



Obiettivi distrettuali

Esempio di piano d'azione

Opuscolo



Guida per il piano d'azione

Un obiettivo ben determinato è specifico, misurabile, attuabile, realistico e legato al tempo. Utilizzare la guida di seguito riportata per comprendere le varie componenti che consentono di redigere un piano d'azione per ogni obiettivo S.M.A.R.T. creato.

A quali obiettivi di LCI si riferisce la vostra dichiarazione di obiettivo?

Area di interesse				
☐ Attività di Service ☐ MISSION 1.5		☐ Sviluppo della leadership ☐ LCIF		☐ Obiettivo personalizzato
Dichiarazione dell'obiettivo				
Indicare che cosa, specificamente, il distretto intende realizzare.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
Indicare come il vostro team raggiungerà l'obiettivo. Le fasi dell'azione devono essere specifiche e misurabili. Inserire dettagli come il numero dei Lions, le specifiche attività, le comunicazioni, ecc.	Indicare gli individui che svolgeranno il lavoro finalizzato a completare ogni fase dell'azione.	Indicare le risorse principali o i fondi necessari per eseguire ogni fase dell'azione.	Indicare quando la pianificazione dovrà iniziare a realizzare ogni fase dell'azione. Ricordarsi di prevedere del tempo per contattare la parte responsabile quando si sceglie la data entro quale la fase deve essere completata.	
Valutazione		Modifiche		
Da effettuarsi durante tutto l'anno; ogni azione/feedback ricevuto che potrebbe incidere sulla tempistica complessiva e sulle azioni necessarie per realizzare la dichiarazione dell'obiettivo sopra indicata.		Da effettuarsi durante tutto l'anno; in base alla valutazione, quali modifiche devono essere apportate alla tempistica/alle fasi dell'azione previste per realizzare la dichiarazione dell'obiettivo sopra indicata.		

Attività di Service

Quello che segue è un esempio di un obiettivo specifico del distretto che offrirà sostegno al piano dell'obiettivo relativo alle attività di service di Lions Clubs International per aumentare la comunicazione dei rapporti di service.

Obiettivo relativo alla percentuale dei club che trasmettono i dati

Area di interesse				
☒ Attività di Service ☐ MISSION 1.5		☐ Sviluppo della leadership ☐ LCIF		☐ Obiettivo personalizzato
Dichiarazione dell'obiettivo				
Entro la fine del prossimo anno lionistico, l'80% dei club del nostro distretto trasmetterà i dati sulle attività di service, il che rappresenta il 15% in più rispetto all'anno scorso.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
Individuare quali club Lions e Leo non hanno comunicato le attività di service nell'anno lionistico precedente.	DG, coordinatore distrettuale GST	Rapporti in tempo reale sulle attività di service	15/6	1/7
Incontrarsi con un rappresentante di ognuno dei club Lions e Leo che non trasmettono i dati per: • Identificare le esigenze di formazione, le risorse e l'assistenza necessarie ad ogni club. • Discutere delle opportunità per migliorare i processi, cioè come il club raccoglie e comunica i dati del service.	DG, coordinatore distrettuale GST	Piattaforma per riunioni virtuali, email e/o telefono, soci di ogni club responsabili della trasmissione dei dati sui servizi, metodo per riscontrare le risposte, i successivi contatti e i risultati	1/7	1/9
Affrontare le problematiche specifiche che ogni Lions e Leo club incontra con	DG, coordinatore distrettuale GST	Piattaforma per riunioni virtuali, email, materiali per la formazione sulla	1/9	1/2

formazione, supporto e risorse pertinenti.		Comunicazione dei Service, metodo per riscontrare i contatti successivi		
Contatti successivi per vedere se la formazione, le risorse e il supporto hanno fatto aumentare le comunicazioni del service dei club.	DG, coordinatore distrettuale GST	Rapporti in tempo reale sulle attività di service, piattaforma per riunioni virtuali, email e/o telefono, materiali per la formazione sulla comunicazione dei dati relativi alle attività di service, metodo per riscontrare i risultati	1/2	1/5
Celebrare il successo dei club Lions e Leo del distretto che inviano rapporti sui service. - Coinvolgi il distretto, e i presidenti marketing di club per creare un piano marketing che comunica e celebra il successo. - Lavora con i presidenti marketing di club e distrettuali per aumentare la consapevolezza del marchio e porta l'attenzione sulle attività di service ai non-Lions.	DG, coordinatore distrettuale GST, presidenti marketing di club e distrettuali	Piattaforma per riunioni virtuali, email, telefono e/o social media, riunioni di distretto, congressi distrettuali, newsletter distrettuali, richiesta del premio al service sul tema "La solidarietà è importante"	1/5	30/6
Valutazione		Modifiche		
A febbraio, il 70% dei club ha comunicato le attività di service. A seguito di ulteriori indagini è stato stabilito che alcuni club trarrebbero vantaggio da un'ulteriore formazione, soprattutto i Leo club dove si comunicano poco le attività di service.		Il coordinatore distrettuale GST offrirà ulteriore formazione e contatti mirati ai Leo club per incoraggiare la trasmissione dei dati sulle attività di service.		

Sviluppo Soci

Quelli che seguono sono esempi di obiettivi specifici del distretto a sostegno degli obiettivi per la crescita associativa di Lions Clubs International in termini di nuovi club, reclutamento di nuovi soci e mantenimento dei soci.

Obiettivo relativo alla creazione di nuovi club

Area di interesse				
☐ Attività di Service ☐ Sviluppo della leadership ☐ Obiettivo personalizzato ☒ MISSION 1.5 ☐ LCIF				
Dichiarazione dell'obiettivo				
Entro la fine del prossimo anno lionistico, il nostro distretto fonderà 1 nuovo club con 25 soci fondatori, che sarà il primo nuovo club in 3 anni.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
- Chiedere al coordinatore distrettuale GET di presiedere un team per l'organizzazione di un club. - Inviare un invito personale ad altri officer chiedendo loro di far parte del team per l'organizzazione di un club.	DG, coordinatore distrettuale GET	Recapiti degli officer e un invito ad un Lion guida per il potenziale nuovo club	1/6	15/6
Il team per l'organizzazione di un club deve esaminare le aree di opportunità per attirare giovani professionisti ed avviare un nuovo Lions club nel centro della città.	Coordinatore distrettuale GET	Internet, metodo per riscontrare le potenziali aree dove fondare un nuovo club	15/6	15/7
Organizzare riunioni virtuali con leader della comunità ed esponenti del mondo degli affari per valutare l'interesse a fondare un nuovo Lions club nel centro della città.	Coordinatore distrettuale GET	Piattaforma per riunioni virtuali, recapiti dei partecipanti, presentazione su un nuovo club, presentatore	15/6	30/8
Sviluppare un piano di marketing strategico per sensibilizzare le comunità di interesse riguardo agli eventi e invitare potenziali soci.	Presidente Marketing Distrettuale	Email, piattaforma di incontro virtuale	15/06	30/08

• Presentare richiesta di contributo per l'affiliazione per pagare il materiale promozionale per eventi informali finalizzati ad attirare giovani professionisti. • Collaborare con i leader della comunità per pianificare e organizzare stand informativi di carattere informale in cui offrire caffè e biscotti, da collocare in parchi del centro città molto frequentati ad ora di pranzo.	Coordinatore distrettuale GET	Opuscolo "volontariato=networking", stand, caffè, biscotti, richiesta di contributo	15/06	01/09
Sviluppare un piano di marketing strategico per aumentare la conoscenza del marchio, e come supportare potenziali nuovi soci.	Coordinatore distrettuale GET, presidente marketing distrettuale	Email, piattaforma di meeting virtuale	01/09	01/11
Ricontattare potenziali soci e invitarli a un progetto di servizio a carattere distrettuale durante il quale potranno fare networking e saperne di più sull'impatto che i Lions hanno.	Coordinatore distrettuale GET, coordinatore distrettuale GST, team per l'organizzazione del club	Email, telefono, elenco dei potenziali soci e loro recapiti, metodi per riscontrare le risposte, versione elettronica dell'invito	1/11	1/12
Decidere sull'orario e sulla data di una riunione organizzativa da svolgersi presso lo spazio dell'ufficio distrettuale.	Team per l'organizzazione del club	Calendario, telefono, email	25/11	1/12
Ricontattare tutti i soci nuovi e potenziali ringraziandoli della partecipazione e dell'interesse dimostrato ad entrare nel club e invitarli ad una riunione organizzativa.	Coordinatore distrettuale GET	Telefono, email, data, ora e luogo della riunione organizzativa, elenco con i recapiti di tutti i soci potenziali	1/12	1/12
Predisporre una riunione organizzativa per eleggere gli officer e iniziare a pianificare il primo progetto di servizio del costituendo nuovo club.	Coordinatore distrettuale GET	Spazio presso l'ufficio distrettuale, richiesta di omologazione del club, presentazione per la riunione, cibo, sedie	4/12	10/12
Il team per l'organizzazione del club lavora con il costituendo nuovo club per completare la richiesta ed assicurare che il club venga fondato.	Coordinatore distrettuale GET	Guida allo sviluppo di nuovi club, computer, internet, nomi e recapiti di ogni nuovo socio	10/12	10/1

Il Lion Guida organizza una riunione con gli officer del nuovo club per avviare la formazione degli stessi officer.	Lion Guida	Eserciziario per il Corso di formazione per Lion Guida Certificato, luogo o piattaforma per la riunione, recapiti dei soci del nuovo club, materiale di formazione degli officer di club, materiale di orientamento dei nuovi soci	10/12	10/1
Valutazione		Modifiche		
15/9: contributo per l'affiliazione approvato per 500 USD. I restanti 140 USD dovranno essere raccolti con altri mezzi.		Ottobre: vendita di dolci alla festa di Halloween della comunità (da organizzarsi a cura del GST) per raccogliere i restanti 140 USD necessari.		

Obiettivo relativo al reclutamento di nuovi soci

Area di interesse				
☐ Attività di Service		☐ Sviluppo della leadership	☐ Obiettivo personalizzato	
☒ MISSION 1.5		☐ LCIF		
Dichiarazione dell'obiettivo				
L'ultimo sabato di aprile, si svolgerà presso il convegno del nostro distretto una cerimonia per la giornata mondiale dell'investitura a livello distrettuale per aiutare a rinvigorire i club con nuovi soci.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
Chiedere al coordinatore distrettuale GMT di supervisionare il raggiungimento di questo obiettivo.	DG	Email, telefono	1/6	15/06
• Collaborare con il team del congresso distrettuale per assicurare che la cerimonia venga aggiunta all'ordine del giorno. • Prendere la decisione finale su ora e luogo della cerimonia con il team responsabile del congresso.	Coordinatore distrettuale GMT	Email, telefono, recapiti del team responsabile del congresso distrettuale, metodo per riscontrare discussioni e attività	15/6	15/7

Chiedere ai presidenti di zona di incoraggiare i club a considerare di partecipare alla giornata mondiale dell'investitura, raccogliere le informazioni sui presidenti dei comitati soci di tutti i club partecipanti e creare un elenco con i recapiti.	DG e coordinatore distrettuale GMT	Indirizzi email dei presidenti di zona e dei presidenti dei comitati soci. Metodo per raccogliere e organizzare le risposte	15/7	15/09
Stabilire chi supervisiona la cerimonia al congresso distrettuale e le responsabilità assegnate a tale persona.	DG e coordinatore distrettuale GMT	Elenco dei recapiti degli officer distrettuali che partecipano al congresso distrettuale	1/10	20/10
Organizzare una riunione con il presidente marketing distrettuale, i presidenti marketing di club, i presidenti di comitato soci di club e il DG.	Coordinatore distrettuale GMT	Email, computer, internet, piattaforma di riunioni virtuali, informazioni sui recapiti dei partecipanti, metodo per riscontrare le discussioni e le attività	15/10	20/10
Svolgere delle riunioni con il team per creare un piano su come promuovere ai familiari, agli amici e all'opinione pubblica la cerimonia dell'investitura, tenendo in considerazione promozioni pre-evento, post-evento e durante l'evento stesso.	DG e coordinatore distrettuale GMT	Piattaforma di riunioni virtuali, informazioni sui recapiti dei partecipanti, metodo per riscontrare le discussioni e le attività	20/10	25/10
Richiedere il Contributo per le pubbliche relazioni per coprire le spese pubblicitarie.	DG	Fondi necessari: 1.000 USD, richiesta di contributo	1/11	5/11
- Invitare i potenziali soci e i nuovi soci alla cerimonia della giornata mondiale dell'investitura durante il congresso distrettuale. - Confermato il numero previsto di soci che parteciperanno con il presidente di zona.	DG e coordinatore distrettuale GMT	Invito elettronico o cartaceo alla cerimonia, indirizzi email dei potenziali soci e dei nuovi soci e un metodo per raccogliere e organizzare le risposte	15/1	31/3

• Iniziare ad ampliare il piano di marketing. • Aggiornare il comunicato stampa Lions per l'evento. • Contattare la stampa locale con informazioni sull'evento.	Presidente marketing distrettuale	Recapiti della stampa locale, scaricata la copia del "Modello di comunicato stampa generico", annunci pubblicitari elettronici e per i giornali, contributo per finanziare la stampa degli annunci pubblicitari, accesso alla Guida al Marketing e alla Comunicazione su lionsclubs.org	1/2	15/4
• Comunicare il numero previsto di partecipanti al segretario distrettuale. • Comunicare nomi con pronuncia corretta dei partecipanti al segretario distrettuale.	Coordinatore distrettuale GMT	Email, telefono, elenco con i nomi dei partecipanti e pronuncia corretta	1/4	1/4
• Stampare i certificati in base al numero previsto di soci che parteciperanno. • Ottenere dall'ufficio distrettuale il numero di distintivi necessari. • Compilare i certificati con i nomi e la punteggiatura corretta.	Segretario di gabinetto	Computer, stampante, penna stilografica, distintivi, custodia per certificati, certificati	1/4	15/4
Scrivere il discorso dell'investitura.	DG	Computer, stampante	3/4	7/4
Depositare i materiali al congresso distrettuale il giorno prima dell'evento.	Coordinatore distrettuale GMT	Certificati dei nuovi soci, distintivi, elenco dei soci per l'investitura e pronuncia corretta dei loro nomi	28/4	28/4
Confermare l'attrezzatura audiovisiva presso il sito e l'allestimento per la cerimonia.	Coordinatore distrettuale GMT		29/4	29/4
Svolgere la cerimonia e consegnare i certificati e i distintivi ai nuovi soci.	DG, coordinatore distrettuale GMT e comitato del congresso distrettuale	Certificati dei nuovi soci, distintivi, elenco dei soci per l'investitura e pronuncia corretta dei loro nomi, elenco dei Lions che hanno contribuito al successo della cerimonia, discorso dell'investitura	29/4	29/4

Implementare un piano di marketing post-evento per condividere le foto e connettersi con nuovi soci per raccogliere testimonianze su come migliorare l'esperienza in futuro.	Presidente marketing distrettuale, presidente marketing di club	Computer	15/05	31/05
Valutazione		Modifiche		
15/12: contributo per l'affiliazione approvato per 500 USD. L'obiettivo era di ottenere 1.000 USD.		Numero di annunci pubblicitari elettronici e da stampare ridotto per rientrare nel budget.		

Obiettivo relativo al mantenimento soci

Area di interesse				
☐ Attività di Service		☐ Sviluppo della leadership	☐ Obiettivo personalizzato	
☒ MISSION 1.5		☐ LCIF		
Dichiarazione dell'obiettivo				
Entro la fine del prossimo anno, il nostro distretto ridurrà la perdita associativa del 10%.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
Riesaminare il Piano strategico distrettuale sull'affiliazione e i rapporti pertinenti per determinare cosa significhi per il distretto una riduzione del 5% della perdita associativa.	DG, coordinatore distrettuale GMT	Piano strategico distrettuale sull'affiliazione, Rapporto cumulativo	15/4	30/4
Il coordinatore distrettuale GMT contatta i presidenti di zona per richiederne l'aiuto a svolgere un sondaggio sulla soddisfazione dei soci presso tutti i club della loro area attraverso l'invio mirato di email.	Coordinatore distrettuale GMT	Email, telefono, sondaggio elettronico sulla soddisfazione dei soci	15/7	30/7
I presidenti di zona organizzano riunioni con i presidenti di comitato soci di club per parlare dei benefici derivanti dal completamento del sondaggio sulla soddisfazione dei soci e parlano di inviarne una copia elettronica a tutti i soci dei club.	Presidenti di zona	Piattaforma di riunioni virtuali, discorso preparato sui benefici derivanti dallo svolgimento del sondaggio, sondaggio elettronico sulla soddisfazione dei soci	1/8	25/8

- I presidenti di comitato soci di club mandano a tutti i soci dei club il sondaggio sulla soddisfazione dei soci. - I soci dei club completano il sondaggio.	Presidenti di zona, soci dei club	Indirizzo email di tutti i soci dei club, email, sondaggio elettronico sulla soddisfazione dei soci	1/9	19/9
I presidenti di zona esaminano i sondaggi sulla soddisfazione dei soci con il coordinatore distrettuale GMT e i presidenti di comitato soci di club per identificare problematiche.	Presidenti di zona, presidente distrettuale GMT	Piattaforma per riunioni virtuali, risultati del sondaggio, metodo per collazionare i risultati, analisi di tali risultati per determinare le problematiche più diffuse da affrontare	20/9	25/9
I presidenti di zona svolgono riunioni virtuali con i presidenti di comitato soci di club per esaminare i risultati del sondaggio.	Presidenti di zona, presidenti di comitato soci di club	Piattaforma per riunioni virtuali, analisi dei dati, raccomandazioni per i club e metodo per riscontrare le risposte, le decisioni e i successivi contatti con ogni club dopo la riunione	25/9	30/9
I presidenti di zona e i presidenti di comitato soci determinano il modo migliore per condividere i risultati con i soci dei club e stabiliscono un piano d'azione per affrontare il tema della soddisfazione dei soci.	Presidenti di zona, presidenti di comitato soci di club	Piattaforma per riunioni virtuali, metodo per riscontrare e condividere le decisioni, piani d'azione e successivi contatti	1/10	31/10
I presidenti di zona collaborano con i presidenti di comitato soci per attuare i piani d'azione al fine di migliorare la soddisfazione dei soci a livello di club.	Presidenti di zona, presidenti di comitato soci di club	Piani d'azione, metodo per documentare le riunioni, le decisioni, i contatti successivi e l'invio di rapporti ai Lions di livello distrettuale	1/11	31/1
Valutazione		Modifiche		
20/9: i soci dell'Oxford Lions Club non hanno partecipato al sondaggio elettronico sulla soddisfazione dei soci.		25/9: dopo ulteriori discussioni con gli officer del club, è stato stabilito che i soci dell'Oxford Lions Club preferiscono i sondaggi effettuati di persona e che il sondaggio sarà distribuito alla prossima riunione dell'1/10 e i relativi risultati saranno inviati al presidente di zona entro il 10/10.		

Sviluppo della leadership

Quello che segue è un esempio di un obiettivo specifico del distretto che offrirà sostegno all'obiettivo relativo allo Sviluppo della leadership di Lions Clubs International:

Obiettivo relativo alla formazione degli officer di club

Area di interesse				
☐ Attività di Service ☐ MISSION 1.5		☒ Sviluppo della leadership ☐ LCIF		☐ Obiettivo personalizzato
Dichiarazione dell'obiettivo				
L'85% degli officer di club completerà i corsi di formazione per officer di club presso il Centro di formazione Lions entro il 1° settembre, il che rappresenta un aumento del 10% rispetto all'anno scorso.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
Preparare e mettere in atto un piano di comunicazione incoraggiando gli officer di club a completare la formazione degli officer di club disponibile nel Centro di formazione Lions.	Presidente marketing distrettuale, coordinatore distrettuale GLT	Istruzioni su come accedere al Centro di formazione Lions	1/6	1/7 e 1/8
Chiamare personalmente ogni presidente di club e chiedere di completare la formazione e di contattare i propri officer di club riguardo a questo obiettivo.	DG	Numero telefonico dei presidenti di club, istruzioni su come accedere al Centro di formazione Lions	1/7	20/7
Accedere a Learn e scaricare un attuale rapporto sulla formazione indicante gli officer di club che hanno completato i corsi presso il Centro di formazione Lions. Inviare regolarmente questo elenco al team distrettuale.	Coordinatore distrettuale GLT	Account Lion, istruzioni su come accedere e scaricare i rapporti	31/7	1/9

Chiamare personalmente ogni presidente di zona e di circoscrizione e chiedere di contattare gli officer di club riguardo a questo obiettivo.	Primi VDG	Numeri di telefono dei presidenti di zona e di circoscrizione, istruzioni su come accedere al Centro di formazione Lions	1/8	15/8
Contattare gli officer di club che non hanno ancora completato il corso e incoraggiarli a completarlo.	Secondi VDG	Numero telefonico degli officer di club, istruzioni su come accedere al Centro di formazione Lions	15/8	30/8
Valutazione		Modifiche		
Dai contatti con gli officer di club è risultato che alcuni hanno bisogno di aiuto per accedere al Centro di formazione Lions tramite il portale dei soci.		Il DG contatterà il Presidente addetto alle Tecnologie Informatiche di ciascun club e gli chiederà di mostrare agli officer di club che hanno problemi come accedere al corso.		

LCIF

Quello che segue è un esempio di un obiettivo specifico del distretto che offrirà sostegno all'obiettivo di raccolta fondi di Lions Clubs International.

Obiettivo di partecipazione del club

Area di interesse				
☐ Attività di Service ☐ MISSION 1.5		☐ Sviluppo della leadership ☒ LCIF		☐ Obiettivo personalizzato
Dichiarazione dell'obiettivo				
Entro la fine del prossimo anno lionistico, il nostro distretto garantirà che 5 club avranno raggiunto la partecipazione del 100% dei soci, il che equivale a 2 in più rispetto all'anno scorso.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
- Redigere un elenco dei potenziali club con la partecipazione del 100% dei soci. - Il DG esamina e collaziona gli elenchi forniti da tutti i membri del team. - Il DG invia per email gli elenchi a tutti i membri del team distrettuale perché li esaminino.	DG, team distrettuale, coordinatore distrettuale LCIF	Metodo per creare l'elenco (ad es. Microsoft Word), email	7/7	17/7
Esaminare le aree di opportunità all'interno del distretto e l'elenco collazionato dei potenziali club con la partecipazione del 100% dei soci.	DG, coordinatore distrettuale LCIF	Elenco collazionato dei potenziali club	17/7	20/7
Programmare riunioni virtuali con il DG, il coordinatore distrettuale LCIF e il team distrettuale per discutere dell'elenco collazionato, dell'obiettivo dei club con la partecipazione del 100% dei soci e del piano per l'anno.	Coordinatore distrettuale LCIF	Piattaforma per riunioni virtuali, email	20/7	20/7

• Riunirsi con il team per discutere. • In base alle aree di opportunità, definire gli obiettivi relativi ai club con la partecipazione del 100% dei soci per le varie circoscrizioni all'interno del Distretto, prendendo in considerazione i risultati attuali e i contatti personali. • Stabilire obiettivi definiti nel tempo per i progressi da raggiungere in ogni circoscrizione, in base allo slancio, alle considerazioni stagionali e al ritmo necessario per il successo.	DG, coordinatore distrettuale LCIF, squadra distrettuale	Piattaforma per riunioni virtuali, metodo per prendere appunti (ad es., Microsoft Word), cartina del distretto, membri del team	20/7	24/7
• Programmare quando comunicare a tutti gli officer di club prescelti l'importanza di diventare un club con la partecipazione del 100% dei soci e sviluppare una strategia marketing per il resto dell'anno. • Incontrarsi con gli officer di club.	Presidente marketing distrettuale, coordinatore distrettuale LCIF	Email, piattaforma per riunioni virtuali	24/7	30/7
Creare e pianificare comunicazioni con i club del distretto per lanciare appelli per le raccolte fondi.	DG, team distrettuale	Email, piattaforma di riunioni virtuali, telefono	24/7	30/7
Pianificare riunioni bimestrali con il team distrettuale per verificare i progressi fatti per raggiungere gli obiettivi.	Coordinatore distrettuale LCIF	Email, piattaforma di riunioni virtuali	1/8	1/6
Incontri bimestrali per discutere dei progressi verso gli obiettivi ed apportare le necessarie modifiche alla scelta dei club.	DG, coordinatore distrettuale LCIF, presidenti di club	Piattaforma per riunioni virtuali, rapporti sul progresso, metodi per documentare le discussioni e le attività	1/8	1/6

Celebrare il successo dei club che hanno avuto la partecipazione del 100% dei soci al ricevimento di fine anno.	DG, team distrettuale, coordinatore distrettuale LCIF	Elenco dei club con la partecipazione del 100% dei soci, recapiti per i club, piano per il ricevimento, presentazione, presentatori, inviti, spazio per il ricevimento, fondi, cibo, bevande	15/6	15/6
Valutazione		Modifiche		
A dicembre, un club di recente omologazione ha promosso la partecipazione al 100% e tutti i soci hanno fatto una donazione alla LCIF.		Si è presentata un'ulteriore opportunità per avere un altro club con la partecipazione al 100% dei soci e l'obiettivo è passato da 5 a 6 club.		

Obiettivo personalizzato

Quello che segue è un esempio di un obiettivo distrettuale personalizzato sviluppato grazie alle discussioni con il team distrettuale.

Obiettivo sul miglioramento della qualità dei club

Area di interesse				
☐ Attività di Service ☐ MISSION 1.5		☐ Sviluppo della leadership ☐ LCIF		☒ Obiettivo personalizzato
Dichiarazione dell'obiettivo				
Entro la fine del prossimo anno lionistico, il 90% dei club nel distretto completeranno l'Eserciziario dell'Iniziativa per la Qualità dei Club (CQI) o il Piano per il successo del club (Approccio globale per la membership) per assicurare una crescita del 3% rispetto all'anno scorso.				
Fase dell'azione	Parte responsabile	Risorse richieste (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data d'inizio	Da completare entro
Il DG assegna la responsabilità e comunica l'obiettivo al coordinatore distrettuale GLT	DG	Pagina web Migliorare la qualità dei club, telefono/email	15/6	10/7
Il DG aggiunge l'argomento relativo al miglioramento della qualità dei club all'ordine del giorno di tutte le future visite ai club e collabora con il presidente distrettuale di comitato Marketing e ad altri per programmare i programmi per la qualità dei club nella newsletter trimestrale del distretto.	DG, presidente distrettuale di comitato Marketing, quando opportuno	Calendario, computer, programma delle prossime visite ai club per l'anno lionistico	15/6	10/07
Il DG promuove l'importanza dei programmi per la qualità dei club durante tutte le visite ai club in programma e nel corso di altri eventi	DG	Piattaforma di riunioni virtuali o riunioni in presenza: luogo della riunione, punti di discussione sui programmi per la qualità dei club	20/6	1/5

Il coordinatore distrettuale GLT calcola il numero totale di club del distretto che dovrebbero completare un programma per la qualità dei club per raggiungere l'obiettivo	Coordinatore distrettuale GLT	Calcolatore, numero totale di club nel distretto	10/7	10/7
Il coordinatore distrettuale GLT organizza la/e riunione/i con i presidenti di zona per esaminare l'obiettivo, le aspettative e per discutere delle future visite alle riunioni di zona	Coordinatore distrettuale GLT	Telefono/piattaforma di riunioni virtuali, se di persona: luogo della riunione, recapiti dei partecipanti, punti di discussione	11/7	15/7
Il coordinatore distrettuale GLT comunica l'obiettivo, presenta i programmi per la qualità dei club ai presidenti di zona ed esamina il materiale che si trova sulla pagina web dedicata al miglioramento della qualità dei club.	Coordinatore distrettuale GLT	Pagina web sul miglioramento della qualità dei club, Guida per il moderatore dell'Iniziativa per la qualità dei club, PowerPoint sull'Iniziativa per la qualità dei club, eserciziario per l'Iniziativa per la qualità dei club, guida Pianifica il successo del tuo club (GMA), guida per le riunioni modello del comitato consultivo del Governatore distrettuale	15/7	31/8
I presidenti di zona aggiungono i programmi per la qualità dei club come punto all'ordine del giorno di ogni riunione di zona dell'anno sociale successivo.	Presidenti di zona	Ordine del giorno delle riunioni di zona dell'anno sociale successivo	15/7	31/8

- I presidenti di zona collaborano con il coordinatore distrettuale GLT per stabilire il momento migliore per una visita da parte del coordinatore distrettuale GLT ad una riunione di zona per discutere dei programmi per la qualità dei club, quindi aggiunge la visita all'ordine del giorno. - I presidenti di zona comunicano la data, l'orario e il luogo della futura visita al coordinatore distrettuale GLT.	Coordinatore distrettuale GLT e tutti i presidenti di circoscrizione	Calendario, computer, ordine del giorno delle riunioni di zona dell'anno sociale successivo	15/7	31/8
Il coordinatore distrettuale GLT visita ogni zona durante una riunione per incoraggiare tutti i club a completare il processo entro maggio, assegnando il progetto ai primi vice presidenti dei club	GLT distrettuale e tutti i presidenti di zona	Pagina web sui programmi per la qualità dei club, volantino dell'Iniziativa per la qualità dei club, eserciziaro dell'Iniziativa per la qualità dei club, guida Pianifica il successo del tuo club (GMA), piattaforma per riunioni virtuali o se in persona: luogo della riunione	1/9	15/11
I primi vice presidenti di club lavorano sulla CQI con i rispettivi club	Primi vice presidenti di club	Pagina web dell'Iniziativa per la qualità dei club, volantino dell'Iniziativa per la qualità dei club, eserciziaro dell'Iniziativa per la qualità dei club, guida Pianifica il successo del tuo club (GMA), riunione virtuale	15/11	30/06
I presidenti di zona sono in contatto con tutti i primi vice presidenti di club alle riunioni di zona per monitorare il completamento dei programmi per la qualità dei club e offrono sostegno in qualità di moderatori, se necessario	Presidenti di zona, primi vice presidenti di club	Comunicazioni personali tra il presidente di zona e il primo vice presidente di club. eserciziaro dell'Iniziativa per la qualità dei club, guida Pianifica il successo del tuo club (GMA),	1/1	30/06

Valutazione	Modifiche
1/10: un club ha comunicato al presidente di zona di aver completato l'iniziativa per la qualità dei club due anni fa e non vede il vantaggio di farlo di nuovo.	2/10: il presidente di zona comunica al club che sebbene abbia completato l'iniziativa per la qualità dei club due anni fa, si tratta di un processo annuale per aiutare i nuovi officer a definire il piano. La guida Pianifica il successo del tuo club (GMA) è stata suggerita come alternativa.

Obiettivo del Presidente di Comitato Marketing di club

Area di interesse				
☐ Attività di Service ☐ MISSION 1.5		☐ Sviluppo della Leadership ☐ LCIF		☒ Obiettivo personalizzato
Dichiarazione dell'obiettivo				
Entro la fine del prossimo anno lionistico, il 50% dei club del nostro distretto avrà un presidente di comitato marketing di club nel proprio consiglio, per aumentare la consapevolezza del marchio e garantire che le nostre comunità comprendano il ruolo svolto dai Lions per migliorare il mondo.				
Fase d'azione	Responsabile	Risorse necessarie (membri del team, tecnologia, fondi, ecc.)	Data di inizio	Data di scadenza
Individuare i club del distretto con una carica vacante di presidente di comitato marketing di club. Fornire l'elenco dei club al presidente distrettuale del marketing.	Governatore Distrettuale	MyLCI (download dei dati), computer	15/05	01/06
Incoraggiare i presidenti di club a coprire la carica vacante. Si prega di notare che il presidente distrettuale del marketing potrà fornire il necessario supporto.	Governatore Distrettuale	Telefono/Email o altro metodo di comunicazione preferito	01/06	15/06
Programmare e ospitare una sessione informativa per gli officer di club sull'importanza, le aspettative e le risorse disponibili per guidare chi ricopre questo ruolo.	Presidente Distrettuale del Marketing	Calendario, piattaforma per riunioni virtuali o se di persona: sede della riunione, informazioni di contatto per i partecipanti, punti di discussione, Guida interattiva per il marketing di club	15/06	11/07
Supportare gli officer di club mentre sono al lavoro per coprire la posizione vacante.	Presidente Distrettuale del Marketing, officer di club	Calendario, piattaforma per riunioni virtuali o se di persona: sede della riunione, lista di potenziali candidati	11/07	21/07

Programmare e organizzare una riunione del consiglio per esaminare i candidati. Confermare la nomina presidente di comitato marketing di club per la posizione vacante.	Officer di club	Calendario, piattaforma per riunioni virtuali o se di persona: sede della riunione	21/07	12/08
Verificare con il presidente di club se è stato nominato un presidente di comitato marketing di club.	Presidente Distrettuale del Marketing	Telefono/Email	12/08	15/08
Incoraggiare i presidenti di comitato marketing di club a sviluppare un piano di marketing strategico annuale per promuovere i progetti di servizio e gli eventi del club.	Presidente Distrettuale del Marketing	Riunione programmata, email o altro metodo di comunicazione preferito	15/08	01/11
Incoraggiare i presidenti di comitato marketing di club o i presidenti di club a presentare i risultati di marketing dei loro club per il Premio per il Marketing di Lions International.	Presidente Distrettuale del Marketing	Telefono/Email	01/09	01/12
Valutazione		Modifiche		
12/08 Un club del distretto ha comunicato che non ci sono soci interessati a ricoprire una posizione di leadership.		25/08 Il governatore distrettuale ha visitato il club con il presidente distrettuale del marketing per discutere dell'importanza del ruolo e dell'impatto che il presidente di comitato marketing del club può avere sul numero totale di progetti di servizio, sulle iniziative per la crescita associativa e sulle opportunità di formazione del club. Al termine della visita, tre soci interessati si sono rivolti al presidente di club esprimendo il loro interesse per il ruolo.		