



Lions Clubs International
FOUNDATION



獅子會宣傳 LCIF撥款方案的指南

恭喜! 您已收到撥款，並在為您們的服務做準備。充分利用撥款的一個重要步驟，是讓社區了解到您們的影響力！宣傳您們的服務在幾個方面都有益處：

- 展示獅子會對社區的影響
- 幫助在社區中傳播有關需求的信息
- 激勵他人為該志業採取行動
- 還有一個額外的好處…… 附帶高分辨率的圖像、影片的完整撥款報告，受惠者感言可以在 LCIF 的全球性專題文章、部落格和其他通訊中分享！

以下是宣傳您的方案的幾個不同方式以及如何進行的步驟。

方案開始之前

臉書登貼 (或任何其他社交媒體帖子)

對於方案前的社交帖子,您希望喚起情感並提供資訊,以交流您在社區中所做的事情。那您怎麼做呢?

- 清楚說明獅子會為何選擇此方案。
- 有關該問題的數據資料有助於說明社區內部的需求。
- 附上醒目的獅友為社區服務的照片或該方案將解決的問題的帖子會比較有吸引力。
- 列出該方案的組織和贊助者 (獅友和 LCIF)。

[查看示例](#)

注意: 鼓勵其他獅友、分會、區及複合區轉貼或「分享」社交媒體帖子以傳播訊息。

新聞稿 – 向新聞媒體提供某個特定問題的訊息之官方聲明

讓社區確切知道您的方案將要做什麼。撰寫新聞稿,然後分發給當地報紙、廣播電台、電視新聞台或社區公告。新聞稿通常本質上是信息性的,並且引起讀者的濃厚興趣。那您怎麼做呢?

- 記住基本原則:
 - **您們是誰?** 描述您的分會、區或複合區
 - **您們在做什麼?** 說明該方案
 - **在哪裡進行?** 列出社區合作夥伴的位置或名稱
 - **什麼時候進行?** 提供日期和時間
 - **為什麼你在做?** 描述您要解決的需求
 - **如何能完成這個項目?** 提及 LCIF 提供的資金!
- 增添分會或受惠者的直接引語,可提供更多背景信息並引起興趣!

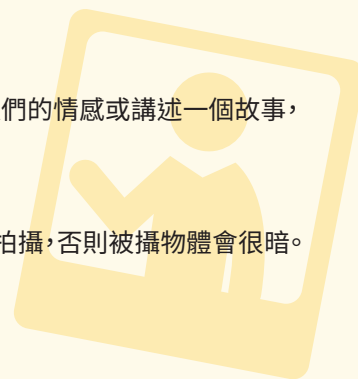
使用此新聞發布模板可以幫助您入門: [下載模板](#)

照相

照片提供了對方案的個人見解，並使您的故事栩栩如生。一張有力的照片可以喚起人們的情感或講述一個故事，而無需標題。那您怎麼做呢？

- 檢查基礎知識：
 - **燈光:** 主體的光線要充足且清晰。如果有強光源，請確保您不要對著光源方向拍攝，否則被攝物體會很暗。
 - **對焦:** 調整相機設置，將焦點對準主體。
 - **佈局:** 確保主體對象完全在框內。確保您可以看到誰在那裡，他們在做什麼。
 - **解析度:** 專業相機是最好的，但是大多數新型手機也有足夠的相機功能。
 - **講故事:** 在這個方案中，您可以捕捉到貴分會的什麼獨特之處？您的社區？
 - **主體:** 拍到獅友在行動或受惠者的照片是最好的。
- 一張**沒有效果的照片**是某人在標牌前手持支票的模糊照片，或一張單獨拍到設備的照片。
- 一張**引人注目的照片**是明亮、清晰、有重點的照片，顯示了獅友在方案中積極採取行動。 [查看示例](#)

注意: 確保您具有拍攝該照片的權限。對於兒童，您需要他們的監護人簽署同意書。

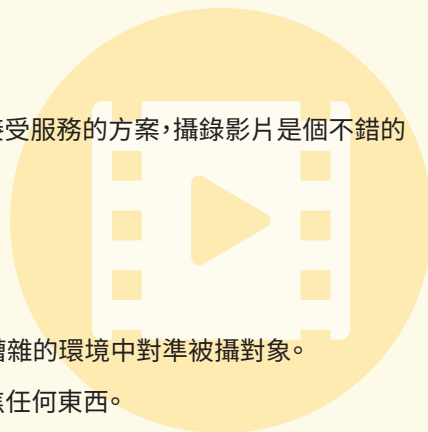
[下載表格](#)

影片

像照片一樣，影片為方案賦予了生命。對於有大量獅友從事義工或受惠者積極接受服務的方案，攝錄影片是個不錯的選擇。精彩的影片可以捕捉到實時的情感和方案的活力。那您怎麼做呢？

- 請記住以下基本知識：
 - 查看拍攝的提示；這對影片也很重要。
 - 平穩握住攝像機。如果需要，請使用三腳架或其他設備。
 - 確保攝像機的音訊沒有被蓋住。保護攝像機免受風吹，並確保麥克風在嘈雜的環境中對準被攝對象。
- 一個**沒有效果的影片**是搖晃的影像、光線和音訊都很差，而且沒有特別對焦任何東西。
- 一個**引人入勝的影片**著重於某個動作、人物或事物，且畫面清晰、燈光明亮、聲音清楚。示例: [查看影片](#)

注意: 確保您具有拍攝權限。對於兒童，您需要他們的監護人簽署同意書。

[下載同意書](#)

感言 – 一個人的書面或口頭陳述

個人感言可吸引人們的注意力，並讓讀者知道您的方案如何影響社區。第一人稱引用可以增強故事的趣味性，為方案帶來能見度，及捕捉情感和影響力。那您怎麼做呢？

- 記住基本原則：
 - **主體：**那些負責人或有權限的人員可以使您的方案更有效。那些受患者或完成服務的獅友可以捕捉當天的感動。
 - **傾聽：**在方案進行期間，請聽別人說什麼。最好的引語在隨意中出現。也許是受患者在陳述該方案對他們有多大幫助。如果您聽到有意思的話語，請詢問是否可以引用這些話。
 - **詢問：**如果您沒有聽到太多談話，請找到感興趣的人，然後簡單地詢問他們是否願意回答幾個問題。找到感興趣的人後，提出幾個開放式問題，並詢問是否可以在某篇文章中引用這些話。
- 一個**沒有效果的問題**是一個是與否的問題，不會激起細節或情感。
- 一個**引人入勝的問題**是開放式的，且讓受訪者可以激發情緒並提供細節的。

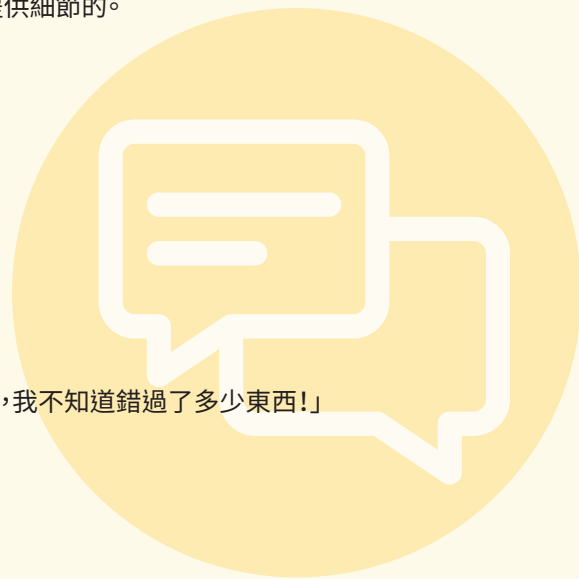
詢問的問題類型：

- 您今天的經歷如何？
- 您是如何參與到獅子會的？
- 這個方案之前，您的生活是什麼樣的？
- 您為什麼參與這個方案？
- 這個方案解決了什麼問題嗎？舉個例子？

注意：總是記得獲取他們的名字及他們與該方案的關係。

- 好的感言：
 - 六年級男孩約翰說：「我現在可以看到一切了，在戴上眼鏡之前，我不知道錯過了多少東西！」

[更多例子](#)



方案結束後

呼籲行動的臉書帖子（或任何其他社交媒體帖子）

呼籲行動 – 為了達到期望的結果或解決問題而做某事的請求

對於方案結束後的社交帖子，您想要喚起情感，以增加呼籲行動獲得成功的機會。引人入勝的帖子將包括獅友為他們的社區服務的明亮照片、方案的說明，以及組織和贊助該方案的人（獅友和 LCIF）。那您怎麼做呢？

- 使用您的照片、影片和感言！
- 對任何其他團體、義工或個人使用標籤，以廣為告知。
- 確保您的呼籲行動用語清晰。
- 好的呼籲行動用語：
 - 「請到 lcif.org 了解我們基金會的更多資訊」
 - 「如果您想了解 XXX獅子會的更多訊息，請致電 X。」
- [更多例子](#)

