



问就对了！ 培养招募新会员的文化

分会之新会员招募指南



Lions Clubs International



导言

本指南将帮助贵分会了解全球会员发展措施，通过在贵分会培养招募新会员的文化，招募新会员并有效管理分会成长。全球会员发展措施将重振会员发展，并为现有会员注入新的活力。

招募新会员的文化是在所有会员之间形成一个共同理念：增加新会员对分会的成功至关重要。贵分会的会员发展力量和分会的健康，将决定着您们完成狮子会员之工作-服务的能力。更多的会员意味着更多的服务。

这个概念很简单，您只需要让社区成员加入就可以了！本指南将帮助您制定一个有效的对外联系计划，让您在请他人加入时取得成功。

本指南将指引贵分会了解全球会员发展措施，一个分四步进行的招募新会员并以新会员重振分会的流程：

- **建立团队**：为贵分会做好准备
- **建立愿景**：建立贵分会的愿景
- **制定计划**：实施贵分会的成长计划
- **建立成功**：欢迎新会员

招募新会员文化盛行的分会

- 不断评估他们的招募和参与策略。
- 定期运用会员满意度资源来改善其成长计划。

步骤 1：建立团队

为贵分会做好准备

第一步是将致力于增加分会会员的人们组织起来，建立一个团队。

谁将帮助贵分会招募会员？

使用本指南中的会员发展团队表格，来组织您的团队。

每个会员都有其优势和偏好。

请鼓励您的会员在招募过程中参与各个职能，充分发挥各自的功能。重要的职能包括：

- **组织：**有些会员善于计划；他们能看到每个步骤，并将要做的工作排好先后顺序。这些狮友应重点负责指导贵分会的招募工作。
- **宣传：**电脑达人和有创造力的会员可以制作手册、发布新闻稿，并更新您的网站和社交媒体网络。
- **对外联系：**应由能够充满自信地对外介绍贵分会的狮友承担此工作。鼓励他们通过社交媒体、电子邮件以及社区活动的方式，向您的目标受众宣传国际狮子会，开始与潜在的新会员互动。
- **欢迎：**由受过培训的狮友举办新会员讲习会，并协调指导活动，这将确保新会员感到受欢迎，并快速融入贵分会。国际狮子会为新会员讲习和基本指导计划提供培训，可从以下链接获取 <https://www.lionsclubs.org/zh-hans/resources-for-members/resource-center/club-membership-chairperson>。



步骤二：建立愿景

建立贵分会的愿景

在这一步骤中，您将评估贵分会和社区。将贵分会的活动与您的会员和社区的需求保持一致，考虑这些宝贵的项目：

- 请您的分会会员完成《您的评分如何？》问卷调查。会员的反馈意见有助于找出你们的优势和弱势，并确定哪些事项对您的会员最重要。这个问卷调查还能让您发现小的问题，并在出现大问题之前更正它们。
- 进行社区需求评估。此评估将帮助您更好地识别社区中未满足的需求并确定哪些分会方案和活动对您所服务的人至关重要。发现新的服务机会有助于您找到潜在的新成员，并帮助您理解为什么需要他们。
- 分会蜕变活动 (CQI)是个有趣的和互动式研讨会，旨在帮助分会的工作与全球会员发展措施保持一致。CQI将帮助贵分会找到工具和资源，帮助分会以新会员振兴分会以及联谊和振奋人心的服务重新激励现有的会员的策略方法，全面实现其潜能。

使用《您的评分如何？》问卷调查以及社区需求评估的结果，回答以下问题。

1.您想要贵分会成为什么样的分会？

- 贵分会想要注重什么方面？
- 会员们想要贵分会成为什么样的分会？
- 下一年度贵分会的愿景是什么？五年之后呢？

2.您希望贵分会取得什么成就？

- 贵分会想要举办什么类型的服务方案？
- 多频繁举办一次？
- 地点？

3.您的目标是什么？

使用本指南中的招募目标表格，明确贵分会的会员发展目标。记得要考虑新会员将如何适应您们追求目标的做法。

• 为何贵分会想要新会员？

在您开始邀请新会员之前，很重要是要明白为什么。回答应该是清楚、具体而且相关的，不仅仅是“为了更多的服务”。比如：“如果我们再增加3位会员，每个月就可以给无家可归者多打包100份午餐。”

当您招募新会员时，记得要告诉他们，如果有他们的加入，分会可完成什么工作。这样将有助于设定对新会员的清楚期望，并将使得新会员更加满意。

• 新会员能为分会带来什么益处？

在贵分会决定招募新会员之后，请对潜在新会员进行进一步调查研究。确定在社区何处可以找到这些人选，并使用社交媒体渠道了解他们所参加的活动或其他团体。

• 如何与这些潜在新会员互动？

在分会成员努力通过社交媒体与潜在会员互动的同时，还可以参加当地活动，邀请潜在会员加入贵分会的服务方案以及支持社区具体事业的方案。查看招募互动文件模板，获取招募和服务的思路，并判断其是否符合您希望招募的目标群体的情况。可考虑运用国际狮子会的五大全球志业服务方案计划书。

• 招募对象是谁？

决定您希望什么样的人或社区成员加入贵分会。请您的所有会员考虑尽最大努力联系其生活圈中的人员。

以下是一些额外的提示：

- 考虑使用已经制定的清单。查看与贵分会共同兴趣的组织或企业。
- 与贵分会的会员举办一个头脑风暴会议。请每个会员写下三个着重点与贵分会所从事之服务范畴相同的企业或组织的名字。比如，可以包括当地商会、社区中心、儿童医院、食物银行或非营利（NGO）慈善组织。
- 使用本指南最后的“会员发展轮”，帮助您的会员思考哪些人可能会有兴趣入会。使用在本指南中的“建立狮友联系网”表格以获得相关信息。根据贵分会发出邀请的方法，确保所有清单上都包含个人的住所地址或电子邮件地址。电话号码可用在后续追踪的用途。
- 制定招募文件和方法，以便与特定的社区群体互动，吸引潜在会员加入贵分会。查看本指南后面的范例以及空白的招募文件模板，以便获得帮助。
- 亲自前往当地企业和办事处拜访。与企业主或经理谈论他们是否有兴趣加入狮子会并询问是否可与他们的员工谈论关于加入狮子会的事。使用本指南后面的对话流程图，查阅关于如何邀请会员的建议。

⇒ 当您想要了解一个企业或组织时，通常您可以查看他们的网页。大家会从您的网页上看到什么？

- 使用国际狮子会网站上的“分会定位器”工具找到您的分会。（如果上面没有列出链接，请确保分会秘书已在MyLCI中获得许可。）点击贵分会的链接。是什么样子的？上面是否有丰富的信息？容易使用吗？是否能很好地体现贵分会？确保让目标会员觉得贵分会网站富有吸引力，且充满最新的信息，包括会议通知、活动日程和带图片的服务方案描述。

您知道吗？

国际狮子会有许多的资源可以支持贵分会。请联系会员发展部门：membership@lionsclubs.org或前往国际狮子会网站。本指南中谈及的资源可在以下网页找到<https://www.lionsclubs.org/zh-hans/resources-for-members/resource-center/club-membership-chairperson>。



步骤三：建立计划

制定并实施贵分会的成长计划

分会的会员发展主席应倡议发展这个计划。包括行动计划和完成日期，并为每个目标分配任务。可使用本指南的分会成长计划表以及行动计划表作为模板。

在您完成制定计划后，请与您的分会会员分享。将每项任务分配给不同的狮友或贵分会的会员发展团队，并跟进他们的需要以提供帮助，并确保计划按期进行。

与您的目标会员进行联系

分会会员外联团队应在此项工作中发挥带头作用。在招募新会员时，请一定询问他们，在志愿服务方面他们认为什么是重要的。您的分会是否能满足他们的愿望和需要？如果他们不适合贵分会，可以考虑开办一个分会支部。贵分会作为一个母分会，可让这些新会员能够开始工作，或者可以帮助他们创建另一个分会。

向外联系各目标会员有很多种方法。国际狮子会制作了一份招募讲稿。如果您能顺应自己的个性，发自内心地与人交谈，这份讲稿才能发挥最大的效用。

- 招募会员时，记得总是要问：“是否有人邀请过您加入狮子会？”如果回答“没有”，则问他们是否有兴趣通过服务等方式反馈社区，然后谈及贵分会及其服务。如果回答“有”，请找出他们当时没有加入的原因，看看他们是否愿意再次尝试，或告诉您哪些人可能会感兴趣加入。



- 如果您将亲自前往当地企业和办事处拜访：
 - 与某人交谈不要等待超过10分钟。您的时间最好花在与多个潜在会员的联系上。您可以询问对方何时方便可再回来拜访，而不是等待。
 - 如果被问及您的访问是做什么，只需说您正在为社区的一个狮子会招募会员，只需要3-5分钟的时间。
 - 从办公室掌握线索。您可以从一个人墙壁上的装饰了解到关于这个人的许多事。他们是否有家庭、爱好，或人道主义方面的兴趣？通常他办公室里的奖项、图片及其他物品可以提供这样的线索。
- 少带随身携带的材料。只带一份说明会或服务方案的邀请函。否则，潜在会员可能会让您将数资料留给他们看。但是，如果他们忙到没空跟您说话，还有可能会阅读那些材料吗？解释说会有更多资料在会议上提供。
- 如果您留下信息，或者如果他们想要时间考虑，则请索取他们的联系信息，并跟进联系，最好是亲自行动。
- 总是保持积极的态度。别忘了，您是给他们提供改变他人生活的机会，不是在销售产品！如果潜在会员表现出不感兴趣，则感谢他们腾出时间，可以的话让他们介绍其他感兴趣的人，然后继续下一步工作。一个被惹恼的人是不会想要加入的，并且只会对狮子会有负面的想法。

我们将在何时、何地招募？

决定什么招募活动最适合贵分会及社区。会员发展委员会应带领这方面的工作并准备好要用的材料。以下是一些招募会员的建议：

- 举办一个说明会。邀请您的目标潜在会员，并举办一个简短的活动，让人们知道贵分会的工作并介绍他们是谁。提供简单的茶点，确保狮友们可以进行一对一交谈或小组讨论。

- 赞助一个社区活动或在特别活动中设一个摊位。在某个活动中招募会员时，应准备好一份关于贵分会及其社区影响力的30秒至2分钟的标准发言稿给您的会员们使用。如果目标潜在会员有兴趣了解更多，请确保收集联系信息，以便您能跟进，并指导他们前往贵分会的网站或社交网站，让他们可以加深了解。如果您已经定好时间举行一个说明会，则要给有兴趣出席者提供一份邀请函，注明地点、日期和时间。
- 邀请目标会员参与一个服务方案。确保要有狮友负责在方案中与目标会员交谈，回答他们的问题，并提供服务！
- 造访国际狮子会网站的“狮子会学习中心”可找到网上的沟通训练课程，来支持您的邀募行动。

将用哪些材料来招募会员呢？

潜在会员会想要看到关于贵分会和本组织的信息。在任何积极的招募开始之前，请务必更新贵分会的网站及任何社交媒体，并准备好当前的资料。

国际狮子会提供各种解释会籍和讲述本组织的招募材料。您可以到国际狮子会（LCI）网站下载这些刊物，或发电邮至国际总会的会员发展部门 membership@lionsclubs.org 预订印好的资料。

国际狮子会网站还可以给分会提供可以定制化的资料。您可以到 <https://www.lionsclubs.org/zh-hans/resources-for-members/resource-center/club-membership-chairperson> 下载

“分会手册样本”或“成为狮友”手册，并用它们来建立定制化的资料给贵分会。

审阅您分会的成长计划

定期审阅目标和日程表，以确保跟得上进度。按需调整时间表和目标。

您的会员发展团队应如何宣传说明会和活动？

说明会旨在让狮友和目标潜在会员有机会见面，并建立加入贵分会的兴趣。

- 请贵分会的每位会员带一位非狮友来参加说明会。告诉会员，他们询问的第一个人可能会拒绝，但最终一定会有人感兴趣。
- 使用目标潜在会员名单来准备邀请函。用邮递或电子邮件发出邀请函。确保邀请函上有注明贵分会的网站及任何社交媒体网站。明确表示欢迎他们带来可能感兴趣的其他人。
- 如果是用邮递寄出邀请函，请附上一张答复是否出席的回帖。如果受邀者没有回复，请考虑用电话跟进。
- 如果用电邮发送邀请函，请考虑使用一个让使用者可在网上答复是否出席的网站。如果没有收到回复，还请考虑用电话跟进。
- 考虑在当地报纸上刊登广告宣传此会议；或登在目标会员会收到的期刊或杂志中。
- 列一份清单，包括您希望邀请到贵分会会议上向分会会员和潜在狮友介绍贵分会各种服务机会的社区组织或团体。

⇒ 筹划成功的说明会的提示：

- 在贵分会开例会的同一日期和时间举行该会议。
- 供应饼干和软饮料等茶点，而不是正餐。
- 针对贵会的目标，举办一个简短（一小时或更短）的有所准备的活动。请务必讲解狮子会的活动和会员权益的概况。发言时重点讲述贵分会并讨论其服务、领导发展、交际网络和家庭的参与。
- 使用您们的活动来建立议程。
- 告知目标会员举行例会的日期、时间和地点，并欢迎他们来出席。
- 让您的分会会员可以在享用茶点的同时，进行一对一或小组谈话。
- 完整说明加入狮子会的费用。确保要包含国际、复合区、区和分会的会费，并说明每种会费所支付的金额。

举办说明会

通过该会议向目标会员展示狮子会及贵分会有什么特别之处。

会议之前：

- 致电或发电邮给那些表示要来出席的目标会员，提醒他们日期、时间和地点。提醒他们说欢迎他们邀请可能感兴趣加入的朋友、家人或其他热心社区公益的人一起来出席。
- 征得贵理事会的同意，接受这些潜在的新会员。

在会议上：

- 房间里的座位数量应比邀请的总人数少一些，因为常有“缺席”的情况。
准备一些额外的椅子，以应对有更多人出席的情况。
- 狮友衣着应要专业，但不需穿狮子会背心或戴太多徽章。研究表明，最好在新会员讲习会而不是说明会期间介绍这些习惯。
- 亲自欢迎每个与会者。
- 按时开始会议。会议不应该超过 60 分钟。
- 尽可能按照您的议程来进行。
- 给您的目标会员说明贵分会从事的工作和为什么需要他们。最好是能展示您们服务方案的照片或影片。谈谈贵分会各个方案的成果及对人们生活产生的影响。
- 提供准确的入会后预计需要承诺的时间和金钱的数量。
- 询问与会者对贵分会有什么新的建议方案。请他们思考在这些方案中，他们会担当什么角色。
- 分发会籍申请表，如有可能，在目标会员离开会场前向他们收取好入会费。

跟进联系与会者

跟进联系所有出席说明会但没有填写会籍申请表的目标会员。让您的外联狮友协调跟进联系的工作。确保名单上的每个名字都有人负责联系，并要求在下个会议上提交最新情况报告。

- 联系与会者并感谢他们抽空参与。确认他们的兴趣并邀请他们出席贵分会的下次例会或服务方案。鼓励他们携带可能对加入分会感兴趣的朋友、家人或同事。
- 在会议后的48小时内，用电话、电邮或信函进行跟进联系。



步骤4：建立成功

庆祝和欢迎新会员

在与会员互动并评估贵分会会员体验的同时，请记住，招募是贵分会所有会员的责任。而现在，是时候庆祝和欢迎您的新会员了。

举办新会员入会仪式

入会仪式是一个会员以狮友的身份开始服务的象征，也是一个会员终身保留其会籍的关键。负责欢迎工作的狮友应使用国际狮子会的“新会员入会仪式指南”来计划这些活动。

记得要在狮子会商店为每个新会员预定一份免费的“新会员入会资料袋”。

给新会员提供讲习会和与职位对应的指导。

让每个新会员感到受欢迎并培养他们对分会的归属感非常关键，所以将他们与其他狮友联系起来并适当给予讲习，对他们作为会员及贵分会的成功是很重要的。

讲习：新会员讲习之重要性需要再三的强调。讲习协助您的新会员了解分会的运作方式、他们的职责，以及区、复合区和国际狮子会的大方向，以便为他们提供基础概念。掌握了知识的新会员更容易融入分会，并马上积极参与到分会中。参加了适当讲习的会员退会的可能性也较低。

- 在会籍开始的前三个月，使用“狮子会新会员讲习指南”举办讲习会。



指导活动：狮子会指导活动的目标是帮助全球每一位会员达成更好地服务其社区的目标。这是一项个人发展的活动，可帮助会员认识他们独特的技巧和知识的潜力。指导活动可协助他们具备在狮子会及其个人生活中的领导能力。对于国际狮子会而言，这意味着有更多的人手，为最需要的人提供更好的服务。

- 国际狮子会建议“基本指导活动”的第一级可以和讲习会在同一时期举行。“新会员讲习指南”紧密遵循完成“基本指导活动”第一级所要求的目标和活动。
- 新会员应从他们的推荐狮友那里得知这些活动。推荐狮友应联系他们的全球领导团队区协调员索取有关这些活动及培训的信息。

接下来呢？让新会员参与！

人们加入狮子会是分会为了服务。在欢迎您的新会员之后，很重要的一项是确保他们将积极地参与贵分会及您的服务方案，以便有好的体验。如果新会员感到受欢迎并且有参与，而如果他们参与到服务中，那他们就会长期留在狮子会。

能让会员保持参与的原因有很多。他们享受：

- 服务其社区
- 参与一个具体的服务或志业
- 与朋友在一起
- 成为社区的领导人
- 和已经入会的家人一起



招募目标

分会名称：

日期：

为了做好招募新会员的准备，我们应思考：

我们为何需要新会员？

（例如：如果我们增加 5 位会员，每个月就可以多给 100 个儿童提供视力筛查。）

谁是我们分会想要的新会员？为什么？

（例如：我们想邀请比我们现在年龄小 10 岁的年轻会员，以便增强会员的活力并延长我们分会的寿命。）



行动计划

一个妥善制定的目标应该是具体的、可衡量的、可操作的、实际的和有时限的。请完成以下每个制定完善之目标的模板。确保要说明您如何评估该目标之进度。如果在评估目标后，发现需要修改目标或行动步骤，请在“变更”栏目写下这些内容。

重点领域				
Q 服务活动		q 领导发展	q 客制化目标	
Q 会员发展		q LCIF		
目标宣言				
行动步骤	负责方	所需资源 (团队成员、科技、资金等)	开始日期	截止日期
评估		变更		

会员发展团队

这个团队可指导贵分会招募会员的活动，并发挥他们个人的才能，使分会的工作有最佳表现。这个团队有四个关键角色：

组织：组织招募的活动，计划活动事项并将工作任务排序。

姓名：电话：
电子邮件：

姓名：电话：
电子邮件：

宣传：制作手册、招募材料和发布稿；管理照片；并更新贵分会在网上的呈现内容。

姓名：电话：
电子邮件：

姓名：电话：
电子邮件：

向外联系：与目标会员、社区成员和家庭会员交谈；向外联系并跟进与潜在会员的沟通。

姓名：电话：
电子邮件：

姓名：电话：
电子邮件：

欢迎：举办新会员入会仪式，与新会员的推荐人协调，给新会员提供讲习和“基本指导活动”。

姓名：电话：
电子邮件：

姓名：电话：
电子邮件：



分会成长计划

招募对象是谁？（列出贵分会的目标会员。）

我们将在何时、何地進行招募？（确定联系目标会员的时间和地点。）

完成的日期:

我们将用哪些资料来招募会员呢？（考虑印刷版和电子版两种）

完成的日期:

我们该如何宣传我们的说明会？

完成的日期:

我们将在会后如何跟进？

完成的日期:





如何招募宗教团体并促进其参与

将宗教团体纳入您的分会的益处

- 志同道合的人共同投入服务社区的活动中
 - 在他们的团体和更大的社区中都有关键领导人
 - 为社区的未来发展做贡献
-

因为社区靠我们自己打造

- 增加能够服务您的社区的义工人数
 - 增强在社区中已有资源的狮友的力量，并让他们彼此联系
 - 帮助社区中未获得服务的群体
-

12个月的参与

- 在全世界建立合作伙伴关系
 - 增加全世界对国际狮子会的志业的了解
 - 与县/州/省内的其他狮子分会和宗教团体建立联系
-

立刻行动

- 在当地教堂举办狮子会之夜活动
- 分享狮子会如何通过建立伙伴关系进行服务的信息
- 在教会通讯中做宣传
- 请宗教领袖参与您的服务方案



如何招募紧急救援人员并促进其参与

将紧急救援人员纳入您的分会的益处

- 紧急救援人员是德高望重的社区成员
 - 帮助在社区内提高意识
 - 为社区的未来发展做贡献
-

因为社区靠我们自己打造

- 加强狮友和社区之间的联系
 - 与未来数十年的潜在社区领导人构建关系
-

12个月的参与

- 共同举办家庭安全之夜活动
 - 为支持当地警察和消防局募捐
 - 请紧急救援人员参加，以确保狮子会服务活动的安全性
-

立刻行动

- 在紧急救援人员的驻地举办狮子会之夜活动
- 在社区内分享与狮子会志业相关的信息
- 为当地消防局和警察局举办募款活动
- 请紧急救援人员参加您的下一次服务方案



如何招募医疗工作者并与之互动

将医疗工作者纳入您的分会的益处

- 医疗工作者能够增加贵分会的专业性
 - 为公共健康问题提供新的治疗和方法
 - 增强贵分会健康相关服务活动的整体有效性
-

因为社区靠我们自己打造

- 由专业人士提供的第一手医疗建议
 - 改善贵分会和社区的整体健康状况
 - 为高风险社区成员提供筛查的机会以及信息
-

12个月的参与

- 社区内的视力和糖尿病筛查以及相关活动
 - 为糖尿病风险人群组织健康服务活动
 - 在养老机构、学校和图书馆举办午餐学习会活动
-

立刻行动

- 与当地医疗机构建立合作伙伴关系
- 分享狮子会为全球糖尿病服务的信息
- 邀请医疗工作者对贵分会提供培训
- 在社区内合作制作一份健康资源索引



如何招募法律专业人士并促进其参与

将法律工作者纳入您的分会的益处

- 法律工作者能为您的狮子分会提供法律咨询
- 对贵分会的服务方案进行风险评估
- 审查与企业赞助者之间的所有合作合约

因为社区靠我们自己打造

- 法律专业人士能够帮助应对涉及政府官员的后勤安排事宜
- 改善社区参与和合作伙伴关系
- 参与制定政策改革，以改善社区

12个月的参与

- 邀请法律专业人士向社区介绍如何为紧急情况做好准备。
- 邀请法律专业人士参与评估合作关系、评价和倡导活动

立刻行动

- 邀请他们合作编写法律文件，支持制定新法规或改革既有法规
- 邀请法律专业人士参与所有合约和协议相关工作



如何招募小企业主并促进其参与

将小企业主纳入您的分会的益处

- 小企业主拥有额外的资源
- 社区的繁荣关乎其投资
- 与各类目标受众都有个人关系

因为社区靠我们自己打造

- 为了解社区的需求提供见解
- 通过支持和扩大小企业主的发展，狮子会能够把投资保留在当地
- 小企业主投资于社区中的当地组织和服务方案

12个月的参与

- 参加当地商会的活动
- 邀请小企业主赞助狮子会的季节性活动
- 与当地企业合作，投资服务方案和社区体育比赛

立刻行动

- 邀请企业家及其员工参加服务方案
- 通过为狮子会筹款活动募捐的方式，支持当地企业主
- 运用企业家在当地产业的服务，促进其参与
- 举办小企业主和狮子会领导的见面会



如何招募青年专业人士并促进其参与

将青年专业人士纳入您的分会的益处

- 为社区的需求提供新的视角
- 帮助分会适应并使用技术，促进分会发展
- 扩大分会现有的网络，吸纳新一代狮友

因为社区靠我们自己打造

- 青年专业人士能够扩大狮子会服务的对象
- 创新狮友服务社区成员的方式
- 与未来数十年的潜在社区领导人构建关系

12个月的参与

- 全年的指导机会
- 展现蓬勃发展的当地商业以及青年专业人士
- 促进青年专业人士在贵分会外联和领导机会中的参与

立刻行动

- 和当地小企业协会合作，为青年专业人士提供指导
- 在社区内分享与狮子会志业相关的信息
- 在您的下一次服务方案中举办一次交流活动，请青年专业人士参加



如何招募市政府官员并促进其参与

将市政府官员纳入您的分会的益处

- 对改变社区能够产生直接影响的人员
 - 社区内的重要领导人
 - 团结社区内的服务团体，进一步增强狮子会的影响力
-

因为社区靠我们自己打造

- 增强社区对狮子会的了解
 - 增强在社区中已有资源的狮友的力量，并让他们彼此联系
 - 加强现有合作关系并发展新的社区伙伴关系
-

12个月的参与

- 每月更新狮友在社区内的工作
 - 提高社区对狮子会服务方案的认识
 - 与当地管理机构合作，开展月度行动
-

立刻行动

- 请当地官员参加对分会和社区需求的评估
- 分享狮子会如何通过建立伙伴关系进行服务的信息
- 在社区活动中分享狮子会的服务对社区的影响
- 请当地官员参加下一次服务方案的策划

招募工作表

•准备好以下的信息，用于您的招募文件和方法，以便与特定的社区群体互动，吸引潜在会员加入贵分会。

目标受众：

区域：

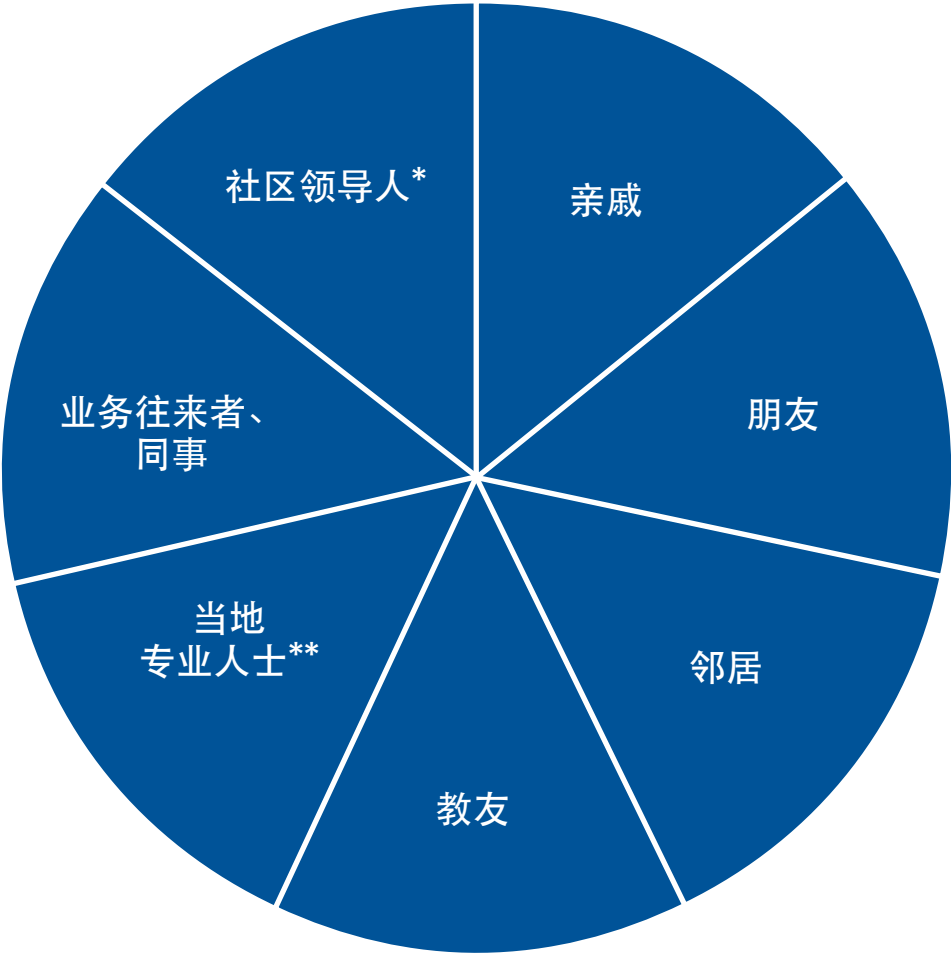
招募这些人员加入分会的理由：	
社区如何受益：	
12个月的参与：	
立刻行动：	



会员发展轮

“会员发展轮”是一个制作可以邀请加入贵分会的人员名单的有效方法。将本页在例会上分发。对于每个轮上的类别，让一个经验丰富的狮友发问：这是谁？

例如：您觉得哪位亲属会想为改善社区做出贡献？给您的会员一点时间去思考他们的选择并尽可能完整地填写一份建立狮子会联系网的表格。

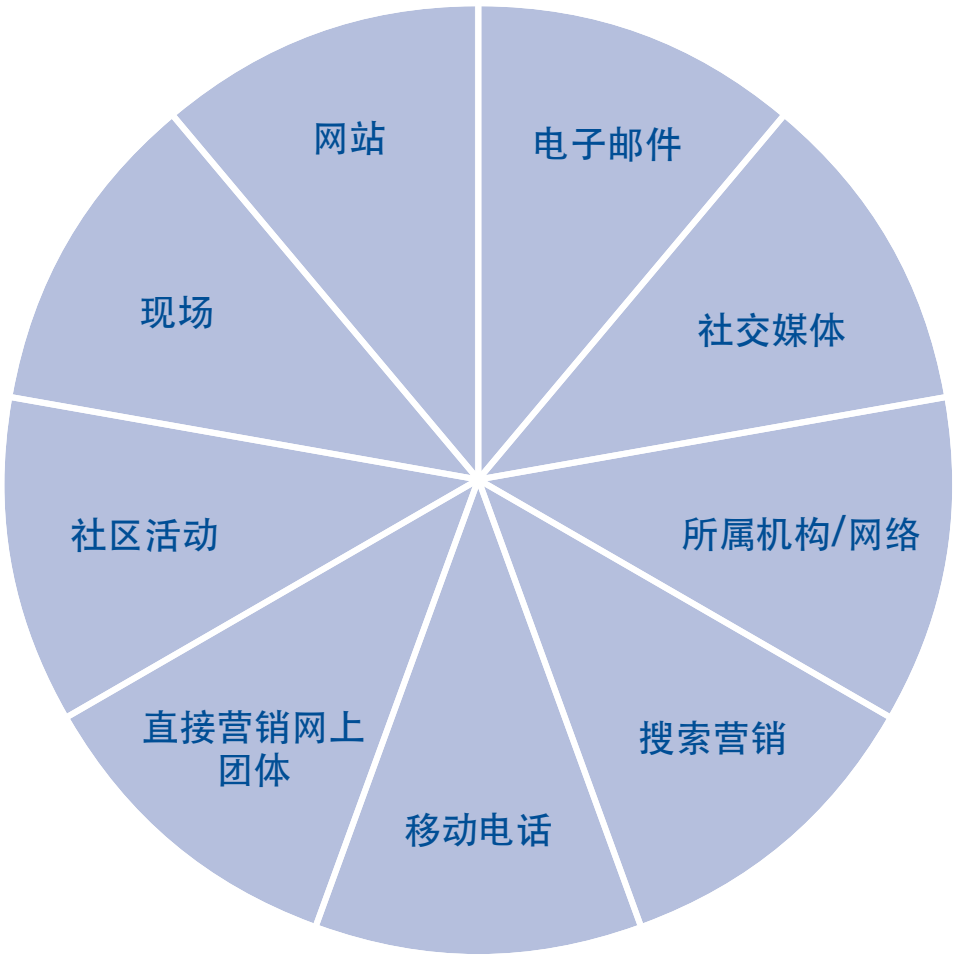


* 可以包括但不限于民选官员、校长、警察、消防首长和医院管理者。

** 可以包括但并不限于医生、会计师、牙医、律师和银行家

分会沟通轮

“分会沟通轮”是另一个查找并列出与可能加入贵分会的潜在会员互动并促进分会活动的方法。在例会上分发本页面。请您的招募团队的一名成员，可以是宣传员或外联员和贵分会狮友一道查看轮上的每一个类别中的互动策略。



建立狮子会联系网

以狮子会会员身份服务是个荣誉。这就是我们邀请人们加入，对我们的服务志业许下承诺的原因。

研究显示，超过40%的狮友入会的原因是他们的朋友已经入会。您认识有兴趣加入狮子会的人吗？如果您没有，也许您的朋友、家人或同事会有。

姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	

姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	

姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	

姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	

姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	

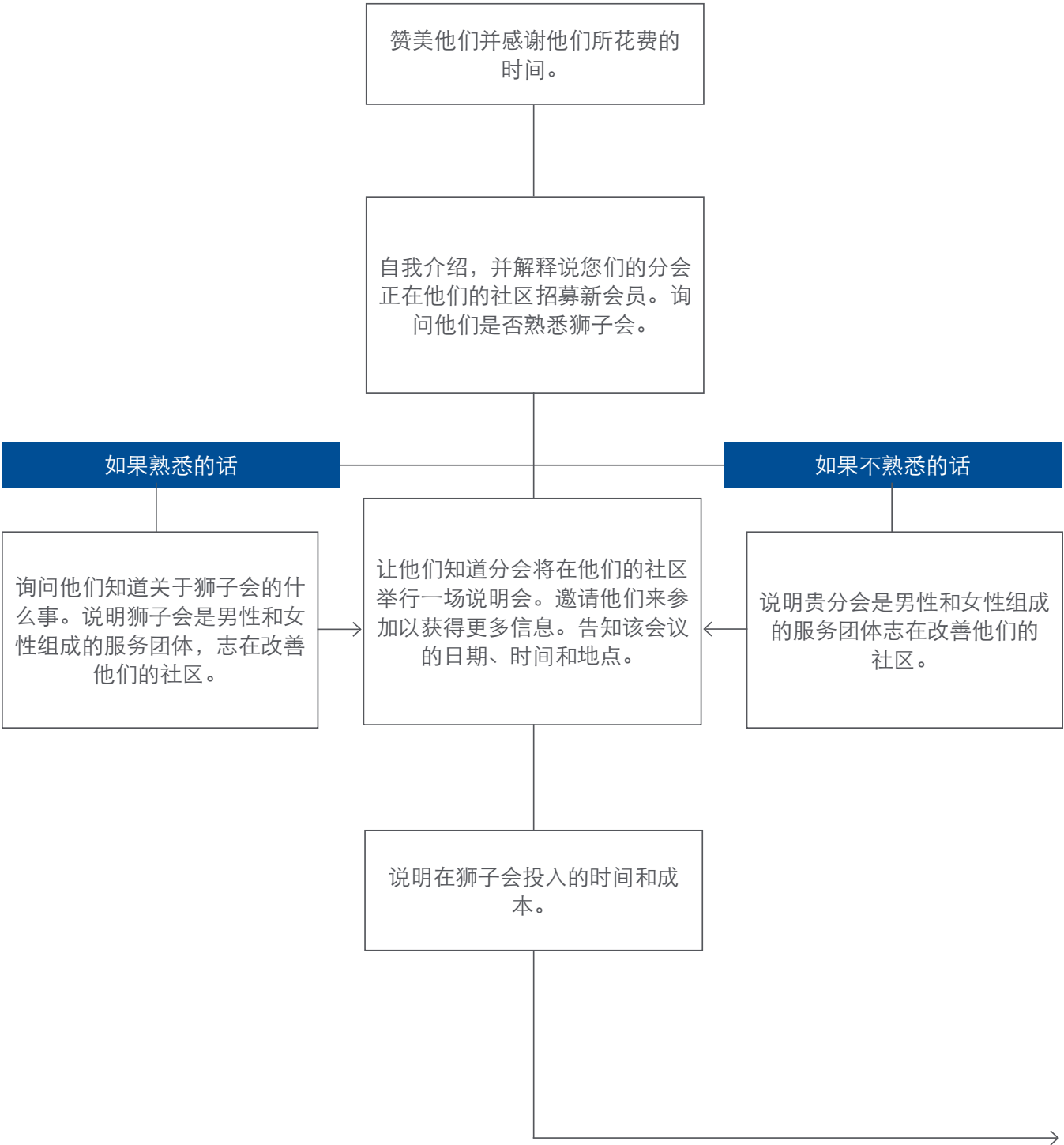
姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	

姓名：	关系：	
地址：		
姓名：	州/省：	邮政编码：
电话：	电子邮件：	



招募讲稿

下面的讲稿是与一个目标成员交谈的指南。最有效的方式是依照您自己的个性，发自内心与人交谈。





新会员问答题

分会名称：

日期：

您加入狮子会的原因是？

您在参与贵分会时有什么期待？

您的哪些个人技能可能对我们的分会有益？

您想参加哪些分会活动？

您对改善我们的分会体验有什么想法？

您对我们目前没有参与的服务方案有什么想法？

有没有其他您觉得重要的事项？





Lions Clubs International

会员发展司

国际狮子会

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

lionsclubs.org

Email: membership@lionsclubs.org

电话: 630.468:3831