

Obiettivi distrettuali

# **Piano Strategico Distrettuale**

Eserciziario



Gentile Primo Vice Governatore Distrettuale,

insieme gli Officer esecutivi desidero congratularmi con te per la tua elezione all'incarico di Primo Vice Governatore distrettuale. Il tuo duro lavoro ha avuto un impatto significativo sulla nostra organizzazione e mi congratulo con te per il successo della tua leadership.

Mentre intraprendiamo la nostra nuova iniziativa di crescita associativa, la *MISSION 1.5*, dobbiamo collaborare a tutti i livelli per raggiungerne gli obiettivi. Collabora con il team distrettuale attuale e con quello entrante per valutare gli obiettivi distrettuali e gli obiettivi di crescita associativa del distretto. Come team, identificherete degli obiettivi specifici per il distretto relativi alle attività di service, allo sviluppo della leadership e per la LCIF per l'anno 2024-2025. Inoltre, svilupperete piani d'azione per sostenere tutti gli obiettivi di membership, sviluppo della leadership, servizio e LCIF. A sostegno di ciò, ti chiedo di:

- **Seleziona due cause globali da promuovere nel tuo distretto.** Incoraggia i club a puntare ad attività in ogni area delle otto cause globali, a fianco dei loro normali progetti locali. Utilizza [Le risorse del viaggio del service](#) per offrire guida e supporto.
- **Concentrati per ridurre le perdite associative del 10%.** La [pagina web Miglioramento della qualità dei club](#) contiene idee su come mantenere un'affiliazione solida e attiva. Considera la possibilità di riorganizzare i club chiusi di recente e di rimanere in contatto con i club in status quo.

L'[Approccio per la membership globale](#) è il processo che ci aiuta a raggiungere gli obiettivi della *MISSION 1.5*. Allineando l'Approccio con la *MISSION 1.5*, il tuo distretto inizierà a sviluppare le sue specifiche opportunità e uno speciale percorso per accrescere l'affiliazione, rafforzare i club e aumentare i service. Ogni Lions sarà responsabile del proprio distretto, quindi diventa l'esempio da seguire incoraggiando la collaborazione e il senso di responsabilità a tutti i livelli.

Mentre continuiamo ad andare avanti per raggiungere la crescita associativa, è giunto il tempo di costruire la nostra visione per il prossimo anno. Nei prossimi mesi, esamina il Manuale del Piano strategico distrettuale con i team distrettuali attuali ed entranti.

Stabilire obiettivi realistici e realizzabili può sembrare un compito estremamente difficile.

I tuoi leader del Global Action Team sono pronti ad assistere te e il tuo distretto durante ogni fase del processo.

Solo lavorando insieme potremo raggiungere il successo.

Ti sono profondamente grato per il tuo impegno.

Al tuo Servizio,

Fabrício Oliveira,  
Primo Vice Presidente Internazionale

# Manuale del piano strategico

## DESCRIZIONE

---

### LINEE GUIDA PER I PRIMI VDG/DGE

Prima di iniziare a consultare il Manuale del Piano strategico distrettuale:

1. Assicuratevi di aver selezionato leader qualificati per far parte del vostro team distrettuale.
2. Completate Costruire un team come parte dell' [Approccio per la membership globale](#).

Con un team dedito:

3. Leggete e rileggete attentamente questo manuale e completate alcune delle attività in **modo indipendente**, come indicato. Il lavoro indipendente si svolgerà dopo aver ricevuto gli obiettivi della *MISSION 1.5* a gennaio 2024.
4. Preparate il vostro team a partecipare alle attività condividendo rapporti e informazioni rilevanti da studiare.
5. Riunite il vostro team (ogni qualvolta sia necessario) per esaminare insieme il Manuale del Piano strategico distrettuale e completate il lavoro rimanente come team.

Completando le attività di questo manuale, voi e il vostro team distrettuale sarete dotati degli strumenti e delle risorse necessarie per costruire piani d'azione efficaci a sostegno della crescita del vostro distretto.

### ASPETTATIVE

- Il team distrettuale stabilirà gli obiettivi specifici del distretto per le attività di servizio, lo sviluppo della leadership e la Fondazione Lions Clubs International (LCIF)
- Gli obiettivi di sviluppo della membership (*MISSION 1.5*) saranno forniti a gennaio 2024 sulla base delle cancellazioni di dicembre, delle tendenze distrettuali e del feedback dei leader costituzionali e di area del GAT.
  - Gli obiettivi della *MISSION 1.5* sono aspettative minime di crescita associativa per il vostro distretto.
  - I team distrettuali possono fissare obiettivi più elevati per la *MISSION 1.5* in base alle discussioni condotte durante la revisione del Manuale del Piano strategico distrettuale e durante la conduzione di Creare una Visione nell'ambito del processo dell'Approccio per la membership globale.
- I piani d'azione a sostegno di tutti gli obiettivi associativi, di servizio, di leadership e della LCIF devono essere sviluppati una volta ricevuti gli obiettivi della *MISSION 1.5*, dopo aver condotto un'analisi SWOT, aver partecipato al seminario dei Primi VDG/DGE e aver completato tutto il lavoro preliminare.
- Una volta che gli obiettivi e i piani d'azione sono stati finalizzati dal distretto, il Primo VDG/DGE presenterà gli obiettivi e i piani d'azione utilizzando la Piattaforma per la presentazione degli Obiettivi distrettuali (disponibile a marzo 2024).
- Una volta presentati, il Primo VDG/DGE chiederà a tutti i soci del distretto di esaminare e sostenere gli Obiettivi distrettuali presentati. Ricordatevi di coinvolgere il vostro leader di area del Global Action Team e la leadership multidistrettuale per raccogliere il loro feedback e le loro opinioni.

## OBIETTIVI DISTRETTUALI

### SVILUPPO DELLA MEMBERSHIP

A sostegno della **MISSION 1.5**, durante il mio mandato di governatore distrettuale, mi impegno a lavorare con il mio team per raggiungere gli obiettivi di crescita associativa stabiliti per la nostra area.

- ☐ Il nostro distretto si impegna a raggiungere gli obiettivi di crescita associativa stabiliti. **OPPURE**
- ☐ Il nostro distretto si impegna a rispettare gli obiettivi di crescita associativa stabiliti, ma vorrebbe aumentare il totale.

*Si noti che questi obiettivi saranno aggiunti agli obiettivi minimi di crescita associativa stabiliti.*

- Il nostro team fonderà altri \_\_\_\_\_ nuovi club con almeno 20 soci fondatori ciascuno.
- I nostri club introdurranno altri \_\_\_\_\_ nuovi soci nei club esistenti.
- Il nostro distretto aumenterà la nostra crescita netta di \_\_\_\_\_ soci.

### ATTIVITÀ DI SERVICE

Per aumentare la consapevolezza dell'impatto dei club sul servizio e per attrarre potenziali soci, durante il mio mandato di governatore distrettuale mi impegno a lavorare con il mio team per aumentare la percentuale di club Lions e Leo che comunicano i dati sul service.

- Il nostro team garantirà che il \_\_\_\_\_% dei club Lions e Leo del nostro distretto comunichi le attività di service svolte.
- ☐ Mi impegno ad assicurarmi che il nostro coordinatore distrettuale GST promuova l'importanza della pianificazione e della comunicazione tempestiva dei dati sul service.

### SVILUPPO DELLA LEADERSHIP

I leader competenti che servono la comunità attraggono nuovi soci e ispirano un'esperienza associativa positiva per i Lions e i Leo delle nostre comunità. Durante il primo trimestre del mio mandato di governatore distrettuale, mi impegno a lavorare con il mio team per promuovere e facilitare la formazione degli officer di club e dei presidenti di zona.

- Il nostro team farà in modo che il \_\_\_\_\_% dei presidenti di zona partecipi alla formazione a loro rivolta.
- Il nostro distretto confermerà che il \_\_\_\_\_% degli officer di club (presidenti, segretari e tesoriери) partecipa alla formazione a loro rivolta.
- ☐ Mi impegno a garantire che il nostro coordinatore distrettuale GLT abbia completato la formazione dei presidenti di zona e degli officer di club utilizzando la funzionalità Gestione della formazione su Learn.

### LCIF

Una maggiore conoscenza dell'impatto delle donazioni alla Fondazione Lions Clubs International (LCIF) durante l'orientamento dei soci aumenta le promesse di donazione individuali e le donazioni di Lions e Leo. Durante il mio mandato di governatore distrettuale, mi impegno a lavorare con il mio team per sostenere la LCIF nel suo sforzo di raggiungere il suo obiettivo di raccolta fondi e di aumentare il nostro impatto globale.

- Il nostro team garantirà che la partecipazione individuale nel nostro distretto aumenti del \_\_\_\_\_% e che la partecipazione dei club nel nostro distretto aumenti del \_\_\_\_\_%.
- Mi impegnerò per ottenere il livello \_\_\_\_\_ della Medaglia del Chairperson della LCIF.
- Farò una donazione personale di \_\_\_\_\_\$ alla LCIF e inviterò \_\_\_\_\_ soci del mio Gabinetto distrettuale a fare una donazione personale alla LCIF.
- ☐ Mi impegno a ottenere il Premio presidenziale della LCIF per il raggiungimento degli obiettivi, assicurando il raggiungimento dell'obiettivo di raccolta fondi del nostro distretto.



## INTRODUZIONE

Salve! Sono la Lion Maria e vi guiderò in questo Manuale del piano strategico distrettuale.

**SCOPO:** Utilizzando questo manuale, voi e il vostro team potrete:

- Esplorare le principali strategie che aiuteranno il vostro distretto a raggiungere gli obiettivi della **MISSION 1.5**.
- Imparare ad analizzare e comprendere il service, lo sviluppo della leadership e le tendenze relative alla LCIF nella vostra area per aiutare voi e il vostro team a stabilire obiettivi realistici e raggiungibili.
- Scoprire come ispirare più service, ottenere una crescita associativa, offrire le opportunità di sviluppo della leadership e guidare le iniziative di raccolta fondi per sostenere un mondo che ha bisogno.
- Affrontare discussioni fondamentali utilizzando un elenco di domande per raccogliere idee pensate per promuovere lo spirito di squadra e per unificare la vostra visione per il distretto.

**IL VOSTRO RUOLO:** Per guidare l'avanzamento del vostro distretto, dovrete comprendere il [ruolo che voi e il vostro team](#) avete nella [MISSIONE 1.5](#), promuovere la mission e impegnarvi concretamente per il suo successo.

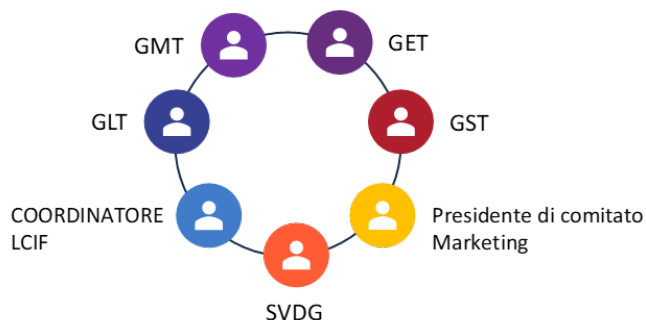
**PRIMA DI INIZIARE:** Riunite e preparate il vostro team. L'impegno di tutti sarà fondamentale, inclusi i giovani Lions e i Leo del vostro distretto. Non sarete in grado di attuare i piani da soli; pertanto, nessuna pianificazione dovrebbe essere fatta senza la loro assistenza.

Il team dovrebbe essere composto da soci che:

- Hanno a cuore il successo del proprio distretto
- Vogliono dare forma all'esperienza associativa
- Sono responsabili
- Sono disposti a comunicare e a dare l'esempio

Scegliete persone dedite e che si adattano meglio al ruolo.

### CHI DOVREBBE ESSERE COINVOLTO:



*Una volta nominate, coinvolgete la leadership del club, i presidenti di zona/circoscrizione e i membri del comitato nel processo per creare un coinvolgimento a tutti i livelli. Ricordate di includere anche il vostro attuale governatore distrettuale, per ottenere informazioni e spunti.*

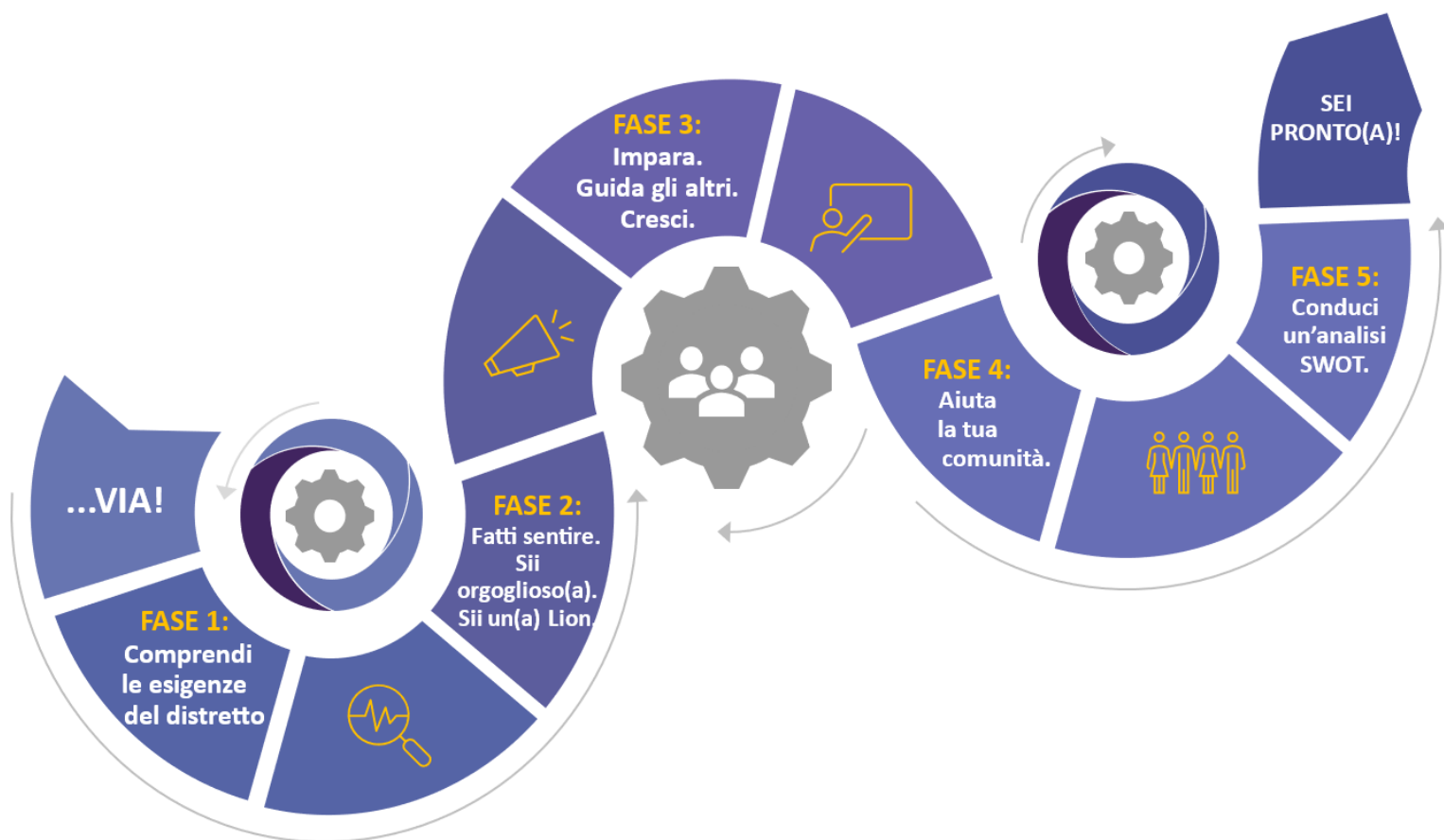
# Manuale del piano strategico

Utilizzate il Percorso per il successo degli obiettivi distrettuali descritto in questo manuale per comprendere appieno le condizioni attuali della membership nel vostro distretto e riconoscere i punti da cui partire per aumentare la crescita associativa e rafforzare l'impatto del vostro servizio.

**INIZIAMO!**

## PERCORSO PER IL SUCCESSO DEGLI OBIETTIVI DISTRETTUALI

**Congratulazioni! Il vostro team è ora pronto a costruire piani d'azione a sostegno della *MISSION 1.5* e altri obiettivi, come stabilito.**



# Manuale del piano strategico

## FASE 1: CAPIRE LE ESIGENZE DEL VOSTRO DISTRETTO

Imparare a conoscere le esigenze del vostro distretto vi aiuterà a raggiungere l'eccellenza nella crescita associativa, nello sviluppo della leadership e nel servizio significativo alla comunità.

Esaminate e analizzate le tendenze attuali della membership per il distretto, per aiutare il team a capire perché gli obiettivi *della MISSION 1.5* sono importanti e per sviluppare piani d'azione strategici per aumentare la consapevolezza riguardo alle tattiche per sostenere la crescita associativa nelle vostre comunità, sia per la formazione di nuovi club che per il reclutamento di soci.

### PERCHÉ ANALIZZARE I DATI?

#### ATTENZIONE CHIARA



Utilizzare l'analisi dei dati per identificare efficacemente quali club sono in difficoltà e quali dovrebbero essere celebrati per il loro successo. Esaminare i dati storici per stabilire **obiettivi realistici** per il service, la leadership e la LCIF.

#### RISOLVERE I PROBLEMI



Utilizzare le analisi per stabilire quali azioni il vostro distretto dovrebbe replicare e quali invece dovrebbero essere evitate in base ai tassi di successo precedenti.

#### INNOVARE



Esaminare le tendenze dei distretti circostanti e mettersi in contatto con il proprio leader di area GAT per comprendere le potenziali soluzioni da implementare nella propria area e ispirare nuove idee in tutto il team.

#### ATTIRARE NUOVI SOCI



Comprendere i dati per aiutare il distretto a identificare i dati demografici e i mercati di riferimento, le opportunità per migliorare l'efficienza e i club che necessitano di ulteriore formazione per lo sviluppo della leadership e della capacità di comunicare i dati sul service.



# Manuale del piano strategico

## RAPPORTI DA ESAMINARE

- La pagina [Toolbox Rapporti Soci](#) fornisce l'accesso online ai rapporti aggiornati mensilmente, come i rapporti sugli [andamenti quinquennali](#) e [cumulativi](#). Questi rapporti guideranno il vostro team a valutare la crescita media annuale del distretto in termini di nuovi club, soci fondatori, nuovi soci e soci dimessi.
  - La [Valutazione dello stato del distretto](#), che si trova anche nel Toolbox Rapporti soci, aiuta il distretto a misurare il proprio stato generale. Qui troverete informazioni sulla forza dei club e dei soci, sui risultati dei rapporti di club, sullo stato finanziario dei club e sui posti vacanti nel Gabinetto distrettuale.
  - Considerate la possibilità di esaminare la [Valutazione dello stato del club](#) per saperne di più su quali club potrebbero aver bisogno di ulteriore supporto per acquisire nuovi soci.
- [Insights](#) contiene una serie di rapporti. I dati che troverete qui vi forniranno un confronto mese per mese rispetto allo scorso anno per aiutare il vostro team a considerare a quali azioni trimestrali dovrebbero essere intraprese per evitare le dimissioni e per aumentare la membership. Qui troverete le informazioni sulle attività di servizio e sulle donazioni alla LCIF.
- I [rapporti in tempo reale di LCI](#) offrono al vostro team dati dettagliati e visualizzazioni interattive delle metriche relative alle attività di service, alla membership e alle donazioni alla LCIF.
  - Consultate la [guida utente](#) per le informazioni sull'accesso e per le istruzioni su come leggere i vari rapporti disponibili tramite la piattaforma. Sebbene la piattaforma sia disponibile solo in inglese, la guida utente tradotta può aiutarvi a navigare tra i vari rapporti.



# Manuale del piano strategico

## RISORSE PER CRESCERE

Per crescere ci vuole impegno, ma anche le risorse giuste. Voi e il vostro team distrettuale avete accesso a una serie di importanti strumenti e programmi associativi che possono essere adattati al vostro Paese per supportare il vostro distretto. **Approfittatene.**

Dopo aver esaminato i dati e le tendenze del vostro distretto, prendete in considerazione le seguenti risorse per sostenere le vostre esigenze di crescita associativa.

## ORGANIZZATEVI

- [L'Approccio per la membership globale](#). Il vostro distretto si è impegnato a partecipare all'approccio per la membership globale? Questo processo è pensato per fornire risorse che aiutino **ogni** distretto e club nel mondo a crescere, concentrandosi sul rinvigorire i distretti con nuovi club, a rivitalizzare i club con nuovi soci e a ridare motivazione ai soci con nuovi momenti di associazione e con attività di service entusiasmanti. Il corso Approccio per la membership globale è disponibile nel [Centro di formazione Lions](#) alla voce Learn.
  - Avete bisogno di ulteriore assistenza per implementare l'Approccio per la membership globale a **livello di club**? Utilizzando l'[Approccio per la membership globale per i presidenti di zona e di circoscrizione](#) il vostro distretto può assicurarsi che tutti i soci del club siano coinvolti e responsabili della crescita associativa.

## CONCENTRARI SULLO SVILUPPO DI NUOVI CLUB

- [Omologazione dei club](#). Unite le comunità, date loro l'opportunità di fare la differenza e di vedere quali cose meravigliose si possono realizzare quando si forma un nuovo Lions club. C'è un tipo di club e di affiliazione per tutti. La formazione *Sviluppo di nuovi club* è adesso disponibile nel Centro di formazione Lions alla voce Learn. Altre risorse utili per la costituzione di club includono:
  - Prima di decidere se una comunità potrebbe essere un buon posto per avviare un nuovo Lions club, conducete una [valutazione dei bisogni comunitari di un nuovo club](#) per determinare quali sono i bisogni che il Lions club potrebbe soddisfare.
  - La [Valutazione dei bisogni della comunità e del club](#) aiuterà i vostri club a riflettere sul loro operato e a scoprire nuovi modi per avere un impatto sulle loro comunità.
  - La [Guida allo sviluppo di nuovi club](#) segue un processo in quattro fasi per aiutare il distretto e i club sponsor a organizzare e fondare nuovi club.

## CONCENTRARI SUL RECLUTAMENTO DI NUOVI SOCI

- **Reclutamento soci.** I club che hanno avuto più successo nell'aumento dei soci sono quelli che hanno sviluppato una cultura del reclutamento. La guida [Semplicemente... chiedete! Guida al reclutamento di nuovi soci](#) e [Semplicemente...chiedete! Suggerimenti rapidi](#) sono disponibili sul sito [Presidente di comitato soci del club](#) per aiutare nel processo di reclutamento di nuovi soci.

# Manuale del piano strategico

## CONCENTRARSI SUI SOCI NUOVI ED ESISTENTI

- **Soddisfazione dei soci.** La soddisfazione dei soci porta a un minor numero di soci dimessi e ha inizio in ogni club. Come stanno mantenendo i soci impegnati i club nel tuo distretto attraverso il servizio e il sodalizio? Le risorse per supportare la soddisfazione dei soci, come l'[Iniziativa per la qualità dei club](#) e la [Guida alla soddisfazione dei soci](#), sono disponibili sulla pagina web del Presidente di Comitato Soci di club.
  - Non bisogna mai smettere di sottolineare l'importanza dell'[orientamento per i nuovi soci](#). Le informazioni presentate durante l'orientamento, offrono ai nuovi soci delle basi, promuovendo la soddisfazione dei soci, e aiutano a comprendere come funziona il club, quale sarà il loro ruolo e ad avere una visione d'insieme del loro distretto e dell'associazione. Quando i nuovi soci sono informati in misura adeguata, è più probabile che si sentano a loro agio nel club, che siano coinvolti attivamente nelle attività nel club e che restino per più tempo nei Lions.

## SIAMO QUI PER AIUTARVI A CRESCERE

Oltre agli strumenti e ai programmi per i soci, il vostro [Leader di area GAT](#) e il personale di Lions International sono a disposizione per garantire che il vostro distretto sia dotato delle risorse giuste per portare avanti la **MISSION 1.5** e per essere il vostro punto di contatto in caso di domande sui rapporti, i programmi e le risorse disponibili.

- Ricordate di rivedere le [Azioni per supportare il successo del distretto](#) per comprendere meglio come il vostro leader di area GAT e il vostro group leader sostengono voi e il vostro team nell'ambito del Seminario dei Primi VDG/DGE, dell'Approccio per la membership globale, della **MISSION 1.5** e degli Obiettivi distrettuali.
- Contattate il personale di supporto del Global Action Team o contattate direttamente il vostro specialista regionale GAT utilizzando l'[Elenco dei contatti del personale GAT](#).

# Manuale del piano strategico

## FASE 2: FATEVI SENTIRE. SIATE ORGOGLIOSI. SIATE LIONS.

### L'IMPATTO DELLA COMUNICAZIONE

La comunicazione è fondamentale per il successo della *MISSION 1.5*. È anche fondamentale per coinvolgere i nostri Lions e club nella *MISSION 1.5*. Dopo aver ricevuto gli obiettivi della *MISSION 1.5* nel gennaio 2024 e aver completato l'analisi SWOT con il vostro team nella FASE 5, **condividete i risultati con i Lions e i Leo del vostro distretto**. Ascoltate le loro opinioni su ciò che funziona nel vostro distretto e nei vostri club, e allo stesso tempo acquisite una maggiore comprensione delle sfide che devono affrontare. Continuate a rivedere l'analisi SWOT in base al feedback ricevuto.

La comunicazione favorisce il senso di appartenenza e la fiducia. Coloro che partecipano al processo di pianificazione apprezzeranno la vostra leadership, sosterranno gli obiettivi stabiliti e contribuiranno all'attuazione dei piani che il vostro team svilupperà nei prossimi mesi.

Dovrete rimanere in stretta comunicazione per eseguire in modo efficiente i piani del vostro distretto. È importante essere comunicatori efficaci per creare consapevolezza ed entusiasmo nei confronti della crescita associativa e per condividere l'impatto del nostro service con i potenziali soci.

Il marketing è un ottimo modo per aumentare la visibilità dei club del distretto, reclutare nuovi soci e promuovere le attività di servizio. Il marketing di club è importante e ci sono diverse opportunità di coinvolgimento a livello distrettuale.

- Assicuratevi che il presidente di comitato distrettuale addetto al marketing sia in frequente comunicazione con i presidenti di club e che contribuisca a creare una cultura del marketing.
- I presidenti di comitato marketing di club stimolano e guidano le iniziative di marketing del club sviluppando piani di marketing per i progetti e le iniziative per i soci, utilizzando i social media per condividere le storie e collaborando con i Lions e i partner della comunità per dare risalto ai progetti di servizio nella vostra zona. Collaborate con il vostro team per seguire i singoli club che non hanno ancora nominato un presidente di comitato marketing di club.
- Parlate di quali campagne promozionali saranno condotte nel distretto collaborando alle iniziative di marketing, comunicazione e pubbliche relazioni per creare maggiore consapevolezza sul lavoro svolto dai club.
- Il [Premio per il Marketing di Lions International](#) premia i club che realizzano una campagna di marketing intorno a un'iniziativa associativa, un'attività di service o un'opportunità di leadership. Incoraggiate i presidenti di comitato marketing di club del distretto a collaborare con i presidenti di comitato Soci e/o service per pianificare l'evento, pubblicizzarlo e realizzarlo.

# Manuale del piano strategico

## PERCHÉ COMUNICARE I DATI SUL SERVICE?

Poiché l'obiettivo di servizio del vostro distretto si concentra sulla percentuale di club Lions e Leo che pianificano e comunicano le attività di servizio, dovreste essere in grado di parlare dei vantaggi della comunicazione dei dati sul service come modo per promuovere la crescita associativa.

- Sapevate che [Trova un club](#) può essere utilizzato come strumento di marketing? Quando i club comunicano i dati sul service, le loro attività precedenti vengono aggiunte al loro profilo di club, che è il primo posto in cui i potenziali soci cercano informazioni se sono interessati a diventare Lion o a richiedere un progetto di service a un club.
  - Avete bisogno di ispirazione o aiuto nel comunicare i dati sul service? Nella pagina dedicata ai [rapporti sul service](#) troverete strumenti e risorse tra cui:
    - **Guida alla trasmissione e celebrazione dei rapporti sul service su MyLion:** fornisce una procedura dettagliata su come comunicare un'attività di servizio. Un ottimo strumento da condividere con i vostri club!
    - **Perché i rapporti sui servizi sono importanti** spiega i benefici che la comunicazione dei dati sul service ha per i Lions, i club, i distretti e le comunità che serviamo.
    - **Misurare l'impatto dei service Lions** delinea l'ampia varietà di attività di service che può essere comunicata dai Lions, con indicazioni su come calcolare l'impatto del proprio servizio.

Condividendo il nostro impatto, i Lions e i Leo informano, ispirano e fanno crescere la nostra tradizione globale di servizio. Quando si tratta di sviluppare un'idea sul perché i potenziali soci dovrebbero entrare a far parte di un Lions club, chiedete ai club di esaminare i dati dei loro rapporti di service.

I dettagli danno maggiore vigore alle storie. Dire che avete sfamato 87 famiglie ha un maggiore impatto del dire che avete organizzato una campagna alimentare. Dire che il vostro club ha contribuito con 1.265 ore di volontariato l'anno scorso ha un maggiore impatto del dire che il club serve la comunità. **Quando i club comunicano i dati sul service, raccolgono i dettagli necessari per condividere con i potenziali soci delle loro comunità le storie più significative sull'impatto del loro club.**

Oltre ai molti modi in cui i Lions servono a livello locale, collaboriamo anche per sostenere cause globali. Quest'anno stiamo iniziando il processo di allineamento delle cause globali di Lions Clubs International con le aree di interesse della Fondazione Lions Clubs International. Queste includono:

- **Cancro infantile:** offrire supporto e rispondere ai bisogni dei bambini malati di cancro e delle loro famiglie.
- **Diabete:** ridurre la diffusione del diabete e migliorare la qualità di vita dei soggetti diabetici.
- **Assistenza nei disastri:** soddisfare i bisogni immediati e fornire sostegno a lungo termine alle comunità devastate dai disastri naturali.
- **Ambiente:** proteggere l'ambiente per creare comunità più sane e un mondo più sostenibile.
- **Iniziative umanitarie:** individuare i principali bisogni del mondo e fornire aiuti umanitari dove sono più necessari.
- **Fame:** migliorare la sicurezza alimentare e l'accesso a cibi nutrienti per contribuire alla lotta alla fame.
- **Vista:** prevenire la cecità e migliorare la qualità di vita dei non vedenti e degli ipovedenti.
- **Giovani:** fornire ai giovani il sostegno di cui hanno bisogno per fare scelte positive, condurre una vita sana e produttiva e diventare la prossima generazione di leader nel servizio.

L'elenco ampliato delle cause si rifletterà anche nelle scelte per la comunicazione dei dati sul service attraverso il nuovo Lion Portal, quando sarà disponibile.

## FASE 3: IMPARARE. GUIDARE. CRESCERE.

---

### L'IMPATTO DELLA FORMAZIONE E DELLO SVILUPPO

La formazione è una parte importante della crescita della nostra membership, in particolare per i Lions che ricoprono ruoli-chiave di leadership. Anche se ogni ruolo di leadership sarà fondamentale per comunicare l'importanza della **MISSION 1.5** e contribuirà alla visione, al piano e al successo del vostro distretto, la formazione ci aiuterà a garantire le giuste competenze per guidare e far crescere i nostri soci.

Poiché l'obiettivo di sviluppo della leadership del vostro distretto si concentra sulla percentuale comunicata di officer di club e presidenti di zona formati, è importante assicurarsi che i leader distrettuali abbiano a disposizione e utilizzino tutte le opportunità di formazione e le risorse disponibili.

Esaminate le opportunità di formazione per officer di club e presidenti di zona di Lions International per assicurarvi che il team distrettuale comprenda cosa viene offerto e possa spiegare agli officer entranti i vantaggi del completamento della formazione.

- I corsi di [Formazione degli officer di club](#) forniscono una panoramica sui ruoli e sulle responsabilità degli officer di club. Consultate il catalogo dei corsi nel Centro di formazione Lions per ulteriori corsi di formazione sulle capacità di leadership.
- Il programma di studio per il [Workshop dei Presidenti di Zona](#) descrive le varie formazioni e i materiali necessari per aiutare i presidenti di zona ad arricchire le loro capacità di leadership, collaborare attraverso tecniche di risoluzione dei problemi e diventare esperti nella valutazione dello stato generale dei loro club.

### DISCUTERE DELLA PRECEDENTE FORMAZIONE DEGLI OFFICER CON LA LEADERSHIP DISTRETTUALE IN CARICA

- Usate lo strumento di [valutazione della leadership distrettuale](#) come guida per determinare i programmi di formazione e sviluppo della leadership già in corso nel distretto e per individuare delle opportunità di crescita e miglioramento.

# Manuale del piano strategico

## ARGOMENTI DI DISCUSSIONE SUGGERITI:

- Quali programmi, seminari o formazioni dovrebbero essere offerti agli officer di club e ai presidenti di zona?
- Qual è il formato e la frequenza ottimale del piano di formazione?
- In che modo incoraggeremo i nostri officer di club e presidenti di zona a partecipare ai vari programmi, seminari e formazioni offerti dal distretto e dal multidistretto?
- In che modo il nostro team confermerà che il nostro coordinatore distrettuale GLT comunica i dati sulla formazione su Learn?

## CREARE UN CALENDARIO PER LA FORMAZIONE

- Dopo aver deciso gli argomenti da trattare durante la formazione, create un calendario per le sessioni di formazione degli officer di club e dei presidenti di zona del distretto.
  - Non dimenticate di includere nella vostra pianificazione le [Tempistiche relative alle responsabilità legate al ruolo del coordinatore GLT.](#)
- Confermate che il coordinatore distrettuale GLT abbia inserito le informazioni sulla formazione locale su Learn.
- Collaborate con il presidente distrettuale addetto al marketing per individuare diversi modi per promuovere il calendario formativo del distretto.

**RICORDATE:** Dopo ogni evento di formazione, verificate che il coordinatore distrettuale GLT comunichi i partecipanti e i docenti di ogni formazione su Learn. Questo include la formazione per l'Approccio per la membership globale e per la *MISSION 1.5*.

**AVETE BISOGNO DI ULTERIORE SUPPORTO?** Visitate la [Pagina web dedicata allo sviluppo della leadership](#) per trovare informazioni sui vari programmi e contributi per lo sviluppo della leadership e sulle numerose opportunità di apprendimento offerte da Lions International.





## FASE 4: OFFRIRE QUALCOSA ALLE COMUNITÀ

---

### L'IMPATTO DELLA DONAZIONE

Come Lions, serviamo un mondo che ha bisogno, ma dobbiamo continuare a trovare modi per dare ancora di più alle comunità che sosteniamo e al mondo che condividiamo. La Fondazione Lions Clubs International (LCIF) migliora il servizio dei Lions, ed è per questo che l'obiettivo LCIF del vostro distretto si concentra sul sostegno al coordinatore distrettuale LCIF per raggiungere l'obiettivo di raccolta fondi del distretto e per aumentare il nostro impatto globale.

### INTERSCAMBIO DI IDEE CON I COORDINATORI LCIF DISTRETTUALI E DI CLUB

- Impegnarsi a comunicare regolarmente e frequentemente con il coordinatore distrettuale LCIF. Questo tipo di contatto è la chiave per incoraggiare il senso di responsabilità. Stabilire delle date per tenersi in contatto regolarmente.
- Sviluppare una strategia di raccolta fondi con il coordinatore LCIF e una strategia promozionale con il presidente distrettuale addetto al marketing. Condividere i piani sviluppati con il vostro coordinatore distrettuale LCIF. Collaborare per fissare obiettivi a breve termine, stabilire delle scadenze e discutere dei modi per raggiungere ogni traguardo.
- Come operano i coordinatori LCIF di club nel vostro distretto? Sono attivi? Collaborate con il coordinatore distrettuale LCIF per attivare e coinvolgere i coordinatori di club del vostro distretto.
- Celebrate i successi del vostro team che si occupa di raccolte fondi per la LCIF. Congratularsi e riconoscere pubblicamente i club e le persone quando fanno donazioni significative alla LCIF. Il presidente distrettuale addetto al marketing e il coordinatore della LCIF possono pensare alle opportunità di riconoscimento, che dovrebbero essere accompagnate dal "perché" i contributi sono utili o dall'impatto/significato del contributo.
- Siate sostenitori e leader della LCIF nel vostro distretto. Incoraggiate altri leader a promuovere l'importanza delle donazioni.

### DONARE È UNA FORMA DI SERVICE

Le donazioni dei Lions sostengono la Fondazione e rendono possibili progetti di servizio su larga scala non solo nel vostro distretto, ma in tutto il mondo.

- Fate una donazione personale alla LCIF. Quando date il buon esempio, dimostrate l'importanza di sostenere la LCIF. Incoraggiate il vostro team a fare lo stesso e prendete le misure necessarie per garantire che anche i club del vostro distretto facciano una donazione alla LCIF. **Il 100% di ogni donazione viene utilizzato soltanto per supportare i contributi e i programmi della LCIF e contribuirà a espandere e potenziare il servizio dei Lions in tutto il mondo.**
- Il vostro club di appartenenza ha fatto una donazione alla LCIF? Se la risposta è no, valutate la possibilità di fare una presentazione alla prossima riunione e lanciate una sfida ai soci per impegnarsi a supportare la LCIF.



# Manuale del piano strategico

## GUARDATEVI INTORNO

Basta guardarsi intorno nelle nostre comunità e leggere le notizie per sapere che le necessità sono in aumento e che la LCIF è a disposizione per sostenere chi ha bisogno di aiuto attraverso il service umanitario e i sussidi. Contribuite a portare avanti la missione della LCIF, sostenendo il vostro coordinatore LCIF e rafforzando il service compassionevole dei Lions e di coloro che hanno bisogno del nostro aiuto.

- La LCIF e Lions Quest sono orgogliosi di essere membri fondatori del [The Choose Kindness Project](#), una coalizione delle principali organizzazioni non profit degli Stati Uniti che sostengono la prevenzione del bullismo, l'inclusione intenzionale e il benessere mentale dei giovani.
- L'Organizzazione Mondiale della Sanità ha confermato che il Benin e il Mali hanno eliminato il tracoma, un'infezione batterica dell'occhio che causa cecità, che rappresentava un vero e proprio problema di salute pubblica. Questo traguardo ha fatto seguito a molti anni di duro lavoro condotto dai Governi nazionali di ciascun Paese, con il sostegno di partner internazionali, tra cui la partnership tra SightFirst della LCIF e [The Carter Center](#).
- La LCIF ha mobilitato più di **652.500 USD** per i Lions in Turchia per i soccorsi a seguito del terremoto. I fondi del contributo consentono ai Lions di fornire soccorsi immediati, a breve e a lungo termine alle vittime di uno dei più grandi terremoti che hanno colpito la regione in oltre 100 anni.



# Manuale del piano strategico

## FASE 5: CONDURRE UN'ANALISI SWOT

Ora che voi e il vostro team avete esaminato i dati per aiutarvi a comprendere le esigenze del vostro distretto e che avete accesso alle risorse per sostenere la crescita associativa nella vostra area, è il momento di rivedere i vostri **obiettivi della MISSION 1.5** nel momento in cui vengono avviati a gennaio 2024 e di completare un'analisi SWOT.

Come Primi VDG, completate un'analisi SWOT in modo indipendente per identificare i punti di forza, le debolezze, le opportunità e i rischi che ci sono nello sviluppo di nuovi club, nel reclutamento e nella conservazione di nuovi soci nel vostro distretto. Valutate quali possibilità di crescita associativa ci sono per raggiungere gli obiettivi della MISSION 1.5. Successivamente, completate un'analisi SWOT separata con il team distrettuale. In che modo le loro idee differiscono dalle vostre?

**PROMEMORIA:** Anche se ci concentreremo principalmente sulla ottimizzazione dell'analisi SWOT per influire sulla crescita associativa, applicate questi stessi principi quando lavorate sui vostri obiettivi relativi a servizio, leadership e LCIF.

### ARGOMENTI DI DISCUSSIONE SUGGERITI:

- Come possiamo elevare le nostre zone, circoscrizioni e club per contribuire a promuovere la crescita associativa?
- Che cosa ha fatto il nostro distretto per aumentare la crescita associativa negli ultimi 5 anni?
- Quali strategie possiamo utilizzare per formare almeno un club in più rispetto allo scorso anno?
- Quali club con interessi specifici avrebbero più successo? Quali sono alcune idee per formare nuovi club con interessi specifici?
- Quali azioni possono essere intraprese dal team distrettuale per avviare nuovi club? Attrarre nuovi soci?
- In che modo il nostro team distrettuale può aggiungere valore alla membership nei club portando a un maggiore mantenimento dei soci affiliati?
- In che modo il nostro team individuerà le opportunità per supportare i club in difficoltà?
- Che cosa rende il nostro distretto unico e potenzialmente in grado di attrarre potenziali soci? Come comunicheremo queste informazioni ai nostri club?
- Tutti i nostri leader hanno ricevuto una formazione efficace e comprendono l'impatto che possono avere nelle loro comunità?
- Alcuni dei nostri punti di forza supportano in modo naturale le opportunità identificate? Se eliminassimo i punti deboli, si presenterebbero ulteriori opportunità?

### Non riuscite a capire come completare un'analisi SWOT?

Si consiglia a ogni membro del team di completare **Costruire una visione** come parte dell'Approccio per la membership globale e di rivedere il corso **Introduzione all'analisi SWOT** disponibile nel Centro di formazione Lions.

Rivolgetevi al vostro [Leader di area GAT](#) o all'indirizzo [GAT@lionsclubs.org](mailto:GAT@lionsclubs.org) per ulteriori indicazioni.



## IL VOSTRO TEAM È PREPARATO PER LO SVILUPPO DEL PIANO D'AZIONE

---

A questo punto, voi e il vostro team distrettuale avete:

- Compreso le esigenze del distretto sulla base di dati e tendenze;
- Compreso l'importanza di stabilire obiettivi per la comunicazione dei dati sul service, per lo sviluppo della leadership e per la LCIF ai fini della *MISSION 1.5* e per il benessere generale del distretto;
- Esaminato gli obiettivi della *MISSION 1.5* del vostro distretto e
- Condotta un'analisi SWOT.

### ESSERE REALISTI

Comprendendo le esigenze del vostro distretto e l'importanza di ciascun obiettivo distrettuale, il vostro team sarà in grado di completare le dichiarazioni degli obiettivi che si trovano all'inizio di questo manuale.

**Ricordate, siate realisti!** Se, dopo aver esaminato le tendenze, avete scoperto che il vostro distretto ha faticato a raggiungere il 100% della comunicazione dei dati sul service o della partecipazione del 100% dei presidenti di zona e degli officer di club alla formazione, qual è un obiettivo accettabile da raggiungere per il vostro distretto in base ai risultati precedenti?

**Ottenete il consenso e la partecipazione di tutti i membri del team.** Tutti si impegnano a raggiungere questi obiettivi?

Durante il prossimo seminario dei Primi VDG/DGE vi eserciterete a scrivere piani d'azione e, durante la fase "Creare un piano" dell'Approccio per la membership globale, imparerete a costruire un piano d'azione per sostenere gli obiettivi che voi e il vostro team avete stabilito.

Tuttavia, ci sono ancora dei passi da fare per iniziare a sviluppare un piano dettagliato. Utilizzando gli insegnamenti tratti dall'analisi SWOT del vostro distretto e da questo manuale, rivedete l'[Opuscolo contenente esempi di piano d'azione](#) e iniziate a costruire i vostri piani d'azione per raggiungere gli obiettivi di crescita associativa della *MISSION 1.5* e gli altri obiettivi stabiliti.

### OTTIMIZZARE L'ANALISI SWOT

La SWOT è suddivisa in quattro sezioni. Ogni sezione influenza i risultati di un'altra sezione in un modo specifico. L'identificazione di queste connessioni aiuta a individuare soluzioni ai rischi e ai punti deboli.

Ad esempio, uno dei punti deboli del vostro distretto potrebbe essere la difficoltà di differenziarsi dalle altre organizzazioni di service della vostra comunità. Pertanto, un rischio potrebbe essere un'organizzazione di service esistente o nuova che già soddisfa i bisogni della vostra comunità. Tuttavia, dopo aver discusso l'analisi SWOT con i vostri club, è stato aggiunto un punto di forza: i potenziali soci sono molto interessati alle numerose opportunità di apprendimento offerte ai soci Lions.

Classificare le informazioni in ogni sezione può aiutare a vedere questi collegamenti, perché le questioni più importanti di una sezione possono dipendere interamente da un problema, una minaccia o un'opportunità elencati in un'altra sezione.

# Manuale del piano strategico

## SVILUPPO DI UN PIANO D'AZIONE

Un piano d'azione ben definito contiene elementi che aiuteranno voi e il vostro team a individuare, analizzare e delegare le attività da portare a termine per raggiungere con successo gli obiettivi del distretto. Per farlo, voi e il vostro team dovrete affrontare i rischi identificati e trarre vantaggio dalle opportunità sulla base delle informazioni ottenute dall'analisi SWOT.

Come nell'esempio dell'impegno per differenziare Lions International da altre organizzazioni di service, la soluzione è identificare i punti di forza che possono far leva sulle opportunità ed eliminare i punti di debolezza che altrimenti si tradurrebbero in rischi.

Alcune azioni potrebbero consistere nell'incaricare i vostri coordinatori GST, GLT e presidente addetto al marketing distrettuali di sviluppare un volantino che illustri tutto ciò che i Lions fanno nelle vostre comunità, mettendo in evidenza il Centro di formazione Lions che può aiutare a sviluppare capacità da applicare fuori dal club, o affidare al presidente distrettuale addetto al marketing di sviluppare una strategia di marketing per concentrarsi su come i vostri club sostengono cause specifiche che le altre organizzazioni di service nel distretto non possono sostenere.

Date priorità alle azioni da intraprendere in base alla vostra comprensione delle connessioni tra punti di forza, punti di debolezza, opportunità e rischi. Questo processo aiuta a determinare quali azioni avranno il maggiore impatto sul vostro distretto.

## AVETE BISOGNO DI ULTERIORI FINANZIAMENTI PER SOSTENERE I VOSTRI PIANI?

Esiste un'ampia gamma di opportunità di finanziamento per aiutare il vostro distretto a incrementare la crescita associativa e a costruire il successo. Esplorate diversi tipi di contributo per scoprire se ce n'è uno adatto al vostro distretto.

- Il Comitato sviluppo della membership offre [Contributi per la crescita associativa](#) su base competitiva. Questi contributi sono pensati per aiutare le regioni ad aumentare la propria presenza, in particolare dove il numero dei soci è in calo.
  - I distretti possono richiedere 1.500 USD alla volta e possono presentare domanda fino a tre volte per anno Lionistico per un importo massimo di 4.500 USD.
- Scoprite i tanti modi in cui il vostro distretto può trarre beneficio dai programmi di contributo della LCIF, come i [contributi per l'impatto dei distretti e dei club sulla comunità](#). Questo tipo di contributo prevede che i club del vostro distretto, così come il distretto stesso, possano ricevere il 15% dei contributi non vincolati alla LCIF a condizione che siano soddisfatti determinati requisiti.
- La promozione dei Lions è fondamentale per far crescere la membership e per mantenere i soci impegnati ed entusiasti del loro servizio. Il [Programma di contributi per il marketing](#) sostiene attività di marketing a livello distrettuale e multidistrettuale, come pubblicità, social media, branding e pubbliche relazioni.

## FACOLTATIVO: OBIETTIVI PERSONALIZZATI

---

Per gli obiettivi distrettuali dell'anno sociale 2024-2025, al team multidistrettuale e distrettuale è stata data l'opzione di creare obiettivi S.M.A.R.T. e piani d'azione unici.

### OBIETTIVO DEL MULTIDISTRETTO

Mettetevi in contatto con il team MD per discutere se è stato creato un obiettivo S.M.A.R.T. per il vostro distretto. Dopo aver completato il corso in eLearning sulla *Pianificazione delle azioni per il raggiungimento degli obiettivi distrettuali*, incontrate il team distrettuale per discutere e creare un piano d'azione a sostegno dell'obiettivo del MD.

### OBIETTIVO DISTRETTUALE

Se il team distrettuale decide di creare un obiettivo S.M.A.R.T. specifico per i bisogni del distretto, collaborate con i membri del team per completare le seguenti fasi dell'azione.

### FASI D'AZIONE

- Se non lo avete ancora fatto, esaminate il corso *Impostazione degli obiettivi* disponibile nel Centro di formazione Lions.
- Collaborate con il team distrettuale per creare un obiettivo S.M.A.R.T. per l'anno lionistico 2024-2025.
  - In particolare, quali risultati spera di raggiungere il vostro distretto nel prossimo anno lionistico? Alcuni esempi includono l'ottenimento del Premio Excellence per il Distretto, verificare che tutti i club siano in regola, sviluppare una campagna di marketing per tutti gli eventi distrettuali, avviare un club con interessi specifici, sviluppare una nuova partnership locale, ecc.
- Dopo aver completato il corso in eLearning sulla *Pianificazione delle azioni per il raggiungimento degli obiettivi distrettuali*, incontrate il team distrettuale per discutere e creare un piano d'azione a sostegno dell'obiettivo S.M.A.R.T. che avete fissato.

## CONCLUSIONE

---

Stabilire obiettivi e creare piani d'azione può essere un compito scoraggiante, ma se sviluppati e implementati correttamente, possono essere ottimi strumenti per il successo, trasformando la vostra visione in realtà e aiutando Lions International a raggiungere il nostro obiettivo di 1,5 milioni di soci in tutto il mondo.

La nostra missione di servizio è il motivo dell'avvio della *MISSION 1.5*.

Aumentare il nostro numero di soci rende i Lions più forti a tutti i livelli. Con più soci, la nostra associazione, i distretti e i club avranno più risorse per adempiere alla nostra *MISSION* di servizio, a livello locale e mondiale. Un club in crescita è un club forte. Quando il vostro club è in crescita, avrete il massimo impatto sulla vostra comunità. E quando ogni club crescerà, potremo garantire che i Lions saranno sempre presenti, pronti a servire.

Noi Lions facciamo molto di più che servire insieme, cresciamo insieme. La crescita dei club, a tutti i livelli, nel mondo intero, porta benefici a tutti noi, sia che avvenga tramite l'impatto del service reso possibile da progetti di club e comunitari, sia tramite donazioni raccolte a sostegno dei contributi della LCIF. I legami personali che si creano con gli altri Lions aprono le porte a nuove opportunità e a infinite possibilità di crescita personale e professionale, poiché impariamo gli uni dagli altri, cercando sempre di essere leader migliori, persone migliori e Lions migliori.

La *MISSION 1.5* inizia da voi, ma ogni Lion ha un ruolo importante da svolgere. Insieme, possiamo far crescere i Lions Club a livelli straordinari, rispondendo alle crescenti esigenze delle nostre comunità e servendo più persone che mai.