



Distriktziele

Strategieplan des Distrikts

Arbeitsheft



Sehr geehrter First Vice District Governor,

im Namen aller Exekutivamtsträger/innen darf ich Ihnen zu Ihrer Wahl zum First Vice District Governor gratulieren. Ihre harte Arbeit hat einen bedeutenden Einfluss auf unsere Organisation ausgeübt, und ich gratuliere Ihnen zu Ihrem Erfolg als Führungskraft.

Da wir unsere neue Initiative zum Mitgliederwachstum, *MISSION 1.5*, in Angriff nehmen, müssen wir auf allen Ebenen zusammenarbeiten, damit die Ziele der *MISSION 1.5* erreicht werden. Arbeiten Sie mit Ihren derzeitigen und antretenden Distriktteams bei der Bewertung der Distriktziele und des angestrebten Mitgliederwachstums zusammen. Als Team werden Sie die distriktspezifischen Ziele für 2024/25 in den Bereichen Hilfeleistung, Führungskräfteweiterbildung und LCIF festlegen und entsprechende Handlungspläne zur Unterstützung aller Ziele bezüglich Mitgliedschaft, Hilfeleistung, Führungskräfte und LCIF ausarbeiten. Deshalb bitte ich Sie um Folgendes:

- **Wählen Sie zwei globale Anliegen aus, für die Sie in Ihrem Distrikt werben möchten.** Legen Sie den Clubs nahe, zusätzlich zu ihren regulären lokalen Projekten Aktivitäten in jedem der acht globalen Anliegen anzustreben. Verwenden Sie die [Ressourcen der Service Journey](#) für Anleitung und Unterstützung.
- **Verringerung der Mitgliederverluste um 10 %.** Auf der [Webseite: Verbesserung der Club-Qualität](#) finden Sie Ideen, wie Sie eine starke und aktive Mitgliedschaft erhalten. Vielleicht ist es möglich, kürzlich geschlossene Clubs umzustrukturieren und mit Clubs im Status Quo in Kontakt zu bleiben.

Der [Global Membership Approach](#) ist der Prozess, den wir anwenden werden, um die Ziele von *MISSION 1.5* zu erreichen. Ihr Distrikt wird beginnen, seine eigenen einzigartigen Möglichkeiten und einen eigenständigen Weg zu entwickeln, um die Mitgliederzahl zu erhöhen, die Clubs zu stärken und den Hilfsdienst zu vermehren, indem Sie den Global Membership Approach mit *MISSION 1.5* in Einklang bringen. Jeder Lion wird für seinen Distrikt verantwortlich sein; seien Sie also ein Vorbild, indem Sie die Zusammenarbeit und Verantwortlichkeit auf allen Ebenen fördern.

Wir sind auf dem Weg, die Mitgliederzahl weiterhin zu erhöhen und müssen jetzt an unserer Vision für das kommende Jahr arbeiten. Gehen Sie in den nächsten Monaten dieses Arbeitsheft „Strategieplan des Distrikts“ mit Ihren derzeitigen und neuen Distriktteams durch.

Realistische und erreichbare Ziele zu setzen, kann überwältigend erscheinen. Ihre Führungskräfte des Global Action Teams sind für Sie da, um Sie und die Mitglieder Ihres Distrikts in allen Phasen zu unterstützen.

Ohne Zusammenarbeit können wir nicht erfolgreich sein, und ich schätze Ihr Engagement sehr.

Zu Ihren Diensten

Fabrício Oliveira
International First Vice President



| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

ÜBERSICHT

LEITFADEN FÜR 1. VDG/DGE

Bevor Sie mit der Bearbeitung des Distriktstrategieplan-Arbeitshefts beginnen:

1. Stellen Sie sicher, dass Sie qualifizierte Führungskräfte für Ihr Distriktteam ausgewählt haben.
2. Bearbeiten Sie „Ein Team zusammenstellen“ des [Global Membership Approachs](#).

Mit Ihrem engagierten Team:

3. Lesen Sie das Arbeitsheft gründlich durch und bearbeiten Sie einige der Aufgaben **selbstständig**, wie angegeben. Sie arbeiten nach der Bekanntgabe Ihrer *MISSION 1.5*-Ziele im Januar 2024 selbstständig weiter.
4. Stellen Sie Ihrem Team Berichte und relevante Informationen zur Verfügung, damit sich alle auf die Bearbeitung der Aufgaben vorbereiten können.
5. Treffen Sie sich so oft wie nötig mit Ihrem Team, um gemeinsam das Arbeitsheft für den Distriktstrategieplan durchzugehen und alle ausstehenden Aktivitäten zusammen im Team zu erledigen.

Durch die Bearbeitung der Aufgaben im Arbeitsheft erhalten Sie und Ihr Distriktteam die notwendigen Tools und Ressourcen, um effektive Handlungspläne zur Förderung des Wachstums Ihres Distrikts zu erstellen.

ERWARTUNGEN

- Ihr Distriktteam legt distriktspezifische Ziele für Hilfsaktivitäten, die Entwicklung von Führungskräften und die Lions Clubs International Foundation (LCIF) fest.
- Die Mitgliederentwicklungsziele (*MISSION 1.5*) werden im Januar 2024 auf der Grundlage der Dezemberzahlen, der Distrikttrends und des Feedbacks der konstitutionellen und regionalen GAT-Führungskräfte bekannt gegeben.
 - Die *MISSION 1.5*-Ziele entsprechen den Mindestexpectationen für Mitgliederzuwachs in Ihrem Distrikt.
 - Die Ziele für *MISSION 1.5* können von den einzelnen Distriktteams basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen während der Bearbeitung des Arbeitsbuchs und des Schritts „Eine Vision schaffen“ des Global Membership Approachs nach oben angepasst werden.
- Sobald die *MISSION 1.5*-Ziele vorliegen, eine SWOT-Analyse durchgeführt und das 1. VDG/DGE-Seminar besucht wurde sowie alle Vorarbeiten abgeschlossen sind, sollten Handlungspläne zur Unterstützung aller Mitglieder-, Hilfsprojekte-, Führungs- und LCIF-Ziele entwickelt werden.
- Nachdem die Ziele und Handlungspläne vom Distrikt fertiggestellt sind, reichen die 1. VDG/DGE diese über die Plattform: Einreichung der Distriktziele ein (ab März 2024).
- Anschließend bitten die 1. VDG/DGE alle Mitglieder des Distrikts, die eingereichten Distriktziele zu überprüfen und zu unterstützen. Nicht vergessen, Ihren Global Action Team Area Leader und die Multidistriktleitung zu involvieren, um deren Feedback einzuholen und Erkenntnisse miteinzubeziehen.



Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

DISTRIKTZIELE

MITGLIEDERENTWICKLUNG

Im Rahmen der **MISSION 1.5** verpflichte ich mich, während meiner Amtszeit als Distrikt-Governor mit meinem Team zusammenzuarbeiten, um die für unser Gebiet festgelegten Ziele für den Mitgliederzuwachs zu erreichen.

- Unser Distrikt verpflichtet sich, die festgelegten Ziele für den Mitgliederzuwachs einzuhalten. **ODER**
- Unser Distrikt verpflichtet sich, die festgelegten Ziele für den Mitgliederzuwachs einzuhalten, möchte aber die Gesamtzahlen erhöhen.

Bitte beachten Sie, dass diese Ziele zu den Mindestzielen für den Mitgliederzuwachs hinzugerechnet werden.

- Unser Team wird zusätzlich ____ neue(n) Club(s) mit jeweils mindestens 20 Gründungsmitgliedern gründen.
- Unsere Clubs werden ____ neue Mitglieder in bestehende Clubs aufnehmen.
- Unser Distrikt wird seinen Nettozuwachs um ____ Mitglieder erhöhen.

HILFSPROJEKTE

Um das Bewusstsein für die Wirksamkeit der Clubarbeit zu schärfen und potenzielle Mitglieder zu gewinnen, verpflichte ich mich, während meiner Amtszeit als Distrikt-Governor mit meinem Team zusammenzuarbeiten, um den Prozentsatz der Lion und Leo Clubs, die Hilfsprojekte melden, zu erhöhen.

- Unser Team wird dafür sorgen, dass ____ Prozent der Lion und Leo Clubs in unserem Distrikt Hilfsprojekte melden.
- Ich verpflichte mich, dafür zu sorgen, dass unser/e GST-Distriktkoordinator/in kontinuierlich auf die Wichtigkeit rechtzeitiger Planung und Meldung von Hilfsdiensten aufmerksam zu machen.

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG

Sachkundige, engagierte Führungskräfte gewinnen neue Mitglieder und sorgen dafür, dass Lions und Leos in unseren Communitys gute Erfahrungen als Mitglieder machen. Im ersten Quartal meiner Amtszeit als Distrikt-Governor verpflichte ich mich, mit meinem Team zusammenzuarbeiten, um Schulungen für Clubamtsträger und Zone Chairpersons zu bewerben und durchzuführen.

- Unser Team wird sicherstellen, dass ____ Prozent der Zone Chairpersons an der Schulung für Zone Chairpersons teilnehmen.
- Unser Distrikt wird die Teilnahme von ____% der Clubamtsträger (Präsident/in, Sekretär/in und Schatzmeister/in) an der Clubamtsträgerschulung bestätigen.
- Ich verpflichte mich, dafür zu sorgen, dass unser/e GLT-Distriktkoordinator/in absolvierte Schulungen für Zone Chairpersons und Clubamtsträger mithilfe der Funktion „Schulung verwalten“ in Learn meldet.

LCIF

Persönliche Zusagen und Spenden von Lions und Leos können erhöht werden, indem während der Orientierungsveranstaltung für Mitglieder deren Wissen über die Wirkung der Lions Clubs International Foundation (LCIF) vertieft wird. Während meiner Amtszeit als Distrikt-Governor wird unser Distrikt die Lions Clubs International Foundation (LCIF) bei ihren Bemühungen unterstützen, ihr Spendenziel zu erreichen und unsere globale Wirkung zu erhöhen.

- Unser Team wird dafür sorgen, dass die Beteiligung von Einzelpersonen in unserem Distrikt um ____ Prozent und die Beteiligung von Clubs in unserem Distrikt um ____ Prozent steigt.
- Ich werde darauf hinarbeiten, eine LCIF-Chairperson-Medaille der Stufe ____ zu erhalten.
- Ich werde eine persönliche Spende von ____ US-Dollar an LCIF leisten und ____ Mitglieder meines Distriktkabinetts bitten, eine persönliche Spende an LCIF zu leisten.
- Ich verpflichte mich, auf eine LCIF-Präsidential-Auszeichnung für „Goal Achievement“ hinzuarbeiten, indem ich dafür Sorge, dass das Fundraisingziel unseres Distrikts erreicht wird.



EINLEITUNG

Hallo! Ich bin Lion Maria und werde Sie durch das Distriktstrategieplan-Arbeitsheft führen.

ZIEL: Mithilfe dieses Arbeitshefts werden Sie und Ihr Team:

- Wichtige Strategien erkunden, damit Ihr Distrikt seine **MISSION 1.5**-Ziele erreicht.
- Lernen, die Trends in den Bereichen Hilfsdienst, Führungskräfteentwicklung und LCIF in Ihrem Gebiet zu analysieren und besser zu verstehen, um realistische und erreichbare Ziele zu setzen.
- Herausfinden, wie Sie zu mehr Hilfeleistungen anregen, die Mitgliederzahlen erhöhen, Weiterbildungsmöglichkeiten für Führungskräfte unterstützen und Spendeninitiativen für eine Welt in Not fördern können.
- Mithilfe der Brainstorming-Fragen kritische Diskussionen führen, die das Teambuilding fördern und die Vision Ihres Distrikts vereinheitlichen sollen.

IHRE AUFGABE: Sie müssen [Ihre Aufgabe und die Ihres Teams](#) bei der **MISSION 1.5** gut kennen und die Initiative bekannt machen, um Ihren Distrikt zum Erfolg zu führen.

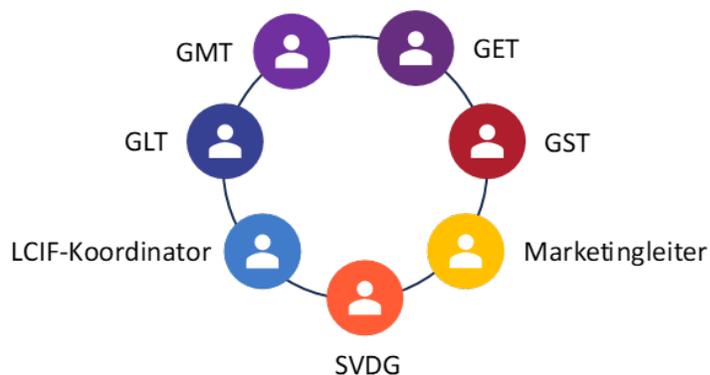
VOR DEM START: Bereiten Sie Ihr Team vor. Es ist wichtig, dass sie alle, einschließlich Junge Lions und Leos in Ihrem Distrikt, miteinbeziehen. Allein können Sie nicht alle Pläne umsetzen; daher sollten sich alle an der Planung beteiligen.

Folgende Mitglieder sollten zu Ihrem Team gehören:

- Mitglieder, denen der Erfolg Ihres Distrikts sehr wichtig ist.
- Mitglieder, die die Lions-Mitgliedererfahrung mitgestalten wollen.
- Mitglieder, die verantwortungsbewusst sind.
- Mitglieder, denen Kommunikation wichtig ist und die mit gutem Beispiel vorangehen.

Wählen Sie Mitglieder aus, die engagiert und gut für die Aufgabe geeignet sind.

WER SOLLTE DABEI SEIN:



Beziehen Sie nach der Ernennung die Clubleitung, Zone-/Region Chairpersons und Ausschussmitglieder in den Prozess ein, um auf allen Ebenen für Zustimmung zu sorgen. Auch amtierende Distrikt-Governors sollten sich mit ihren Erkenntnissen und Erfahrungswerten einbringen.

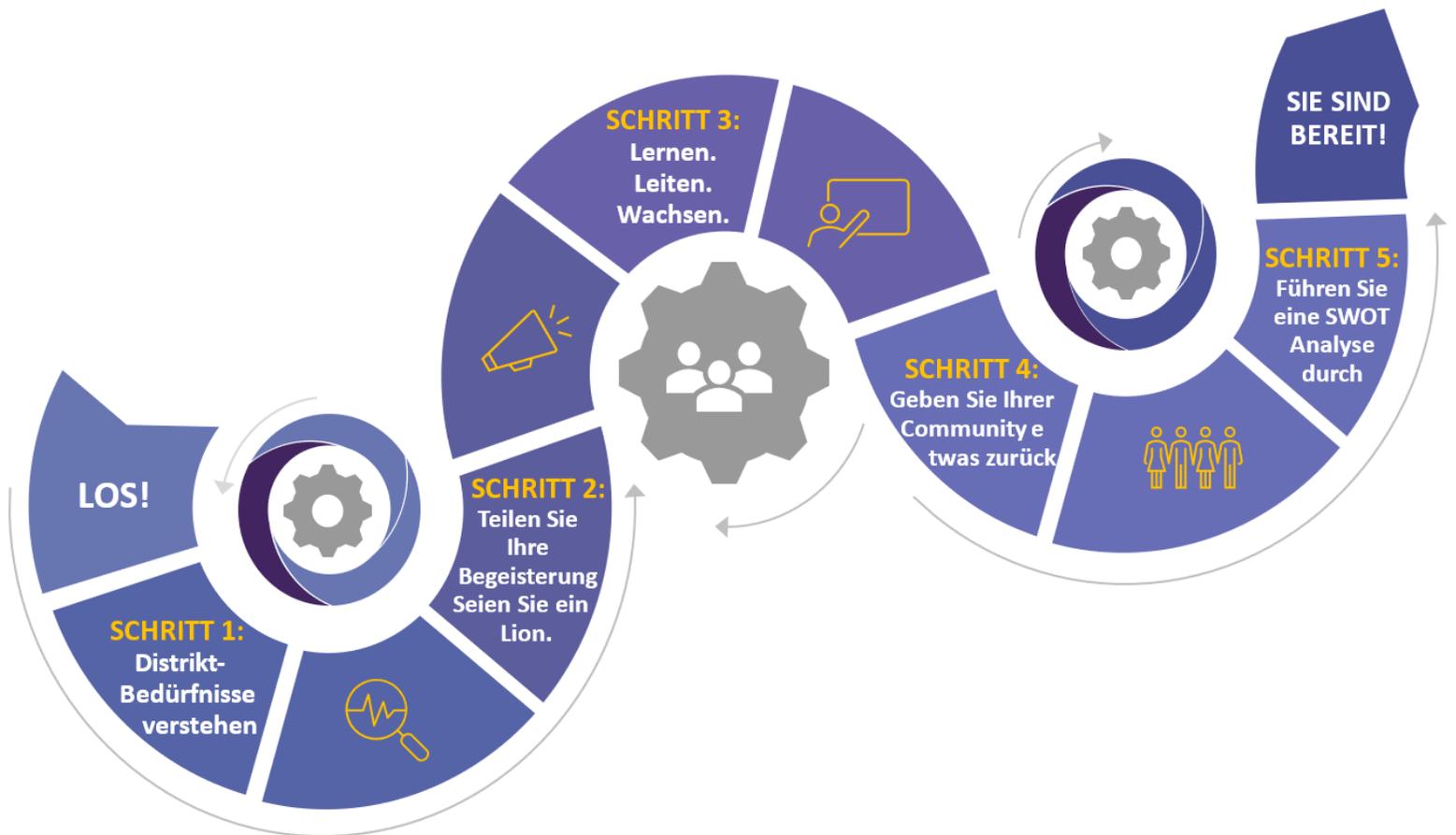
| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

Im Arbeitsheft werden die Schritte zum Erreichen der Distriktziele beschrieben, die dabei helfen sollen, die aktuelle Lage in Ihrem Distrikt besser zu verstehen, und zu erkennen, wo Sie ansetzen müssen, um Mitgliederzahlen zu erhöhen und mehr zu bewirken.

FANGEN WIR AN!

SCHRITTE ZUM ERREICHEN DER DISTRIKTZIELE

Herzlichen Glückwunsch! Sie und Ihr Team sind zur Erstellung der Handlungspläne bereit, um *MISSION 1.5* und andere festgelegte Ziele zu erreichen.



SCHRITT 1: DIE BEDÜRFNISSE IHRES DISTRIKTS KENNEN

Wenn Sie sich mit den Bedürfnissen Ihres Distrikts vertraut machen, können Sie in den Bereichen Mitgliederzuwachs, Führungskräfteentwicklung und bedeutungsvolle gemeinnützigen Hilfeleistungen Spitzenleistungen erzielen.

Analysieren Sie die aktuellen Mitgliedschaftstrends im Distrikt und verdeutlichen Ihrem Team, warum die **MISSION 1.5**-Ziele so wichtig sind, und entwickeln strategische Handlungspläne, um auf die Taktiken zur Erhöhung der Mitgliederzahlen vor Ort aufmerksam zu machen - sowohl bei der Gründung neuer Clubs als auch bei der Gewinnung neuer Mitglieder.

WARUM DATEN ANALYSIEREN?

KLARER FOKUS



Mithilfe der Datenanalyse kann ermittelt werden, welche Clubs mit Herausforderungen kämpfen, und welche für ihren Erfolg gewürdigt werden sollten. Gehen Sie historische Daten durch, um realistische Ziele für Hilfeleistungen, Führungsebene und LCIF festzulegen.

PROBLEME LÖSEN



Mit analytischen Auswertungen können Sie feststellen, welche Maßnahmen im Distrikt wiederholt und welche aufgrund früherer Erfolgsquoten vermieden werden sollten.

INNOVATION



Prüfen Sie die Trends in den umliegenden Distrikten und setzen sich mit Ihrem GAT Area Leader in Verbindung, um potenzielle Lösungsansätze in Ihrem Gebiet umzusetzen und Ihr Team mit neuen Ideen zu inspirieren.

NEUE MITGLIEDER ANZIEHEN



Mithilfe der Daten können in Ihrem Distrikt demografische Zielgruppen und Märkte ermittelt, Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung erkannt und herausgefunden werden, welche Clubs weitere Schulungen in den Bereichen Führungskräfteentwicklung und Meldung von Hilfsprojekten benötigen.



| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

WICHTIGE BERICHTE

- Die [Toolbox: Mitgliedschaftsberichte](#) ermöglicht Online-Zugriff auf monatlich aktualisierte Berichte, wie z. B. [5-Jahres-Trends](#) und [Kumulativberichte](#). Diese Berichte werden Ihrem Team die Evaluation des durchschnittlichen Jahreswachstums in Ihrem Distrikt in Bezug auf neue Clubs, Gründungsmitglieder sowie neue und ausgetretene Mitglieder erleichtern.
 - In der Toolbox: Mitgliedschaftsberichte finden Sie außerdem die [Distrikt-Zustandsbewertung](#), um die allgemeine Lage besser einschätzen zu können. Hier finden Sie Informationen über Club- und Mitgliedschaftsstärke, die Clubleistung in Bezug auf die Meldung von Hilfsprojekten, Informationen über die finanzielle Lage des Clubs und Vakanzen im Distriktkabinett.
 - Vielleicht gehen Sie die [Club-Zustandsbewertung](#) noch einmal durch, um mehr darüber zu erfahren, welche Clubs möglicherweise mehr Unterstützung bei der Mitgliedergewinnung benötigen.
- Auf [Insights](#) finden Sie eine Reihe verschiedener Berichte. Die hier befindlichen Daten liefern Ihnen einen Monatsvergleich gegenüber dem Vorjahr und können Ihrem Team Denkanstöße dazu geben, welche vierteljährlichen Maßnahmen ergriffen werden sollten, um Mitgliederaustritte zu vermeiden und die Mitgliederzahlen zu erhöhen. Hier finden Sie auch Informationen zu Hilfsprojekten und LCIF-Spenden.
- [LCI-Echtzeitberichte](#) liefern Ihrem Team detaillierte Daten sowie interaktive Visualisierung von Messwerten, die sich auf Hilfsprojekte, Mitgliedschaft und LCIF-Spenden beziehen.
 - Im [Benutzerleitfaden](#) finden Sie Anmeldeinformationen und Anweisungen zum Lesen der verschiedenen Berichte, die über die Plattform zur Verfügung stehen. Obwohl die Plattform nur in englischer Sprache verfügbar ist, ist der übersetzte Benutzerleitfaden für die Navigation der verschiedenen Berichte hilfreich.

RESSOURCEN FÜR DAS WACHSTUM

Um zu wachsen, bedarf es Engagement und die richtigen Ressourcen. Ihnen und Ihrem Distrikteam stehen viele verschiedene Tools und Programme zur Verfügung, die regionalisiert werden können, um Ihren Distrikt zu unterstützen. **Nutzen Sie diese.**

Nutzen Sie nach Prüfung der Daten und Trends in Ihrem Distrikt die folgenden Ressourcen, um zu bestimmen, wie viele neue Mitglieder Sie gewinnen sollten.

ORGANISATION

- **Global Membership Approach:** Hat sich Ihr Distrikt zur Teilnahme am Global Membership Approach verpflichtet? Dieser Prozess soll Ressourcen bereitstellen, die **allen** Distrikten und Clubs auf der ganzen Welt mithilfe der folgenden Ansätze zu Wachstum verhelfen: Durch neue Clubs neue Impulse in Distrikten setzen, Mit neuen Mitgliedern für neuen Schwung sorgen und Mitglieder durch interessante Hilfsprojekte mit anderen Clubmitgliedern erneut motivieren. Im [Lions-Lernzentrum](#) finden Sie den entsprechenden Kurs zum Global Membership Approach.
 - Benötigen Sie zusätzliche Unterstützung bei der Umsetzung des Global Membership Approachs auf **Clubebene**? Nutzen Sie die [Zone und Region Chairpersons-Schulung](#), damit alle Clubmitglieder einbezogen werden und sich für die Gewinnung neuer Mitglieder zur Erhöhung der Mitgliederzahl verantwortlich fühlen.

FOKUS: ENTWICKLUNG NEUER CLUBS

- **Clubgründung:** Fördern Sie das Gemeinschaftsgefühl auf lokaler Ebene und ermöglichen neuen Clubs, durch die Gründung eines neuen Lions Clubs Großes zu bewirken und positive Veränderungen herbeizuführen. Es gibt für alle passende Club- und Mitgliedschaftsangebote. Im Lions-Lernzentrum wird unter „Learn“ die Schulung zur Gründung neuer Clubs angeboten. Weitere Ressourcen für Clubgründungen finden Sie hier:
 - Bevor Sie sich zur Gründung eines neuen Lions Clubs an einem bestimmten Ort entscheiden, ist es empfehlenswert, vorher die [Bedarfsanalyse für neue Clubs](#) durchzuführen.
 - Die interaktive [Bedarfsanalyse für Clubs und Communitys](#) soll Clubs bei der Reflexion der Hilfsprojekte unterstützen und mögliche neue Wege zur Erweiterung der Hilfeleistung aufzeigen.
 - Der [Leitfaden: Gründung neuer Clubs](#) folgt einem vierstufigen Prozess, der Ihrem Distrikt und den Patenclubs dabei hilft, neue Clubs zu gründen.

FOKUS: GEWINNUNG NEUER MITGLIEDER

- Mitgliedergewinnung: Clubs, die am erfolgreichsten bei der Mitgliedergewinnung sind, haben diese in den Vordergrund gerückt. Die Leitfäden: [Fragen Sie einfach!, Gewinnung neuer Mitglieder](#) und [Fragen Sie einfach! - Einfach gemacht](#) finden Sie auf der Webseite: [Clubmitgliedschaftsbeauftragte](#) mit einigen [Tipps](#) zur Mitgliedergewinnung.

FOKUS: NEUE UND GEGENWÄRTIGE MITGLIEDER

- **Mitgliederzufriedenheit.** Mitgliederzufriedenheit sorgt dafür, dass weniger Mitglieder in Ihrem Distrikt austreten, und ist das A und O eines jeden Clubs. Wie erreichen Clubs in Ihrem Distrikt, dass sich Mitglieder dauerhaft an gemeinschaftlichen Hilfsprojekten beteiligen? Ressourcen zur Förderung der Mitgliederzufriedenheit, wie z. B. die [Club-Quality-Initiative](#) und der [Leitfaden: Mitgliederzufriedenheit](#) sind auf der Webseite: Clubbeauftragte/r für Mitgliedschaft erhältlich.
 - Die Bedeutung einer [Einführungsveranstaltung für neue Mitglieder](#) kann nicht genug betont werden. Die Informationen, die während der Einführungsveranstaltung vermittelt werden, dienen als Grundlage für neue Mitglieder und fördern die allgemeine Zufriedenheit. Sie erfahren, wie der Club funktioniert, was sie erwarten können und gibt ihnen einen Überblick über ihren Distrikt und die Vereinigung. Wenn neue Mitglieder eingehend informiert werden, fühlen sie sich im Club eher wohl, engagieren sich schneller an Clubaktivitäten und bleiben länger als Lionsmitglied aktiv.

WIR MÖCHTEN SIE DABEI UNTERSTÜTZEN

Zusätzlich zu den verfügbaren Tools und Programmen zur Förderung des Mitgliederzuwachses können Sie auch Ihre [GAT Area Leader](#) oder Mitarbeiter von Lions International kontaktieren, damit Ihr Distrikt die *MISSION 1.5* erfolgreich voranbringen kann.

- Gehen Sie außerdem die [Maßnahmen zur Förderung des Distrikt-Erfolgs](#) durch, um herauszufinden, wie Sie und Ihr Team vom GAT Area Leader und dem/der Gruppenleiter/in beim 1. VDG/DGE-Seminar, Global Membership Approach, der *MISSION 1.5* und den Distriktzielen unterstützt werden können.
- Setzen Sie sich mit den Mitarbeitern des Global Action Teams in Verbindung oder kontaktieren Ihren GAT Regional Specialist aus der [GAT-Mitarbeiter-Kontaktliste](#).

SCHRITT 2: TEILEN SIE IHRE BEGEISTERUNG FÜR LIONS

KOMMUNIKATION UND IHRE WIRKUNG

Kommunikation ist für den Erfolg von *MISSION 1.5* besonders wichtig. Kommunikation ist auch entscheidend, um unsere Lions und Clubs für die *MISSION 1.5* zu gewinnen. **Teilen Sie** nach dem Erhalt der *MISSION 1.5*-Ziele im Januar 2024 und der anschließenden SWOT-Analyse (SCHRITT 5) mit Ihrem Team **die Ergebnisse mit Lions und Leos in Ihrem Distrikt**. Finden Sie heraus, was in Ihrem Distrikt und in den Clubs gut funktioniert, und erfragen Sie, mit welchen Herausforderungen sie konfrontiert sind. Überarbeiten Sie die SWOT-Analyse mithilfe des erhaltenen Feedbacks.

Kommunikation fördert das Zugehörigkeitsgefühl und das Vertrauen. Alle, die am Planungsprozess beteiligt sind, werden Ihre Führung schätzen, die gesetzten Ziele unterstützen und bei der Umsetzung der Pläne helfen, die Ihr Team in den kommenden Monaten entwickeln wird.

Bleiben Sie in engem Kontakt, um die Pläne Ihres Distrikts effizient umzusetzen. Kommunizieren Sie auf effektive Weise, um das Bewusstsein für Mitgliederzuwachs zu schärfen und Begeisterung dafür zu wecken, und zeigen potenziellen Mitgliedern, was durch Lions-Engagement bewirkt wird.

Marketingmaßnahmen erhöhen den Bekanntheitsgrad der Clubs in Ihrem Distrikt, eignen sich zur Mitgliedergewinnung und fördern Hilfsprojekte. Clubmarketing ist wichtig, und es gibt verschiedene Möglichkeiten, sich auf Distriktebene zu engagieren.

- Distrikt-Marketingbeauftragte sollten in regelmäßigem Kontakt mit den Marketingbeauftragten der einzelnen Clubs stehen, um eine Marketingkultur aufzubauen.
- Club-Marketingbeauftragte entwickeln Marketingpläne für Projekte und Mitgliedschaftskampagnen, nutzen soziale Medien, um über Projekte zu berichten und arbeiten mit Lions und kommunalen Partnern zusammen, um auf besondere lokale Hilfsinitiativen aufmerksam zu machen. Kümmern Sie sich gemeinsam mit Ihrem Team um einzelne Clubs, die noch keine/n Beauftragte/n für Clubmarketing ernannt haben.
- Arbeiten Sie gemeinsam an Marketingmaßnahmen, Werbekampagnen in Ihrem Distrikt sowie Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, um auf die Arbeit der Clubs aufmerksam zu machen.
- Mit der [Lions International Marketing-Auszeichnung](#) werden Clubs ausgezeichnet, die besonders erfolgreiche Marketingkampagnen zur Mitgliedergewinnung und Hilfsprojekte durchführen oder Führungsmöglichkeiten nutzen. Ermutigen Sie Club-Marketingbeauftragte in Ihrem Distrikt dazu, bei der Planung und Umsetzung ihrer Veranstaltung mit den Beauftragten für Mitgliedschaft und/oder Hilfsdienste zusammenzuarbeiten.

HILFSPROJEKTE MELDEN

Da sich das Ziel für Hilfsprojekte Ihres Distrikts an der Beteiligung der Lions und Leo Clubs orientiert, die Activities planen und melden, müssen Sie die Wichtigkeit des Reportings als Mittel zur Förderung des Mitgliederzuwachses hervorheben.

- Wussten Sie, dass Sie die Funktion: [Clubsuche](#) als Marketingtool einsetzen können? Wenn Clubs Hilfsprojekte melden, werden ihre bisherigen Aktivitäten ihrem Clubprofil hinzugefügt - die erste Anlaufstelle für potenzielle Mitglieder, um mehr über eine Lionsmitgliedschaft oder einen Club zu erfahren.
 - Sie benötigen einen Impuls oder Hilfe bei der Meldung von Hilfsprojekten? Auf der Webseite: [Meldung von Hilfsprojekten](#) finden Sie u. a. folgende Tools und Ressourcen:
 - Der **MyLion-Leitfaden: Wie man Hilfsprojekte meldet und Erfolge feiert** enthält eine schrittweise Anleitung zur Meldung eines Hilfsprojekts. Ein tolles Tool, das Sie mit Ihren Clubs teilen sollten!
 - **Warum die Meldung von Hilfsprojekten wichtig ist** erläutert die Vorteile der Meldung von Hilfsprojekten für Lions, Clubs, Distrikte und für Communitys, denen wir helfen.
 - **Messung der Auswirkungen der Hilfeleistungen von Lions** beschreibt eine Vielzahl von Hilfsprojekten, die von Lions gemeldet werden können und enthält Anweisungen zur Berechnung der Auswirkung von Hilfeleistungen.

Die Erfolge unseres Lions-Engagements sind inspirierend und vergrößern unser globales Vermächtnis der gemeinnützigen Hilfe. Wenn Clubs Gründe dafür suchen, warum potenzielle Mitglieder einem Lions Club beitreten sollten, sollten die einzelnen Hilfsaktivitäten und entsprechende Daten miteinbezogen werden.

Details sind überzeugend. Zu berichten, dass 87 Familien mit Lebensmitteln versorgt wurden, ist aussagekräftiger als die Aussage, dass eine Lebensmittelaktion organisiert wurde. Dass Ihr Club im vergangenen Jahr 1.265 ehrenamtliche Stunden geleistet hat, ist aussagekräftiger als die Aussage, dass Ihr Club vor Ort Hilfe leistet. **Wenn Clubs Hilfsprojekte melden, sammeln Sie die nötigen Details, um die Wirkung Ihres Clubs eindrucksvoll darzustellen.**

Lions setzen sich auf lokaler Ebene für viele verschiedene Anliegen ein und arbeiten darüber hinaus auch mit anderen Partnern zusammen, um globale Anliegen zu unterstützen. In diesem Jahr haben wir damit begonnen, die globalen Anliegen von Lions Clubs International mit den Schwerpunktbereichen der Lions Clubs International Foundation in Einklang zu bringen. Dazu gehören:

- **Krebs im Kindesalter:** Wir setzen uns für die Bedürfnisse krebskranker Kinder und ihrer Familien ein.
- **Diabetes:** Wir engagieren uns dafür, die Verbreitung von Diabetes zu verringern und die Lebensqualität diabeteskranker Menschen zu verbessern.
- **Katastrophenhilfe:** Wir setzen uns dafür ein, unmittelbare Nothilfe zu leisten sowie langfristige Unterstützung für die von Naturkatastrophen verwüsteten Communitys.
- **Umweltschutz:** Wir engagieren uns für den Schutz der Umwelt, um die Lebensqualität auf lokaler und globaler Ebene zu verbessern und eine nachhaltigere Welt zu schaffen.
- **Humanitäre Hilfe:** Wir versuchen zu ermitteln, wo auf der Welt Hilfeleistung am dringendsten ist, um uns dort zu engagieren.
- **Hungerhilfe:** Um Hunger zu bekämpfen, engagieren wir uns für Nahrungsmittelsicherheit und den Zugang zu nahrhaften Lebensmitteln.
- **Sehkraft:** Wir engagieren uns für die Prävention vermeidbarer Erblindung und die Verbesserung der Lebensqualität blinder und sehbehinderter Menschen.
- **Jugendförderung:** Wir fördern und unterstützen junge Menschen, damit sie positive Entscheidungen treffen, ein gesundes und produktives Leben führen können und sie darin bestärkt werden, sich zukünftig ehrenamtlich zu engagieren.

Die erweiterte Liste der Anliegen wird sich auch in den Auswahlmöglichkeiten für die Meldung von Hilfsdiensten über das neue Lions Portal widerspiegeln, sobald dieses verfügbar ist.

SCHRITT 3: LERNEN. LEITEN. WACHSEN.

DIE WIRKUNG VON SCHULUNG UND ENTWICKLUNG

Fortbildungen sind für die Erhöhung der Mitgliederzahl wichtig, insbesondere für Lions in wichtigen Führungspositionen. Alle Führungskräfte haben die wichtige Aufgabe, die Bedeutung von *MISSION 1.5* zu vermitteln und sind an der Vision, dem Plan und dem Erfolg Ihres Distrikts beteiligt. In den Schulungsangeboten werden die entsprechenden Fähigkeiten erworben, um unsere Mitglieder zu führen und zu fördern.

Das Ziel Ihres Distrikts zur Entwicklung von Führungskräften konzentriert sich darauf, wie viele Clubamtsträger und Zone Chairpersons (in Prozent) an Schulungen teilgenommen haben und Ergebnisse entsprechend gemeldet wurden. Deshalb sollten Distriktführungskräfte nicht nur über alle Schulungsangebote informiert sein, sondern diese auch nutzen.

Gehen Sie die Schulungsmöglichkeiten für Clubamtsträger und Zone Chairpersons von Lions International durch, damit Ihr Distriktteam gut über alle Angebote informiert ist und neuen Amtsträgern erklären kann, warum die Schulungsinhalte wichtig sind.

- [Clubamtsträgerschulungen](#) vermitteln einen einführenden Überblick über die Aufgaben und Zuständigkeiten von Clubamtsträgern. Im Kurskatalog im Lions-Lernzentrum finden Sie weitere Kursangebote zur Entwicklung von Führungskompetenzen.
- Im [Zone Chairperson Workshop](#) werden verschiedene Inhalte und Materialien besprochen, um die Führungskompetenzen von Zone Chairpersons auszubauen, Problemlösungstechniken zu erlernen und die allgemeine Lage der Clubs zu beurteilen.

BESPRECHUNG VORHERIGER CLUBAMTSTRÄGERSCHULUNGEN MIT DER DERZEITIGEN DISTRIKTLEITUNG

- Die [Beurteilung der Distriktführungskräfte](#) dient als Leitfaden, um bereits vorhandene Schulungsprogramme im Distrikt zu festzuhalten und Möglichkeiten zum Ausbau und zur Verbesserung zu ermitteln.



| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

EMPFOHLENE DISKUSIONSTHEMEN:

- Welche Programme, Seminare oder andere Weiterbildungen sollten für Clubamtsträger und Zone Chairpersons angeboten werden?
- Welches Format ist optimal und wie oft sollten Schulungen angeboten werden?
- Wie können wir unsere Clubamtsträger und Zone Chairpersons dazu ermutigen, an den verschiedenen Programmen, Seminaren und Schulungen teilzunehmen, die vom Distrikt und Multidistrikt angeboten werden?
- Wie kann unser Team bestätigen, dass unser/e Global Leadership Team (GLT)-Distriktkoordinator/in Schulungen in Learn meldet?

EINEN FORTBILDUNGSKALENDER ERSTELLEN

- Sobald die Schulungsthemen feststehen, erstellen Sie einen Kalender für die Schulungen der Clubamtsträger und Zone Chairpersons des Distrikts.
 - Bitte vergessen Sie nicht, den [Zeitplan der Aufgaben für GLT-Koordinatoren](#) in Ihre Planung einzubeziehen.
- Bestätigen Sie, dass der/die GLT-Distriktkoordinator/in die lokalen Schulungsangebote in Learn erfasst hat.
- Arbeiten Sie mit der Distrikt-Marketing-Chairperson zusammen, um verschiedene Möglichkeiten zur Bewerbung des Distrikt-Schulungskalenders zu finden.

NICHT VERGESSEN: Nach jeder Schulungsveranstaltung müssen GLT-Distriktkoordinatoren Teilnehmende und Seminarleiter jedes Trainings in Learn melden. Einschließlich der Schulungen für den Global Membership Approach und die *MISSION 1.5*.

ZUSÄTZLICHE UNTERSTÜTZUNG Auf der [Webseite: Führungskräfteweiterbildung](#) finden Sie Informationen zu verschiedenen Programmen und Zuschüssen für die Entwicklung von Führungskräften sowie zu zahlreichen Lernangeboten von Lions International.



SCHRITT 4: ENGAGEMENT AUF LOKALER EBENE

ENGAGEMENT UND SEINE WIRKUNG

Lions engagieren sich für eine Welt in Not. Aber wir müssen weiterhin neue Wege finden, um auf lokaler und globaler Ebene noch mehr zu bewirken. Die Lions Clubs International Foundation (LCIF) verstärkt die Lions-Hilfeleistungen. Deshalb ist Ihr Distrikt-LCIF-Ziel darauf ausgerichtet, LCIF-Distriktkoordinatoren in ihrem Bemühen zu unterstützen, das Distrikt-Spendenziel zu erreichen, um global noch mehr zu bewirken.

BRAINSTORMING MIT IHREN DISTRIKT- UND CLUB-LCIF-KOORDINATOREN

- Machen Sie es sich zum Ziel, regelmäßig und häufig mit Ihrem/Ihrer LCIF-Distriktkoordinator/in zu kommunizieren. Dieser enge Kontakt fördert die Eigenverantwortung. Sie sollten regelmäßig miteinander in Kontakt stehen.
- Entwickeln Sie mit Ihrem/Ihrer LCIF-Koordinator/in eine Fundraising-Strategie und mit der Distrikt-Marketing-Chairperson eine Werbestrategie. Teilen Sie alle fertigen Pläne mit Ihrem/Ihrer LCIF-Distriktkoordinator/in. Setzen Sie gemeinsam kurzfristige Ziele, legen Zeitpläne fest und besprechen, wie die einzelnen Etappenziele erreicht werden können.
- Wie arbeiten die Club-LCIF-Koordinatoren in Ihrem Distrikt? Sind Sie aktiv und engagiert? Arbeiten Sie mit Ihrem/Ihrer LCIF-Distriktkoordinator/in zusammen, um die Clubkoordinatoren Ihres Distrikts aktiv einzubinden.
- Feiern Sie die Erfolge Ihres LCIF-Fundraising-Teams. Bedanken Sie sich bei Clubs und Einzelpersonen, die bedeutende Spenden an LCIF geleistet haben, und würdigen sie. Die Distrikt-Marketing-Chairperson und der/die LCIF-Koordinator/in können Anerkennungsmöglichkeiten ausarbeiten, die auch auf die Wirkung/Bedeutung der Spende eingehen.
- Setzen Sie sich als Führungspersönlichkeit für LCIF ein. Machen Sie bei anderen Führungskräften auf die Wichtigkeit von Spenden aufmerksam.

SPENDEN IST EINE FORM DER HILFELEISTUNG

Die Spenden der Lions unterstützen LCIF und ermöglichen groß angelegte Hilfsprojekte in Ihrem Distrikt und auf der ganzen Welt.

- Leisten sie eine Spende an LCIF. Wenn Sie mit gutem Beispiel vorangehen, zeigen Sie, wie wichtig es ist, LCIF finanziell zu unterstützen. Bestärken Sie Ihr Team darin, dasselbe zu tun, und fördern auch das Spendenverhalten von Clubs in Ihrem Distrikt. **Jede Spende wird zu 100 % für LCIF-Zuschüsse und -Programme verwendet und trägt dazu bei, Lions-Hilfe auf der ganzen Welt zu ermöglichen und zu stärken.**
- Hat Ihr Club schon an LCIF gespendet? Falls nicht, sollten Sie bei einer der nächsten Clubtreffen eine Präsentation über LCIF halten und eine LCIF-Spenden-Challenge für alle Mitglieder starten.

INFORMIERT BLEIBEN

Wenn wir Nachrichten lesen und genau hinschauen, wird sofort klar, dass der Bedarf wächst und wie wichtig deshalb LCIF für die Unterstützung von Lions-Hilfe ist. Helfen Sie mit und unterstützen den Hilfsauftrag von LCIF, um Lions-Hilfe zu ermöglichen und notleidenden Menschen zu helfen.

- LCIF und Lions Quest sind stolz darauf, Gründungsmitglieder des [Choose Kindness Project](#) zu sein, ein Zusammenschluss der führenden gemeinnützigen Organisationen in den USA, die sich für Mobbing-Prävention, bewusste Inklusion und psychisches Wohlbefinden von Jugendlichen einsetzen.
- Die Weltgesundheitsorganisation bescheinigte, dass in Benin und Mali Bindehautentzündung, eine bakterielle Augeninfektion, die zur Erblindung führen kann, als Problem der öffentlichen Gesundheit eliminiert wurde. Dieser Meilenstein ist das Ergebnis jahrelanger harter Arbeit, die von den Regierungen der einzelnen Länder mit Unterstützung internationaler Partner, einschließlich der SightFirst-Partnerschaft von LCIF mit dem [Carter Center](#), geleistet wurde.
- LCIF konnte mehr als 652.500 US-Dollar für Lions in der Türkei für die Erdbebenhilfe bereitstellen. Mithilfe der Zuschussmittel können Lions für die Opfer eines der größten Erdbeben in der Region seit mehr als 100 Jahren sofortige, kurz- und langfristige Hilfe leisten.



SCHRITT 5: DURCHFÜHRUNG EINER SWOT-ANALYSE

Sie und Ihr Team haben nun alle Daten ausgewertet, um die Anliegen in Ihrem Distrikt besser einschätzen zu können, und sind mit allen Ressourcen vertraut, die die Erhöhung der Mitgliederzahlen unterstützen sollen. Sehen Sie sich nach der Bekanntgabe im Januar 2024 Ihrer [MISSION 1.5-Ziele](#) genau an und führen eine SWOT-Analyse durch.

Bitte führen Sie als 1. VDG die SWOT-Analyse allein durch, um die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken Ihres Distrikts für die Entwicklung neuer Clubs, die Gewinnung neuer Mitglieder und die Bindung neuer Mitglieder zu ermitteln. Überlegen Sie, welche Möglichkeiten es gibt, die Mitgliederzahl zu erhöhen, um die **MISSION 1.5-Ziele** zu erreichen. Danach führen Sie bitte eine neue SWOT-Analyse mit Ihrem Distrikteam durch. Inwiefern unterscheiden sich ihre Ideen von Ihren?

HINWEIS: Obwohl wir uns in erster Linie auf die Ergebnisse der SWOT-Analyse konzentrieren werden, um die Mitgliederzahlen zu erhöhen, sollten Sie bei der Bearbeitung der Hilfeleistungs-, Führungs- und LCIF-Ziele dieselben Prinzipien anwenden.

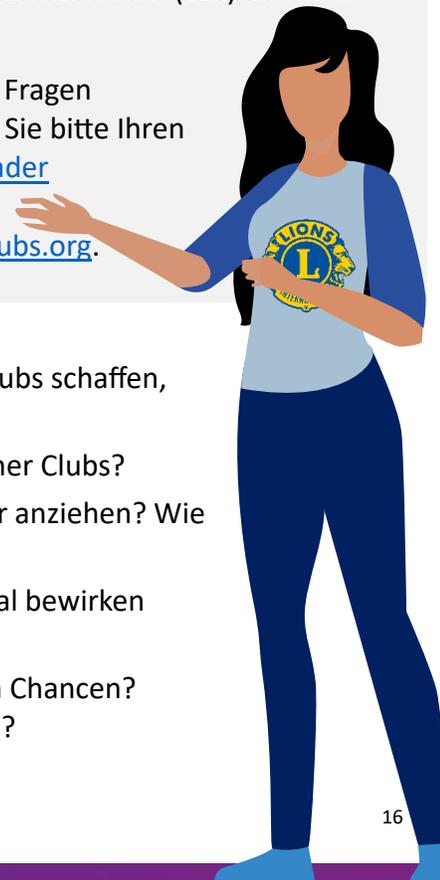
EMPFOHLENE DISKUSIONSTHEMEN:

- Wie können wir unsere Zonen, Regionen und Clubs maximieren, um Mitgliederzuwachs in unserem Distrikt zu fördern?
- Was hat unser Distrikt in den letzten fünf Jahren für die Steigerung der Mitgliederzahlen getan?
- Welche Strategien können wir einsetzen, um mindestens einen Club mehr als im letzten Jahr zu gründen?
- Welche Spezialclubs könnten am erfolgreichsten sein? Gibt es Ideen für neue Spezialclubs?
- Welche Maßnahmen können vom Distrikteam ergriffen werden, um neue Clubs zu gründen? Wie kann das Interesse neuer Mitglieder geweckt werden?
- Wie kann unser Distrikteam einen Mehrwert für die Mitgliedschaft in Clubs schaffen, der zu einer höheren Mitgliederbindung führt?
- Wie ermittelt unser Team Möglichkeiten zur Unterstützung angeschlagener Clubs?
- Was macht unseren Distrikt einzigartig und könnte potenzielle Mitglieder anziehen? Wie werden wir diese Informationen an unsere Clubs weitergeben?
- Sind alle unsere Führungskräfte effektiv geschult und wissen, was sie lokal bewirken können?
- Unterstützen einige unserer Stärken auf natürliche Weise die ermittelten Chancen? Wenn wir Schwächen beseitigen, ergeben sich dann zusätzliche Chancen?

Sie wissen nicht, wie Sie eine SWOT-Analyse durchführen?

Es wird empfohlen, dass alle Mitglieder Ihres Teams den Kurs **Eine Vision entwerfen** im Rahmen des Global Membership Approachs absolvieren sowie den Kurs **Einführung in die SWOT-Analyse**, der im Lions-Lernzentrum (LLC) abrufbar ist.

Bei weiteren Fragen kontaktieren Sie bitte Ihren [GAT Area Leader](#) oder GAT@lionsclubs.org.





| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

IHR TEAM IST AUF DIE ENTWICKLUNG VON HANDLUNGSPLÄNEN VORBEREITET.

Bis jetzt haben Sie und Ihr Team Folgendes erreicht:

- Die Bedürfnisse Ihres Distrikts basierend auf Daten und Trends ermittelt;
- Verstanden, wie wichtig es ist, im Zusammenhang mit *MISSION 1.5* und für den allgemeinen Zustand Ihres Distrikts Ziele für die Meldung von Hilfsprojekten, die Entwicklung von Führungskräften und LCIF zu setzen;
- Sich mit den *MISSION 1.5*-Zielen Ihres Distrikts vertraut gemacht;
- Eine SWOT-Analyse durchgeführt.

SEIEN SIE REALISTISCH

Wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Distrikts und die Bedeutung der einzelnen Distriktziele kennen und verstehen, wird Ihr Team in der Lage sein, die Ziele am Anfang dieses Arbeitshefts zu vervollständigen.

Bitte seien Sie realistisch! Wenn Sie alle Daten durchgesehen haben und feststellen, dass Ihr Distrikt damit Schwierigkeiten hatte, 100 % der Activitys zu melden oder eine Teilnahme von 100 % der Zone Chairpersons und Clubamtsträger an Schulungen zu erzielen, überlegen Sie, was ein realistisches Ziel für Ihren Distrikt ist, das auf der Grundlage früherer Ergebnisse erreicht werden kann?

Einigen Sie sich mit allen Mitgliedern Ihres Teams. Setzt sich jede/r für die Erreichung dieser Ziele ein?

Während des nächsten 1. VDG/DGE-Seminars üben Sie die Ausarbeitung eines Handlungsplans, und während des Schritts: Einen Plan erstellen des Global Membership Approachs lernen Sie, wie man mit den entsprechenden Handlungsplänen die festgelegten Ziele erreicht.

Es gibt jedoch noch einige Schritte, die vor der Ausarbeitung eines detaillierten Plans absolviert werden müssen. Nutzen Sie die Erkenntnisse aus der SWOT-Analyse und aus diesem Arbeitsheft, gehen [Beispiele für Handlungspläne](#) durch und beginnen mit der Ausarbeitung von Handlungsplänen, um die *MISSION 1.5*-Ziele zur Erhöhung der Mitgliederzahlen und die anderen Ziele zu erreichen.

MAXIMIERUNG DER SWOT-ANALYSE

Die SWOT-Analyse ist in vier Bereiche unterteilt. Jeder Bereich steht in direktem Zusammenhang mit einem anderen. Wenn Sie die Zusammenhänge erkennen, können Sie einfacher Lösungsansätze für Risiken und Schwachstellen finden.

Eine der Schwächen Ihres Distrikts könnte zum Beispiel darin bestehen, dass es ihm schwerfällt, sich von anderen Hilfsdienstorganisationen vor Ort abzuheben. Ein Risiko könnte daher eine existierende oder neue Hilfsdienstorganisation sein, die bereits die lokalen Bedürfnisse erfüllt. Nach der Besprechung Ihrer SWOT-Analyse mit Ihren Clubs wurde jedoch eine Stärke hinzugefügt: dass potenzielle Mitglieder sehr an den vielen Lernmöglichkeiten interessiert sind, die Lionsmitgliedern angeboten werden.

| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

Ein Ranking der Informationen in den einzelnen Abschnitten kann Ihnen dabei helfen, diese Zusammenhänge zu erkennen, da die kritischeren Punkte in einem Bereich möglicherweise vollständig von einem Problem, einem Risiko oder einer Chance abhängen, die in einem anderen Bereich aufgeführt sind.

ENTWICKLUNG EINES HANDLUNGSPLANS

Ein gut definierter Handlungsplan enthält Elemente, die Ihnen und Ihrem Team das Festlegen, Analysieren und Delegieren von Aufgaben zur erfolgreichen Erreichung distriktspezifischer Ziele erleichtern. Dafür müssen Sie und Ihr Team basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen die erkannten Risiken angehen und die Chancen nutzen.

Wie in dem Beispiel, in dem es darum ging, Lions International von anderen gemeinnützigen Organisationen zu unterscheiden, besteht die Lösung darin, die Stärken zu ermitteln, die die Schwächen ausgleichen oder beseitigen, die andernfalls zu Risiken führen würden.

Einige Handlungsschritte könnten darin bestehen, dass Sie Ihre Distrikt-GST-, GLT- und Chairperson mit der Entwicklung eines Flyers beauftragen, um all das zu präsentieren, was Lions auf lokaler Ebene tun, um das Lions-Lernzentrum hervorzuheben, dessen Fortbildungen auch außerhalb des Clubs von Nutzen sind, oder dass Sie Ihre Distrikt-Marketing-Chairperson damit beauftragen, eine Marketingstrategie zu entwickeln, mit der Clubs bestimmte Anliegen unterstützen, die andere gemeinnützige Organisationen im Distrikt nicht unterstützen können.

Setzen Sie unter Berücksichtigung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken Prioritäten bei den einzelnen Handlungsschritten. Mithilfe dieses Prozesses soll bestimmt werden, welche Schritte die größte Wirkung in Ihrem Distrikt zeigen.

SIE BENÖTIGEN ZUSÄTZLICHE MITTEL ZUR UMSETZUNG?

Es gibt viele verschiedene Zuschussmöglichkeiten zur Erhöhung der Mitgliederzahl in Ihrem Distrikt. Informieren Sie sich über die unterschiedlichen Zuschussarten, um einen passenden Zuschuss für Ihren Distrikt zu finden.

- Der Mitgliedschaftsentwicklungsausschuss (Membership Development) stellt [Zuschüsse zur Mitgliedschaftsentwicklung](#) auf Wettbewerbsbasis zur Verfügung. Diese Zuschüsse sollen Regionen helfen, neue Märkte zu erschließen, insbesondere in Gebieten mit rückläufigen Mitgliederzahlen.
 - Distrikte können jeweils Zuschüsse bis zu 1.500 US-Dollar und bis zu dreimal pro Lions-Jahr bis zu einem Maximalbetrag in Höhe von 4.500 US-Dollar beantragen.
- Es gibt viele Möglichkeiten, wie Ihr Distrikt von den LCIF-Zuschussprogrammen profitieren kann, darunter [Distrikt und Club Community Impact-Zuschüsse](#). Im Rahmen dieses Zuschusses können die Clubs in Ihrem Distrikt sowie der Distrikt selbst 15 % der nicht zweckgebundenen Spenden an LCIF erhalten, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.
- Die Werbung für Lions ist von entscheidender Bedeutung für das Wachstum der Mitgliederzahlen und dafür, dass sich Mitglieder weiterhin mit Begeisterung engagieren. Das [Marketing-Zuschussprogramm](#) unterstützt Marketingaktivitäten im Multi- und Einzeldistrikt wie Werbung, soziale Medien, Markenbildung und Öffentlichkeitsarbeit.

OPTIONAL: INDIVIDUELLE ZIELE

Für die Distriktziele 2024-2025 haben Ihr Multidistrikt und Ihre Distriktteams die Möglichkeit erhalten, eigene S.M.A.R.T.-Ziele und Handlungspläne zu erstellen.

MULTIDISTRIKT-ZIEL

Besprechen Sie mit Ihrem Multidistrikt-Team, ob für Ihren Distrikt ein S.M.A.R.T.-Ziel erstellt wurde. Nach Abschluss des eLearning-Kurses: Handlungsplanung zur Erreichung von Distriktzielen können Sie und Ihr Distriktteam eigene Handlungspläne erstellen, um das MD-Ziel zu erreichen.

DISTRIKTZIEL

Sollte Ihr Distriktteam beschließen, ein auf die Bedürfnisse Ihres Distrikts zugeschnittenes S.M.A.R.T.-Ziel zu erstellen, arbeiten Sie mit Ihrem Team an der Umsetzung der folgenden Schritte.

HANDLUNGSSCHRITTE

- Am besten gehen Sie den Kurs *Zielsetzung* im Lions-Lernzentrum noch einmal durch.
- Arbeiten Sie mit Ihrem Distriktteam zusammen und setzen ein S.M.A.R.T.-Ziel für das Lions-Jahr 2024-2025.
 - Was hofft Ihr Distrikt im kommenden Lions-Jahr konkret zu erreichen? Einige Beispiele hierfür sind die District-Excellence-Auszeichnung, dass alle Clubs vollberechtigt sind, die Entwicklung einer Marketingkampagne für alle Distriktveranstaltungen, die Gründung eines Spezialclubs, die Gewinnung einer neuen lokalen Partnerschaft usw.
- Nach Abschluss des eLearning-Kurses: *Handlungsplanung zur Erreichung von Distriktzielen* können Sie und Ihr Distriktteam einen Handlungsplan erstellen, um das SMART-Ziel zu erreichen.



| Arbeitsheft: Distriktstrategieplan

ABSCHLUSS

Ziele festzulegen und Handlungspläne zu erstellen, kann eine entmutigende Aufgabe sein, ist aber auch ein großartiges Tool, das zum Erfolg führt - Ihre Vision in die Realität umsetzen und Lions International dabei helfen, unser Ziel, 1,5 Millionen Mitglieder weltweit, zu erreichen.

Unser Hilfsauftrag ist der Grund für die MISSION 1.5.

Eine höhere Mitgliederzahl stärkt Lions auf allen Ebenen. Mehr Mitglieder zu haben, bedeutet mehr Ressourcen für unsere Vereinigung, Distrikte und Clubs, um unserem Hilfsauftrag lokal und global nachzukommen. Ein Club, der sich vergrößert, ist erfolgreich. Wenn Ihr Club wächst, können Sie vor Ort so viel mehr bewirken. Und wenn sich jeder Club vergrößert, können wir Lions immer helfen, wenn Hilfe benötigt wird.

Lions tun mehr als nur gemeinsam zu helfen - wir wachsen gemeinsam. Das Wachstum von Clubs auf allen Ebenen und überall auf der Welt kommt uns allen zugute, sei es durch die Wirkung von Club- und Gemeindeprojekten oder durch Spenden, die zur Unterstützung von LCIF-Zuschüssen gesammelt werden. Durch die persönlichen Kontakte, die Sie mit anderen Lions knüpfen, ergeben sich neue unzählige Gelegenheiten und Möglichkeiten für persönliches und berufliches Wachstum. Wir lernen immer voneinander und arbeiten immer daran, bessere Führungskräfte, bessere Menschen und bessere Lions zu sein.

MISSION 1.5 beginnt bei Ihnen, und jeder Lion spielt eine wichtige Rolle. Gemeinsam können wir Lions Clubs zu außergewöhnlichen neuen Höhen führen, auf die wachsenden Bedürfnissen vor Ort eingehen und mehr Menschen als je zuvor helfen.