



30

マーケティング・アイデア

あなたは、クラブの奉仕活動を秘密にしていますか？

皆さんにとって、良いニュースが満載されています。ここでは、新会員勧誘やクラブを促進する上で役立つ30のマーケティング・アイデアを紹介しています。それらは、展示型マーケティングからダイレクト・マーケティングなど多種に渡ります。毎月、一種類のマーケティング・スタイルを選択し、その中の一つの活動を1ヶ月間実行すると共に、その活動の効果となる会員増強の記録を取るよう、クラブに奨励します。会員数の増加や人々の関心が高まるのを見ることにより、毎月の皆さんの活動が報われることでしょう。

あなたのクラブを地域社会に広めるかどうかは、あなたのクラブ次第なのです。そして、ライオンズの誇りを共有するかしないかは、あなた次第なのです。

展示型マーケティング

- 1. 特別行事においてブースを設置する。**
地域で行なわれる次の健康フェアやお祭り、ホームショーなどで、クラブが影響をもたらすことを考えてみてください。それらの行事における展示は、その行事や題材、更には、そこに出席している人々とクラブとを関連付けさせます。クラブ事業の写真や会員に関する情報を提供することは、クラブのことを人々に知らせるのに役立ちます。
- 2. 公共の場で展示する。**
同じ場所で、定期的にクラブの情報に関する情報を見たくないですか？想像力を働かせ、ショッピングセンターや人気店の店先など、クラブの広報に最適な場所を見つけて下さい。次のクラブ事業に関する情報を提供し、参加者を募ってみて下さい。
- 3. 次回の事業の場所にインフォメーション・テーブルを設置する。**クラブが行なう奉仕事業に参加することによって、人々は活動を目の当たりに出来ると同時に、会員入会に関する質問をしたり、ライオンズについて読んだり、奉仕について深く知ることが出来ます。
- 4. 入会見込み者の情報を利用する。**
展示型のマーケティング活動を通して、情報を得ることが出来ましたか？ライオンズに関心を示した人々の連絡情報を利用して下さい。クラブの展示物やインフォメーション・テーブルに立ち寄った人々にくじ引きに参加してもらいます。それらの人々の氏名をクラブの郵送者リストに追加して下さい。関心を寄せた人々に、クラブへの参加方法を伝えます。

広告及び公共サービス・アナウンス

- 5. 地元の新聞に広告を掲載する。**
地元の新聞社の広告担当部署に連絡を取り、会員勧誘の広告を掲載したい旨を伝えて下さい。新聞社の担当者は広告費を教えてくださいと共に、良い掲載箇所を提供してくれる筈です。また必要であれば、クラブ用の広告のデザインもしてくれるでしょう。
- 6. 学校や地域の出版物に広告を掲載する。**
学校が、クラブの情報をニュースレター等に掲載してくれることは良くあります。－
特に、奉仕事業を通じ、その学校と提携している場合はなおさらです。このような広告の掲載は、学校組織や地域社会とクラブとの直接的なつながりを構築します。
- 7. 店頭での表示を企画する。**
地域の店舗主に、クラブのパンフレットをレジ近くに置いて良いかを確認してみてください。忘れてはならないのは、クラブの情報を店頭で設置することにより、クラブはその店舗及び顧客との結び付きを持つことになるということです。
- 8. ラジオで放送する。**
クラブが特別行事を次回行なう際に、その場所から放送を行なって貰えるよう地元のラジオ局を招待して下さい。また、PR及びコミュニケーション部から入手できる、ライオンズクラブ国際協会の公共サービス・アナウンス (PSA) の一つをそのラジオ局で放送するよう要請して下さい。ラジオ用の公共サービス・アナウンスへは、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。

- 9. 広告看板/移動型看板へ広告を掲載する。**
広告看板や移動型看板への広告もまた、クラブを思い出させるのに役立ちます。この種の広告へは、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。
- 10. イエローページ及び名簿を活用する。**
クラブが簡単に見つけられるよう、イエローページ及びその他のサービス名簿にクラブの電話番号を掲載して下さい。(リストに会員個人の電話番号を掲載したくない場合には、留守番電話に繋がる追加の電話番号の購入を検討してみてください)
- 11. テレ視で公共サービス・アナウンス(PSA)を放映する。**
地元のテレビ局で公共サービス・アナウンスを放映できるよう努力してみてください。また、テレビ局の広報又は地域社会奉仕の担当者、公共サービス・アナウンス用の時間があるかを確認して下さい。公共サービス・アナウンスは、PR及びコミュニケーション部から入手できます。テレビ用の公共サービス広告へは、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。
- 12. ライオン誌を利用する。**
毎月、追加のライオン誌を受け取っていますか？自分用のライオン誌を読み終わりましたか？それらのライオン誌を地元の図書館に寄付することや、診療所、歯科医オフィス等に置いて貰うことを検討してみてください。
- 13. ウェブページを制作する。**
インターネットでクラブを宣伝してみてください。ウェブサイトには、事業の情報はじめ、クラブの連絡先、入会見込み者がライオンになるまでの過程説明も含めます。ウェブサイトの制作に今から取り組んで下さい。詳細は、ライオンネット(www.lionnet.com)で確認出来ます。
- 14. 地方公共団体や商工会議所が提供する「ようこそ」パッケージの中へクラブ情報を挿入してもらう。**
新しい場所へ転入した人々は、しばしば地域に慣れ親しむ方法を探しているものです。

メディア広報

- 15. 報道記事を書く。**
次のクラブ行事、アワード、各種プログラムを地域の人々に伝えて下さい。ライオンズクラブ国際協会では、空欄を埋める報道記事の定型書式を用意しています。報道記事の定型書式へは、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。
- 16. 話を売り込む。**
クラブには、ライオンとして素晴らしい功績を残した人がいますか？地域社会に類まれな影響をもたらしている、継続したライオンズ事業がありますか？もしあるならば、クラブの特集記事の案を地元新聞社の記者や編集者に売り込む時です

売り込みは、記者へのEメール又は電話で行なえます。その際は、詳述したり、行事について話をするのではなく、記者が取材に関心を持つよう努めて下さい。

報道記事、又は話の売り込みに関する詳細は、PR及びコミュニケーション部にご連絡下さい。電話：(630) 571-5466内線327、Eメール：pr@lionsclubs.org

グループ・プレゼンテーション

17. 視聴覚資料を使ったプレゼンテーションを見せる。
ライオンズが地域社会で行なっていることを紹介します。自分のクラブに適したプレゼンテーションを選択します。PTAをはじめ、地域の各種団体、入会に関心を持っている人々、クラブが取り組んでいる問題に関心を寄せている人々に見せて下さい。視聴覚資料を使ったプレゼンテーションを要請するには、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。

個人的な接触

18. 個人的にプレゼンテーションを行なう。
地域リーダーや懸念している市民が参加する地域行事、またその他のフォーラムにおいて、クラブに関する話をする事を申し出て下さい。ライオンズがいかに関心を持って貢献しているかを説明し、クラブが現在スポンサーを行なっている奉仕事業の概要を述べます。
19. 一対一で勧誘を行なう。
入会見込み者と個人的に会い、クラブについて話をしてみます。そして、次の会議やクラブ事業に参加するよう、それらの人々を招待して下さい。また、ライオンズクラブ国際協会が受けた、入会見込み者からの質問等にも対応して下さい。

ダイレクト・マーケティング

20. 電話を掛ける。
特定のプログラムによって恩恵を受ける可能性がある人々のリスト（例えば、改善される公園や清掃される水路の近辺に住む人々の氏名）を入手し、クラブが地域社会で行なっている活動を電話で伝えます。また、その事業に参加するよう、それらの人々を招いて下さい。
21. 手紙を書く。
事業に以前参加した人々の名簿や会員として招請したい人々のリストを作成します。それらの人々にクラブが行なっていることを説明した手紙を郵送し、例会への出席に関心があれば連絡するよう伝えて下さい。
22. クラブのニュースレターを作成する。
入会見込み者に特別版のクラブ・ニュースレターを郵送します。それには、クラブの功績に関する概要や今後の計画を掲載して下さい。
23. 事業のお知らせを送る。
プログラムによって恩恵を受ける人々に、特別な活動を説明するお知らせを送付します。事業に参加し、クラブについてもっと深く知って貰えるよう、それらの人々を招待して下さい。

会員増強キャンペーン

24. ライオンズクラブ国際協会のアワード・プログラムに参加する。特別行事を計画したり、参加を促すことによって、ライオンズクラブ国際協会が設けたアワード・プログラムを最大限に活用します。アワード・プログラムには、以下が含まれます。年間会員増強プログラム、会長の会員維持キャンペーン・プログラム、会員キープログラム。
25. クラブ内でコンテストを実施する。
「誰が最も多くの新会員を招請できるか？」といったコンテストの実施は、クラブの活動として人気があるだけでなく、成功も収めています。自分のクラブでも効果がありそうですか？

簡単な市場調査

26. 地域社会が必要としている奉仕の調査を実施する。
会員勧誘及び会員維持を行なう最善の方法は、恐らくクラブと地域社会が一对となることです。「地域社会が必要としている奉仕の調査」(MK9)は、地域で特に重要視され、必要とされる新たな事業を見いだすのに役立ちます。尚、MK-9は新クラブ及びマーケティング課から入手できます。「地域社会が必要としている奉仕の調査」及びその他の資料には、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。
27. 元会員のリストを管理する。
クラブの最新の活動を常に知って貰えるよう、ニュースレターやその他の情報を元会員にも送付して下さい。また、クラブの行事にも招待したり、ボランティアの機会を提供したりして下さい。
28. 会員の活動を監督する。
例会や奉仕事業に参加が見られない等、会員活動に加わっていないライオンがいますか？その人たちと話をしてみして下さい。その会員を気に掛けていて、その状況を改善したいと考えている旨を伝えて下さい。
29. 新会員及び入会見込み者のニーズの調査を実施する。

新会員のニーズの調査:

新会員が入会した動機を見極め、彼らの目標が叶うよう助力します。彼らの能力や才能を見出し、彼らがやりがいを持てる事業でそれらを発揮出来るよう奨励して下さい。

入会見込み者のニーズの調査:

地域組織の会員になることを検討している人々が、何を求めているか知っていますか？会員でない人々を対象としたアンケートの作成を検討します。クラブが新会員を増やす非常に興味深い方法が見つかるかもしれません。

30. アンケートを実施する。
元会員を対象とした「会員の満足度アンケート調査」には、指定されたクラブ会員が退会者に対して行なう質問書や、クラブがインタビューを実施する手順を示した説明書が含まれます。退会者を減らす環境を作る第一歩として、アンケートの実施を検討して下さい。また、元会員を対象としたアンケート及びその他の資料には、ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト(www.lionsclubs.org)からアクセス出来ます。

会員増強マーケティング・キャンペーンの企画

第一段階: 対象となる市場の見極め

対象となる市場とは、開拓したい人々やグループのことです。下記のグループを検討して下さい。

一般市民	仕事関係者
会員の紹介者	家族
友人	会員以外のボランティア
引退者	教育関係者
地域リーダー	プログラムの後援者

第二段階: 以前のプログラムを再検討し、分析する

以前に行なわれた会員増強及び会員維持プログラムの情報を収集します。各プログラムの効果を入念に調べ、改善できる箇所を話し合ってみて下さい。新たな計画には、最も効果的なプログラムを含めるようにして下さい。

第三段階: 自らの戦略を図表にする

対象となる市場を選択し、その後、その各グループにクラブが接触する方法をまとめて下さい。これは、さまざまな方法を用いて行なうことが出来ます。幾つかの方法を組み合わせることがより効果的です。尚、このパンフレットに記載されている方法を必ず含めるようにして下さい。各市場において、幾つかの異なる方法を用いることが望めます。

市場	戦略	活動計画	いつ？
一般市民 非ライオン ボランティア	ラジオ ディレク ト メール	特別行事からの 放送 特別版の ニュースレターの送 付	1月 2月

第四段階: 予算を配分する

書面になった計画表を検討し、予算に影響を与える事柄を判断します。各事業の費用をまとめ、その総額を算出した後、各支出項目の承認を得て下さい。書面による予算案を計画に添付して下さい。

第五段階: 委任する

書面の計画書に記載された各項目に関し、責任を担う会員を任命します。彼らの責務、及び予測された結果を出すまでの期間を説明します。各会員が責務の詳細を認識すると共に、必要であれば訓練を提供するようにして下さい。

第六段階: フォローアップ

プログラムの進捗状況を確認する為に、各例会で現状報告をするよう要請します。何らかの問題があると感じられた場合には、委員会メンバーと個人的に話し合ってください。プログラムが進展するよう、出来るだけ早く問題を解決し、支援を提供して下さい。結果を監視し、今後のプログラムに加えるべき変更事項を言及して下さい。

成功を共有しましょう！
皆さんからの意見をお待ちしております！



Lions Clubs International

会員オペレーション課
ライオンズクラブ国際協会
300 W 22nd St
Oak Brook IL 60523-8842 USA
www.lionsclubs.org
Eメール: memberops@lionsclubs.org
電話: 630.571.5466