



問就對了！ 培養招募新會員的文化

分會之新會員招募指南



Lions Clubs International



導言

本指南將幫助貴分會了解全球會員發展措施，透過在貴分會培養招募新會員的文化，招募新會員並有效管理分會成長。全球會員發展措施將重振會員發展，並為現有會員注入新的活力。

招募新會員的文化是在所有會員之間形成一個共同理念：增加新會員對分會的成功至關重要。貴分會的會員發展力量和分會的健康，將決定著您們完成獅子會員之工作-服務的能力。更多的會員意味著更多的服務。

這個概念很簡單，您只需要讓社區成員加入就可以了！本指南將幫助您制定一個有效的對外聯絡計劃，讓您在請他人加入時取得成功。

本指南將指引貴分會了解全球會員發展措施，一個分四步進行的招募新會員並以新會員重振分會的流程：

- **建立團隊**：為貴分會做好準備
- **建立願景**：建立貴分會的願景
- **制定計劃**：實施貴分會的成長計劃
- **建立成功**：歡迎新會員

招募新會員文化盛行的分會

- 不斷評估他們的招募和參與策略。
- 定期運用會員滿意度資源來改善其成長計劃。

步驟 1：建立團隊

為貴分會做好準備

第一步是將致力於增加分會會員的人們組織起來，建立一個團隊。

誰將幫助貴分會招募會員？

使用本指南中的會員發展團隊表格，來組織您的團隊。

每個會員都有其優勢和偏好。

請鼓勵您的會員在招募過程中參與各個職能，充分發揮各自的功能。重要的職能包括：

- **組織：**有些會員善於計畫；他們能看到每個步驟，並將要做的工作排好先後順序。這些獅友應重點負責指導貴分會的招募工作。
- **宣傳：**電腦達人和有創造力的會員可以製作手冊、發佈新聞稿，並更新您的網站和社交媒體網絡。
- **對外聯繫：**應由能夠充滿自信地對外介紹貴分會的獅友承擔此工作。鼓勵他們透過社交媒體、電子郵件以及社區活動的方式，向您的目標受眾宣傳國際獅子會，開始與潛在的新會員互動。
- **歡迎**由受過培訓的獅友舉辦新會員講習會，並協調指導活動，這將確保新會員感到受歡迎，並快速融入貴分會。國際獅子會為新會員講習和基本指導計劃提供培訓，可從以下連結獲取 lionsclubs.org/MembershipChair。



步驟二：建立願景

建立貴分會的願景

在這一步驟中，您將評估貴分會和社區。將貴分會的活動與您的會員和社區的需求保持一致，考慮這些寶貴的项目：

- 請您的分會會員完成《您的評分如何？》問卷調查。會員的回饋意見有助於找出你們的優勢和弱勢，並確定哪些事項對您的會員最重要。這個問卷調查還能讓您發現小的問題，並在出現大問題之前更正它們。
- 進行社區需求評估。此評估將幫助您更好地識別社區中未滿足的需求並確定哪些分會方案和活動對您們所服務的人至關重要。發現新的服務機會有助您找到潛在的新成員，並幫助您理解為什麼需要他們。
- 分會蛻變活動 (CQI) 是個有趣的和互動式研討會，旨在幫助分會的工作與全球會員發展措施保持一致。CQI 將幫助貴分會找到工具和資源，幫助分會以新會員振興分會以及聯誼和振奮人心的服務重新激勵現有的會員的策略方法，全面實現其潛能。

使用《您的評分如何？》問卷調查以及社區需求評估的結果，回答以下問題。

1. 您想要貴分會成為什麼樣的分會？

- 貴分會想要注重什麼方面？
- 會員們想要貴分會成為什麼樣的分會？
- 下一年度貴分會的願景是什麼？五年之後呢？

2. 您希望貴分會取得什麼成就？

- 貴分會想要舉辦什麼類型的服務方案？
- 多頻繁舉辦一次？
- 地點？

3. 您的目標是什麼？

使用本指南中的招募目標表格，明確貴分會的會員發展目標。記得要考慮新會員將如何適應您們追求目標的做法。

- 為何貴分會想要新會員？
在您開始邀請新會員之前，很重要是要明白為什麼。回答應該是清楚、具體而且相關的，不僅僅是「為了更多的服務」。比如：「如果我們再增加3位會員，每個月就可以給無家可歸者多打包100份午餐。」
當您招募新會員時，記得要告訴他們，如果有他們的加入，分會可完成什麼工作。這樣將有助於設定對新會員的清楚期望，並將使得新會員更加滿意。
- 新會員能為分會帶來什麼益處？
在貴分會決定招募新會員之後，請對潛在新會員進行進一步調查研究。確定在社區何處可以找到這些人選，並使用社交媒體管道了解他們所參加的活動或其他團體。
- 如何與這些潛在新會員互動？
在分會成員努力透過社交媒體與潛在會員互動的同時，還可以參加當地活動，邀請潛在會員加入貴分會的服務方案以及支持社區具體事業的方案。查看招募互動文件模板，獲取招募和服務的思路，並判斷其是否符合您希望招募的目標群體的情況。可考慮運用國際獅子會的五大全球志業服務方案計劃書。

• 招募對象是誰？

決定您希望什麼樣的人或社區成員加入貴分會。請您的所有會員考慮盡最大努力聯絡其生活圈中的人員。

以下是一些額外的提示：

- 考慮使用已經製定的清單。查看與貴分會有共同興趣的組織或企業。
- 與貴分會的會員舉辦一個腦力激蕩會議。請每個會員寫下三個著重點與貴分會所從事之服務範疇相同的企業或組織的名字。比如，可以包括當地商會、社區中心、兒童醫院、食物銀行或非營利（NGO）慈善組織。
- 使用本指南最後的「會員發展輪」，幫助您的會員思考哪些人可能會有興趣入會。使用在本指南中的「建立獅友聯絡網」表格以獲得相關資訊。根據貴分會發出邀請的方法，確保所有清單上都包含個人的住所地址或電子郵件地址。電話號碼可用在後續追蹤的用途。
- 制定招募文件和方法，以便與特定的社區群體互動，吸引潛在會員加入貴分會。查看本指南後面的範例以及空白的招募文件模板，以便獲得幫助。
- 親自前往當地企業和辦事處拜訪。與企業主或經理談論他們是否有興趣加入獅子會並詢問是否可與他們的員工談論關於加入獅子會的事。使用本指南後面的對話流程圖，查閱關於如何邀請會員的建議。

⇒ 當您想要了解一個企業或組織時，通常您可以查看他們的網頁。大家會從您的網頁上看到什麼？

- 使用國際獅子會網站上的「分會定位器」工具找到您的分會。（如果上面沒有列出連結，請確保分會秘書已在MyLCI中獲得許可。）點擊貴分會的連結。是什麼樣子的？上面是否有豐富的資訊？容易使用嗎？是否能很好地體現貴分會？確保讓目標會員覺得貴分會網站富有吸引力，且充滿最新的訊息，包括會議通知、活動日程和帶圖片的服務方案描述。

您知道嗎？

國際獅子會有許多的資源可以支持貴分會。請聯絡會員發展部門：membership@lionsclubs.org 或前往國際獅子會網站。本指南中談及的資源可在以下網頁找到 lionsclubs.org/MembershipChair。



步驟三：建立計劃

制定並實施貴分會的成長計劃

分會的會員發展主席應倡議發展這個計畫。包括行動計劃和完成日期，並為每個目標分配任務。可使用本指南的分會成長計劃表以及行動計劃表作為模板。

在您完成制定計劃後，請與您的分會會員分享。將每項任務分配給不同的獅友或貴分會的會員發展團隊，並追蹤他們的需要以提供幫助，並確保計畫按期進行。

與您的目標會員進行聯絡

分會會員外聯團隊應在此項工作中發揮帶頭作用。在招募新會員時，請一定詢問他們，在志願服務方面他們認為什麼是重要的。您的分會是否能滿足他們的願望和需要？如果他們不適合貴分會，可以考慮開辦一個分會支部。貴分會作為一個母分會，可讓這些新會員能夠開始工作，或者可以幫助他們創建另一個分會。

向外聯繫各目標會員有很多種方法。國際獅子會製作了一份招募講稿。如果您能順應自己的個性，發自內心地與人交談，這份講稿才能發揮最大的效用。

- 招募會員時，記得總是要問：「是否有人邀請過您加入獅子會？」如果回答「沒有」，則問他們是否有興趣透過服務等方式回饋社區，然後談及貴分會及其服務。如果回答「有」，請找出他們當時沒有加入的原因，看看他們是否願意再次嘗試，或告訴您哪些人可能會感興趣加入。



- 如果您將親自前往當地企業和辦事處拜訪：
 - 與某人交談不要等待超過10分鐘。您的時間最好花在與多個潛在會員的聯繫上。您可以詢問對方何時方便可再回來拜訪，而不是等待。
 - 如果被問及您的訪問是做什麼，只需說您正在為社區的一個獅子會招募會員，只需要3-5分鐘的時間。
 - 從辦公室掌握線索。您可以從一個人牆壁上的裝飾了解到關於這個人的許多事。他們是否有家庭、愛好，或人道主義方面的興趣？通常他辦公室裏的獎項、圖片及其他物品可以提供這樣的線索。
 - 少帶隨身攜帶的材料。只帶一份說明會或服務方案的邀請函。否則，潛在會員可能會讓您將資料留給他們看。但是，如果他們忙到沒空跟您說話，還有可能會閱讀那些材料嗎？解釋說會有更多資料在會議上提供。
 如果您留下資訊，或者如果他們想要時間考慮，則請索取他們的聯繫資訊，並追蹤聯絡，最好是親自行動。
 - 總是保持積極的態度。別忘了，您是給他們提供改變他人生活的機會，不是在銷售產品！如果潛在會員表現出不感興趣，則感謝他們騰出時間，可以的話讓他們介紹其他感興趣的人，然後繼續下一步工作。一個被惹惱的人是不會想要加入的，並且只會對獅子會有負面的想法。

我們將在何時、何地進行招募？

決定什麼招募活動最適合貴分會及社區。會員發展委員會應帶領這方面的工作並準備好要用的材料。以下是一些招募會員的建議：

- 舉辦一個說明會。邀請您的目標潛在會員，並舉辦一個簡短的活動，讓人們知道貴分會的工作並介紹他們是誰。提供簡單的茶點，確保獅友們可以進行一對一交談或小組討論。

- 贊助一個社區活動或在特別活動中設一個攤位。在某個活動中招募會員時，應準備好一份關於貴分會及其社區影響力的30秒至2分鐘的標準發言稿給您的會員們使用。如果目標潛在會員有興趣了解更多，請確保收集聯絡訊息，以便您能追蹤，並指導他們前往貴分會的網站或社交網站，讓他們可以加深了解。如果您已經定好時間舉行一個說明會，則要給有興趣出席者提供一份邀請函，註明地點、日期和時間。
 - 邀請目標會員參與一個服務方案。確保要有獅友負責在方案中與目標會員交談，回答他們的問題，並提供服務！
 - 造訪國際獅子會網站的「獅子會學習中心」可找到線上的溝通訓練課程，來支援您的邀募行動。

將用哪些材料來招募會員呢？

潛在會員會想要看到關於貴分會和本組織的資訊。在任何積極的招募開始之前，請務必更新貴分會的網站及任何社交媒體，並準備好當前的資料。

國際獅子會提供各種解釋會籍和講述本組織的招募材料。您可以到國際獅子會（LCI）網站下載這些刊物，或發電郵至國際總會的會員發展部門 membership@lionsclubs.org 預訂印好的資料。

國際獅子會網站還可以給分會提供可以客制化的資料。您可以到 lionsclubs.org/MembershipChair 下載「分會手冊樣本」或「成為獅友」手冊，並用它們來建立客制化的資料給貴分會。

審閱您分會的成長計劃

定期審閱目標和日程表，以確保跟得上進度。按需調整時間表和目標。

您的會員發展團隊應如何宣傳說明會和活動？

說明會旨在讓獅友和目標潛在會員有機會見面，並建立加入貴分會的興趣。

- 請貴分會的每位會員帶一位非獅友來參加說明會。告訴會員，他們詢問的第一個人可能會拒絕，但最終一定會有人感興趣。
- 使用目標潛在會員名單來準備邀請函。用郵遞或電子郵件發出邀請函。確保邀請函上有註明貴分會的網站及任何社交媒體網站。明確表示歡迎他們帶來可能感興趣的其他人。
- 如果是用郵遞寄出邀請函，請附上一張答覆是否出席的回帖。如果受邀者沒有回覆，請考慮用電話追蹤。
- 如果用電郵發送邀請函，請考慮使用一個讓使用者可在網上答覆是否出席的網站。如果沒有收到回覆，還請考慮用電話追蹤。
- 考慮在當地報紙上刊登廣告宣傳此會議；或登在目標會員會收到的期刊或雜誌中。
- 列一份清單，包括您希望邀請到貴分會會議上向分會會員和潛在獅友介紹貴分會各種服務機會的社區組織或團體。

⇒ 籌劃成功的說明會的提示：

- 在貴分會開例會的同一天日期和時間舉行該會議。
- 供應餅乾和軟飲料等茶點，而不是正餐。
- 針對貴會的目標，舉辦一個簡短（一小時或更短）的有所準備的活動。請務必講解獅子會的活動和會員權益的概況。發言時重點講述貴分會並討論其服務、領導發展、交際網絡和家庭的參與。
- 使用您的活動來建立議程。
- 告知目標會員舉行例會的日期、時間和地點，並歡迎他們來出席。
- 讓您的分會會員可以在享用茶點的同時，進行一對一或小組談話。
- 完整說明加入獅子會的費用。確保要包含國際、複合區、區和分會的會費，並說明每種會費所支付的金額。

舉辦說明會

透過該會議向目標會員展示獅子會及貴分會有什麼特別之處。

會議之前：

- 致電或發電郵給那些表示要來出席的目標會員，提醒他們日期、時間和地點。提醒他們說歡迎他們邀請可能感興趣加入的朋友、家人或其他熱心社區公益的人一起來出席。
- 征得貴理事會的同意，接受這些潛在的新會員。

在會議上：

- 房間裏的座位數量應比邀請的總人數少一些，因為常有「缺席」的情況。
準備一些額外的椅子，以應對有更多人出席的情況。
- 獅友衣著應要專業，但不需穿獅子會背心或戴太多徽章。研究表明，最好在新會員講習會而不是說明會期間介紹這些習慣。
- 親自歡迎每個與會者。
- 按時開始會議。會議不應該超過 60分鐘。
- 盡可能按照您的議程來進行。
- 給您的目標會員說明貴分會從事的工作和為什麼需要他們。最好是能展示您們服務方案的照片或影片。談談貴分會各個方案的成果及對人們生活產生的影響。
- 提供準確的入會後預計需要承諾的時間和金錢的數量。
- 詢問與會者對貴分會有什麼新的建議方案。請他們思考在這些方案中，他們會擔當什麼角色。
- 分發會籍申請表，如有可能，在目標會員離開會場前向他們收取好入會費。

追蹤聯絡與會者

跟進聯絡所有出席說明會但沒有填寫會籍申請表的目標會員。讓您的外聯獅友協調追蹤聯絡的工作。確保名單上的每個名字都有人負責聯絡，並要求在下個會議上提交最新情況報告。

- 聯絡與會者並感謝他們抽空參與。確認他們的興趣並邀請他們出席貴分會的下次例會或服務方案。鼓勵他們攜帶可能對加入分會感興趣的朋友、家人或同事。
- 在會議後的48小時內，用電話、電郵或信函進行追蹤聯絡。



步驟4：建立成功

慶祝和歡迎新會員

在與會員互動並評估貴分會會員體驗的同時，請記住，招募是貴分會所有會員的責任。而現在，是時候慶祝和歡迎您的新會員了。

舉辦新會員入會儀式

入會儀式是一個會員以獅友的身份開始服務的象徵，也是一個會員終身保留其會籍的關鍵。負責歡迎工作的獅友應使用國際獅子會的「新會員入會儀式指南」來計劃這些活動。

記得要在獅子會商店為每個新會員預定一份免費的「新會員入會資料袋」。

給新會員提供講習會和與職位對應的指導。

讓每個新會員感到受歡迎並培養他們對分會的歸屬感非常關鍵，所以將他們與其他獅友聯繫起來並適當給予講習，對他們作為會員及貴分會的成功是很重要的。

講習：新會員講習之重要性需要再三的強調。講習協助您的新會員了解分會的運作方式、他們的職責，以及區、複合區和國際獅子會的大方向，以便為他們提供基礎概念。掌握了知識的新會員更容易融入分會，並馬上積極參與到分會中。參加了適當講習的會員退會的可能性也較低。

- 在會籍開始的前三個月，使用「獅子會新會員講習指南」舉辦講習會。



指導活動：獅子會指導活動的目標是幫助全球每一位會員達成更好地服務其社區的目標。這是一項個人發展的活動，可幫助會員認識他們獨特的技巧和知識的潛力。指導活動可協助他們具備在獅子會及其個人生活中的領導能力。對於國際獅子會而言，這意味著有更多的人手，為最需要的人提供更好的服務。

- 國際獅子會建議「基本指導活動」的第一級可以和講習會在同一時期舉行。「新會員講習指南」緊密遵循完成「基本指導活動」第一級所要求的目標和活動。
- 新會員應從他們的推薦獅友那裡得知這些活動。推薦獅友應聯絡他們的全球領導團隊區協調員索取有關這些活動及培訓的訊息。

接下來呢？讓新會員參與！

人們加入獅子會是分會為了服務。在歡迎您的新會員之後，很重要是確保他們將積極地參與貴分會及您們的服務方案，以便有好的體驗。如果新會員感到受歡迎並且有參與，而如果他們參與到服務中，那他們就會長期留在獅子會。

能讓會員保持參與的原因有很多。他們享受：

- 服務其社區
- 參與一個具體的服務或志業
- 與朋友在一起
- 成為社區的領導人
- 和已經入會的家人一起



招募目標

分會名稱：

日期：

為了做好招募新會員的準備，我們應思考：

我們為何需要新會員？

(例如：如果我們增加 5 位會員，每個月就可以多給 100 個兒童提供視力篩檢。)

誰是我們分會想要的新會員？為什麼？

(例如：我們想邀請比我們現在年齡小 10 歲的年輕會員，以便增強會員的活力並延長我們分會的壽命。)



行動計劃

一個妥善制定的目標應該是具體的、可衡量的、可操作的、實際的和有時限的。請完成以下每個制定完善之目標的範本。確保要說明您如何評估該目標之進度。如果在評估目標後，發現需要修改目標或行動步驟，請在「變更」欄目寫下這些內容。

重點領域				
Q 服務活動	q 領導發展		q 客製化目標	
Q 會員發展	q LCIF			
目標宣言				
行動步驟	負責方	所需資源 (團隊成員、科技、資金等)	開始日期	截止日期
評估		變更		

會員發展團隊

這個團隊可指導貴分會招募會員的活動，並發揮他們個人的才能，使分會的工作有最佳表現。這個團隊有四個關鍵角色：

組織：組織招募的活動，計劃活動事項並將工作任務排序。

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

宣傳：製作手冊、招募材料和發佈稿；管理照片；並更新貴分會在網上的呈現內容。

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

向外聯繫：與目標會員、社區成員和家庭會員交談；向外聯繫並追蹤與潛在會員的溝通。

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

歡迎：舉辦新會員入會儀式，與新會員的推薦人協調，給新會員提供講習和「基本指導活動」。

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____

姓名： _____ 電話： _____

電子郵件： _____



分會成長計劃

招募對象是誰？（列出貴分會的目標會員。）

我們將在何時、何地進行招募？（確定聯絡目標會員的時間和地點。）

完成的日期:

我們將用哪些資料來招募會員呢？（考慮印刷版和電子版兩種）

完成的日期:

我們該如何宣傳我們的說明會？

完成的日期:

我們將在會後如何追蹤？

完成的日期:





如何招募宗教團體並促進其參與

將宗教團體納入您的分會的益處

- 志同道合的人共同投入服務社區的活動中
- 在他們的團體和更大的社區中都有關鍵領導人
- 為社區的未來發展做貢獻

因為社區靠我們自己打造

- 增加能夠服務您的社區的義工人數
- 增強在社區中已有資源的獅友的力量，並讓他們彼此聯絡
- 幫助社區中未獲得服務的群體

12個月的參與

- 在全世界建立合作夥伴關係
- 增加全世界對國際獅子會的志業的了解
- 與縣/州/省內的其他獅子分會和宗教團體建立聯繫

立刻行動

- 在當地教堂舉辦獅子會之夜活動
- 分享獅子會如何透過建立夥伴關係進行服務的資訊
- 在教會通訊中做宣傳
- 請宗教領袖參與您的服務方案





如何招募緊急救援人員並促進其參與

將緊急救援人員納入您的分會的益處

- 緊急救援人員是德高望重的社區成員
 - 幫助在社區內提高意識
 - 為社區的未來發展做貢獻
-

因為社區靠我們自己打造

- 加強獅友和社區之間的聯繫
 - 與未來數十年的潛在社區領導人構建關係
-

12個月的參與

- 共同舉辦家庭安全之夜活動
 - 為支持當地警察和消防局募捐
 - 請緊急救援人員參加，以確保獅子會服務活動的安全性
-

立刻行動

- 在緊急救援人員的駐地舉辦獅子會之夜活動
- 在社區內分享與獅子會志業相關的資訊
- 為當地消防局和警察局舉辦募款活動
- 請緊急救援人員參加您的下一次服務方案





如何招募醫療工作者並與之互動

將醫療工作者納入您的分會的益處

- 醫療工作者能夠增加貴分會的專業性
 - 為公共健康問題提供新的治療和方法
 - 增強貴分會健康相關服務活動的整體有效性
-

因為社區靠我們自己打造

- 由專業人士提供的第一手醫療建議
 - 改善貴分會和社區的整體健康狀況
 - 為高風險社區成員提供篩檢的機會以及資訊
-

12個月的參與

- 社區內的視力和糖尿病篩檢以及相關活動
 - 為糖尿病風險人群組織健康服務活動
 - 在養老機構、學校和圖書館舉辦午餐學習會活動
-

立刻行動

- 與當地醫療機構建立合作夥伴關係
- 分享獅子會為全球糖尿病服務的資訊
- 邀請醫療工作者對貴分會提供培訓
- 在社區內合作製作一份健康資源索引





如何招募法律專業人士並促進其參與

將法律工作者納入您的分會的益處

- 法律工作者能為您的獅子分會提供法律諮詢
- 對貴分會的服務方案進行風險評估
- 審查與企業贊助者之間的所有合作合約

因為社區靠我們自己打造

- 法律專業人士能夠幫助應對涉及政府官員的後勤安排事宜
- 改善社區參與和合作夥伴關係
- 參與制定政策改革，以改善社區

12個月的參與

- 邀請法律專業人士向社區介紹如何為緊急情況做好準備。
- 邀請法律專業人士參與評估合作關係、評價和倡導活動

立刻行動

- 邀請他們合作編寫法律文件，支持制定新法規或改革既有法規
- 邀請法律專業人士參與所有合約和協議相關工作





如何招募小企業主並促進其參與

將小企業主納入您的分會的益處

- 小企業主擁有額外的資源
- 社區的繁榮關乎其投資
- 與各類目標受眾都有個人關係

因為社區靠我們自己打造

- 為了解社區的需求提供見解
- 透過支持和擴大小企業主的發展，獅子會能夠把投資保留在當地
- 小企業主投資於社區中的當地組織和服務方案

12個月的參與

- 參加當地商會的活動
- 邀請小企業主贊助獅子會的季節性活動
- 與當地企業合作，投資服務方案和社區體育比賽

立刻行動

- 邀請企業家及其員工參加服務方案
- 透過為獅子會籌款活動募捐的方式，支持當地企業主
- 運用企業家在當地產業的服務，促進其參與
- 舉辦小企業主和獅子會領導的見面會





如何招募青年專業人士並促進其參與

將青年專業人士納入您的分會的益處

- 為社區的需求提供新的視角
- 幫助分會適應並使用技術，促進分會發展
- 擴大分會現有的網絡，吸納新一代獅友

因為社區靠我們自己打造

- 青年專業人士能夠擴大獅子會服務的對象
- 創新獅友服務社區成員的方式
- 與未來數十年的潛在社區領導人構建關係

12個月的參與

- 全年的指導機會
- 展現蓬勃發展的當地商業以及青年專業人士
- 促進青年專業人士在貴分會外聯和領導機會中的參與

立刻行動

- 和當地小企業協會合作，為青年專業人士提供指導
- 在社區內分享與獅子會志業相關的資訊
- 在您的下一次服務方案中舉辦一次交流活動，請青年專業人士參加





如何招募市政府官員並促進其參與

將市政府官員納入您的分會的益處

- 對改變社區能夠產生直接影響的人員
 - 社區內的重要領導人
 - 團結社區內的服務團體，進一步增強獅子會的影響力
-

因為社區靠我們自己打造

- 增強社區對獅子會的了解
 - 增強在社區中已有資源的獅友的力量，並讓他們彼此聯絡
 - 加強現有合作關係並發展新的社區夥伴關係
-

12個月的參與

- 每月更新獅友在社區內的工作
 - 提高社區對獅子會服務方案的認識
 - 與當地管理機構合作，開展月度行動
-

立刻行動

- 請當地官員參加對分會和社區需求的評估
- 分享獅子會如何透過建立夥伴關係進行服務的資訊
- 在社區活動中分享獅子會的服務對社區的影響
- 請當地官員參加下一次服務方案的策劃



招募工作表

• 準備好以下的資訊，用於您的招募文件和方法，以便與特定的社區群體互動，吸引潛在會員加入貴分會。

目標受眾：

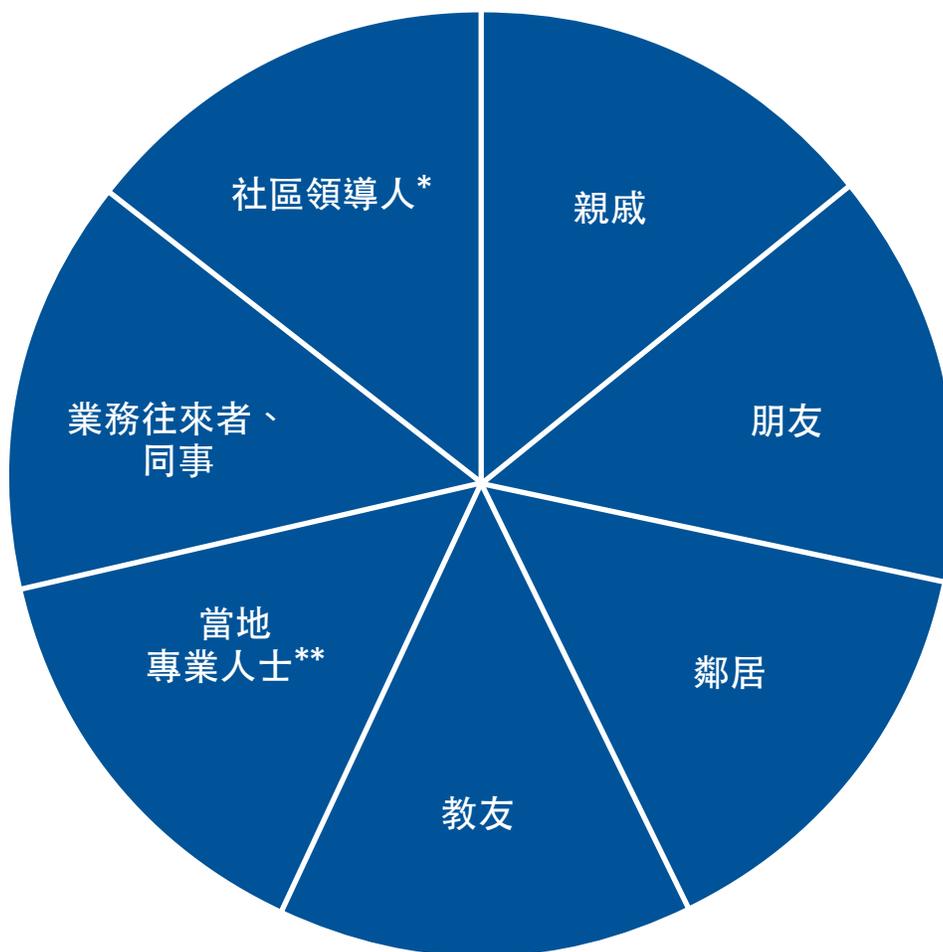
區域：

招募這些人員加入分會 的理由：	
社區如何受益：	
12個月的參與：	
立刻行動：	

會員發展輪

「會員發展輪」是一個製作可以邀請加入貴分會的人員名單的有效方法。將本頁在例會上分發。對於每個輪上的類別，讓一個經驗豐富的獅友發問：這是誰？

例如：您覺得哪位親屬會想為改善社區做出貢獻？給您的會員一點時間去思考他們的選擇並儘可能完整地填寫一份建立獅子會聯絡網的表格。

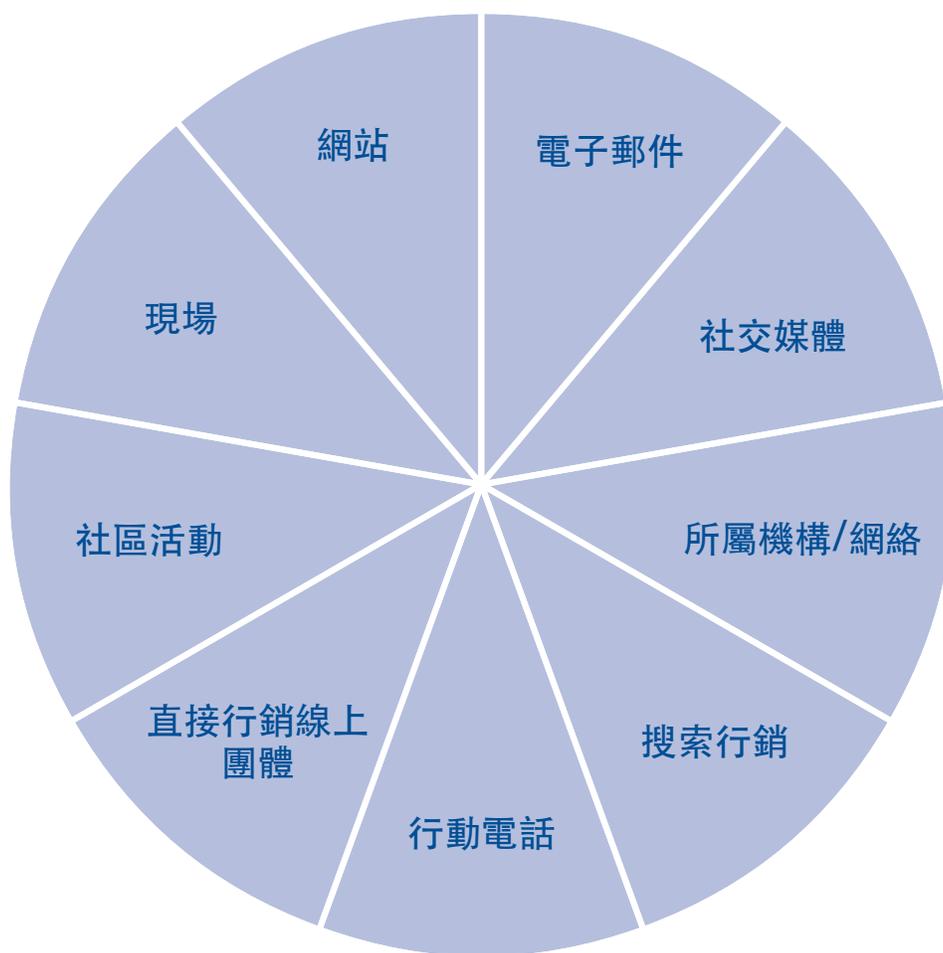


* 可以包括但不限於民選官員、校長、警察、消防首長和醫院管理者。

** 可以包括但並不限於醫生、會計師、牙醫、律師和銀行家

分會溝通輪

「分會溝通輪」是另一個查找並列出與可能加入貴分會的潛在會員互動並促進分會活動的方法。在例會上分發本頁面。請您的招募團隊的一名成員，可以是宣傳員或外聯員和貴分會獅友一道查看輪上的每一個類別中的互動策略。



建立獅子會聯絡網

以獅子會員身份服務是個榮譽。這就是我們邀請人們加入，對我們的服務志業許下承諾的原因。

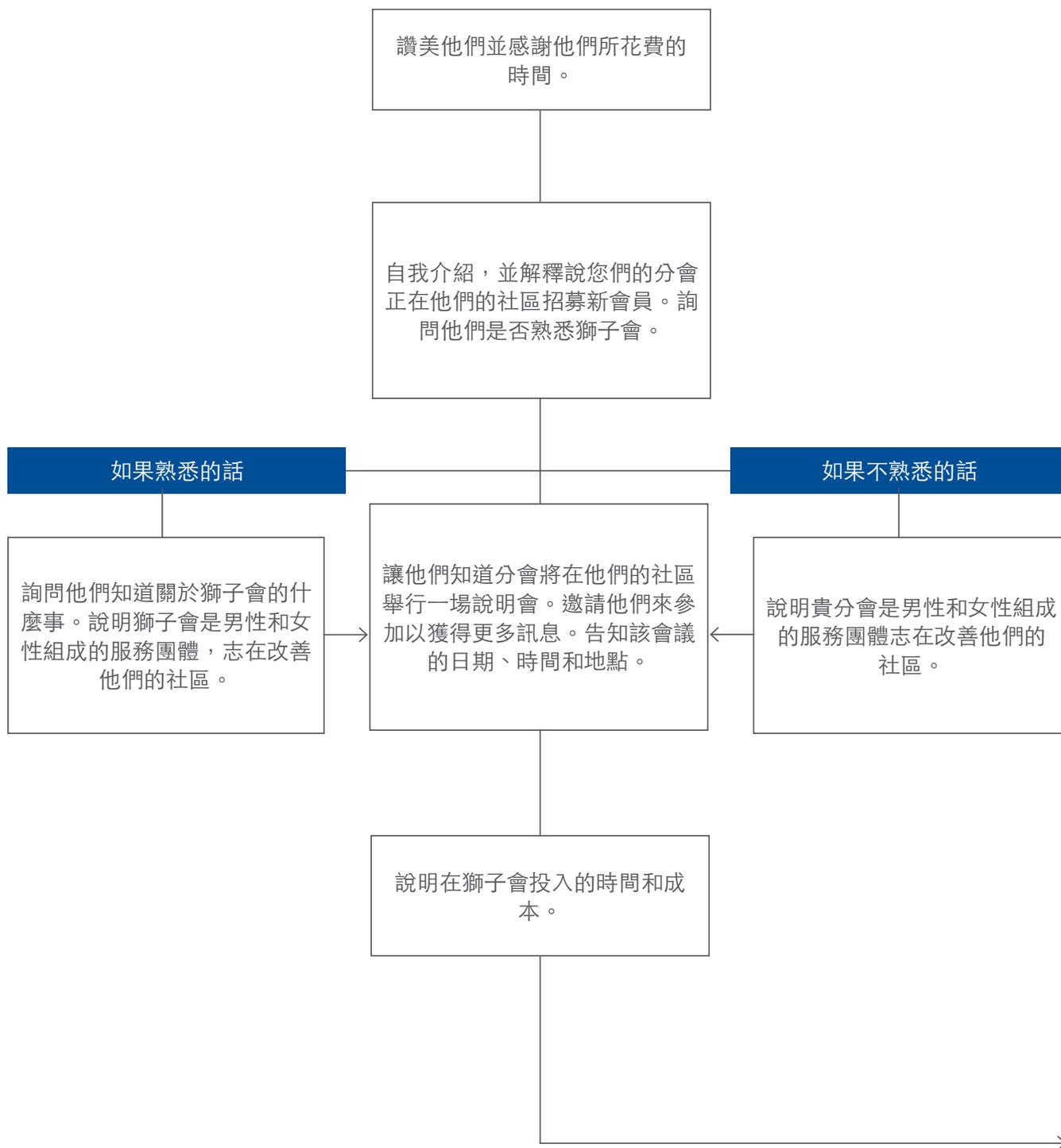
研究顯示，超過40%的獅友入會的原因是他們的朋友已經入會。您認識有興趣加入獅子會的人嗎？如果您沒有，也許您的朋友、家人或同事會有。

姓名： 關係：
地址：
姓名： 州/省： 郵遞區號：
電話： 電子郵件：



招募講稿

下面的講稿是與一個目標成員交談的指南。最有效的方式是依照您自己的個性，發自內心與人交談。





新會員問答題

分會名稱：

日期：

您加入獅子會的原因是？

您在參與貴分會時有什麼期待？

您的哪些個人技能可能對我們的分會有益？

您想參加哪些分會活動？

您對改善我們的分會體驗有什麼想法？

您對我們目前沒有參與的服務方案有什麼想法？

有沒有其他您覺得重要的事項？





Lions Clubs International

會員發展司
國際獅子會
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 USA
lionsclubs.org
Email: membership@lionsclubs.org
電話：630.468:3831