



年度区目标

区策略计划

工作簿



敬爱的第一副总监，您好：

执行干部和我恭喜您当选担任第一副总监。您勤奋的工作对我们的组织产生了重大影响，我赞扬您在领导方面的成功。

当我们开始实施新的会员成长倡议 *MISSION 1.5*（150万的使命）时，我们必须在所有的阶层进行合作，以实现 *MISSION 1.5* 的目标。请您与目前的和即将上任的区团队一起工作，评估区目标和区的会员成长目标。作为一个团队，您将确定2024-2025年度在服务活动、领导发展和狮子会国际基金会（LCIF）各方面区特定的目标，并拟定行动计划来支持所有的会员发展、服务、领导发展和LCIF 目标。为了支持这项工作，我恳请您：

- **选择两项全球志业在贵区中进行推广。**鼓励分会除了固定的当地方案之外，还要致力于在八个全球志业领域中的各领域开展活动。请使用[服务之旅资源](#)来提供指导和支援。
- **专注于将会员流失量减少10%。**请访问[改善分会品质网页](#)，获得保持强大和活跃的会员发展的构想。请考虑重组最近关闭的分会，并与不正常分会保持联系。

我们将使用[全球会员发展措施](#)的过程来帮助实现 *MISSION 1.5* 的目标。借着保持该措施与 *MISSION 1.5* 的一致，贵区将开始发展自己独特的机会和一条清楚的途径，来增长会员发展、加强分会，和增加服务。每一位狮友都将为他们的区负责，因此借着鼓励在各个阶层的合作和问责制，成为他们可以效仿的榜样。

随着我们会员发展进一步的成长，现在是我们为即将到来的年度建立愿景的时候了。在接下来的几个月中，请您与目前和即将上任的区团队一起查阅此区策略计划工作簿。

设定实际和可实现的目标似乎是一项艰巨的任务，在此过程中的每一步，全球行动团队的领导人都会随时为您和贵区的成员提供协助。

没有共同的努力，我们就无法获得成功，我诚心地珍视您的奉献精神。

敬颂狮祺！

法布里西奥·奥利维拉
国际第一副总会长

概述

给第一副总监/当选总监的指南

在开始使用《区策略计划工作簿》之前：

1. 请确保您选择了合格的领导者来为您的区团队服务。
2. 完成“建立团队”作为[全球会员发展措施](#)的一项工作。

有了专门的团队后，请：

3. 全面阅读和复习本工作簿，并根据指导**独立**完成一些活动。独立工作将在您于 2024 年 1 月收到 *MISSION 1.5* 的目标后进行。
4. 通过分享报告和相关信息，让您的团队做好参与活动的准备。
5. 召集您的团队（可根据需要多次召集）一起审查《区策略计划工作簿》，并以团队的形式完成剩余工作。

通过完成本工作手册中的活动，您和您的区团队将获得制定有效行动计划所需的工具和资源，以支持区的发展。

预期

- 您的区团队将为服务活动、领导力发展和狮子会国际基金会 (LCIF) 制定区的具体目标
- 2024 年 1 月，将根据 12 月的退会情况、区的趋势以及 GAT 宪章区和地区领导人的反馈，提供会员发展 (*MISSION 1.5*) 的目标。
 - *MISSION 1.5* 的目标是贵区的最低会员增长预期。
 - 区团队可根据《区策略计划工作簿》审查期间进行的讨论，以及作为全球会员发展措施进程一部分的“建立愿景”活动，为 *MISSION 1.5* 设定更高的目标。
- 收到 *MISSION 1.5* 的目标，进行了 SWOT 分析，参加了第一副总监/当选总监研习会，并完成了所有前期工作后，就应制定支持所有会员发展、服务、领导发展和 LCIF 目标的行动计划。
- 一旦区最终确定了目标和行动计划，第一副总监/当选总监将使用区目标提交平台（2024 年 3 月可用）提交目标和行动计划。
- 提交后，第一副总监/当选总监将要求区的所有成员审查并支持所提交的区目标。切记让您的全球行动团队地区领导人和复合区领导参加，以收集他们的反馈和见解。

区目标

会员发展

为了支持 **MISSION 1.5**，在我的总监任期内，我承诺与我的团队合作，实现为我们地区设定的会员成长目标。

☐ 我们区致力于实现设定的会员成长目标。 **或者**

☐ 我们区致力于实现设定的会员成长目标，但是希望提高总数。

请注意，这些额外的目标将添加到已设定的最低会员成长目标中。

- 我们团队将另外建立 ____ 个新分会，每个分会至少有 20 位创会会员。
- 我们的分会将在现有的分会中引入额外的 ____ 名新会员。
- 我们的区将把我们的会员净增长目标提高 ____ 名会员。

服务活动

为了提高对分会服务影响的意识并吸引潜在会员，在我的总监任期内，我承诺与我的团队一起努力，提高狮子会和青少狮会报告服务的比例。

- 我们的团队将确保我们区中 ____ % 的狮子会和青少狮会报告服务。
- ☐ 我承诺确保我们的全球服务团队 (GST) 区协调员倡导及时计划和报告服务的重要性。

领导发展

知识渊博的仆人式领导人吸引新会员，并激励我们社区中狮友和青少狮积极的会员体验。在我担任总监任期的第一季度，我承诺与我的团队一起努力，推广和促进对分会干部和分区主席的培训。

- 我们团队将确保 ____ % 的分区主席参加分区主席培训。
- 我们区将确认 ____ % 的分会干部（会长、秘书和财务主管）参加分会干部培训。
- ☐ 我承诺确保我们的全球领导发展团队 (GLT) 区协调员使用在 Learn（学习）中的“管理培训”功能，报告已完成的分区主席和分会干部培训。

LCIF

在会员讲习期间，提高大家对狮子会国际基金会 (LCIF) 捐款之影响的认识，将提高狮友和青少狮的个人承诺和捐款。在总监任期内，我承诺与我的团队合作，支持 LCIF 努力实现筹款目标，并提高我们的全球影响力。

- 我们的团队将确保本区的个人参与率提高 ____ %，以及本区的分会参与率提高 ____ %。
- 我将努力获得 ____ 级别的 LCIF 主席奖章。
- 我将向 LCIF 作出个人捐款 \$ ____ 美元，并要求我的区内阁中的 ____ 名成员向 LCIF 作个人捐款。
- ☐ 我承诺通过确保达到本区的募款目标来获得 LCIF 总会长目标成就奖。



引言

您好！我是 Maria 狮友，我将逐步向您介绍《区策略计划工作簿》。

目的：通过使用本工作簿，您和您的团队将：

- 探索有助于贵区实现 **MISSION 1.5** 目标的关键策略。
- 学习分析和了解贵地区的服务、会员发展、领导发展和 LCIF 的趋势，以帮助您和您的团队制定切实可行的目标。
- 探索激发更多服务、增加会员人数、提供领导力发展机会和推动募款活动的方法，以支持需要帮助的世界。
- 利用旨在促进团队建设和统一区的愿景的集思广益问题清单，参与重要讨论。

您的角色：为了推动贵区的发展，您需要了解在 [MISSION 1.5](#) 中，[您和您的团队的角色](#)，宣传这个使命，并对成功做出真正的承诺。

在开始之前：召集团队并做好准备。每个人的参与都是关键，包括贵区的年轻狮友和青少狮。您无法独自实施计划，因此，没有他们的协助，任何计划都无法完成。

您的团队应由以下成员组成：

- 关心贵区的成功
- 希望塑造会员体验
- 负责任
- 愿意沟通并以身作则

选择尽职尽责、最适合这一角色的成员。

谁应该参与：



任命后，让分会领导层、分区/专区主席和委员会成员参与这一过程，以便在各个层级都形成认同。记住也要让您的现任总监参加，以收集见解和信息。

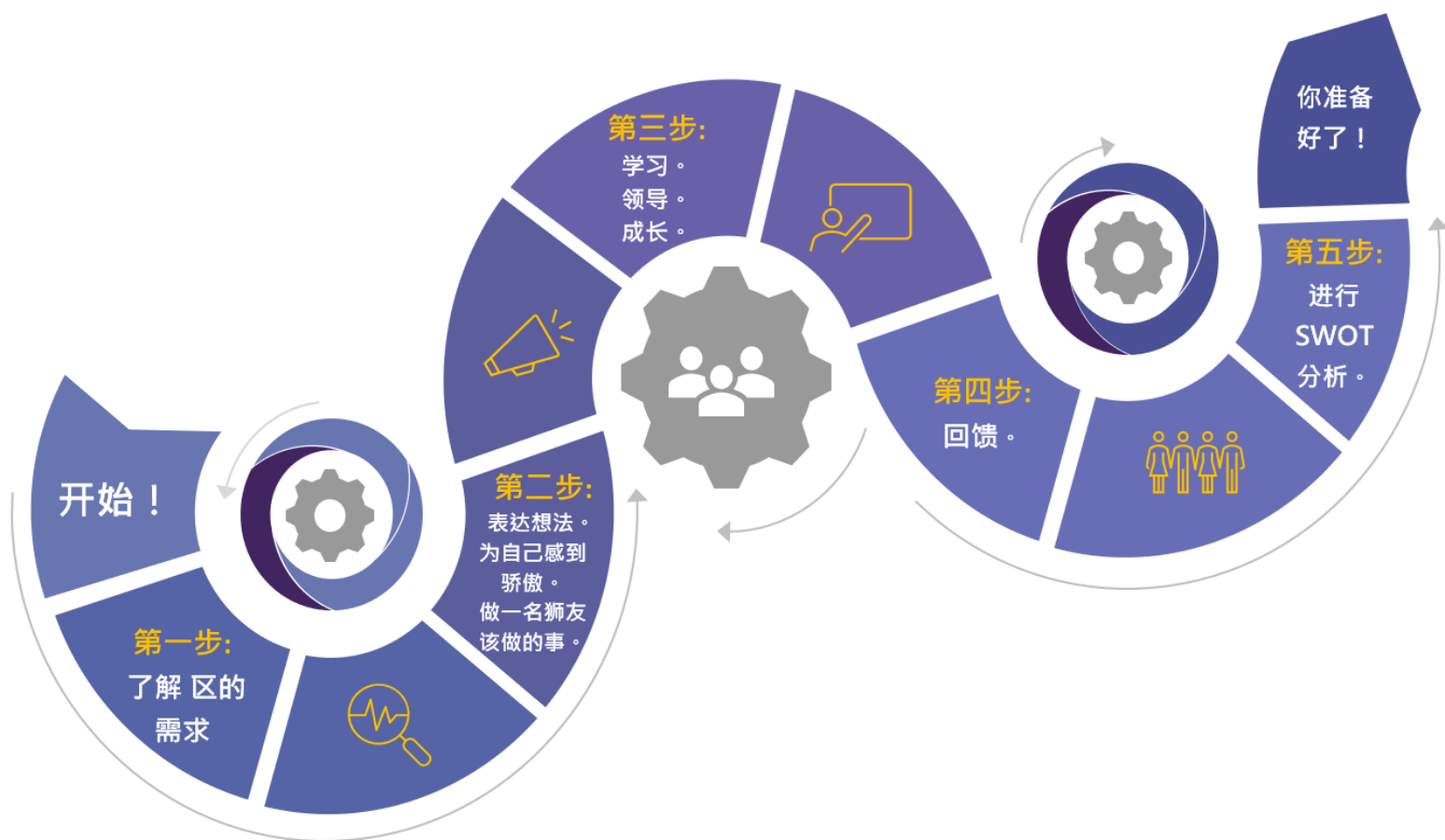
区策略计划工作簿

使用本工作簿中概述的“区目标成功之路”，充分了解贵区当前的会员发展状况，并认识到您需要从哪些方面入手，来增加会员人数和加强服务影响力。

让我们开始吧！

区目标成功之路

恭喜！您的团队现在已准备好制定行动计划，来支持 **MISSION 1.5** 和其他既定目标。



步骤 1: 了解贵区的需求

了解贵区的需求将帮助您在会员成长、领导力发展和有意义的社区服务方面取得卓越成就。

审查和分析区当前的会员发展趋势，以帮助支持团队理解 *MISSION 1.5* 目标的重要性，并制定策略行动计划 以提高对支持增长社区中会员数的策略的认识 - 包括组建新分会和招募会员。

为何要分析数据数据？

焦点明确



利用数据数据分析，可有效确定哪些分会在苦苦挣扎，哪些分会的成功值得庆祝。回顾历史资料，为服务、领导发展和 LCIF 制定切实可行的目标。

解决问题



根据以往的成功率，使用分析来支持确定贵区应该采取哪些行动，避免哪些行动。

创新



查看周边地区的发展趋势，与您的 GAT 地区领导人联系，了解在贵地区实施的潜在解决方案，并在您的团队中激发新的想法。

吸引新会员



了解数据数据，帮助贵区识别出目标人群和市场、提高效率的机会，以及哪些分会需要在领导力发展和服务报告技能方面接受进一步培训。

区策略计划工作簿

要审查的报告

- [会员发展报告工具箱](#) 提供网上可取得的每月更新报告。例如，[5 年趋势](#) 和 [累积](#) 报告）。这些报告将指导您的团队评估贵区在新分会、创会会员、新会员，及退会会员方面的年度平均增长情况。
 - [区健康评估](#) 也可在会员报告工具箱中找到。它可帮助您衡量贵区的整体健康状况。在这里您可以找到有关分会和会员优势、分会报告方面的表现、分会财务状况和区内阁职位空缺的信息。
 - 考虑查看 [分会健康评估](#) 以了解更多有关哪些分会在吸引新会员方面可能需要额外支持的信息。
- [Insights](#)（洞察报告）中提供各种报告。这些报告中的数据将为您提供与去年的每月比较，以帮助您的团队思考应该采取哪些季度措施来避免流失会员并增加会员人数。您可以在这里找到有关服务活动和 LCIF 捐赠的信息。
- [LCI 实时报告](#) 为您的团队提供与会员发展、服务活动和 LCIF 捐款相关的指针的详细数据和互动的图表。
 - 查看 [用户指南](#) 以获取登录的信息，以及有关如何阅读平台提供的各种报告的说明。虽然该平台仅提供英文版本，但用户指南的翻译本可以帮助您浏览各种报告。

发展的资源

发展需要承诺，但也需要合适的资源。您和您的区团队可以使用大量重要的会员工具和计划，这些工具和计划可以进行区域化来支持贵区。**利用资源**

在审查贵区的数据数据和趋势后，请考虑使用以下资源来支持您的整体会员成长需求。

保持有条理

- **全球会员发展措施** 贵区承诺参与全球会员发展措施了吗？此措施的过程旨在提供资源来帮助全球的**每个**区和分会实现增长。重点是通过新分会重振区、以新会员振兴分会、以联谊和令人兴奋的服务重新激励现有的会员。**狮子会学习中心**的 Learn 栏目中提供了“全球会员发展措施”课程。
 - 在**分会级**实施“全球会员发展措施”需要更多帮助吗？通过**对分区和专区主席进行全球会员发展措施培训**，贵区可以确保所有会员都参与到会员增长的努力当中，并负起责任。

注重于新会发展

- **成立新会** 通过成立新的狮子分会，将社区民众团结在一起，为他们提供改变现状的机会，并见证美好的成果。每个人都可以找到一个适合自己的分会类别和会籍类别。狮子会学习中心的 Learn（学习）栏目提供了新分会发展的培训课程。其他有用的成立新会的资源包括：
 - 在决定一个社区是否是开创新分会的好地点之前，请进行**新分会社区需求评估**，以确定狮子会可满足其中哪些需求。
 - 交互式的**分会和社区需求评估**将帮助您的分会反思其服务，并发现影响其社区的新方法。
 - **新会发展指南**遵循四步骤流程，帮助您的区和辅导分会组织和建立新分会。

注重于新会员招募

- **会员招募**在发展会员方面最成功的分会都已培养了一种会员招募文化。**问就对了！新会员招募指南**和**问就对了！分会会员发展主席**网页上有**快速提示**，可帮助招募新会员。

区策略计划工作簿

注重于新会员和现有会员

- **会员满意度**会员的满意能减少会员的流失，而这要从每个分会做起。贵区中的分会是如何通过服务和狮友情谊来保持会员的参与？会员发展主席网页上提供了支持会员满意度的资源，例如[分会优质倡议](#)和[会员满意度指南](#)。
 - **新会员讲习**的重要性需要再三的强调。会员讲习中的信息为新会员奠定了基础，也提高了会员的满意度。会员可藉此了解分会的功能，会员的角色以及他们区和整个国际狮子会的服务大业。如果新会员能获得适当的信息，他们就更容易对分会感到满意，积极参与分会活动，并长期维持狮友身分。

我们助您成长

除了可用的会员工具和方案之外，您的[GAT 地区领导人](#)和国际狮子会职员也会在此确保贵区配备适当的资源来推动 *MISSION 1.5*，并在您对可用的报告、活动计划和资源有疑问时成为您的联系人。

- 请记得查看[区成功的支持行动](#)，以便更好地了解您的 GAT 地区领导人和小组长如何在第一副总监/当选总监研习会、全球会员发展措施、*MISSION 1.5* 和区目标方面为您和您的团队提供支持。
- 请联系 全球行动团队的职员或使用[GAT 职员联系名单](#)与您的 GAT 地区专员直接联系。

步骤 2: 声音响亮 - 感到自豪 - 成为狮友

沟通的影响力

沟通对于 *MISSION 1.5* 的成功至关重要。它对于促进我们的狮友和分会参与 *MISSION 1.5* 也至关重要。在 2024 年 1 月收到 *MISSION 1.5* 的目标并在步骤 5 与您的团队完成 SWOT 分析后，**请与贵区的狮友和青少狮分享结果**。收集他们对您的区和分会哪些工作做得好的见解，同时更深入地了解他们面临的挑战。根据收到的反馈继续修改 SWOT 分析。

沟通可以促进归属感和信任。参与规划过程的人将重视您的领导力，支持既定的目标，并帮助实施您的团队将在未来几个月制定的计划。

您需要保持密切沟通，才能有效执行贵区的计划。成为有效的沟通者非常重要，可以提高会员增长意识和激情，并与潜在会员分享我们服务的影响力。

营销是提高贵区分会的知名度、招募新会员和推广服务活动的好方法。分会营销很重要，在区级有很多参与机会。

- 确保贵区的营销主席与各分会营销主席保持经常沟通，并协助建立营销文化。
- 分会营销主席通过制定项目和会员发展的营销计划、使用社交媒体分享故事，以及与狮友和社区伙伴合作来重点关注贵区的服务方案，来激励和领导分会的营销工作。与您的团队合作，跟进联系尚未任命分会营销主席的各个分会。
- 讨论通过在营销、沟通和公共关系方面的合作，将在贵区开展哪些宣传活动，以提高人们对分会目前工作的认识。
- [Lions International 营销奖](#)表彰那些围绕会员发展、服务活动或领导机会开展营销活动的分会。鼓励贵区的分会营销主席与会员发展和/或服务主席合作，共同策划活动、做好营销，并申请该奖。

为什么要报告服务活动？

由于贵区的服务目标侧重于狮子会和青少狮会规划和报告服务活动的百分比，您需要能够讲述服务报告作为推动会员增长的一种方式的好处。

- 您知道吗 [分会定位器](#) 可以用作营销工具吗？分会报告服务时，其以前的活动会添加到他们的分会简介中。这是潜在会员在有兴趣成为狮友或要求分会提供服务时查找信息的第一个地方。
 - 需要服务报告方面的灵感或帮助吗？[服务报告](#)页面上提供的工具和资源包括：
 - **如何用 MyLion 报告和庆祝服务**指南提供了如何报告服务活动的逐步演练。是与您的分会分享的好工具！
 - **为何报告服务活动很重要** 解释了服务报告为狮友、狮子会、区和我们服务的社区带来的好处。
 - **衡量狮子会的服务影响力** 概述了狮友可以报告的各种服务，并提供了如何准确计算服务影响力的指导。

通过分享我们的影响，狮友和青少狮可以宣传、激励和发展我们的全球服务传承。当接到需要写一份为何潜在会员应加入狮子会的电梯演讲词的挑战时，请让分会审查其服务报告的数据数据。

细节让故事充满力量。讲述您为 87 个家庭提供了食物，比说您组织了一场食物捐赠活动更有说服力。讲述您的分会去年贡献了 1265 个小时的义工时间，比说您的分会为社区服务更有力量。**当分会提交服务报告时，会收集必要的详细资料，以便与社区中的潜在会员分享其分会影响力的精彩故事。**

除了狮子会在地方服务的多种方式外，我们也共同努力支持全球志业。今年，我们开始将国际狮子会的全球志业和狮子会国际基金会的重点领域结合起来。其中包括：

- **儿童癌症：** 为受儿童癌症影响的儿童和家庭的需求提供支持。
- **糖尿病：** 降低糖尿病的发病率，并改善糖尿病患者的生活质量。
- **灾难援助：** 满足受自然灾害破坏的社区之实时需求，并提供长期支持。
- **环境：** 保护环境，建立更健康的社区及更可持续的世界。
- **人道主义：** 确定世界上最紧迫的需求，并在最需要的地方提供人道主义援助。
- **饥饿：** 改善粮食安全和营养食品的获取，以帮助缓解饥饿。
- **视力：** 帮助预防可避免的失明，并改善失明或视障人士的生活质量。
- **青少年：** 为年轻人提供他们所需要的支持，帮助他们做出正向的选择，过上健康且丰富的生活，并成为下一代优秀的服务领导者。

扩大后的志业清单也将反映在通过新的 Lion Portal（狮子会门户网站）提供的报告服务的选择中。

步骤 3: 学习 - 领导 - 成长

培训与发展的影响

培训是扩大会员数的重要成分，特别是对于担任关键领导角色的狮友而言。尽管每个领导角色都将在传达 *MISSION 1.5* 的重要性方面发挥重要作用，并将为贵区的愿景、计划和成功做出贡献，但培训将有助于确保我们正确的技能来领导和发展我们的会员。

由于贵区的领导发展目标注重于接受培训和报告的分会干部和分区主席的百分比，因此确保区领导人配备并利用所有可用的培训机会和资源非常重要。

查看国际狮子会的分会干部和分区主席的培训机会，确保您的区团队了解培训内容，并能够向新任干部说明完成培训的益处。

- [分会干部培训](#) 课程提供对分会干部的角色及职责概括的介绍。查看狮子会学习中心的课程目录，了解更多的领导技能培训课程。
- [分区主席研讨会](#) 的课程详细介绍了各种必需的培训和材料，以帮助分区主席充实其领导技能、练习解决问题的技巧，并精通于评估分会的整体健康状况。

与现任的区领导层讨论以前的干部培训

- 使用[区领导力评估](#)工具作为指南，确定区中已有的培训和领导发展计划，并确定扩展和改善的机会。

区策略计划工作簿

建议的讨论主题：

- 应该向分会干部和分区主席提供哪些活动、研习会或培训？
- 最佳的培训计划之形式和频率是什么？
- 我们将如何鼓励分会干部和分区主席参与由区和复合区提供的各种活动、研习会和培训？
- 我们的团队如何确认我们的全球领导团队(GLT) 区协调员在 Learn（学习）中报告了培训？

建立培训的行事历

- 确定培训主题后，为区的分会干部和分区主席培训课程建立一个行事历。
 - 不要忘记将 [GLT 协调员角色职责时间表](#) 纳入您的规划中。
- 确认 GLT 区协调员在 “Learn”（学习）中输入了当地培训的信息。
- 与区营销主席合作，确定推广区培训日历的各种不同方式。

请记住：每次培训活动结束后，请务必确定 GLT 区协调员在「Learn」（学习）中报告参加每次培训的学员和讲师。这包括了全球会员发展措施和 **MISSION 1.5** 的培训。

需要更多的支持吗？ 请访问[领导发展网页](#)，了解各种领导力发展计划和拨款的相关信息，以及 Lions International 提供的众多学习机会。



步骤 4: 反馈社区

捐赠的影响力

作为狮子会员，我们为有需要的世界提供服务，但我们必须继续寻找方法，为我们支持的社区和我们共享的世界提供更多帮助。狮子会国际基金会 (LCIF) 提升了狮子会的服务。这就是为什么贵区的 LCIF 目标侧重于支持 LCIF 区协调员实现该区的筹款目标，及提高我们的全球影响力。

与您的区和分会 LCIF 协调员集思广益

- 承诺与您的区 LCIF 协调员进行定期和频繁的沟通，这种联系是鼓励问责制的关键。建立一个定期联系的时间表。
- 与您的 LCIF 协调员一起制定筹款策略，并与区营销主席一起制定宣传策略。与您的区 LCIF 协调员分享已制定的计划。共同设定短期目标、建立时间表，并讨论实现每个里程碑的方法。
- 分会的 LCIF 协调员在贵区是如何发挥功能的？他们活跃吗？与您的区 LCIF 协调员一起，激励并让贵区的分会协调员积极地参与。
- 庆祝您的 LCIF 募款团队的成功。当分会和个人向 LCIF 做重大捐赠时，恭贺并公开表扬他们。区营销主席和 LCIF 协调员可以集思广益，讨论有哪些表彰机会，并在表彰时说明“为什么”捐款有益，或捐款的影响/意义。
- 成为贵区的 LCIF 倡导者和领导者。鼓励其他领导人宣传捐款的重要性。

捐赠是一种服务形式

狮友的捐款使 LCIF 得以维持，并使大规模的方案不仅在您的区，而且在世界各地都成为可能。

- 向 LCIF 进行个人的捐款。当您以身作则时，您就展示了支持 LCIF 的重要性。请鼓励您的团队也这样做，并采取必要的措施确保贵区的分会也向 LCIF 捐款。**每笔捐款的 100% 都仅用于资助 LCIF 的拨款和计划，并将有助于扩展和增强全球各地狮子会的服务。**
- 您自己所在的分会向 LCIF 捐款了吗？如果还没有，请考虑在即将举行的会议上做个 LCIF 的简报，并挑战会员们为支持 LCIF 做出承诺。

环视四周

我们只需环顾我们的社区和阅读新闻，就知道需求在不断增长，而 LCIF 就是要通过人道主义服务和拨款来支持那些需要帮助的人。请支持您的 LCIF 协调员，为狮友富有同情心的服务及那些需要我们帮助的人赋予力量，从而协助推动 LCIF 的使命。

- LCIF 和狮子探索很荣幸成为 [The Choose Kindness Project](#) 的创始成员。这是由美国领先的非营利组织为了倡导预防欺凌、有意包容和青少年心理健康这几方面所组织的联盟。
- 世界卫生组织确认贝宁和马里已消除了沙眼这一公共卫生问题，沙眼是一种导致失明的细菌眼部感染。这一里程碑是两国政府在国际合作伙伴（包括 LCIF 与[卡特中心](#)的视力第一合作伙伴）的支持下，经过多年艰苦努力所取得的成果。
- LCIF 为土耳其的狮友筹集了超过 \$652500 美元用于地震救援。拨款资金将使狮友们能为该地区 100 多年来最大的一次地震的受害者提供实时、短期和长期救济。



步骤 5: 进行 SWOT 分析

现在，您和您的团队已经审查了有助了解地区需求的数据数据，并获得了支持贵地区会员增长的资源，是时候要审查 2024 年 1 月启动的 [MISSION 1.5 目标](#)，并完成 SWOT 分析了。

作为第一副总监，请您独立完成 SWOT 分析，以确定贵区在新分会发展、新会员招募和会员保留方面的优势、劣势、机会和威胁。考虑会员增长的可能性，以实现 MISSION 1.5 的目标。接下来，与您的区团队完成另一份 SWOT 分析。他们的想法与你的想法有何不同？

提醒：尽管我们将主要关注如何最大限度地利用 SWOT 分析来影响会员发展，但在实现您的服务、领导发展和 LCIF 目标时，也要应用这些相同的原则。

建议的讨论主题：

- 我们如何最大程度地使用我们的分区、专区和分会，以帮助促进会员成长？
- 在过去的五年中，我们区在增加会员人数方面做了哪些工作？
- 我们可以采取哪些策略，让分会数量至少比去年多一个？
- 什么样的特殊兴趣分会将会最成功？对于新的特殊兴趣分会会有些什么构想？
- 区团队可以采取什么行动来成立新分会？吸引新会员？
- 我们的区团队如何能够增加分会会籍的价值，从而提高会员保留？
- 我们的团队如何为支持面对困难的分会寻找机会？
- 我们区有何独特之处可能会吸引潜在会员？我们将如何传达这些信息给我们的分会？
- 我们所有的领导者是否都接受了有效的培训？他们是否了解自己可以对社区产生的影响？
- 我们的一些优势是否自然而然地支持已发现的机会？如果我们消除弱点，是否会带来更多机会？

难以理解如何完成 SWOT 分析？

建议团队的每个成员完成全球会员发展措施中的 **建立愿景** 这一项，并查看狮子会学习中心提供的 **SWOT 分析简介** 课程。

如需更多指导，请联系您的 [GAT 地区领导人](#) 或 GAT@lionsclubs.org。



您的团队已准备好制定行动计划

现在，您和您的区团队已经：

- 根据数据和趋势了解贵区的需求；
- 了解为服务报告、领导发展和 LCIF 设定目标对于 *MISSION 1.5* 和贵区整体健康的重要性；
- 查看了贵区的 *MISSION 1.5* 目标，并
- 进行了 SWOT 分析。

切合实际

通过了解贵区的需求和每个区目标的重要性，您的团队将能够完成本工作簿开头的目标陈述。

记住，要切合实际！如果在回顾趋势后，您发现贵区很难实现 100% 的服务报告或 100% 的分区主席和分会干部参加培训，那么根据以往的结果，贵区要实现的合理目标是什么？

获得团队每位成员的共识与支持。每个人都致力于实现这些目标吗？

在即将举行的第一副总监/当选总监研习会期间，您将练习编写行动计划，并在全球会员发展措施的“制定计划”流程步骤中，学习如何制定行动计划，以支持您和您的团队所制定的目标。

不过，您仍然需要采取一些步骤来开始制定详细的计划。利用贵区的 SWOT 分析和本工作簿中吸取的经验教训，查看 [行动计划样本手册](#)，并开始制定行动计划，以实现既定的 *MISSION 1.5* 会员增长目标以及其他既定目标。

最大化利用 SWOT 分析

SWOT 分为四个部分。每个部分都会以某种特定的方式影响另一个部分的结果。识别这些联系有助于您找到威胁和弱点的解决方案。

例如，贵区的弱点之一可能是，它很难将自己与社区中的其他服务组织区分开来。因此，威胁可能是已经满足社区需求的现有或新的服务组织。然而，在与您的分会讨论 SWOT 分析后，发现增加了一个优势，即潜在会员对狮子会为会员提供的许多学习机会非常感兴趣。

对每个部分的信息进行排序，可帮助您看到这些联系，因为一个部分中更关键的问题可能完全取决于另一部分中列出的问题、威胁或机会。

制定行动计划

一个定义明确的行动计划包含的要素，将帮助您和贵团队确定、分析和分配任务，以成功的完成区目标。为此，您和您的团队需要根据从 SWOT 分析得出的见解，应对已识别的威胁并抓住机遇。

正如在努力使国际狮子会区别于其他服务组织的例子一样，解决的办法是找出能够利用机会的优势，消除可能会造成威胁的弱点。

一些行动步骤可能包括委托您的区 GST、GLT 和营销主席制作传单，以展示狮子会在您的社区中所做的一切，强调可在分会之外应用的狮子会学习中心，或委托您的区营销主席制定营销策略，重点在于您的分会如何支持某些志业。而这些志业是区中其他服务组织无法支持的。

根据您对优势、劣势、机会和威胁之间联系的理解，确定行动步骤的优先级。此流程有助于确定哪些行动步骤会对贵区产生最大影响。

需要额外资金支持您的计划吗？

有各种各样的资助机会可以帮助贵区扩大会员增长并取得成功。请探索不同的拨款类型，了解是否有适合贵区的拨款。

- 会员发展委员会通过竞争方式提供 [会员发展拨款](#)。这些拨款旨在帮助区域赢得新市场，特别是在会员人数不断下降的区域。
 - 区可一次申请\$1500 美元，并可在每个狮子年度申请三次，最高金额为\$4500 美元。
- 了解通过 LCIF 的拨款计划 (包括[区及分会社区影响拨款](#))，贵区可以受益的多种方式。作为此拨款的一部分，如果符合特定条件，贵区的分会及贵区本身可能有资格获得 LCIF 收到之非限制捐款的 15%。
- 推广狮子会对于发展会员和保持会员参与，以及让其对服务感到兴奋至关重要。[营销拨款计划](#)支持全复合区和全单区的营销活动，例如广告、社交媒体、品牌建设和公共关系。

可选项：自定的目标

关于 2024-2025 年度区目标，贵复合区团队及区团队可以选择创建独特的 S.M.A.R.T.目标和行动计划。

复合区目标

与您的复合区团队联系，讨论是否已为贵区拟定了 S.M.A.R.T. 目标。在完成了 *进行实现区目标的行动计划* 电子学习课程后，请与您的区团队会面，讨论并拟定一个支持复合区目标的行动计划。

区目标

如果您的区团队决定设立针对贵区需求的 S.M.A.R.T.目标，请与您的团队一起完成以下的行动步骤。

行动步骤

- 如果您还没有学习 *目标设定* 课程，请查看狮子会学习中心提供的该课程。
- 与您的区团队合作，制定 2024-2025 年度的 S.M.A.R.T. 目标。
 - 贵区希望在下一个狮子年度取得哪些具体成就？例如，获得 区团队杰出奖、确保所有分会都为正常分会、成立一个特殊兴趣分会、建立一个新的当地合作伙伴关系，等等。
- 在完成了 *进行实现区目标的行动计划* 电子学习课程后，请与您的区团队共同拟定一个行动计划，以支持您已建立的 S.M.A.R.T. 目标。



区策略计划工作簿

总结

设定目标和制定行动计划可能是一项艰巨的任务，但如果制定和实施得当，它们可以成为成功的重要工具 - 将您的愿景变为现实，并帮助国际狮子会实现我们的目标，即全球会员数达 150 万。

推出 **MISSION 1.5** 的原因是为了我们服务的使命。

增长我们的会员发展使狮友在各个层面都更强大。拥有更多的会员，我们的组织、区和分会将有更多的资源来履行我们在国内和世界各地的服务使命。成长的分会是一个健康的分会。当您的分会成长时，您将在社区中产生最大的影响。当每个分会都在成长时，我们可以确保狮友们将随时待命，准备服务。

狮友不仅仅是一起服务 - 我们也一起成长。无论是通过分会和社区方案产生的服务影响，还是为支持 LCIF 拨款而筹集的捐款，全世界各个层级的分会发展都会使我们大家受益。当我们彼此学习，不断努力成为更好的领导人、更好的人、更好的狮友时，您与狮友同仁建立的个人联系就为新的机会打开了大门，并为个人和专业的成长带来了无限的可能性。

MISSION 1.5 从您开始，但每位狮友都发挥着重要作用。通过共同努力，我们可以将狮子会发展到非凡的新高度，满足社区日益增长的需求，为比以往更多的人们提供服务。