



**Lions Clubs
International**



Planificar para alcanzar el éxito del club

(Enfoque Global de Afiliación)





Nuestra unión es el comienzo. Mantenernos unidos es un progreso. Trabajar unidos es el éxito.

- Henry Ford

Enfoque Global de Afiliación para clubes

Felicitaciones por dar el primer paso para llevar a su club en una nueva dirección dinámica utilizando el Enfoque Global de Afiliación. Este no es un programa nuevo, sino un proceso para ayudarlo a descubrir nuevos talentos, enfrentar los desafíos de su club y desarrollar nuevas estrategias. El proceso está diseñado no solo para hacer crecer su club... sino también para inspirar con nuevas ideas, involucrar verdaderamente a los socios (mejorar la retención) y facultar a los líderes actuales y potenciales del club para que sean líderes.



- 1 Formar un equipo de líderes
- 2 Desarrollar una visión, evaluar las necesidades y fijar metas
- 3 Elaborar un plan para lograr las metas
- 4 Conseguir éxitos



1 Formar un equipo de líderes

Líderes actuales: Identificar quién puede llevar a cabo y dirigir el desarrollo de la estrategia.

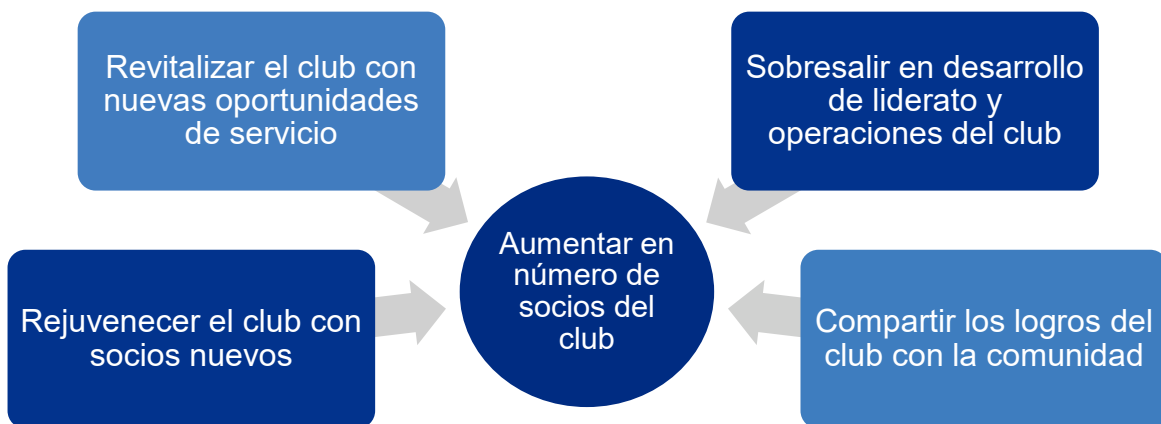
Líderes futuros: Incluir a Leones que puedan servir como futuros líderes. Los Leones que han ocupado puestos de liderato, que pueden aportar conocimientos, apoyo y que están interesados en el futuro del club.

Socios: Obtener una perspectiva completa de las necesidades del club. Buscar una muestra representativa de los socios que representen al club o buscar en clubes más pequeños, que incluya a tantos socios como sea posible (socios existentes, socios nuevos, Leones jóvenes, profesionales) para entender las necesidades que tienen y captar sus talentos.

2 Desarrollar una visión, evaluar las necesidades y fijar metas

Como Leones, naturalmente tenemos una visión que proporciona un proceso comprobado para compartirla, descubrir colectivamente nuevas oportunidades y desarrollar metas comunes.

Esto empieza con usted y su club. Considerar estos objetivos en las cuatro áreas principales:





Utilizar el análisis FODA para identificar necesidades y establecer estrategias para los objetivos.



FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, AMENAZAS (FODA.) El camino hacia la mejora del club aprovecha las fortalezas, gestiona las debilidades, aprovecha las oportunidades y minimiza el impacto de las amenazas.

Para obtener más información sobre el sistema de análisis FODA, visite *Learn* en el [Portal MyLion](#) y revise la introducción al análisis FODA.

A continuación, verá algunas preguntas que pueden utilizarse para iniciar las conversaciones del club.

1. REJUVENECER EL CLUB CON SOCIOS NUEVOS:

- ¿Qué oportunidades existen para aumentar el número de socios?
- ¿Qué necesitamos hacer mejor para reclutar socios?
- ¿Por qué no se afilia la gente a nuestros clubes?
- ¿Por qué la gente se afilia a nuestros clubes?

2. REVITALIZAR EL CLUB CON NUEVAS OPORTUNIDADES DE SERVICIO:

- ¿Son los proyectos de servicio del club adecuados para las necesidades actuales de la comunidad?
- ¿Están los socios entusiasmados y participan activamente en proyectos de servicio?
- ¿Acogen bien los líderes las ideas de los socios para nuevos proyectos de servicio?
- ¿Nuestros proyectos de servicio atraen a nuevos socios?

3. SOBRESALIR EN DESARROLLO DE LIDERATO Y OPERACIONES DEL CLUB:

- ¿Participan los dirigentes del club en la capacitación para sus cargos?
- ¿Se alienta a los socios a ocupar cargos de liderato?
- ¿Asisten los socios con regularidad a las funciones del club y participan en ellas?
- ¿Se debe reconsiderar el formato de las reuniones del club?

4. COMPARTIR LOS LOGROS DEL CLUB CON LA COMUNIDAD

- ¿Está activo el club en las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter)?
- ¿Tiene el club una sede cibernética o un sitio web?
- ¿Cómo se mantiene informado al público de los eventos?
- ¿Se incluyen mensajes de bienvenida que animen a las personas a afiliarse?



Aprovechar las fortalezas

¿Qué existe o qué se está haciendo bien actualmente en las categorías siguientes?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Gestionar las debilidades

¿Qué existe o se está haciendo actualmente que se pueda mejorar?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Aprovechar las oportunidades

¿Dónde tiene el club oportunidades para reclutar socios y expandir el impacto de su servicio al involucrar a los voluntarios?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Minimizar el impacto de las amenazas

¿Qué está sucediendo fuera de su club que pudiera tener un impacto en su éxito?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



¿Necesita ideas? Consulte los siguientes recursos

[Una evaluación de las necesidades del club y de la comunidad:](#) Una herramienta interactiva que le ayudará a reflexionar sobre el servicio del club y a descubrir nuevas formas de generar un efecto en la comunidad.

[¡Su club, a su manera!](#): Esta guía le ayuda a personalizar las reuniones del club para que se ajusten mejor a las necesidades y los estilos de vida de los socios del club. Se incluye un ejercicio simple y divertido para ayudar a determinar cuáles son los elementos de las reuniones de cada club que deben conservarse y cuáles se deben cambiar, asimismo, un proceso para la introducción gradual de cambios.

[Iniciativa Clubes de Calidad:](#) Una herramienta de planificación estratégica que ayuda a los clubes a identificar oportunidades para mejorar. Al entender el funcionamiento actual del club, identificar las áreas que pueden mejorarse y tomar las medidas para lograr las metas, el club podrá ser cada vez mejor.

[Guía del asesor de afiliación](#) Esta guía describe el trabajo y las responsabilidades del asesor de afiliación del club y ofrece consejos prácticos para reclutar y para la retención de los socios.

[Guía de satisfacción de los socios:](#) Esta guía describe un proceso de tres pasos para ayudar a aumentar la satisfacción entre los socios del club y ofrece consejos sobre las barreras comunes que impiden la satisfacción de los socios.

[¡Basta con preguntar! Guía de reclutamiento de nuevos socios.](#) Diseñada para orientar a su club a través del proceso de reclutamiento de nuevos socios y manejar eficazmente el crecimiento del club.

[La trayectoria de servicio:](#) Abarca cuatro frases sencillas: Informarse, descubrir, actuar y celebrar. Nos gustan estas palabras porque trascienden las fórmulas organizativas. Estas palabras **engloban** la esencia de los Leones y los Leos. Si los últimos 100 años nos han enseñado algo, es que a medida que servimos, crecemos y que nuestro destino es no detenernos nunca. El servicio es nuestra trayectoria. Vamos a explorarla juntos.

[Guía del de Comunicaciones de Mercadotecnia:](#) Incluye consejos para trabajar con los diferentes canales de medios, ideas sobre cómo hacer que su mensaje destaque y acceso a los recursos que ofrece la Asociación y que pueden utilizar los clubes locales.

[Evaluación de la situación del club:](#) esta herramienta se usa para dar seguimiento al aumento de socios, a las tendencias de la presentación de informes y a la situación general de los clubes del distrito.

[Estrategias para evaluar la situación del club:](#) Estrategias sugeridas para mejorar la afiliación del club, la presentación de informes, la sucesión de líderes y mantener el club en buena situación.



FIJACIÓN DE METAS

La fijación de metas de acuerdo con los resultados de la evaluación. Un plan eficaz incluirá metas estratégicas que sean específicas, medibles, alcanzables y realistas. Las metas pueden ser a corto plazo y alcanzarse durante el año, o bien a largo plazo y puede llevar años alcanzarlas. Considere planificar un evento de fijación de metas donde todos los socios del club puedan contribuir a desarrollar las prioridades y fijar las metas. Involucrar a los socios en el proceso es el primer paso para orientar y generar entusiasmo en todo el club para alcanzar las metas identificadas.

¿Necesita más ayuda para fijar las metas? Tome el curso en línea [Fijación de metas](#) en el Centro Leonístico de Aprendizaje para familiarizarse con los conceptos de fijación de metas y planificación de la acción efectivas.

Asegúrese de que sus metas se ajusten a los criterios **EMART**:

ESPECÍFICAS: Hay muchas más posibilidades de cumplir una meta específica que una meta general. Podrán concentrarse mejor si su objetivo es claro.

MEDIBLES: Cuando se mide el progreso, se sigue la trayectoria prevista, se cumplen las fechas límite y se experimenta la emoción del logro que impulsa a continuar con el esfuerzo necesario para alcanzar la meta. Si no se puede medir, no se puede manejar.

ALCANZABLES: Asegúrese de tener cierto control sobre el logro de la meta. Si no hay nada que usted pueda hacer, no tendrá éxito.

REALISTAS: Las metas deben suponer un desafío, pero no de magnitud tal que no haya posibilidad de lograrlas.

DE TIEMPO DEFINIDO: Fije un plazo para las metas, por ejemplo: para la próxima semana, en tres meses, antes de fin de año. Poner punto final a las metas le da un objetivo claro hacia el cual trabajar. Anote abajo las metas que su club desee alcanzar para mejorar el valor que este tiene para la comunidad y los socios del club (si lo requiere, use páginas adicionales).



Formulario de metas

Distrito: _____ Nombre del club: _____ Número del club: _____

Rejuvenecer el club con socios nuevos _____

Rejuvenecer el club con nuevas oportunidades de servicio: _____

Sobresalir en el desarrollo de liderato y en las operaciones del club: _____

Compartir los logros del club con la comunidad: _____

Recursos de ayuda para establecer metas

[Curso de fijación de metas en línea](#)

[Formulario de metas](#)

[Premio Club por Excelencia](#)

[Sitio web de LCI](#)



3 Elaborar un plan para alcanzar las metas

DESARROLLE UN PLAN DE ACCIÓN enumerando los pasos que lo llevarán a lograr las metas.

Este paso describe cómo se logrará la meta, cuándo se realizará cada paso, quién será responsable de cada paso, y cómo se podrá determinar que se ha llevado a cabo cada paso. La hoja de trabajo del plan de acción es una herramienta que puede utilizar para elaborar un plan que le ayude a alcanzar cada meta. Juntos, los planes para cada meta conforman el éxito.

Haga copias de este formulario y complete uno para cada meta.

HOJA DE TRABAJO DEL PLAN DE ACCIÓN

¿QUÉ? (Enunciación de la meta): _____

¿CÓMO? (Medidas): _____

¿CUÁNDO? (Plazo límite): _____

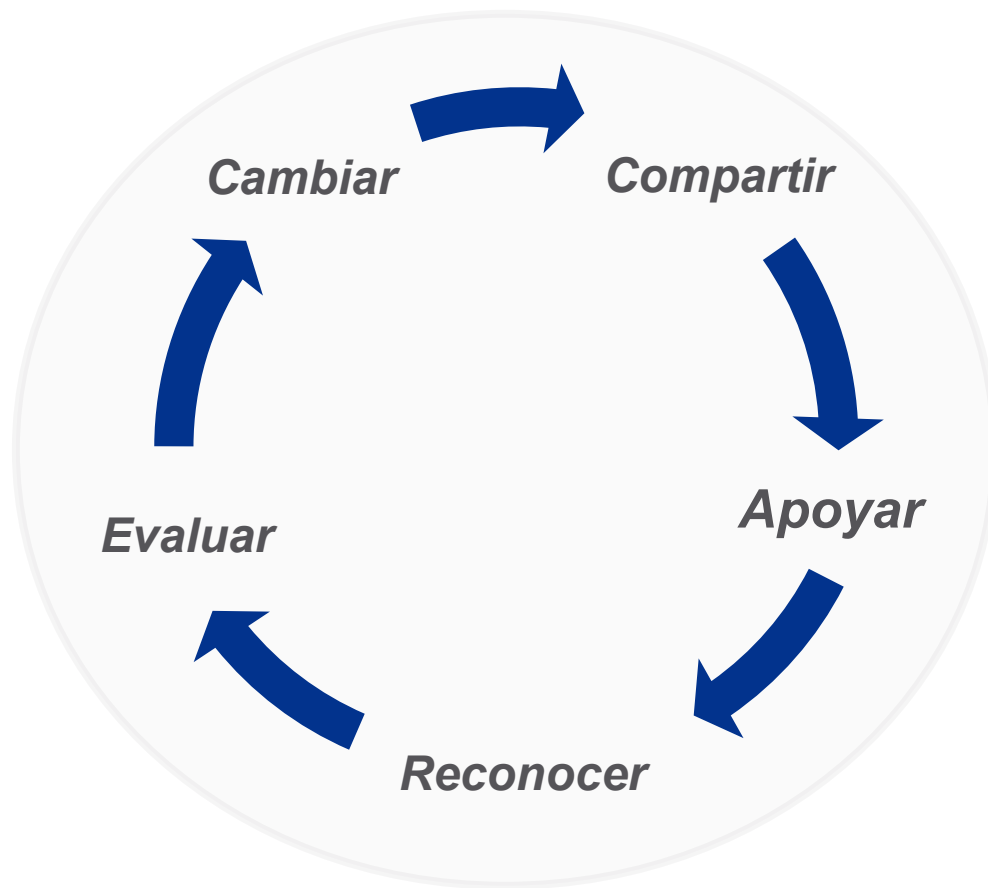
¿QUIÉN? (Persona(s) encargada(s) de la acción): _____

¿CÓMO LO SABRÁ? (Cómo sabrá que se ha logrado): _____

4 Conseguir el éxito

PONER EN PRÁCTICA EL PLAN, medir el éxito logrado y no olvidarse de celebrar.

Enhorabuena por la planificación del éxito. Su inversión en la creación de una visión claramente definida valdrá la pena el esfuerzo, siempre y cuando se ponga en práctica el plan.



Para tener éxito:

- **COMPARTA** la visión del club con todos los socios y mencione el papel que esta juega en el logro de las metas del club, de modo que estén al tanto de lo que el club intenta lograr. Es muy importante para la prosperidad y vitalidad de un club que sus socios se sientan relacionados al éxito del club.
- **APOYE** a los socios que se comprometieron con el plan asegurándose de que tengan los recursos que necesitan para conseguir el éxito. Los líderes deben comunicarse con los socios para asegurarse de que se sientan apoyados y que reciban la orientación necesaria.
- **RECONOZCA** los hitos para que los socios se sientan valorados y sepan que están avanzando en la dirección correcta. Cada trayectoria se inició con un primer paso. Dé seguridad a los socios frecuentemente para que sepan que todo va bien y así mantenerlos motivados y comprometidos. No mantenga el éxito en secreto. Comparta el éxito con la comunidad para involucrar a personas con ideas afines (y a socios potenciales).



- **EVALÚE** el plan. Es esencial evaluar el plan periódicamente. A medida que cambian las circunstancias, el plan pudiera necesitar revisiones. La creación de la visión inicial es solo el comienzo. Manténgala viva y relevante midiendo el progreso y recopilando los comentarios de los socios del club de forma rutinaria. Así es como se lograrán los resultados deseados.
- **CAMBIE** el plan. No tema cambiar el plan a medida que cambian las oportunidades para mantener el plan relevante, revíselo periódicamente, evalúe las necesidades y perfeccione las medidas. Mantenga a los socios involucrados en el plan y en las decisiones para que sigan implicados y comprometidos.

Recuerde celebrar

En la [Tienda de los Leones](#) encontrará certificados, placas y otros artículos con los que celebrar. Si tiene preguntas sobre los suministros para clubes, puede enviar su consulta por correo electrónico a orderdetails@lionsclubs.org.

¿Cómo lo celebrará? _____



Administración de Distritos y Clubes
Lions Clubs International
300 W. 22nd Street
Oak Brook, IL 60523-8842 USA
www.lionsclubs.org
Correo electrónico: clubofficers@lionsclubs.org
Teléfono: (630) 468-6890