

年度區目標

行動計劃範例

手冊



行動計劃指南

一個周密制定的計劃應是具體的(Specific)、可衡量的(Measurable)、可行的(Actionable)、實際的(Realistic)、有時限的(Time-bound)。請運用以下的指南，學習為每一個 S.M.A.R.T 目標制定行動計劃時的各種要素。

您的目標宣言中提到了哪一個 LCI 目標？

重點工作領域				
☐ 服務活動 ☐ MISSION 1.5		☐ 領導發展 ☐ LCIF		☐ 根據自身情況制定的目標
目標宣言				
指出該區希望實現的具體目標。				
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
請指出您的團隊將如何實現這一目標。行動步驟應該是具體的、可以衡量的。應包括獅友數量、具體活動、溝通等細節。	指出將完成每一個行動步驟的工作的人員。	指出在實施每個行動步驟時所需的關鍵資源或資金。	指出該計劃將需要於何時開始完成每一個行動步驟。在決定截止日期時，請記住要留出跟進負責方工作的時間。	
評估		變更		
將在年度內完成；任何可能影響到整體時間表的行動/回饋意見以及為完成上述目標宣言所需要採取的行動。		將在年度內完成；根據評估結果，為完成上述目標宣言，對已制定的時間表/行動步驟需要進行的修改。		

服務活動

以下是一份區特定目標的範例，它支持國際獅子會服務活動的目標，以增加服務報告。

分會報告的百分比目標

重點領域				
☒ 服務活動		☐ 領導發展	☐ 定制的目標	
☐ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標宣言				
在即將到來的獅子年度末時，本區將有 80%的分會報告服務，比上年增加 15%。				
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
確定哪些獅子會和青少獅子會在上個獅子年度沒有報告服務。	總監、GST 區協調員	服務活動實時報告	6 月 15 日	7 月 1 日
與每個沒有報告服務的獅子會和青少會代表會面，以： - 確定每個分會對培訓、資源以及支援的需求。 - 討論流程改進的機會，比如，分會如何收集並將報告數據。	總監、GST 區協調員	虛擬會議平台、電子郵件和/或電話、各分會負責報告服務的成員、追蹤回覆的方法、後續追蹤和結果	7 月 1 日	9 月 1 日
使用相關的培訓、支持和資源來解決每個獅子會和青少獅會所面臨的特定問題。	總監、GST 區協調員	虛擬會議平台、電子郵件、服務報告培訓資料、後續追蹤的方法	9 月 1 日	2 月 1 日

追蹤了解培訓、資源和支持是否讓分會的服務報告有所增加。	總監、GST 區協調員	服務活動實時報告、虛擬會議平台、電子郵件和/或電話、服務報告培訓資料、追蹤結果的方法	2 月 1 日	5 月 1 日
慶祝本區獅子會和青少獅會在報告服務報告方面的成功。 - 讓本區和分會行銷主席參與建立一項行銷計劃，以溝通並慶祝成功。 - 與區和分會行銷主席合作，提升品牌知名度，並讓非獅友關注服務活動。	總監、GST 區協調員、區和分會行銷主席	虛擬會議平台、電子郵件、電話和/或社交媒體、區例會、區年會、區新聞通訊、 <u>慈善為本</u> 服務獎項申請	5 月 1 日	6 月 30 日
評估		變更		
在 2 月份，報告顯示 70% 的分會報告了服務。進一步的調查表明，一些分會從額外的培訓中受益，特別是服務報告較少的青少獅會。		GST 區協調員將提供額外的培訓和有針對性的外展活動給青少獅會，以鼓勵報告服務活動。		

會員發展

以下是特定區目標的範例，這些目標支持國際獅子會在新分會發展、新會員招募和保留會員方面的會員發展目標。

新分會目標

重點領域				
☐ 服務活動		☐ 領導發展	☐ 定制的目標	
☒ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標宣言				
在即將到來的獅子年度結束前，本區將成立一個有 25 名授證會員的新分會，而此分會將為我們三年來的第一個新分會。				
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
- 請 GET 區協調員領導一個分會擴展團隊。 - 以個人名義邀請更多幹部加入分會擴展團隊。	總監、GET 區協調員	幹部的聯絡資訊和為潛在新分會邀請一位導獅	6 月 1 日	6 月 15 日
分會擴展團隊將研究存在機遇的領域，以便吸引年輕的專業人士在市中心建立一個新的獅子分會。	GET 區協調員	互聯網、對存在創建新分會機遇的領域進行追蹤的方式	6 月 15 日	7 月 15 日
與社區和企業界領導召開網路虛擬會議，以衡量在市中心建立新的獅子會之興趣。	GET 區協調員	網路虛擬會議平台、參加者的聯絡資訊、新分會的演講、演講人	6 月 15 日	8 月 30 日
制定策略行銷計劃，已在感興趣的社區內提升對活動的認知，並邀請潛在會員。	區行銷主席	電子郵件、虛擬會議平台	6 月 15 日	8 月 30 日

- 申請會員發展撥款，為吸引年輕的專業人士的臨時活動支付宣傳資料費用。 - 與社區領導人合作，計劃並在午餐時間於繁忙市中心公園舉辦臨時的咖啡和餅乾資訊攤位。	GET 區協調員	「志工服務=關係網絡」宣傳冊、攤位、咖啡、餅乾、撥款申請	6月15日	9月1日
制定策略行銷計劃，以提升品牌知名度，以及如何培養潛在的新會員。	GET 區協調員、區行銷主席	電子郵件、虛擬會議平台	9月1日	11月1日
追蹤潛在會員，邀請他們參加全區的服務活動，讓他們可以結交社會關係並了解獅友的影響力。	GET 區協調人、GST 區協調人、分會擴展團隊	電子郵件、電話號碼、潛在會員名單以及聯絡資訊、收集回饋意見的方式、電子版邀請函	11月1日	12月1日
在區辦公地點舉辦一次組織會議，決定該會議的日期和時間。	分會擴展團隊	行事曆、電話、電子郵件	11月25日	12月1日
追蹤所有新會員和潛在會員，感謝他們的參與和入會的興趣，並邀請他們出席組織會議。	GET 區協調員	電話、電子郵件、組織會議的時間和地點、所有潛在會員的聯絡表	12月1日	12月1日
舉辦組織會議，選舉幹部，並開始策劃未來新分會的第一次服務活動。	GET 區協調員	區辦公地點、新會授證申請、會議演講、食品、椅子	12月4日	12月10日
分會擴展團隊與未來新分會共同填妥申請表，確保分會得到成功授證。	GET 區協調員	新分會發展指南、電腦、互聯網、為每位新會員提供名單和聯絡資訊	12月10日	1月10日
安排導獅與新分會幹部的會議，開始新分會幹部培訓。	導獅	認證導師培訓課程工作簿、會議地點或平台、為新分會會員提供	12月10日	1月10日

		的聯絡資訊、分會幹部培訓資料、新分會會員講習會資料		
評估		變更		
9月15日：獲得500美元會員發展撥款。不足的140美元需要以其他方式募集。		10月：將在社區的萬聖節派對上舉辦烘焙品銷售（由GST組織），以籌集所需的140美元資金。		

新會員招募目標

重點領域				
☐ 服務活動		☐ 領導發展	☐ 定制的目標	
☒ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標宣言				
4 月份的最後一個星期六，將在本區年會上舉辦一次全區範圍的全球入會儀式日（WWID）慶典，為分會帶來新的會員，增進分會活力。				
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
請 GMT 區協調員監督本目標的完成。	總監	電子郵件、電話	6 月 1 日	6 月 15 日
- 與區年會團隊共同確認將這一慶典加入日程。 - 與年會團隊共同確定慶典的地點和時間。	GMT 區協調員	電子郵件、電話號碼、區年會團隊的聯絡資訊、追蹤討論和任務的方法	6 月 15 日	7 月 15 日

請分區主席鼓勵分會考慮參加全球入會儀式日（WWID），收集所有參加的分會會員發展主席之資訊，並建立聯絡資訊表。	總監、GMT 區協調員	分區主席和分會會員發展主席的電子郵件地址。 收集和整理回饋意見的方法	7 月 15 日	9 月 15 日
確定由誰來監督區年會上的慶典及其職責。	總監、GMT 區協調員	參加區年會的區幹部的聯絡資訊表	10 月 1 日	10 月 20 日
安排於區行銷主席、分會行銷主席、分會會員發展主席和總監會面。	GMT 區協調員	電子郵件、電腦、互聯網、虛擬會議平台、參與者的聯絡資訊、追蹤討論和任務的方法	10 月 15 日	10 月 20 日
與團隊舉行會議，制定如何向家庭、朋友和公眾宣傳入會儀式的計劃，同時考慮到活動前、活動中和活動後的宣傳。	總監、GMT 區協調員	網路虛擬會議平台、參與者的聯絡資訊、追蹤討論和任務的方法	10 月 20 日	10 月 25 日
申請公關撥款以支付廣告費用。	總監	所需資金：1000 美元，申請撥款	11 月 1 日	11 月 5 日
- 邀請潛在會員和新會員參加在區年會上舉辦的全球入會儀式日（WWID）慶典。 - 與分區主席確定預計參加的會員人數。	總監、GMT 區協調員	電子版或紙質慶典邀請函、潛在會員和新會員的電子郵件地址、收集和組織回饋意見的方法。	1 月 15 日	3 月 31 日
- 開始實施行銷計劃。 - 為活動重新擬定獅子會新聞稿。 - 聯絡當地媒體，提供活動資訊。	區行銷主席	為當地媒體提供聯絡資訊、已下載的「一般新聞發佈範本」、電子版和新聞平面廣告、制作平面廣告的撥款、獲取	2 月 1 日	4 月 15 日

		lionsclubs.org 網站上的行銷溝通指南		
- 與區秘書溝通預計參加人數。 - 向區秘書告知參加者的姓名和準確的發音。	GMT 區協調員	電子郵件、電話號碼、參加者名單和姓名的準確發音	4 月 1 日	4 月 1 日
- 根據預計出席的會員總人數印製證書。 - 從區辦公室收集所需數量的徽章。 - 請將姓名和準確的發音填入證書中。	區秘書長	電腦、列印機、書法用筆、徽章證書夾、證書	4 月 1 日	4 月 15 日
起草入會致辭。	總監	電腦、列印機	4 月 3 日	4 月 7 日
在活動前一天，將資料送至區年會。	GMT 區協調員	新會員證書、徽章、新會員名單及姓名的準確發音	4 月 28 日	4 月 28 日
檢查現場 A/V 設備並做好慶典的準備。	GMT 區協調員		4 月 29 日	4 月 29 日
舉辦慶典並向新會員發放證書和徽章。	總監、GMT 區協調員和區年會委員會	新會員證書、徽章、新會員名單及其姓名的準確發音、為慶典成功做出貢獻的獅友名單、入會致辭	4 月 29 日	4 月 29 日

實施活動後的營銷計劃，分享照片並與新會員聯繫，以收集關於未來如何改進體驗的推薦意見。	區行銷主席、分會行銷主席	電腦	5 月 15 日	5 月 31 日
評估		變更		
12 月 15 日：獲得 500 美元會員發展撥款。目標是籌集 1000 美元的資金。		減少電子版和平面廣告的數量以便將花費控制在預算內。		

保留會員目標

重點領域				
☐ 服務活動		☐ 領導發展	☐ 定制的目標	
☒ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標宣言				
到即將到來的財務年度結束時，本區將減少 10%的退會會員。				
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
審核區會員發展策略計劃以及相關報告，以確定減少 10%的退會會員對本區意味著什麼。	總監、GMT 區協調員	區會員發展策略計劃、累計報告	4 月 15 日	4 月 30 日
GMT 區協調員聯絡分區主席，請他們透過發送電子郵件的方式，幫助在區域內所有分會開展一次會員滿意度調查。	GMT 區協調員	電子郵件、電話、電子版會員滿意度調查	7 月 15 日	7 月 30 日

分區主席與分會幹部舉行會議，討論完成會員滿意度調查的好處，並討論向所有分會會員發送一份電子版調查。	分區主席	網路虛擬會議平台、準備好的關於調查的好處之發言、電子版會員滿意度調查	8月1日	8月25日
- 分會會員發展主席向所有分會會員發送會員滿意度調查。 - 分會會員完成電子版調查。	分區主席、分會幹部	所有分會會員的電子郵件地址、電子郵件、電子版會員滿意度調查	9月1日	9月19日
分區主席與 GMT 區協調員共同審核會員滿意度調查，以確定問題。	分區主席、GMT 區主席	網路虛擬會議平台、調查結果、對結果進行編輯的方法、對結果進行分析以便找出最需要解決的問題	9月20日	9月25日
分區主席與分會會員發展主席舉行網路虛擬會議，審核調查的結果。	分區主席、分會會員發展主席	網路虛擬會議平台、數據分析、給分會提出的建議和追蹤回饋意見的方法、做出決策並在會後追蹤每個分會	9月25日	9月30日
分區主席和分會會員發展主席決定如何最好地與分會會員分享調查結果，並起草一份關於解決其分會會員滿意度的行動計劃。	分區主席、分會會員發展主席	網路虛擬會議平台，追蹤和分享決策的方法、行動計劃及後續追蹤	10月1日	10月31日
分區主席與分會會員發展主席合作，實施行動計劃，改善分會級的會員滿意度。	分區主席、分會會員發展主席	行動計劃、會議記錄方法、決策、追蹤並向區級獅友匯報	11月1日	1月31日
評估		變更		
9月20日：牛津（Oxford）獅子分會會員未參加電子版會員滿意度調查。		9月25日：在與分會幹部進一步討論之後，確定牛津獅子分會會員更喜歡現場進行調查的方式，我們將於10月1日的下次會議上發放調查，並於10月10日將結果提供給分區主席。		

領導發展

以下是一份區支持國際獅子會領導發展目標的區特定目標之範例。

分會幹部培訓目標

重點領域				
☐ 服務活動		☒ 領導發展	☐ 定制的目標	
☐ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標宣言				
在 9 月 1 日之前，85%的區級分會幹部將完成獅子會學習中心上的分會幹部培訓課程，比去年增加 10%。				
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
制定並執行一項溝通計劃，鼓勵分會幹部完成獅子會學習中心提供的分會幹部培訓。	區行銷主席、GLT 區協調員	如何進入獅子會學習中心的說明	6 月 1 日	7 月 1 日和 8 月 1 日
親自致電每個分會會長，要求他們完成這項培訓並與其分會幹部們追蹤此目標。	總監	分會會長的電話號碼、如何進入獅子會學習中心的說明	7 月 1 日	7 月 20 日
進入 Learn (學習)，下載一份顯示分會幹部當前在獅子會學習中心已完成的培訓的報告。定期與區團隊分享此報告。	GLT 區協調員	獅子會帳戶、如何進入和下載報告的說明。	7 月 31 日	9 月 1 日

親自致電每個分區和專區主席，要求他們與分會幹部們追從此目標。	第一副總監	分區和專區主席的電話號碼、如何進入獅子會學習中心的介紹。	8 月 1 日	8 月 15 日
聯絡尚未完成該課程的分會幹部，並鼓勵他們完成。	第二副總監	分會幹部的電話號碼、如何進入獅子會學習中心的說明	8 月 15 日	8 月 30 日
評估		變更		
聯絡那些需要幫助透過會員門戶網進入獅子會學習中心的分會幹部。		總監將聯絡每個分會的資訊科技主席，要求他們向有困難的分會幹部們展示如何進入課程。		

獅子會國際基金會 (LCIF)

以下是一份區支持國際獅子會募款的目標範例。

分會參與目標

專注領域				
☐ 服務活動		☐ 領導發展	☐ 根據自身情況制定的目標	
☐ MISSION 1.5		☒ LCIF		
目標宣言				
在即將到來的獅子年度結束前，本區將確保 5 個分會達到 100%的會員參率，比去年增加 2 個。				
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
- 創建潛在 100%會員參與的分會名單。 - 總監審核並確定由所有團隊成員提出的分會名單。 - 總監用電子郵件的形式將名單發送給所有區團隊成員供審閱。	總監、區團隊、區 LCIF 協調員	制定名單的方法（比如：使用微軟 Word）、電子郵件	7 月 7 日	7 月 17 日
查看區內的機會領域和潛在的 100%會員參與分會的綜合名單。	總監、區 LCIF 協調員	潛在分會的綜合名單	7 月 17 日	7 月 20 日
安排與總監、區 LCIF 協調員以及區團隊的虛擬會議，討論綜合名單、100%會員參與的分會目標和年度計劃。	區 LCIF 協調員	虛擬會議平台、電子郵件	7 月 20 日	7 月 20 日

- 與團隊開會討論。 - 根據存在機會的領域，為區內各區域設定 100%的會員參與分會目標，並考慮到持續的表現和個人聯繫。 - 根據各區域的發展勢頭、季節因素以及實現成功需要的穩定性因素等多方面考慮，為各區域制定以時間表為基礎的目標。	總監、區 LCIF 協調員、區團隊	虛擬會議平台、筆記記錄方式（如：微軟 Word）、區地圖、團隊成員	7 月 20 日	7 月 24 日
- 安排時間向所有目標分會的幹部宣傳成為 100%會員參與的分會之重要性，並為今年度剩餘時間制定行銷策略。 - 與分會幹部開會。	區行銷主席、區 LCIF 協調員	電子郵件、虛擬會議平台	7 月 24 日	7 月 30 日
建立並安排與本區內各分會的溝通，進行籌款呼籲。	總監、區團隊	電子郵件、虛擬會議平台、電話	7 月 24 日	7 月 30 日
每兩個月安排一次會議，與區團隊共同監督實現目標的進展情況。	區 LCIF 協調員	電子郵件、虛擬會議平台	8 月 1 日	6 月 1 日
每兩個月召開一次會議，討論實現目標的進展情況，並對目標分會做出必要的調整。	總監、區 LCIF 協調員、分會會長	虛擬會議平台、進展報告、記錄討論和任務的方法	8 月 1 日	6 月 1 日
在年度宴會上慶祝那些成為 100%會員支持的分會之成功。	總監、區團隊、區 LCIF 協調員	100%會員參與的分會名單、分會聯絡資訊、宴會計劃、演講、演講人、邀請、宴會場所、募款、食品、飲料	6 月 15 日	6 月 15 日
評估		變更		
在 12 月份，一個最近授證的分會促進了 100%的參與，所有會員都向 LCIF 捐款。		出現了讓另一個分會達到 100%參與的機會，目標從 5 個分會變為 6 個。		

根據自身情況制定的目標

以下是在和區團隊討論之後，根據區自身情況制定的區目標範例。

改進分會品質的目標

重點工作領域				
☐ 服務活動		☐ 領導發展	☒ 根據自身情況制定的目標	
☐ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標宣言				
在即將到來的獅子年度年底前，本區 90%的分會將完成分會蛻變活動（CQI）工作簿，或為貴分會的成功擬定計劃（全球會員發展措施）指南，實現比去年增加 3%的目標。				
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
總監負責分配責任，並將目標傳達給 GLT 區協調員。	總監	「改進分會品質」網頁、電話/電子郵件	6 月 15 日	7 月 10 日
總監在接下來的所有分會訪問中，將「改進分會品質」這一議題添加至日程，並與區行銷主席和其他人合作，在季度簡報中推廣「分會品質計劃」。	總監、區行銷主席（適當時）	行事曆、電腦、即將到來的獅子年度分會訪問時間表	6 月 15 日	7 月 10 日
總監在所有預定的分會訪問和其他活動中宣傳「分會品質計劃」的重要性。	總監	網路虛擬會議平臺、若是現場會議：會議地點、「分會品質計劃」談話要點	6 月 20 日	5 月 1 日

GLT 區協調員統計區內需要完成「分會品質計劃」以便實現目標的分會總數。	GLT 區協調員	電腦，區內分會總數	7 月 10 日	7 月 10 日
GLT 區協調員安排和分區主席的會議，以便對目標和期望進行審議，並討論未來的分區會議訪問。	GLT 區協調員	電話/網路虛擬會議平台，若是當面會議：會議地點、參加人員的聯絡資訊、談話要點	7 月 11 日	7 月 15 日
GLT 區協調員向分區主席傳達目標並介紹「分會品質計劃」，同時複查「改進分會品質」網頁上的材料。	GLT 區協調員	「改進分會品質」網頁、CQI 執行者指南、CQI 投影片、CQI 工作簿、為貴分會的成功擬定計劃（全球會員發展措施）指南、模範總監顧問委員會會議指南	7 月 15 日	8 月 31 日
分區主席將「分會品質計劃」作為討論主題加入即將到來的獅子年度的所有分區會議主題。	分區主席	電腦、即將到來的獅子年度分區會議日程	7 月 15 日	8 月 31 日
- 分區主席與 GLT 區協調員合作，安排最佳時間請 GLT 區協調員訪問一次分區會議以便討論「分會品質計劃」，並將此訪問加入日程表。 - 分區主席將此次訪問的最終日期、時間和地點告知 GLT 區協調員。	GLT 區協調員和所有分區主席	行事曆、計算機、即將到來的獅子年度分區會議日程	7 月 15 日	8 月 31 日

GLT 區協調員訪問每個分區的一次會議，鼓勵所有分會在 5 月完成這一過程，並將任務佈置給分會第一副會長。	區 GLT 和所有分區主席	「改進分會品質」網頁、CQI 宣傳單、CQI 工作簿、為貴分會的成功擬定計劃（全球會員發展措施）指南、網路虛擬會議平臺、若是現場會議：會議地點	9 月 1 日	11 月 15 日
各分會第一副會長在該區推動「分會品質計劃」。	分會第一副會長	「改進分會品質」網頁、CQI 宣傳單、CQI 工作簿、為貴分會的成功擬定計劃（全球會員發展措施）指南、網路虛擬會議	11 月 15 日	6 月 30 日
分區主席在分區會議上跟進每個分會第一副會長的工作，監督「分會品質計劃」的完成，並在必要時，為計劃執行者提供支持。	分區主席，分會第一副會長	分區主席和分會第一副會長之間的個人溝通。CQI 工作簿、和為貴分會的成功擬定計劃（全球會員發展措施）指南	1 月 1 日	6 月 30 日
評估		變更		
10 月 1 日：某分會告知分區主席，他們已於兩年前完成了 CQI，因此認為再次進行 CQI 沒有意義。		分區主席告知分會，雖然他們在兩年前確實複查/完成了 CQI，但這是幫助新任分會幹部改進計劃的年度流程。分區主席建議使用為貴分會的成功擬定計劃（全球會員發展措施）指南作為替代方案。		

分會行銷主席目標

重點領域				
☐ 服務活動		☐ 領導發展	☒ 定制的目標	
☐ MISSION 1.5		☐ LCIF		
目標陳述				
在即將到來的獅子年結束時，本區 50%的分會將在其理事會中設立分會行銷主席，以提升品牌認知，並確保我們的社區瞭解獅子會在改善我們的世界方面所發揮的作用。				
行動步驟	責任方	所需資源 (團隊成員、技術、資金等)	開始日期	截止日期
找出本區內分會行銷主席職位空缺的分會。向區行銷主席(DMC)提供上述分會名單。	總監	MyLCI (資料下載)、電腦	5 月 15 日	6 月 1 日
鼓勵分會會長填補此空缺。請注意，區行銷主席(DMC)將提供支援。	總監	電話/電子郵件或其他首選的通訊方式	6 月 1 日	6 月 15 日
為分會幹部安排和主持一次資訊會議，以介紹該職位的重要性、期望和可用的資源來指導此角色。	區行銷主席 (DMC)	月曆、虛擬會議平台或現場會議：會議地點、參會者的聯繫資訊、談話要點、 互動式分會行銷指南	6 月 15 日	7 月 11 日
在分會幹部努力填補此職位時支援他們。	區行銷主席 (DMC)、分會幹部	月曆、虛擬會議平台或現場會議：會議地點、潛在候選人名單	7 月 11 日	7 月 21 日

安排和主持一次理事會會議以審查候選人。確認任命一位分會行銷主席擔任此空缺職位。	分會幹部	月曆、虛擬會議平台或現場會議：會議地點	7 月 21 日	8 月 12 日
與分會會長跟進以確認是否已任命分會行銷主席。	區行銷主席 (DMC)	電話/電子郵件	8 月 12 日	8 月 15 日
鼓勵分會行銷主席制定年度策略行銷計畫，以推動分會服務方案和會員發展活動。	區行銷主席 (DMC)	安排會議、電子郵件或其他首選的通訊方式	8 月 15 日	11 月 1 日
鼓勵分會行銷主席或分會會長提交其分會的行銷成就，以獲得 <u>國際獅子會行銷獎</u> 。	區行銷主席 (DMC)	電話/電子郵件	9 月 1 日	12 月 1 日
評估		調整		
8 月 12 日：區內某分會表示，沒有成員有興趣擔任領導職務。		8 月 25 日：總監與區行銷主席一起訪問了該分會，討論了該角色的重要性以及分會行銷主席對服務方案總數、分會會員發展和分會培訓機會的影響。訪問結束時，三位感興趣的會員找到分會會長，表示他們對該職位感興趣。		