

分会营销主席的指导者检查单

分会干部指导者应于新会成立后的 30 天内举办以下培训。

分会名称：_____

姓名：_____

电子邮件地址：_____ 电话号码：_____

角色和职责（完整的说明请参阅标准版分会宪章及附则）：

1. 提高分会在社区中的知名度。
2. 宣传分会活动、服务活动和其他具有新闻价值的故事。
3. 向分会会员提供交流工具，并鼓励他们参与分会的推广。
4. 与当地媒体和官员以及社区影响者建立关系
5. 增强分会方案和会员发展倡议的影响力。
6. 适当时出席其分区之总监顾问委员会会议。

资源：向新的分会营销主席介绍以下资源。（材料可能包含在多个课程中）：

☐ 查看营销主席网页并讨论以下内容：

- 为您的角色做好准备
- 通过新的国际狮子会营销奖来获得分会表扬
- 通过脸书和其他社交媒体与社区互动
- 利用狮子会品牌的力量
- 访问和使用徽标、品牌指南、影片、社交媒体指南等

☐ 营销主席指南。

☐ 查看 LCI 的品牌指南。

☐ 提供建议、更多资源和其他可能有用的材料。

☐ 鼓励分会营销沟通主席拜访贵分会，看看其他的分会如何管理。

LCI 分会营销主席的来信：鼓励分会营销主席提供个人的电子邮件给总会，以确保他们不会错过任何重要、实用的通讯。