



Guía para asesores de afiliación de clubes



Lions Clubs International



Introducción

El cargo del asesor de afiliación del club es importante para la prosperidad y vitalidad de su club de Leones y su capacidad para servir a la comunidad. Como miembro del Equipo Global de Acción de su club, trabajará conjuntamente con el Asesor de Servicio y el Asesor de Liderato, un cargo que ocupa automáticamente el vicepresidente de club, para crear e implementar iniciativas centradas en el desarrollo de liderato, el aumento de socios, y la expansión del servicio humanitario. Esta guía le ayudará a apoyar a los socios, tanto a los actuales como a los nuevos para garantizar que tengan una experiencia relevante, impactante y gratificante como parte del club.

¿Sabía usted?

Se pueden descargar materiales del sitio web de la Asociación Internacional de Clubes de Leones, lionsclubs.org/MembershipChair o se pueden mandar a pedir al Departamento de Afiliación a membership@lionsclubs.org.

Preparación para el cargo

Antes de comenzar a desempeñar su cargo este año, dedique algún tiempo a entender su cargo y a organizarse. El tiempo que dedique a eso ahora le ayudará a tener buenos resultados durante el transcurso de su gestión. Lea esta guía y los materiales que se mencionan. Conéctese con el último asesor de afiliación del club para informarse sobre lo que funcionó bien, lo que no y sobre los socios del club. Use el *calendario de planificación* al final de esta guía para preparar su plan para el año. Finalmente, conéctese con el secretario de su club para confirmar que su dirección de correo electrónico esté actualizada. La asociación le enviará mensajes mensuales para ayudarlo a lograr el éxito.

Responsabilidades

Los asesores de afiliación de clubes ayudan a sus clubes con el aumento de socios. El crecimiento se logra a través del reclutamiento de nuevos socios y la satisfacción de los socios lo cual resulta en que los socios se queden y sirvan más tiempo en sus clubes. Las responsabilidades incluyen:

Acciones para el éxito

- Colaborar con los asesores de liderato y de servicio y con el presidente de club (presidente del Equipo Global de Acción) para desarrollar iniciativas centradas en el desarrollo de liderato, el aumento de socios y la expansión de servicios humanitarios.
- Ayudar con la retención de socios al crear una atmósfera armoniosa en el club. Esto hace que los socios se sientan que son parte de la familia mientras sirven a la comunidad local.
- Formar y dirigir un comité de afiliación para crear e implementar metas de aumento de socios y planes de acción.
- Motivar a los socios a invitar a otras personas al club y fomentar experiencias positivas para los socios del club.

- Asegurar que los nuevos socios reciban una orientación efectiva en colaboración con el asesor de desarrollo de liderato del club (el vicepresidente).
- Colaborar con el asesor de servicio del club para promover oportunidades de afiliación durante proyectos de servicio.
- Participar en reuniones y eventos de región, zona y distrito.
- Comunicarse con socios potenciales a tiempo.

Prioridades del Asesor de Afiliación de club

1. Desarrollar un plan de aumento de socios
2. Hacer una lista de posibles socios y dar seguimiento, asegurarse de que reciban invitaciones para formar parte del club.
3. Utilice la Guía de Reclutamiento ¡Basta con Preguntar!
4. Asegurar que los socios estén orientados adecuadamente
5. Mantener una atmósfera positiva en el club
6. Pedir a los socios que den sugerencias sobre posibles nuevos potenciales y repetir los pasos 1-5
7. Darle publicidad al club en eventos de servicio públicos en colaboración con el asesor de mercadotecnia
8. Asistir a reuniones de zona y de distrito
9. Colaborar dentro del club, la zona y el distrito
10. Colaborar con el asesor de mercadotecnia para crear un sitio web para el club con relatos sobre sus servicios y recursos, como el de su distrito, lionsclubs.org y LCIF.

Medición del éxito

- Realizar por lo menos una campaña de aumento de socios más en la comunidad que el año anterior.
- Comunicarse con dos antiguos socios por lo menos para averiguar si les interesaría regresar al club.
- Aumentar la afiliación total a un número mayor que el del año fiscal anterior.
- Retener al 100% de los socios.
- Los nuevos socios participan en la orientación para nuevos socios.

La satisfacción de los socios

- Crear un plan de satisfacción de los socios y entregarlo a la directiva del club para que dé su aprobación y apoyo.
- Entender e incorporar programas para la satisfacción de los socios.
- Ayudar a los dirigentes de club a organizar *una iniciativa Clubes de Calidad* para la satisfacción actual de los socios y crear planes de acción.
- Mejorar la afiliación actual del club por medio de la encuesta *¿Cómo califica su club?* con los socios activos.
- Promover los programas de premios de afiliación a los socios del club y asegurar que los socios sean reconocidos por su labor en el club.

Reclutamiento de socios

- Leer la guía ¡Basta con preguntar! ubicada en lionsclubs.org/MembershipChair
- Crear un plan para el aumento de socios del club. Entregar el plan a la directiva del club para que dé su aprobación y apoyo.
- Preparar a su club para reclutar socios al determinar por qué su club necesita nuevos socios, y qué tipo de socios necesita el club.
- Entender los diferentes tipos de afiliación y los programas que ofrece la asociación, y cuáles pudieran aplicarse a su club. Infórmese sobre las cuotas distritales y de distrito múltiple para distintos tipos de afiliación.
- Alentar el reclutamiento de nuevos socios y promover los programas de premios a los socios del club.
- Asegurar que los nuevos socios tengan una dirección de correo electrónico válida para ayudarles a recibir comunicaciones útiles de la asociación.
- Leer la *Orientación para nuevos socios* y realizar sesiones con los nuevos socios para complementar los correos electrónicos sobre la experiencia de los nuevos socios que van a recibir.
- Fomentar la participación en el Programa de Leones Mentores.
- Promover la afiliación durante eventos de servicio. Los eventos divertidos a los que se invita a miembros de la comunidad a participar son una excelente herramienta de reclutamiento.



La experiencia positiva de los socios es el fundamento de la retención. Colabore con el Comité de Servicio de su club para asegurar que los proyectos de servicio concuerden con los intereses humanitarios de cada socio.

⇒ ¿Usted sabía?

A partir de 2017, los nuevos socios reciben correos electrónicos de la asociación diseñados para informar, inspirar y alentar la participación en las actividades Leonísticas. El propósito de estos es aumentar la retención dentro de este segmento de su afiliación. Asegurar que está complementando este mensaje con información sobre lo que su club está haciendo localmente para ayudar al éxito general de los Leones de todo el mundo.

Apoyo y Guía

Como asesor de afiliación, contará con varias personas que le ayudarán durante todo el año. El trabajar estrechamente con los miembros de su comité de afiliación y con el Equipo Global de Acción del distrito, específicamente el coordinador de afiliación global del distrito, le permitirá recibir el apoyo y la guía que necesita para desempeñar su cargo.

Comité de Afiliación

Se recomienda que empiece a reclutar a los miembros del comité de afiliación para asegurar que haya suficiente tiempo para hacerlo todo. Debe formar el comité de la forma que mejor se acople a las necesidades de su club; sin embargo, la asociación recomienda incluir a los siguientes socios del club:

- El asesor de afiliación del año pasado
- El posible asesor de afiliación del próximo año
- Todo socio del club interesado en reclutar nuevos socios o en la satisfacción de los socios

Esta estructura recomendada ayuda a los clubes a hacer de la satisfacción y el aumento de los socios una prioridad al formar un equipo unido para dirigir las iniciativas del club. Puesto que tanto el asesor de afiliación anterior como el futuro están en el comité, los planes de aumento de socios del club funcionarán bien año tras año y el asesor actual

entenderá qué es lo que ha funcionado y lo que no ha funcionado en el club.

Equipo Global de Acción

Como miembro del Equipo Global de Acción, tiene el apoyo del coordinador de su Equipo Global de Afiliación (GMT) de distrito y del gobernador de distrito, el cual es el presidente del Equipo Global de Acción del distrito. Si tiene alguna pregunta o inquietud sobre afiliación, debe comunicarse con ellos, están ahí para apoyarlo.

Otros clubes de Leones

Los clubes también se benefician cuando otros clubes comparten con ellos sus “mejores prácticas”. Como asesor de afiliación, usted podrá aumentar fácilmente la satisfacción de los socios y alcanzar las metas de aumento de socios al utilizar la red de apoyo que se ha establecido.

Asociación Internacional de Clubes de Leones

La asociación entiende que expandir su club es importante debido al impacto que cada nuevo socios puede tener en su comunidad y entiende la importancia de mantener a los socios satisfechos. Con un poco de esfuerzo personalizado puede asegurar que su club sea el más indicado tanto para los socios acabados de reclutar como para los que ya tienen muchos años de servicio.

Estamos preparando un compendio con las mejores prácticas y relatos de éxito, así que infórmenos qué es lo que hace que sus nuevos socios se sientan mejor acogidos y para celebrar con los que ya llevan largo tiempo en el club.

La satisfacción de los socios

Para asegurar la vitalidad y prosperidad de su club de Leones, tiene que considerar la experiencia y expectativas de los socios al pertenecer al club. Si los socios del club piensan que el tiempo que pasan en las actividades del club es un tiempo bien utilizado, y entablan amistades, seguirán formando parte del club durante mucho tiempo. Por eso es tan importante involucrar a los socios por medio de una serie de estrategias y recursos que ayuden a mantenerlos satisfechos. Estas herramientas se centran en la cooperación, el estado de ánimo de los socios y en reuniones mejores para ayudar a involucrar más a los socios.

⇒ ¿Sabía usted

que hay una serie de herramientas y de recursos en línea?

Eche un vistazo a: lionsclubs.org/MembershipChair los recursos para la satisfacción de los socios y poder encontrar el que le convenga más a su club.

Lista para nuevo socios

Use la siguiente lista de nuevos socios para asegurarse de que se le da la bienvenida a los socios y se les hace sentir como si fueran de la familia:

- ¿He hecho que los nuevos socios se sientan bienvenidos?
- ¿Les he asignado las tareas que se acoplan a las metas que tenían cuando se hicieron socios?
- * ¿He valorado sus opiniones y respetado sus ideas ?
- ¿Les he hecho sentir como miembros de la familia?

Guía de satisfacción de los socios

La [Guía de satisfacción de los socios](#), junto con los siguientes recursos mencionados en la guía, disponibles en: lionsclubs.org/MembershipChair ayudarán a los socios a tener la experiencia que esperan del club:

- [Encuesta ¿Cómo califica su club?](#)
- [Orientación para nuevos socios](#)
- [Programa Leonístico de Mentores](#)
- [Evaluación de las necesidades de la comunidad](#)

Informe de satisfacción de los socios

Use el *Informe de satisfacción de los socios* al final de esta guía para hacer seguimiento de las iniciativas realizadas para conseguir la satisfacción de los socios. Envíe el informe a los dirigentes de club todos los meses para que estén informados sobre los pasos tomados por su club.

Reclutamiento de socios

Todos los clubes necesitan socios para alcanzar sus metas de servicio. Los nuevos socios aportan a sus clubes nuevas ideas, nuevos proyectos y maneras de tener un impacto en la comunidad. Como asesor(a) de afiliación de su club, usted organizará actividades para aumentar los socios y asegurará que se alcancen las metas.

¡Basta con preguntar! Guía de reclutamiento de nuevos socios para clubes

Esta guía útil y detallada que se encuentra en: lionsclubs.org/MembershipChair está diseñada para guiar a su club a través del proceso de reclutamiento de socios y la expansión eficaz del club. Aunque el concepto es sencillo, solo bastaría con preguntar a miembros de la comunidad si desean ingresar, esta guía les ayudará a preparar un plan para acercarse a los posibles socios y obtener una respuesta positiva al invitarlos a unirse al club.

1. Preparar a su club
2. Elaborar el plan de crecimiento del club
3. Poner en marcha el plan de crecimiento de su club
4. Dar la bienvenida a sus nuevos socios

Oportunidades de afiliación

Cuando invite a posibles socios a ingresar a su club de Leones, infórmeles sobre la importancia de los programas y explique las categorías de socios que existen para que ellos puedan escoger la que mejor se adapte a su situación. El *folleto de oportunidades de afiliación* le informará a usted y a sus socios acerca de los tipos de afiliación y las categorías disponibles.

Informe del Evento de Reclutamiento o Invitación de Socios

Use el formulario de *Evento de reclutamiento de socios* o el *Informe de invitación* al final de esta guía para hacer seguimiento del número de participantes que asisten a los eventos, los datos de los socios potenciales y las notas o información de seguimiento sobre esos socios. Envíe este informe a los dirigentes del club mensualmente para que estén al tanto de las actividades de reclutamiento y éxitos del club.

Para informarse más & obtener más recursos vaya a lionsclubs.org/MembershipChair

Club filial

El club puede aumentar sus socios si forma un club filial. Un club filial es una oportunidad excelente de conseguir que más miembros de la comunidad se involucren, aquellos que no puedan asistir a reuniones debido al tiempo, la distancia u otras razones. Otra razón para formar un club filial sería reclutar a un grupo de personas que deseen concentrar sus servicios en un interés particular. Puede formar un club filial con socios de su club que deseen reunirse en un lugar diferente, a otra hora, o que prefieren un formato de reuniones como por ejemplo, una reunión en línea. Esta es una manera excelente para que más personas participen y se comprometan con la asociación. Los socios de clubes filiales son socios de su club y cuentan como parte de su afiliación total y los informes de servicio. Para informarse más acerca de esta forma creativa de aumentar los socios en su club, vaya a: lionsclubs.org/MembershipChair.

⇒ ¿Sabía usted?

Es importante preparar a su club antes de empezar a reclutar posibles nuevo socios. Un club que no está preparado pudiera no parecerle acogedor a un nuevo socio, y sus esfuerzos de conseguir nuevos socios duraderos no tendrán mucho éxito. Primero asegúrese de que su club está listo para recibir a nuevos socios antes de reclutarlos. Use *¡Basta con preguntar!* La guía que le ayudará con este proceso.



Premios y reconocimientos

La Asociación Internacional ofrece varios programas de premios de aumento de socios para reconocer a los Leones y clubes que se han destacado por sus logros. Como asesor de afiliación es importante que usted comparta las siguientes oportunidades de reconocimiento con los socios de su club, para alentarlos a reclutar a nuevos socios y mantener satisfechos a los socios que tiene actualmente:

- **Certificado de patrocinador:** Los Leones que patrocinan a un nuevo socio en cualquier momento del año Leonístico reciben un certificado de patrocinador firmado por el presidente internacional.
- **Premios Llave de afiliación:** Los Leones ganan su primer premio llave al invitar a dos nuevos socios y pueden ganar hasta diecisiete premios Llave por invitar a nuevos socios al club. Cada premio llave ha sido diseñado para indicar la cantidad de nuevos socios que ha patrocinado el León.
- **Premio de Satisfacción de los socios:** Los clubes de Leones que retengan el 90% de sus socios, o logren reducir la pérdida de socios en un año fiscal, recibirán el Emblema de Satisfacción de Socios, para su estandarte.
- **Premios Cheurones:** A partir de los 10 años de afiliación, continuando en incrementos de 5 años, los Leones reciben un prendedor cheurón por todos sus años de servicio.

Finalmente, pudieran haber iniciativas especiales del Presidente Internacional. Confirme que la asociación tiene su dirección de correo electrónico correcta para recibir nueva información sobre las iniciativas especiales.



Informe del evento de invitación o de reclutamiento de socios

Nombre del club: _____ Fecha del evento: _____

Tipo de evento: Reunión Proyecto Recaudación Campaña de afiliación Invitación de socio

Otro: _____

Descripción: _____

Participantes (si procede)

Número de Leones: _____ Número de personas que no son Leones: _____

Total de participantes: _____

Socios potenciales

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Notas/Seguimiento: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Notas/Seguimiento: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Notas/Seguimiento: _____

Comentarios: _____

Informe de Satisfacción de Socios

Nombre del club: _____ **Mes:** _____

Las siguientes iniciativas se han completado para ayudar a que los socios del club estén satisfechos:

- Creó, revisó o modificó un plan de satisfacción para el club. Fecha en que se completó: _____
- Distribuyó un cuestionario para los socios. Fecha en que se completó: _____
- Hizo un cuestionario para antiguos socios. Fecha en que se completó: _____
- Completó la Iniciativa Club de Calidad. Fecha en que se completó: _____
- Realizó la Evaluación de las Necesidades de la Comunidad. Fecha en que se completó: _____
- Realizó la evaluación ¿Cómo califica su club? Encuesta: Fecha en que se completó: _____
- Investigó la razón por la que los socios se van del club. Fecha en que se completó: _____
- Otro. Fecha en que se completó: _____

Descripción: _____

¿Qué se aprendió? _____

Comentarios: _____



Lions Clubs International

Membership Division

Lions Clubs International
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 EE.UU.

lionsclubs.org

Correo electrónico: membership@lionsclubs.org

Teléfono: 630.468.3831