



Lions Clubs International
FOUNDATION



狮子会宣传 LCIF拨款方案的指南

恭喜! 您已收到拨款,并在为您们的服务做准备。充分利用拨款的一个重要步骤,是让社区了解到您们的影响力!宣传您们的服务在几个方面都有益处:

- 展示狮子会对社区的影响
- 帮助在社区中传播有关需求的信息
- 激励他人为该志业采取行动
- 还有一个额外的好处…… 附带高分辨率的图像、影片的完整拨款报告,受惠者感言可以在 LCIF 的全球性专题文章、博客和其他通讯中分享!

以下是宣传您的方案的几个不同方式以及如何进行的步骤。

方案开始之前

脸书登贴（或任何其他社交媒体帖子）

对于方案前的社交帖子，您希望唤起情感并提供信息，以交流您在社区中所做的事情。那您怎么做呢？

- 清楚说明狮子会为何选择此方案。
- 有关该问题的数据资料有助于说明社区内部的需求。
- 附上醒目的狮友为社区服务的照片或该方案将解决的问题的帖子会比较有吸引力。
- 列出该方案的组织和赞助者（狮友和 LCIF）。

[查看示例](#)

注意：鼓励其他狮友、分会、区及复合区转贴或“分享”社交媒体帖子以传播信息。



新闻稿 – 向新闻媒体提供某个特定问题的信息之官方声明

让社区确切知道您的方案将要做什么。撰写新闻稿，然后分发给当地报纸、广播电台、电视新闻台或社区公告。

新闻稿通常本质上是信息性的，并且引起读者的浓厚兴趣。那您怎么做呢？

- 记住基本原则：
 - **您们是谁？** 描述您的分会、区或复合区
 - **您们在做什么？** 说明该方案
 - **在哪里进行？** 列出社区合作伙伴的位置或名称
 - **什么时候进行？** 提供日期和时间
 - **為什麼你在做？** 描述您要解决的需求
 - **如何能完成这个项目？** 提及 LCIF 提供的资金！
- 增添分会或受惠者的直接引语，可提供更多背景信息并引起兴趣！

使用此新闻发布模板可以帮助您入门：[下载模板](#)

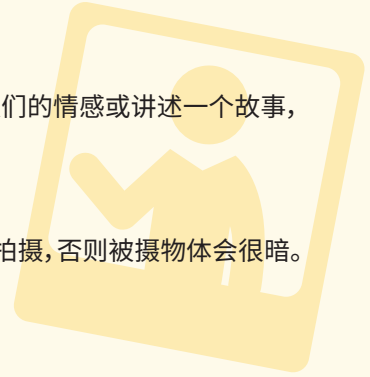


照相

照片提供了对方案的个人见解,并使您的故事栩栩如生。一张有力的照片可以唤起人们的情感或讲述一个故事,而无需标题。那您怎么做呢?

- 检查基础知识:
 - **灯光:** 主体的光线要充足且清晰。如果有强光源,请确保您不要对着光源方向拍摄,否则被摄物体会很暗。
 - **对焦:** 调整相机设置,将焦点对准主体。
 - **布局:** 确保主体对象完全在框内。确保您可以看到谁在那里,他们在做什么。
 - **分辨率:** 专业相机是最好的,但是大多数新型手机也有足够的相机功能。
 - **讲故事:** 在这个方案中,您可以捕捉到贵分会的什么独特之处? 您的社区?
 - **主体:** 拍到狮友在行动或受惠者的照片是最好的。
- 一张**没有效果的照片**是某人在标牌前手持支票的模糊照片,或一张单独拍到设备的照片。
- 一张**引人注目的照片**是明亮、清晰、有重点的照片,显示了狮友在方案中积极采取行动。 [查看示例](#)

注意: 确保您具有拍摄该照片的权限。对于儿童,您需要他们的监护人签署同意书。 [下载表格](#)

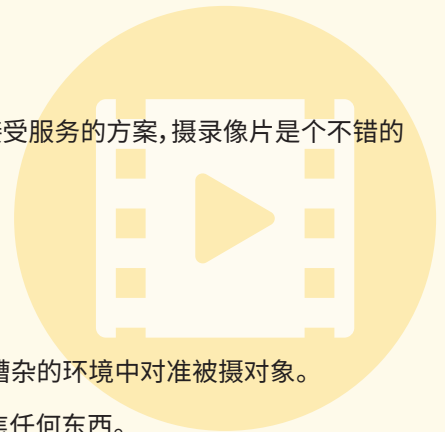


影片

像照片一样,影片为方案赋予了生命。对于有大量狮友从事义工或受惠者积极接受服务的方案,摄录像片是个不错的选择。精彩的影片可以捕捉到实时的情感和方案的活力。那您怎么做呢?

- 请记住以下基本知识:
 - 查看拍摄的提示;这对影片也很重要。
 - 平稳握住摄像机。如果需要,请使用三脚架或其他设备。
 - 确保摄像机的音讯没有被盖住。保护摄像机免受风吹,并确保麦克风在嘈杂的环境中对准被摄对象。
- 一个**没有效果的影片**是摇晃的影像、光线和音频都很差,而且没有特别对焦任何东西。
- 一个**引人入胜的影片**着重于某个动作、人物或事物,且画面清晰、灯光明亮、声音清楚。示例: [查看影片](#)

注意: 确保您具有拍摄权限。对于儿童,您需要他们的监护人签署同意书。 [下载同意书](#)



感言 – 一个人的书面或口头陈述

个人感言可吸引人们的注意力,并让读者知道您的方案如何影响社区。第一人称引用可以增强故事的趣味性,为方案带来能见度,及捕捉情感和影响力。那您怎么做呢?

- 记住基本原则:
 - **主体:** 那些负责人或有权限的人员可以使您的方案更有效。那些受惠者或完成服务的狮友可以捕捉当天的感动。
 - **倾听:** 在方案进行期间,请听别人说什么。最好的引语在随意中出现。也许是受惠者在陈述该方案对他们有多大帮助。如果您听到有意思的话语,请问是否可以引用这些话。
 - **询问:** 如果您没有听到太多谈话,请找到感兴趣的人,然后简单地询问他们是否愿意回答几个问题。找到感兴趣的人后,提出几个开放式问题,并询问是否可以在某篇文章中引用这些话。
- 一个**没有效果的问题**是一个是与否的问题,不会激起细节或情感。
- 一个**引人入胜的问题**是开放式的,且让受访者可以激发情绪并提供细节的。

询问的问题类型:

- 您今天的经历如何?
- 您是如何参与到狮子会的?
- 这个方案之前,您的生活是什么样的?
- 您为什么参与这个方案?
- 这个方案解决了什么问题吗? 举个例子?

注意: 总是记得获取他们的名字及他们与该方案的关系。

- 好的感言:
 - 六年级男孩约翰说:“我现在可以看到一切了,在戴上眼镜之前,我不知道错过了多少东西!”

[更多例子](#)



方案结束后

呼吁行动的脸书帖子 (或任何其他社交媒体帖子)

呼吁行动 – 为了达到期望的结果或解决问题而做某事的请求

对于方案结束后的社交帖子,您想要唤起情感,以增加呼吁行动获得成功的机会。引人入胜的帖子将包括狮友为他们的社区服务的明亮照片、方案的说明,以及组织和赞助该方案的人(狮友和 LCIF)。那您怎么做呢?

- 使用您的照片、影片和感言!
- 对任何其他团体、义工或个人使用标签,以广为告知。
- 确保您的呼吁行动用语清晰。
- 好的呼吁行动用语:
 - “请到 lcif.org 了解我们基金会的更多信息”
 - “如果您想了解 XXX狮子会的更多信息,请致电 X。”

[更多例子](#)

