標提交平台（2024 年 3 月可用）提交目標和行動計劃。
- 提交後，第一副總監/當選總監將要求區的所有成員審查並支持所提交的區目標。切記讓您的全球行動團隊地區領導人和複合區領導參加，以收集他們的回饋意見和見解。

區目標

會員發展

為了支持 **MISSION 1.5**，在我的總監任期內，我承諾與我的團隊合作，實現為我們地區設定的會員成長目標。

- ☐ 我們區致力於實現設定的會員成長目標。**或者**
- ☐ 我們區致力於實現設定的會員成長目標，但是希望提高總數。

請注意，這些額外的目標將添加到已設定的最低會員成長目標中。

- 我們團隊將另外建立 _____ 個新分會，每個分會至少有 20 位創會會員。
- 我們的分會將在現有的分會中引入額外的 _____ 名新會員。
- 我們的區將把我們的會員淨增長目標提高 _____ 名會員。

服務活動

為了提高對分會服務影響的意識並吸引潛在會員，在我的總監任期內，我承諾與我的團隊一起努力，提高獅子會和青少獅會報告服務的比例。

- 我們的團隊將確保我們區中 _____ % 的獅子會和青少獅會報告服務。
 - ☐ 我承諾確保我們的全球服務團隊 (GST) 區協調員宣導及時計劃和報告服務的重要性。

領導發展

知識淵博的僕人式領導人吸引新會員，並激勵我們社區中獅友和青少獅積極的會員體驗。在我擔任總監任期的第一季度，我承諾與我的團隊一起努力，推廣和促進對分會幹部和分區主席的培訓。

- 我們團隊將確保 _____ % 的分區主席參加分區主席培訓。
- 我們區將確認 _____ % 的分會幹部（會長、秘書和財務主管）參加分會幹部培訓。
 - ☐ 我承諾確保我們的全球領導發展團隊 (GLT) 區協調員使用在 Learn (學習) 中的「管理培訓」功能，報告已完成的分區主席和分會幹部培訓。

LCIF

在會員講習期間，提高大家對獅子會國際基金會 (LCIF) 捐款之影響的認識，將提高獅友和青少獅的個人承諾和捐款。在總監任期內，我承諾與我的團隊合作，支持 LCIF 努力實現籌款目標，並提高我們的全球影響力。

- 我們的團隊將確保本區的個人參與率提高 _____ %，以及本區的分會參與率提高 _____ %。
- 我將努力獲得 _____ 級別的 LCIF 主席獎章。
- 我將向 LCIF 作出個人捐款 \$ _____ 美元，並要求我的區內閣中的 _____ 名成員向 LCIF 作個人捐款。
 - ☐ 我承諾透過確保達到本區的募款目標來獲得 LCIF 總會長目標成就獎。



引言

您好！我是 Maria 獅友，我將逐步向您介紹《區策略計畫工作簿》。

目的：透過使用本工作簿，您和您的團隊將：

- 探索有助於貴區實現 **MISSION 1.5** 目標的關鍵策略。
- 學習分析和了解貴地區的服務、會員發展、領導發展和 LCIF 的趨勢，以幫助您和您的團隊制定切實可行的目標。
- 探索激發更多服務、增加會員人數、提供領導力發展機會和推動募款活動的方法，以支持需要幫助的世界。
- 利用旨在促進團隊建設和統一區的願景的集思廣益問題清單，參與重要討論。

您的角色：為了推動貴區的發展，您需要了解在 **MISSION 1.5** 中，[您和您的團隊的角色](#)，宣傳這個使命，並對成功做出真正的承諾。

在開始之前：召集團隊並做好準備。每個人的參與都是關鍵，包括貴區的年輕獅友和青少獅。您無法獨自實施計劃，因此，沒有他們的協助，任何計劃都無法完成。

您的團隊應由以下成員組成：

- 關心貴區的成功
- 希望塑造會員體驗
- 負責任
- 願意溝通並以身作則

選擇盡職盡責、最適合這一角色的成員。



任命後，讓分會領導層、分區/專區主席和委員會成員參與這一過程，以便在各個層級都形成認同。記住也要讓您的現任總監參加，以收集見解和資訊。

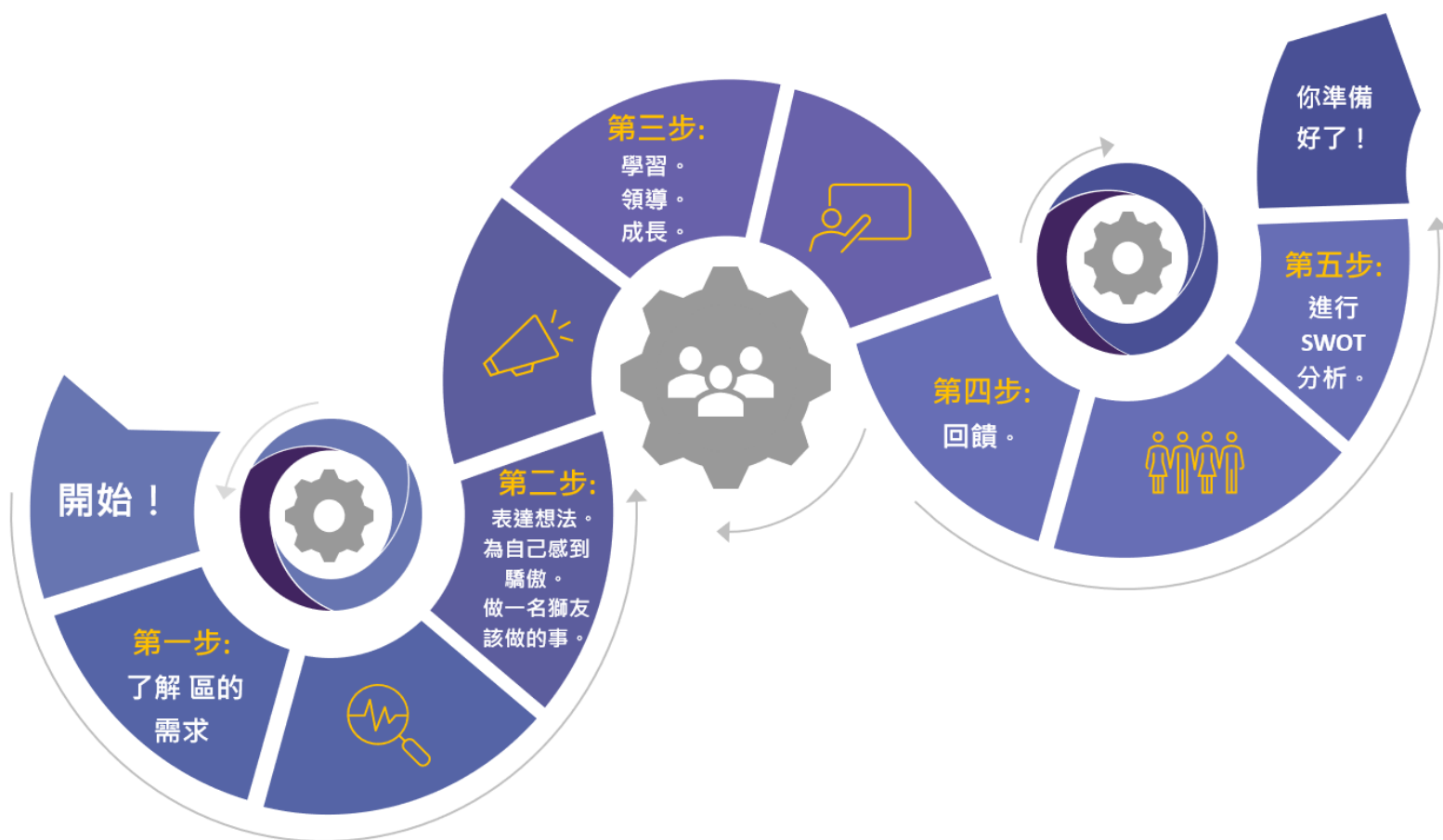
區策略計劃工作簿

使用本工作簿中概述的「區目標成功之路」，充分了解貴區當前的會員發展狀況，並認識到您需要從哪些方面入手，來增加會員人數和加強服務影響力。

讓我們開始吧！

區目標成功之路

恭喜！您的團隊現在已準備好
制定行動計劃，來支持
MISSION 1.5 和其他既定目標。



步驟 1: 了解貴區的需求

了解貴區的需求將幫助您在會員成長、領導力發展和有意義的社區服務方面取得卓越成就。

審查和分析區當前的會員發展趨勢，以幫助支持團隊理解 *MISSION 1.5* 目標的重要性，並制定策略行動計劃 以提高對支持增長社區中會員數的策略的認識 - 包括組建新分會和招募會員。

為何要分析數據資料？

焦點明確



利用數據資料分析，可有效確定哪些分會在苦苦掙扎，哪些分會的成功值得慶祝。回顧歷史資料，為服務、領導發展和 LCIF 制定切實可行的目標。

創新



查看周邊地區的發展趨勢，與您的 GAT 地區領導人聯繫，了解在貴地區實施的潛在解決方案，並在您的團隊中激發新的想法。

解決問題



根據以往的成功率，使用分析來支持確定貴區應該採取哪些行動，避免哪些行動。

吸引新會員



了解數據資料，幫助貴區識別出目標人群和市場、提高效率的機會，以及哪些分會需要在領導力發展和服務報告技能方面接受進一步培訓。

區策略計劃工作簿

要審查的報告

- [會員發展報告工具箱](#)提供線上可取得的每月更新報告。例如，[5 年趨勢](#)和[累積](#)報告）。這些報告將指導您的團隊評估貴區在新分會、創會會員、新會員，及退會會員方面的年度平均增長情況。
 - [區健康評估](#)也可在會員報告工具箱中找到。它可幫助您衡量貴區的整體健康狀況。在這裡您可以找到有關分會和會員優勢、分會報告方面的表現、分會財務狀況和區內閣職位空缺的資訊。
 - 考慮查看 [分會健康評估](#) 以了解更多有關哪些分會在吸引新會員方面可能需要額外支持的訊息。
- [Insights](#)（洞察報告）中提供各種報告。這些報告中的數據將為您提供與去年的每月比較，以幫助您的團隊思考應該採取哪些季度措施來避免流失會員並增加會員人數。您可以在這裡找到有關服務活動和 LCIF 捐贈的資訊。
- [LCI 即時報告](#)為您的團隊提供與會員發展、服務活動和 LCIF 捐款相關的指標的詳細數據和互動的圖表。
 - 查看[使用者指南](#)以獲取登錄的資訊，以及有關如何閱讀平臺提供的各種報告的說明。雖然該平臺僅提供英文版本，但使用者指南的翻譯本可以幫助您瀏覽各種報告。

區策略計劃工作簿

發展的資源

發展需要承諾，但也需要合適的資源。您和您的區團隊可以使用大量重要的會員工具和計劃，這些工具和計劃可以進行區域化來支持貴區。**利用資源**

在審查貴區的數據資料和趨勢後，請考慮使用以下資源來支援您的整體會員成長需求。

保持有條理

- **全球會員發展措施** 貴區承諾參與全球會員發展措施了嗎？此措施的過程旨在提供資源來幫助全球的**每個區**和分會實現增長。重點是透過新分會重振區、以新會員振興分會、以聯誼和令人興奮的服務重新激勵現有的會員。**獅子會學習中心**的 Learn 欄目中提供了「全球會員發展措施」課程。
 - 在**分會級**實施「全球會員發展措施」需要更多幫助嗎？透過**對分區和專區主席進行全球會員發展措施培訓**，貴區可以確保所有會員都參與到會員增長的努力當中，並負起責任。

注重於新會發展

- **成立新會** 透過成立新的獅子分會，將社區民衆團結在一起，為他們提供改變現狀的機會，並見證美好的成果。每個人都可以找到一個適合自己的分會類別和會籍類別。獅子會學習中心的 Learn（學習）欄目提供了新分會發展的培訓課程。其他有用的成立新會的資源包括：
 - 在決定一個社區是否是開創新分會的好地點之前，請進行**新分會社區需求評估**，以確定獅子會可滿足其中哪些需求。
 - 互動式的**分會和社區需求評估** 將幫助您的分會反思其服務，並發現影響其社區的新方法。
 - **新會發展指南** 遵循四步驟流程，幫助您的區和輔導分會組織和建立新分會。

注重於新會員招募

- **會員招募** 在發展會員方面最成功的分會都已培養了一種會員招募文化。**問就對了！新會員招募指南** 和 **問就對了！分會會員發展主席** 網頁上有 **快速提示**，可幫助招募新會員。

區策略計劃工作簿

注重於新會員和現有會員

- **會員滿意度**會員的滿意能減少會員的流失，而這要從每個分會做起。貴區中的分會是如何藉著服務和獅友情誼來保持會員的參與？會員發展主席網頁上提供了支持會員滿意度的資源，例如[分會優質倡議](#)和[會員滿意度指南](#)。
 - **新會員講習**的重要性需要再三的強調。會員講習中的訊息為新會員奠定了基礎，也提高了會員的滿意度。會員可藉此了解分會的功能，會員的角色以及他們區和整個國際獅子會的服務大業。如果新會員能獲得適當的資訊，他們就更容易對分會感到滿意，積極參與分會活動，並長期維持獅友身分。

我們助您成長

除了可用的會員工具和方案之外，您的 [GAT 地區領導人](#)和國際獅子會職員也會在此確保貴區配備適當的資源來推動 *MISSION 1.5*，並在您對可用的報告、活動計劃和資源有疑問時成為您的聯絡人。

- 請記得查看 [區成功的支援行動](#)，以便更好地了解您的 GAT 地區領導人和小組長如何在第一副總監/當選總監研習會、全球會員發展措施、*MISSION 1.5* 和區目標方面為您和您的團隊提供支持。
- 請聯繫 全球行動團隊的職員或使用 [GAT 職員連絡名單](#)與您的 GAT 地區專員直接聯絡。

步驟 2: 聲音響亮 - 感到自豪 - 成為獅友

溝通的影響力

溝通對於 *MISSION 1.5* 的成功至關重要。它對於促進我們的獅友和分會參與 *MISSION 1.5* 也至關重要。在 2024 年 1 月收到 *MISSION 1.5* 的目標並在步驟 5 與您的團隊完成 SWOT 分析後，請與貴區的獅友和青少獅分享結果。收集他們對您的區和分會哪些工作做得好的見解，同時更深入地了解他們面臨的挑戰。根據收到的回饋意見繼續修改 SWOT 分析。

溝通可以促進歸屬感和信任。參與規劃過程的人將重視您的領導力，支持既定的目標，並幫助實施您的團隊將在未來幾個月制定的計劃。

您需要保持密切溝通，才能有效執行貴區的計劃。成為有效的溝通者非常重要，可以提高會員增長的意識和激情，並與潛在會員分享我們服務的影響力。

行銷是提高貴區分會的知名度、招募新會員和推廣服務活動的好方法。分會行銷很重要，在區級有很多參與機會。

- 確保貴區的行銷主席與各分會行銷主席保持經常溝通，並協助建立行銷文化。
- 分會行銷主席透過制定專案和會員發展的行銷計劃、使用社交媒體分享故事，以及與獅友和社區夥伴合作來重點關注貴區的服務方案，來激勵和領導分會的行銷工作。與您的團隊合作，跟進聯絡尚未任命分會行銷主席的各個分會。
- 討論透過在行銷、溝通和公共關係方面的合作，將在貴區開展哪些宣傳活動，以提高人們對分會目前工作的認識。
- [Lions International 行銷獎](#)表彰那些圍繞會員發展、服務活動或領導機會開展行銷活動的分會。鼓勵貴區的分會行銷主席與會員發展和/或服務主席合作，共同策劃活動、做好行銷，並申請該獎。

區策略計劃工作簿

為什麼要報告服務活動？

由於貴區的服務目標側重於獅子會和青少獅會規劃和報告服務活動的百分比，您需要能夠講述服務報告作為推動會員增長的一種方式的好處。

- 您知道嗎 [分會定位器](#) 可以用作行銷工具嗎？分會報告服務時，其以前的活動會添加到他們的分會簡介中。這是潛在會員在有興趣成為獅友或要求分會提供服務時查找資訊的第一個地方。
 - 需要服務報告方面的靈感或幫助嗎？[服務報告](#)頁面上提供的工具和資源包括：
 - **如何用 MyLion 報告和慶祝服務** 指南提供了如何報告服務活動的逐步演練。是與您的分會分享的好工具！
 - **為何報告服務活動很重要** 解釋了服務報告為獅友、獅子會、區和我們服務的社區帶來的好處。
 - **衡量獅子會的服務影響力** 概述了獅友可以報告的各種服務，並提供了如何準確計算服務影響力的指導。

透過分享我們的影響，獅友和青少獅可以宣傳、激勵和發展我們的全球服務傳承。當接到需要寫一份為何潛在會員應加入獅子會的電梯演講詞的挑戰時，請讓分會審查其服務報告的數據資料。

細節讓故事充滿力量。講述您為 87 個家庭提供了食物，比說您組織了一場食物捐贈活動更有說服力。講述您的分會去年貢獻了 1265 個小時的義工時間，比說您的分會為社區服務更有力量。**當分會提交服務報告時，會收集必要的詳細資料，以便與社區中的潛在會員分享其分會影響力的精彩故事。**

除了獅子會在地方服務的多種方式外，我們也共同努力支持全球志業。今年，我們開始將國際獅子會的全球志業和獅子會國際基金會的重點領域結合起來。其中包括：

- **兒童癌症：**為受兒童癌症影響的兒童和家庭的需求提供支持。
- **糖尿病：**降低糖尿病的發病率，並改善糖尿病患者的生活品質。
- **災難援助：**滿足受自然災害破壞的社區之即時需求，並提供長期支持。
- **環境：**保護環境，建立更健康的社區及更可持續的世界。
- **人道主義：**確定世界上最緊迫的需求，並在最需要的地方提供人道主義援助。
- **飢餓：**改善糧食安全和營養食品的獲取，以幫助緩解飢餓。
- **視力：**幫助預防可避免的失明，並改善失明或視障人士的生活品質。
- **青少年：**為年輕人提供他們所需要的支持，幫助他們做出正向的選擇，過上健康且豐富的生活，並成為下一代優秀的服務領導者。

擴大後的志業清單也將反映在透過新的 Lion Portal（獅子會門戶網站）提供的報告服務的選擇中。

步驟 3: 學習 - 領導 - 成長

培訓與發展的影響

培訓是擴大會員數的重要成分，特別是對於擔任關鍵領導角色的獅友而言。儘管每個領導角色都將在傳達 *MISSION 1.5* 的重要性方面發揮重要作用，並將為貴區的願景、計劃和成功做出貢獻，但培訓將有助於確保我們正確的技能來領導和發展我們的會員。

由於貴區的領導發展目標注重於接受培訓和報告的分會幹部和分區主席的百分比，因此確保區領導人配備並利用所有可用的培訓機會和資源非常重要。

查看國際獅子會的分會幹部和分區主席的培訓機會，確保您的區團隊了解培訓內容，並能夠向新任幹部說明完成培訓的益處。

- [分會幹部培訓](#) 課程提供對分會幹部的角色及職責概括的介紹。查看獅子會學習中心的課程目錄，了解更多的領導技能培訓課程。
- [分區主席研討會](#) 的課程詳細介紹了各種必需的培訓和材料，以幫助分區主席充實其領導技能、練習解決問題的技巧，並精通於評估分會的整體健康狀況。

與現任的區領導層討論以前的幹部培訓

- 使用[區領導力評估](#)工具作為指南，確定區中已有的培訓和領導發展計劃，並確定擴展和改進的機會。

區策略計劃工作簿

建議的討論主題：

- 應該向分會幹部和分區主席提供哪些活動、研習會或培訓？
- 最佳的培訓計劃之形式和頻率是什麼？
- 我們將如何鼓勵分會幹部和分區主席參與由區和複合區提供的各種活動、研習會和培訓？
- 我們的團隊如何確認我們的全球領導團隊(GLT) 區協調員在 Learn (學習) 中報告了培訓？

建立培訓的行事曆

- 確定培訓主題後，為區的分會幹部和分區主席培訓課程建立一個行事曆。
 - 不要忘記將 [GLT 協調員角色職責時間表](#) 納入您的規劃中。
- 確認 GLT 區協調員在「Learn」(學習) 中輸入了當地培訓的資訊。
- 與區行銷主席合作，確定推廣區培訓日曆的各種不同方式。

請記住：每次培訓活動結束後，請務必確定 GLT 區協調員在「Learn」(學習) 中報告參加每次培訓的學員和講師。這包括了全球會員發展措施和 *MISSION 1.5* 的培訓。

需要更多的支持嗎？請訪問[領導發展網頁](#)，了解各種領導力發展計劃和撥款的相關資訊，以及 Lions International 提供的眾多學習機會。



步驟 4: 回饋社區

捐贈的影響力

作為獅子會員，我們為有需要的世界提供服務，但我們必須繼續尋找方法，為我們支持的社區和我們共享的世界提供更多幫助。獅子會國際基金會 (LCIF) 提升了獅子會的服務。這就是為什麼貴區的 LCIF 目標側重於支持 LCIF 區協調員實現該區的籌款目標，及提高我們的全球影響力。

與您的區和分會 LCIF 協調員集思廣益

- 承諾與您的區 LCIF 協調員進行定期和頻繁的溝通，這種聯繫是鼓勵問責制的關鍵。建立一個定期聯繫的時間表。
- 與您的 LCIF 協調員一起制定籌款策略，並與區行銷主席一起制定宣傳策略。與您的區 LCIF 協調員分享已製定的計劃。共同設定短期目標、建立時間表，並討論實現每個里程碑的方法。
- 分會的 LCIF 協調員在貴區是如何發揮功能的？他們活躍嗎？與您的區 LCIF 協調員一起，激勵並讓貴區的分會協調員積極地參與。
- 慶祝您的 LCIF 募款團隊的成功。當分會和個人向 LCIF 做重大捐贈時，恭賀並公開表揚他們。區行銷主席和 LCIF 協調員可以集思廣益，討論有哪些表彰機會，並在表彰時說明「為什麼」捐款有益，或捐款的影響/意義。
- 成為貴區的 LCIF 宣導者和領導者。鼓勵其他領導人宣傳捐款的重要性。

捐贈是一種服務形式

獅友的捐款使 LCIF 得以維持，並使大規模的方案不僅在您的區，而且在世界各地都成為可能。

- 向 LCIF 進行個人的捐款。當您以身作則時，您就展示了支持 LCIF 的重要性。請鼓勵您的團隊也這樣做，並採取必要的措施確保貴區的分會也向 LCIF 捐款。**每筆捐款的 100% 都僅用於資助 LCIF 的撥款和計劃，並將有助於擴展和增強全球各地獅子會的服務。**
- 您自己所在的分會向 LCIF 捐款了嗎？如果還沒有，請考慮在即將舉行的會議上做個 LCIF 的簡報，並挑戰會員們為支持 LCIF 做出承諾。

環視四周

我們只需環顧我們的社區和閱讀新聞，就知道需求在不斷增長，而 LCIF 就是要透過人道主義服務和撥款來支持那些需要幫助的人。請支持您的 LCIF 協調員，為獅友富有同情心的服務及那些需要我們幫助的人賦予力量，從而協助推動 LCIF 的使命。

- LCIF 和獅子探索很榮幸成為 [The Choose Kindness Project](#) 的創始成員。這是由美國領先的非營利組織為了倡導預防欺凌、有意包容和青少年心理健康這幾方面所組織的聯盟。
- 世界衛生組織確認貝寧和馬里已消除了沙眼這一公共衛生問題，沙眼是一種導致失明的細菌眼部感染。這一里程碑是兩國政府在國際合作夥伴（包括 LCIF 與[卡特中心](#)的視力第一合作夥伴）的支持下，經過多年艱苦努力所取得的成果。
- LCIF 為土耳其的獅友籌集了超過 \$652500 美元用於地震救援。撥款資金將使獅友們能為該地區 100 多年來最大的一次地震的受害者提供即時、短期和長期救濟。



步驟 5: 進行 SWOT 分析

現在，您和您的團隊已經審查了有助了解地區需求的數據資料，並獲得了支持貴地區會員增長的資源，是時候要審查 2024 年 1 月啟動的 [MISSION 1.5 目標](#)，並完成 SWOT 分析了。

作為第一副總監，請您獨立完成 SWOT 分析，以確定貴區在新分會發展、新會員招募和會員保留方面的優勢、劣勢、機會和威脅。考慮會員增長的可能性，以實現 MISSION 1.5 的目標。接下來，與您的區團隊完成另一份 SWOT 分析。他們的想法與你的想法有何不同？

提醒：儘管我們將主要關注如何最大限度地利用 SWOT 分析來影響會員發展，但在實現您的服務、領導發展和 LCIF 目標時，也要應用這些相同的原則。

建議的討論主題：

- 我們如何最大程度地使用我們的分區、專區和分會，以幫助促進會員成長？
- 在過去的五年中，我們區在增加會員人數方面做了哪些工作？
- 我們可以採取哪些策略，讓分會數量至少比去年多一個？
- 什麼樣的特殊興趣分會將會最成功？對於新的特殊興趣分會有些什麼構想？
- 區團隊可以採取什麼行動來成立新分會？吸引新會員？
- 我們的區團隊如何能夠增加分會會籍的價值，從而提高會員保留？
- 我們的團隊如何為支持面對困難的分會尋找機會？
- 我們區有何獨特之處可能會吸引潛在會員？我們將如何傳達這些訊息給我們的分會？
- 我們所有的領導者是否都接受了有效的培訓？他們是否了解自己可以對社區產生的影響？
- 我們的一些優勢是否自然而然地支持已發現的機會？如果我們消除弱點，是否會帶來更多機會？

難以理解如何完成 SWOT 分析？

建議團隊的每個成員完成全球會員發展措施中的 **建立願景** 這一項，並查看獅子會學習中心提供的 **SWOT 分析簡介** 課程。

如需更多指導，請聯絡您的 [GAT 地區領導人](#) 或 GAT@lionsclubs.org。



您的團隊已準備好制定行動計劃

現在，您和您的區團隊已經：

- 根據數據和趨勢了解貴區的需求；
- 了解為服務報告、領導發展和 LCIF 設定目標對於 *MISSION 1.5* 和貴區整體健康的重要性；
- 查看了貴區的 *MISSION 1.5* 目標，並
- 進行了 SWOT 分析。

切合實際

透過了解貴區的需求和每個區目標的重要性，您的團隊將能夠完成本工作簿開頭的目標陳述。

記住，要切合實際！如果在回顧趨勢後，您發現貴區很難實現 100% 的服務報告或 100% 的分區主席和分會幹部參加培訓，那麼根據以往的結果，貴區要實現的合理目標是什麼？

獲得團隊每位成員的共識與支持。每個人都致力於實現這些目標嗎？

在即將舉行的第一副總監/當選總監研習會期間，您將練習編寫行動計劃，並在全球會員發展措施的「制定計劃」流程步驟中，學習如何制定行動計劃，以支持您和您的團隊所製定的目標。

不過，您仍然需要採取一些步驟來開始製定詳細的計劃。利用貴區的 SWOT 分析和本工作簿中吸取的經驗教訓，查看 [行動計畫樣本手冊](#)，並開始製定行動計劃，以實現既定的 *MISSION 1.5* 會員增長目標以及其他既定目標。

最大化利用 SWOT 分析

SWOT 分為四個部分。每個部分都會以某種特定的方式影響另一個部分的結果。識別這些聯繫有助於您找到威脅和弱點的解決方案。

例如，貴區的弱點之一可能是，它很難將自己與社區中的其他服務組織區分開來。因此，威脅可能會是已經滿足社區需求的現有或新的服務組織。然而，在與您的分會討論 SWOT 分析後，發現增加了一個優勢，即潛在會員對獅子會為會員提供的許多學習機會非常感興趣。

對每個部分的訊息進行排序，可幫助您看到這些聯繫，因為一個部分中更關鍵的問題可能完全取決於另一部分中列出的問題、威脅或機會。

制定行動計劃

一個定義明確的行動計劃包含的要素，將幫助您和貴團隊確定、分析和分配任務，以成功的完成區目標。為此，您和您的團隊需要根據從 SWOT 分析得出的見解，應對已識別的威脅並抓住機遇。

正如在努力使國際獅子會區別於其他服務組織的例子一樣，解決的辦法是找出能夠利用機會的優勢，消除可能會造成威脅的弱點。

一些行動步驟可能包括委托您的區 GST、GLT 和行銷主席製作傳單，以展示獅子會在您的社區中所做的一切，強調可在分會之外應用的獅子會學習中心，或委託您的區行銷主席制定行銷策略，重點在於您的分會如何支持某些志業。而這些志業是區中其他服務組織無法支持的。

根據您對優勢、劣勢、機會和威脅之間聯繫的理解，確定行動步驟的優先順序。此流程有助於確定哪些行動步驟會對貴區產生最大影響。

需要額外資金支持您的計劃嗎？

有各種各樣的資助機會可以幫助貴區擴大會員增長並取得成功。請探索不同的撥款類型，了解是否有適合貴區的撥款。

- 會員發展委員會透過競爭方式提供 [會員發展撥款](#)。這些撥款旨在幫助區域贏得新市場，特別是在會員人數不斷下降的區域。
 - 區可一次申請\$1500 美元，並可在每個獅子年度申請三次，最高金額為\$4500 美元。
- 了解透過 LCIF 的撥款計劃 (包括[區及分會社區影響撥款](#))，貴區可以受益的多種方式。作為此撥款的一部分，如果符合特定條件，貴區的分會及貴區本身可能有資格獲得 LCIF 收到之非限制捐款的 15%。
- 推廣獅子會對於發展會員和保持會員參與，以及讓其對服務感到興奮至關重要。[行銷撥款計劃](#)支持全複合區和全單區的行銷活動，例如廣告、社交媒體、品牌建設和公共關係。

可選項：自定的目標

關於 2024-2025 年度區目標，貴複合區團隊及區團隊可以選擇創建獨特的 S.M.A.R.T.目標和行動計劃。

複合區目標

與您的複合區團隊聯繫，討論是否已為貴區擬定了 S.M.A.R.T. 目標。在完成了 *進行實現區目標的行動計劃* 電子學習課程後，請與您的區團隊會面，討論並擬定一個支持複合區目標的行動計劃。

區目標

如果您的區團隊決定設立針對貴區需求的 S.M.A.R.T.目標，請與您的團隊一起完成以下的行動步驟。

行動步驟

- 如果您還沒有學習 *目標設定* 課程，請查看獅子會學習中心提供的該課程。
- 與您的區團隊合作，制定 2024-2025 年度的 S.M.A.R.T. 目標。
 - 貴區希望在下一個獅子年度取得哪些具體成就？例如，獲得 區團隊傑出獎、確保所有分會都為正常分會、成立一個特殊興趣分會、建立一個新的當地合作夥伴關係，等等。
- 在完成了 *進行實現區目標的行動計劃* 電子學習課程後，請與您的區團隊共同擬定一個行動計劃，以支持您已建立的 S.M.A.R.T. 目標。

總結

設定目標和製定行動計劃可能是一項艱鉅的任務，但如果制定和實施得當，它們可以成為成功的重要工具 - 將您的願景變為現實，並幫助國際獅子會實現我們的目標，即全球會員數達 150 萬。

推出 **MISSION 1.5** 的原因是為了我們服務的使命。

增長我們的會員發展使獅友在各個階層都更強大。擁有更多的會員，我們的組織、區和分會將有更多的資源來履行我們在國內和世界各地的服務使命。成長的分會是一個健康的分會。當您的分會成長時，您將在社區中產生最大的影響。當每個分會都在成長時，我們可以確保獅友們將隨時待命，準備服務。

獅友不僅僅是一起服務 - 我們也一起成長。無論是透過分會和社區方案產生的服務影響，還是為支持 LCIF 撥款而籌集的捐款，全世界各個層級的分會發展都會使我們大家受益。當我們彼此學習，不斷努力成為更好的領導人、更好的人、更好的獅友時，您與獅友同仁建立的個人聯繫就為新的機會打開了大門，並為個人和專業的成長帶來了無限的可能性。

MISSION 1.5 從您開始，但每位獅友都發揮著重要作用。透過共同努力，我們可以將獅子會發展到非凡的新高度，滿足社區日益增長的需求，為比以往更多的人們提供服務。