



区营销主席 角色说明：

其职位的职责可包含：

- (a) 与区团队合作，找到并支持对大规模活动、计划和倡议开展营销的机会。
- (b) 与区全球会员发展协调员密切合作，领导所有会员相关工作，透过营销渠道沟通到恰当的分会。
- (c) 支持总监和区全球行动团队，为其制定营销和宣传指南。
- (d) 和总监一起审查国际狮子会营销奖的提名申请。
- (e) 支持区获得资金的机会。
- (f) 管理区社交媒体管道和网站，可以直接管理，也可以透过已建立的区营销委员会来管理。
- (g) 保持对全球品牌指南的全面理解。
 - a. 在所有区活动中，领导对全球品牌资源的妥善和具有一致性的运用。
 - b. 支持使用经批准的品牌模板来讲述故事和推动宣传。
- (h) 鼓励分会设置分会营销主席的职位。
 - a. **确保**对分会营销主席的持续支持，举办会议、培训并 提供营销指南和最佳经验。
- (i) 以社交媒体为管道，将 LCI 和 LCIF 的优秀工作和具有新闻价值的故事宣传给媒体界以及外部受众。

*说明摘自国际狮子会协会《标准版区宪章及附则》第9 节