



# ¡Basta con preguntar!

Fomentar una cultura de reclutamiento

—  
Guía de reclutamiento de nuevos socios para clubes



Lions International



## Introducción:

---

Esta guía ayudará a reclutar socios nuevos para su club y a crear una cultura de reclutamiento en la que todos los socios del club estén de acuerdo en que la clave del éxito del club es atraer socios nuevos. El aumento de socios ayudará al club a hacer lo que los Leones están dedicados a hacer: brindar servicios. Más socios, significa que se puede hacer más para ayudar a la comunidad.

Los clubes con hábitos sólidos de reclutamiento:

- Revisan y mejoran con regularidad la manera en que se reclutan y se retienen socios.
- Usan herramientas para entender la satisfacción de los socios y actualizar sus planes.
- Involucran a todos los socios en el reclutamiento de nuevos Leones.

La guía titulada **¡Basta con preguntar!** nos recuerda la manera más fácil e importante de reclutar, simplemente con preguntar. Esta guía muestra cómo planificar el alcance y tener éxito al pedirle a alguien afiliarse.

Es una guía para el club a través de los cuatro pasos del Enfoque Global de Afiliación para atraer socios nuevos y dar energía al club:

- **Formar un equipo** Encontrar líderes que apoyen el reclutamiento.
- **Desarrollar una visión** Crear una meta clara para el futuro de su club.
- **Elaborar un plan** Poner en práctica las ideas de crecimiento de su club.
- **Conseguir éxitos** Celebrar y dar la bienvenida a los nuevos socios

# PASO 1: Formar un equipo

## Preparar al club

El primer paso es reunir a un equipo de personas entusiasmadas para aumentar el número de socios en el club.

## ¿Quién ayudará con el reclutamiento?

Use el formulario del *Equipo de desarrollo de la afiliación* anexo a esta guía para organizar su equipo.

### Todos tienen habilidades e intereses.

Use esto como fortalezas y pida a los socios que asuman trabajos específicos durante el reclutamiento. Los roles importantes incluyen:



ROLES	DESCRIPCIÓN DE PUNTOS FUERTES Y PREFERENCIAS
Organización	Algunos socios son excelentes planificando. Saben qué pasos tomar y qué es lo primero que hay que hacer. Estos socios pueden tomar la iniciativa para ayudar a su club con el reclutamiento.
Promoción	Los socios que tienen ideas creativas pueden ayudar haciendo volantes, enviando comunicados de prensa y actualizando su sitio web y redes sociales.
Divulgación	Algunos socios disfrutan conociendo a gente nueva y hablando sobre su club. Anímelos a compartir información sobre Lions International con su público objetivo a través de grupos de redes sociales comunitarias, correos electrónicos y eventos locales para relacionarse con posibles socios nuevos.
Bienvenida	Los socios cálidos y acogedores pueden ayudar a los socios nuevos a sentirse como en casa en el club. También pueden dirigir programas de mentores para asegurarse de que los nuevos socios se adapten rápidamente. Lions International ofrece capacitación tanto para la orientación de socios nuevos como para el programa básico de Leones mentores, que se encuentra en <a href="https://lionsclubs.org/MembershipChair">lionsclubs.org/MembershipChair</a> .

# Paso 2: Desarrollar una visión

## Crear la visión del club

En este paso, se creará una perspectiva para el club al hacer una [evaluación de las necesidades de la comunidad](#) para identificar los puntos fuertes de los clubes y las necesidades de la comunidad. Esto también le ayudará a elegir los proyectos y servicios que son más importantes para su área.

Trabajar con organizaciones locales y líderes comunitarios durante este proceso también puede ayudar a su club a forjar alianzas sólidas y aumentar su impacto en la comunidad.

Use los resultados de la evaluación de las necesidades de la comunidad para responder estas preguntas.

### 1. ¿Cómo desea que sea el club?

- ¿En qué debería enfocarse su club?
- ¿Cómo imagina que será el club el año que viene? ¿Y en cinco años?
- ¿Por qué necesita el club tener nuevos socios? Antes de invitar a personas a ingresar al club, explique claramente las razones. Asegúrese de que su respuesta sea específica y significativa, que no sea solo algo como "para prestar más servicio". Por ejemplo: "Si logramos tener tres socios más, cada mes podríamos empacar 100 almuerzos adicionales para el albergue de personas sin hogar".
- ¿Qué beneficios pueden traer los socios nuevos al club? Los nuevos socios traerán perspectivas diferentes e ideas nuevas al club. Pueden ayudar a que las actividades del club sean más interesantes y a desarrollar ideas creativas para el proyecto de servicio. Los nuevos socios también aumentan las relaciones del club, lo que hace más fácil establecer alianzas y conocer a más personas en la comunidad.
- ¿A quién reclutaremos? Piense en quién desea que ingrese a su club. Pida a los socios actuales que piensen en las personas que conocen que podrían estar interesadas en formar parte del club.

### 2 ¿Qué desea que logre el club?

- ¿Qué tipo de proyectos de servicio debería realizar su club?
- ¿Con qué frecuencia se llevarán a cabo estos proyectos?
- ¿Dónde tendrán lugar?

### 3 ¿Cuántos socios piensa reclutar este año?

Use el formulario para las *metas de reclutamiento* incluido en esta guía, y establezca las metas de reclutamiento de socios. Piense en cómo los nuevos socios pueden ayudar a que se cumplan los objetivos del club.

Al reclutar socios nuevos, explique cómo ayudará su participación a que el club logre sus metas. Esto establecerá expectativas claras y asegurará que los nuevos socios se sientan valorados y satisfechos.

Estos son algunos consejos prácticos:

- Usar listas de posibles nuevos socios de campañas anteriores de reclutamiento.
- Buscar negocios u organizaciones en su área que compartan intereses similares con su club.
- Hacer una lluvia de ideas con los socios del club. Pida a todos que escriban los nombres de tres empresas u organizaciones de las áreas de su club.

*Entre los ejemplos se podrían incluir la cámara de comercio local, los centros comunitarios, hospitales pediátricos, bancos de alimentos o cualquier otra organización benéfica u ONG.*

- Consultar la *Rueda de reclutamiento* al final de esta guía para generar ideas. Utilice el formulario *Crear una red de Leones* que figura en esta guía para recopilar la información.
- Crear perfiles para los tipos de personas o grupos que desee reclutar. Use los ejemplos y las plantillas en blanco de la parte posterior de esta guía para empezar.

⇒ Cuando las personas quieren informarse sobre un negocio o grupo, generalmente consultan su sitio web. ¿Qué verán los socios potenciales cuando visiten el suyo?

- Use el localizador de clubes en el sitio web de la asociación para encontrar su club. Haga clic en el enlace, ¿cómo se ve?
- ¿Es fácil de usar? ¿Representa bien al club?

Asegúrese de que su sitio web tenga información actualizada, que incluya lo siguiente:

- Los detalles de la reunión
- Un calendario de eventos
- Descripciones e imágenes de sus proyectos de servicio

Un sitio web informativo y atractivo puede causar una muy buena primera impresión en los posibles nuevos socios.

# Paso 3: Elaborar un plan

## Desarrollar y poner en marcha el plan de aumento de socios del club

El asesor de afiliación del club debe dirigir el trabajo para crear un plan claro para el crecimiento del club. Comience por enumerar los pasos a seguir, fijar plazos y asignar tareas para alcanzar cada meta. Para la estructura, use los formularios titulados *Plan de crecimiento del club* y *Plan de acción* que se incluyen en esta guía.

Una vez que lo haya creado, comunique el plan a los socios del club. Asigne tareas al equipo de aumento de socios de su club y dé seguimiento con regularidad para ofrecer ayuda y mantener el rumbo.

### ¿Dónde y cuándo reclutar socios?

Piense en las mejores oportunidades para conocer a socios potenciales. Adapte sus iniciativas a las necesidades de su comunidad y a los horarios de las personas a las que está tratando de llegar. Aquí hay algunas ideas:

- **Eventos de la comunidad:** Asistir a ferias, festivales o mercados locales. Estos eventos reúnen a las personas en un ambiente relajado, lo que los convierte en lugares excelentes para hablar sobre el club y sus actividades.
- **Reunión social del club:** Organizar eventos informales o sesiones de puertas abiertas en noches o fines de semana convenientes. Haga que estas reuniones sean aptas y acogedoras para todos los miembros de la familia para atraer a una variedad de personas.
- **Proyectos de servicio:** Planificar el reclutamiento en torno a un proyecto de servicio. Esto atrae a personas que ya se preocupan por ayudar a los demás, lo que les permite ponerse en contacto mientras trabajan juntos de manera significativa.
- **Considerar la temporada:** Reclutar durante los momentos clave, como después de las vacaciones, al comienzo del año escolar, en eventos comunitarios anuales. Estos momentos a menudo inspiran a las personas a fijar metas y a participar.

### • ¿Cómo interactuamos con estos nuevos socios potenciales?

Involucrar a socios potenciales significa crear conexiones reales y mostrarles lo significativo que es ser parte de un club de Leones. Comience por reunirlos donde estén, como en redes sociales, en eventos locales o a través de proyectos de servicio comunitario. Estas son grandes oportunidades para compartir historias sobre el impacto del club e invitarlos a experimentar lo que es servir con otro Leones. Por ejemplo, puede pedirles que se unan a una campaña de limpieza comunitaria o a una recolección de donaciones para organizaciones benéficas, permitiéndoles ver de primera mano la camaradería y el propósito que encontrarían como socios.

También puede visitar negocios locales y hablar con los propietarios o gerentes sobre unirse al club y aliarse para servir a la comunidad. Si están interesados, aliéntelos a involucrar a sus empleados en la actividades de servicio, lo que ayudará a forjar lazos comunitarios más fuertes.

Para personalizar el enfoque, consulte las plantillas del *perfil de participación en el reclutamiento*. Estos perfiles sugieren actividades y roles basados en diferentes personalidades y antecedentes, lo que le ayuda a crear una experiencia de reclutamiento más personalizada. También puede utilizar los planificadores de proyecto de servicio de Lions International, que se centran en nuestras ocho causas globales, para crear eventos que aborden las necesidades locales. El diagrama de flujo de la conversación en la guía le ayudará a invitar con confianza a socios potenciales, forjando una buena relación y entusiasmo al tiempo que destaca lo que hace que los Leones sean únicos.



## ¿Qué materiales se usarán para el reclutamiento?

Al reclutar socios, es importante tener materiales que muestren qué es su club y lo que hace. La gente quiere saber de qué se trata su club y cómo marca la diferencia. Asegúrese de que las páginas de sitio web y redes sociales de su club estén actualizadas con fotos recientes, historias de servicio y detalles sobre cómo pueden participar los socios nuevos.

Lions International ofrece recursos que puede personalizar para su club:

- **Carpetas de promoción de la marca:** Haga publicidad como un profesional con estas plantillas de promoción personalizables para quienes no son diseñadores. Encuentre folletos, carteles, tarjetas postales y mucho más para invitar a otras personas a su próximo proyecto de servicio, evento o reunión.
- **Folleto del club, plantilla y Ser León, folleto:** Estas plantillas le permiten destacar las cualidades únicas de su club y los logros recientes. Añada el nombre de su club, la información de contacto y ejemplos de proyectos recientes. Puede descargar e imprimir estos folletos para compartirlos en eventos, dar a los socios potenciales algo que llevarse a casa para que obtengan más información.
- **Muestre el impacto positivo que genera:** Asegúrese de crear materiales que muestren lo que su club ha hecho en la comunidad. Podría ser una hoja informativa de una página o un pequeño álbum de fotos de proyectos recientes. Incluya información sobre la historia de su club, sus socios actuales y ejemplos de las vidas que ha ayudado a cambiar.

## ¿Cómo se debe preparar un discurso breve para el reclutamiento?

Un discurso breve es una historia corta de 30 segundos que puede usar para despertar el interés en ingresar a su club. La clave para hacerlo eficaz es mantenerlo personal y comprensible. En lugar de concentrarse en hechos o estadísticas, comparta una historia sobre cómo el ser León ha impactado positivamente su vida. Discuta la diferencia que el servicio de su club ha marcado en la comunidad o cómo ha unido a las personas. Una historia sincera y genuina puede ayudar a los socios potenciales a ver el valor de unirse y sentirse entusiasmados por marcar la diferencia.

Para informarse más y obtener más recursos vaya a:  
[lionsclubs.org/MembershipChair](http://lionsclubs.org/MembershipChair)



A continuación se explica cómo hacer que sus conversaciones cuenten:

- **Empezar por establecer contactos:** Pregunte: “¿Alguien lo ha invitado a ingresar a un club de Leones?” Si no es así, explique cómo ayudan los Leones a la comunidad y pregunte si quieren participar. Si ya han sido invitados con anterioridad, averigüe por qué no ingresaron y vea si están dispuestos a intentarlo. Si no están interesados, pregunte si conocen a alguien que pudiera estarlo.
- **Haga preguntas:** Averigüe lo que les importa en las actividades de voluntariado. ¿Coincide su club con sus metas de servicio comunitario?
- **Hágalo personal:** Cuando hable con los dueños de negocios o líderes de la comunidad, programe una reunión con antelación en lugar de llegar de improviso. Explique que le gustaría tener unos minutos para hablar con ellos sobre oportunidades de servicio con ellos.
- **Buscar pistas:** Preste atención a las fotos, premios o decoraciones de la oficina. Esto puede darle ideas sobre sus valores o intereses y ayudarlo a establecer relaciones con ellos.
- **Manténgase positivo y con sencillez:** Lleve solo una pequeña cantidad de material, como una invitación a una reunión o evento. Pida su información de contacto para poder hacer seguimiento más adelante. Recuerde, se trata de ofrecer la oportunidad de servir y marcar la diferencia, no se está vendiendo nada. Si no están interesados, pregunte si conocen a alguien que podría estarlo.

### Dar seguimiento

Después de comunicarse con los socios potenciales, invítelos al próximo evento del club. Esto demuestra que usted valora su interés y quiere que se sientan bienvenidos. Al invitarlos personalmente, aumenta la posibilidad de que asistan y se hagan una idea más clara de lo que es su club. Este es un paso esencial para construir relaciones, establecer contactos y alentar su participación.



# Utilice las redes sociales en su estrategia de reclutamiento

El uso de las redes sociales es una manera poderosa para que los clubes de Leones se vinculen con las personas de sus comunidades y atraigan a nuevos socios. Al usar sus cuentas de redes sociales, los clubes pueden compartir su misión, actividades y eventos para atraer a socios potenciales. Esta guía le mostrará cómo usar la redes sociales para reclutar socios nuevos con consejos y ejemplos fáciles de seguir.

## 1. Pedir a los socios potenciales que sigan su página de Facebook y otros perfiles de redes sociales.

- **Ejemplo:** En los eventos, tenga una hoja de registro de inscripción donde los asistentes puedan anotar sus perfiles de redes sociales. Dé seguimiento invitándoles a seguir las páginas de su club.
- **Consejos:** Usar un código QR en los folletos y tarjetas de visita que enlace directamente con sus perfiles de redes sociales, de manera que le sea fácil a las personas entrar en contacto con usted en línea.

## 2. Incorporar los perfiles de redes sociales de su club en todos los folletos y materiales de reclutamiento.

- **Ejemplo:** Diseñar los folletos con los perfiles de la redes sociales en un lugar que se destaquen. Por ejemplo, "Síguenos en Facebook @CityLionsClub e Instagram @CityLions para obtener actualizaciones y eventos".
- **Consejo:** Asegurarse de que sus cuentas de redes sociales estén incluidas en las firmas de correo electrónico y en el sitio web de su club.

## 3. Enviar mensajes a los socios potenciales en las redes sociales después de los eventos.

- **Ejemplo:** Después de conocer a alguien interesado en su club, envíele un mensaje personalizado en LinkedIn o Facebook agradeciéndole su interés y proporcionándole más información sobre cómo ingresar al club.
- **Consejos:** Personalizar los mensajes para que se sientan valorados y apreciados. Mencionar algo específico de su conversación para mostrar un interés genuino.

## 4. Pedir a los socios del club que compartan los eventos y actividades del club en sus propias cuentas de redes sociales.

- **Ejemplo:** Si su club está organizando un evento de servicio comunitario, todos los socios deben compartir la página del evento en su redes sociales con un mensaje como: "¡Emocionados por participar en la próxima actividad de servicio para la limpieza de nuestro parque! Únase a nosotros este sábado para marcar la diferencia. #WeServe
- **Consejo:** Compartir mensajes aumenta la visibilidad en la comunidad.

## 5. Publicar actividades en la redes sociales de su club de manera constante para mantener a su audiencia comprometida.

- **Ejemplo:** Crear un calendario de contenido para garantizar actualizaciones periódicas. Publique fotos de eventos recientes, puntos de interés de los socios y próximas actividades.
- **Consejo:** Utilizar herramientas de programación como Hootsuite o Buffer para planificar y automatizar sus publicaciones, asegurando un flujo de contenido constante.

## 6. Presentar a los socios actuales mencionando sus historias y testimonios.

- **Ejemplo:** Publicar semanalmente el "Lunes de socios" con una foto y una breve biografía de un socio, destacando sus aportaciones y las razones por las que ingresó al club de Leones.
- **Consejo:** Usar testimonios en video para añadir un toque personal y hacer que las historias sean más interesantes.



## 7. Usar gráficos llamativos y llamadas claras a la acción para compartir información sobre próximas reuniones, proyectos de servicio y eventos sociales.

- **Ejemplo:** Diseñe un folleto vibrante para una próxima carrera de organización benéfica y compártalo en todas sus plataformas de redes sociales. Incluya un llamado a la acción como, “¡Únase a nosotros en un día divertido y apoye una gran causa! Inscríbese ahora: [link]
- **Consejos:** Crear páginas de eventos en Facebook y LinkedIn para proporcionar información detallada y permitir que las personas confirmen su asistencia.

## 8. Usar la publicidad de la redes sociales para llegar a un público más amplio.

- **Ejemplo:** Lleve a cabo una campaña publicitaria en Facebook dirigida a personas de su área que hayan mostrado interés en servir como voluntarios o en el servicio comunitario. Use una imagen convincente y un llamado claro a la acción, como “Únase al Club de Leones de [nombre de la ciudad] y marque la diferencia en su comunidad. Más información: [link]
- **Consejo:** Impulsar los mensajes importantes para aumentar su alcance y visibilidad.

## 9. Responder a los comentarios y mensajes con prontitud para mostrar agradecimiento y responder las consultas.

- **Ejemplo:** Si alguien comenta en su mensaje preguntando cómo ingresar, responda con prontitud con información y un enlace a la página de afiliación.
- **Consejo:** Crear mensajes interactivos como encuestas y preguntas para alentar la participación y recopilar comentarios.

Al seguir estas mejores prácticas, los clubes de Leones pueden usar eficazmente la redes sociales para involucrarse con sus comunidades locales y reclutar socios nuevos. La redes sociales ofrecen una manera dinámica e interactiva de mostrar la misión, las actividades y el impacto de su club, lo que hace que resulte más fácil atraer a personas apasionadas por el servicio comunitario.

## Uso eficaz de los medios sociales:

Para los clubes de Leones que buscan optimizar sus estrategias de reclutamiento de redes sociales, se recomiendan los siguientes recursos:

- **Página de las [redes sociales de los Clubes de Leones:](#)** Esta página presenta las mejores prácticas, herramientas y consejos de redes sociales adaptadas a los clubes de Leones.

## Revisar el plan de aumento de socios del club

Revisar con regularidad las metas y los plazos para asegurarse de que van por buen camino. Ajustar la cronología y las metas según sea necesario.



# Paso 4: Conseguir el éxito

## Celebrar y dar la bienvenida a los socios nuevos

Este es el momento de celebrar y dar la bienvenida a los socios nuevos.

### Llevar a cabo una ceremonia de juramentación de nuevos socios

Una Ceremonia de juramentación marca el inicio oficial de la trayectoria de un nuevo socio como León. Es esencial que sientan que establecen relaciones para alentarlos a permanecer en el club a largo plazo. Utilice la *Guía de ceremonias de juramentación de socios nuevos* para planificar un evento significativo. Solicite una carpeta de juramentación de nuevos socios gratis de Lions Shop (la tienda de los Leones) para cada uno de los nuevos socios.

### Ofrecer orientación a los socios nuevos

Hacer que los socios nuevos se sientan bienvenidos y ayudarlos a establecer relaciones con otros Leones es clave para su éxito y participación en el club. Asegúrese de darles debida orientación y tener mentores.

**Orientación:** La orientación es uno de los pasos más importantes para los socios nuevos. Les ayuda a entender cómo funciona su club, los roles incluidos y cómo operan los clubes de Leones a nivel local y global. Es más probable que los socios nuevos que entienden estos conceptos básicos se sientan cómodos y participen rápidamente, lo que aumenta sus posibilidades de permanecer en el club durante muchos años. Lleve a cabo la sesión de orientación valiéndose de la *Guía de orientación para nuevos socios* durante los tres primeros meses de haber ingresado.

**Leones mentores:** El Programa Leonístico de mentores ayuda a los socios a desarrollar sus habilidades, servir mejor a sus comunidades y trabajar para desempeñar papeles de liderato en Lions International. Este programa también es una manera excelente de que los socios se desarrollen personal y profesionalmente. Durante el mismo período de tres meses de orientación, los nuevos socios deben completar el nivel 1 del Programa básico de mentores. Este programa concuerda con las metas y actividades de la *Guía de orientación para socios nuevos*.

## ¿Qué viene después? Involucrar a los socios nuevos

Los patrocinadores deben asegurarse de que los nuevos socios asistan a las reuniones y proyectos de servicio del club y se adapten al resto del club. Si los socios nuevos se sienten acogidos y participan en las actividades de servicio, formarán parte del club durante mucho tiempo.

### Evaluar las estrategias de reclutamiento

Al final de cada año Leonístico, evalúe las estrategias de reclutamiento y el plan de acción utilizando herramientas clave. Comience con la encuesta titulada *Exceder expectativas*, para recopilar comentarios de los socios y abordar problemas menores con anticipación. Lleve a cabo una evaluación de las necesidades de la comunidad para identificar las necesidades no atendidas, planificar proyectos impactantes y atraer a nuevos socios. Por último, participe en el taller de Iniciativa Clubes de Calidad (CQI) para alinear su trabajo con el Enfoque Global de Afiliación, reclutar socios nuevos y volver a dar energía a los ya existentes. Estos pasos ayudarán a su club a crecer y servir mejor a la comunidad.



## Equipo de desarrollo de la afiliación

Este equipo dirige las actividades de reclutamiento del club y usa los talentos individuales para expandir los esfuerzos del club. Este equipo tiene cuatro funciones clave:

**Organizar:** Organizar el programa de reclutamiento, planificar las actividades y clasificar las tareas según su prioridad.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

**Promover:** Crear folletos, materiales de reclutamiento y comunicados de prensa; gestionar las fotos y actualizar la presencia del club en el Internet.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

**Contactar:** Hablar con los socios objetivo, los miembros de la comunidad y los familiares; comunicarse y hacer seguimiento con los socios potenciales.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

**Dar la bienvenida:** Realizar la ceremonia de juramentación de los socios nuevos en coordinación con los patrocinadores de estos socios para ofrecer la orientación y el programa básico de mentores a los nuevos socios.

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

# Metas de reclutamiento

Nombre del club:

Fecha:

**Para prepararnos para reclutar socios nuevos, haremos lo siguiente:**

## **¿Por qué queremos tener socios nuevos?**

(Ejemplo: Si tuviéramos cinco socios más, podríamos examinar la vista de 100 niños más cada mes).

## **¿Quiénes son los nuevos socios que nuestro club desea tener? ¿Por qué?**

(Ejemplo: Queremos invitar a socios que tengan 10 años menos de la edad promedio de los socios actuales del club, con la intención de revitalizar la afiliación a largo plazo).



## Rueda de reclutamiento

La rueda de reclutamiento es un método eficaz para recopilar los datos de las personas que se invitarán a ingresar al club. Distribuya esta página durante una reunión ordinaria del club. Por cada categoría de la rueda, haga que un León experimentado pregunte: “¿Quién es?”

Ejemplo: ¿Quién es ese familiar que usted piensa que desea contribuir y mejorar la comunidad? Dé tiempo a los socios para pensar sobre la selección y cumplimenten el formulario *Desarrollar una Red de Leones* .

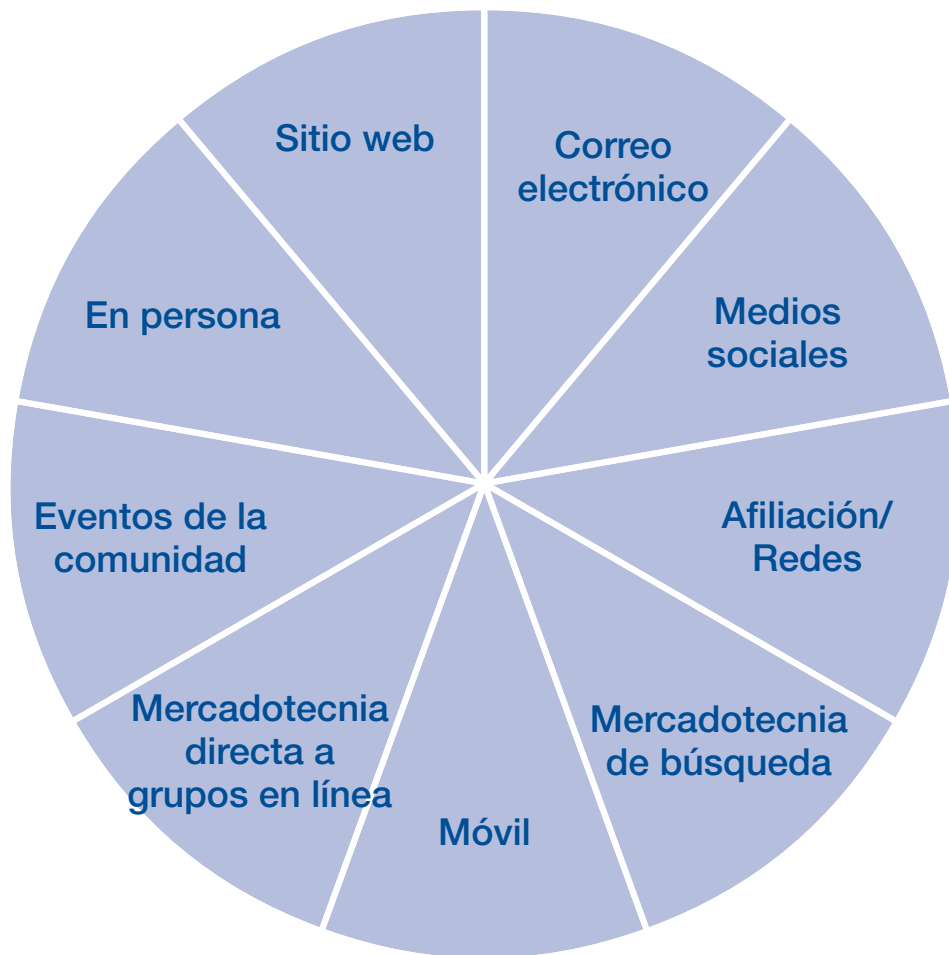


\*Incluye, pero no se limita a directores de escuela, jefes de los departamentos de policía y bomberos y administradores de hospitales.

\*\*Incluye, pero no se limita a médicos, contadores, dentistas, abogados y banqueros.

## Rueda de comunicación del club

La rueda de comunicación es otro método para identificar y enumerar formas de relacionarse con socios potenciales que pueden ser invitados a ingresar al club y promover las actividades del club. Distribuya esta página durante una reunión ordinaria del club. Pida a un miembro de su equipo de reclutamiento, ya sea promotor o divulgador, que repase la estrategia de participación con los Leones del club para cada categoría de la rueda.



## Crear una red de Leones

Servir como León es un honor. Es por eso que invitamos a la gente a comprometerse con nuestra causa.

Los estudios demuestran que más del 40 % de los Leones se hicieron socios porque tenían un amigo que ya era socio. ¿Conoce a alguien que esté interesado en ingresar a un club de Leones? Si no conoce a nadie ahora, quizás pueda invitar a sus amigos, familiares o compañeros de trabajo.

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:

Nombre: Relación:  
Dirección:  
Nombre: Estado: Código postal:  
Teléfono: Correo electrónico:



# Plan de aumento de socios del club

**¿A quién se reclutará?** (Enumere las personas que el club desea reclutar)

**¿Dónde y cuándo reclutar socios?** (Identifique los lugares y las horas para conectarse con los socios potenciales).

Fecha de finalización:

**¿Qué materiales usaremos para el reclutamiento?** (Se recomienda tener materiales disponibles impresos y en formato electrónico).

Fecha de finalización:

**¿Cómo se promocionará la reunión informativa?**

Fecha de finalización:

**¿Cómo haremos seguimiento después de la reunión?**

Fecha de finalización:

# Plan de acción

Una meta bien elaborada es específica, medible, alcanzable, realista y de tiempo definido. Llene la plantilla siguiente por cada meta bien desarrollada. No olvide incluir cómo evaluará lo que ha avanzado para llegar a la meta. Si después de evaluar la meta, considera que tiene que hacer cambios a la meta o a los pasos a seguir, anótelos en la sección de modificaciones.

Área de enfoque				
<input type="checkbox"/> Actividades de servicio <input type="checkbox"/> Desarrollo de liderato <input type="checkbox"/> Meta personalizada <input type="checkbox"/> Aumento de socios <input type="checkbox"/> LCIF				
Declaración metas				
Paso a seguir	Parte responsable	Recursos necesarios (socios del equipo, tecnología, financiación, etc.).	Fecha de inicio	Fecha límite
Evaluación		Modificaciones		



# Hoja de trabajo de perfil de reclutamiento

Preparar la información siguiente para los perfiles y enfoques de reclutamiento a fin de involucrar a grupos específicos de la comunidad con objeto de atraer a socios potenciales para que ingresen al club.

Público objetivo:

Área(s):

<b>Motivo para incluirlos en el club:</b>	
<b>Cómo puede beneficiarse la comunidad:</b>	
<b>Doce meses de compromiso:</b>	
<b>Actuar ahora:</b>	



## Cómo reclutar e involucrar a profesionales de la salud

---

### **El beneficio de incluir profesionales de la salud en el club**

- Los profesionales de la salud aportan un nuevo nivel de experiencia al club.
  - Información sobre nuevos tratamientos y enfoques para los problemas de salud pública.
  - Aumento de la eficacia general de las actividades de servicio del club relacionadas con la salud.
- 

### **Porque la comunidad es lo que hacemos de ella**

- Ofrecer asesoramiento médico de primera mano presentado por profesionales.
  - Mejorar la salud general del club y de la comunidad.
  - Ofrecer acceso a exámenes e información a miembros en riesgo de la comunidad.
- 

### **Doce meses de compromiso**

- Exámenes de la vista y pruebas de diabetes y programas asociados en la comunidad.
  - Organizar ferias de salud para personas en riesgo de diabetes.
  - Organizar eventos de almuerzos e información en los centros para personas de la tercera edad, escuelas y bibliotecas.
- 

### **Actuar ahora**

- Formar una alianza con el centro médico local.
- Compartir información sobre cómo los Leones están sirviendo a la causa mundial de la diabetes.
- Invitar a profesionales de la salud a capacitar a su club.



## Cómo reclutar e involucrar a propietarios de pequeñas empresas

---

### El beneficio de incluir propietarios de pequeñas empresas en el club

- Los propietarios de pequeñas empresas tienen acceso a recursos adicionales.
  - Han puesto un gran empeño en que prospere la comunidad.
  - Tienen una conexión personal con mucho público objetivo.
- 

### Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Proporcionar información sobre las necesidades de la comunidad.
  - Los Leones que apoyan y promueven el crecimiento de los propietarios de pequeñas empresas mantienen la inversión local.
  - Las pequeñas empresas invierten en organización local y proyectos de servicio en su comunidad.
- 

### Doce meses de compromiso

- Participar en eventos con su cámara de comercio local
  - Invitar a propietarios de pequeñas empresas a patrocinar eventos de temporada realizados por Leones.
  - Aliarse con empresas locales para invertir en proyectos de servicio y ligas deportivas comunitarias.
- 

### Actuar ahora

- Invite a los empresarios y sus empleados a un proyecto de servicio.
- Apoye a los dueños de negocios locales buscando donaciones para las recaudaciones de fondos de los Leones.
- Involucre a los empresarios utilizando los servicios de su negocio local.
- Organice un evento para que los propietarios de pequeñas empresas conozcan a los líderes Leones.



## Cómo reclutar e involucrar a profesionales de la salud

---

### El beneficio de incluir profesionales de la salud en el club

- Proporcionan una nueva perspectiva sobre las necesidades de la comunidad.
  - Ayudan al club a adaptar y utilizar la tecnología para promocionar el club.
  - Amplían la red existente en el club para incluir una nueva generación de Leones.
- 

### Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Los jóvenes profesionales amplían el público al que sirven los Leones.
  - Innovar las maneras en que los Leones sirven a los miembros de la comunidad.
  - Ayudar a formar relaciones con líderes comunitarios emergentes en las próximas décadas
- 

### Doce meses de compromiso.

- Oportunidades de tutoría durante todo el año
  - Ofrecer visibilidad a negocios locales emergentes y jóvenes profesionales.
  - Potenciar la participación de los jóvenes profesionales en oportunidades de liderazgo y de divulgación del club.
- 

### Actuar ahora

- Colaborar con la asociación local de pequeñas empresas para ofrecer tutoría a jóvenes profesionales.
- Compartir información sobre las causas de los Leones en la comunidad.
- Organizar un evento de redes e involucrar a jóvenes profesionales en su próximo proyecto de servicio.



## Cómo reclutar e involucrar a los funcionarios de la ciudad

---

### El beneficio de incluir a funcionarios de la ciudad

- Estas personas tienen un impacto directo en la realización del cambio en la comunidad.
  - Son líderes clave de la comunidad.
  - Unen a organizaciones de servicio de la comunidad para promover el impacto que tienen los Leones.
- 

### Porque la comunidad es lo que hacemos de ella

- Aumentan la conciencia sobre los Leones en la comunidad.
  - Fortalecen y ponen en contacto a los Leones con los recursos existentes en la comunidad.
  - Enriquecen las alianzas existentes y desarrollan nuevas alianzas comunitarias.
- 

### Doce meses de compromiso.

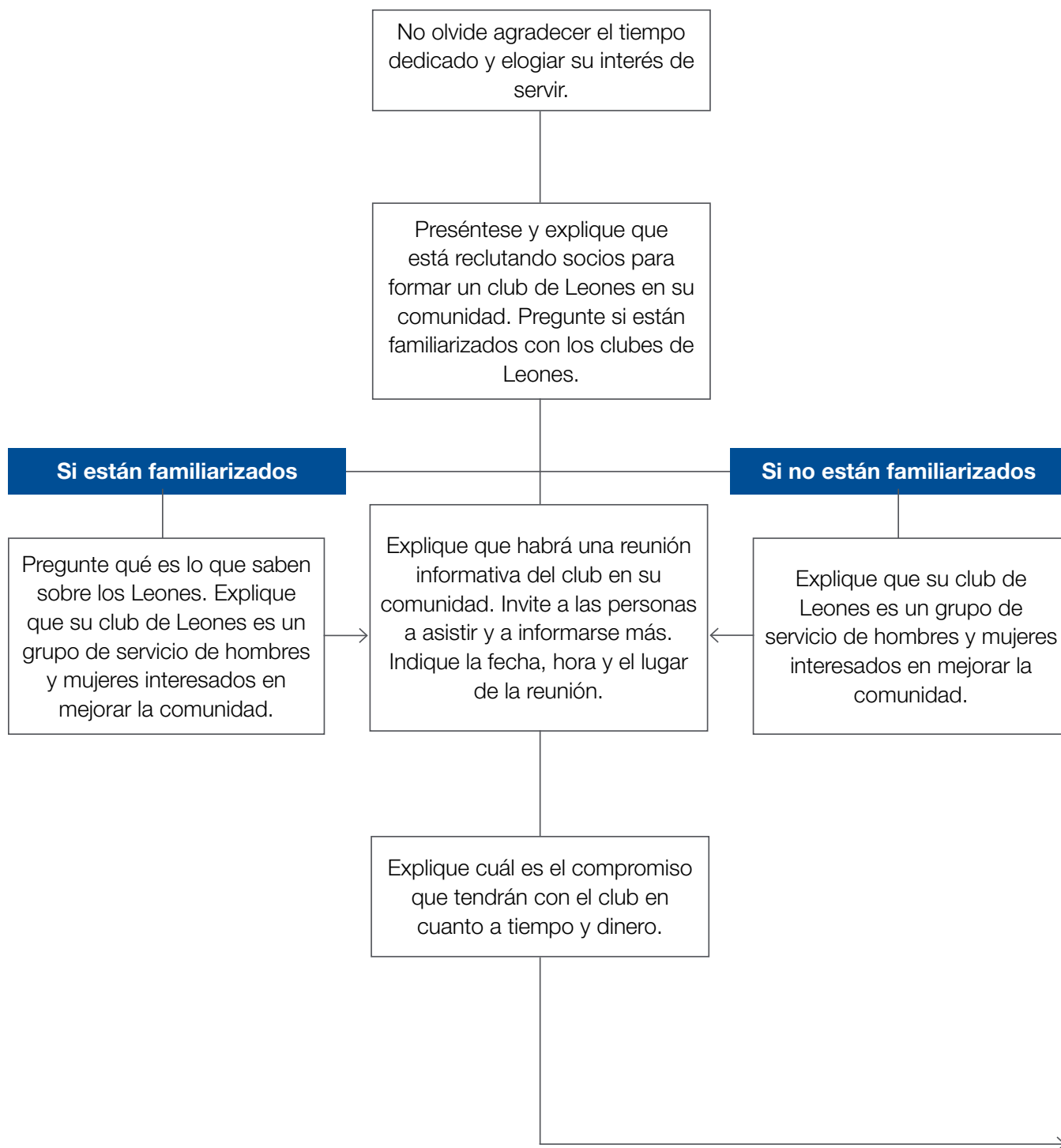
- Actualización mensual sobre el trabajo de los Leones en la comunidad.
  - Crear conciencia sobre los proyectos de los Leones en la comunidad.
  - Formar una alianza con el organismo gubernamental local para la acción mensual.
- 

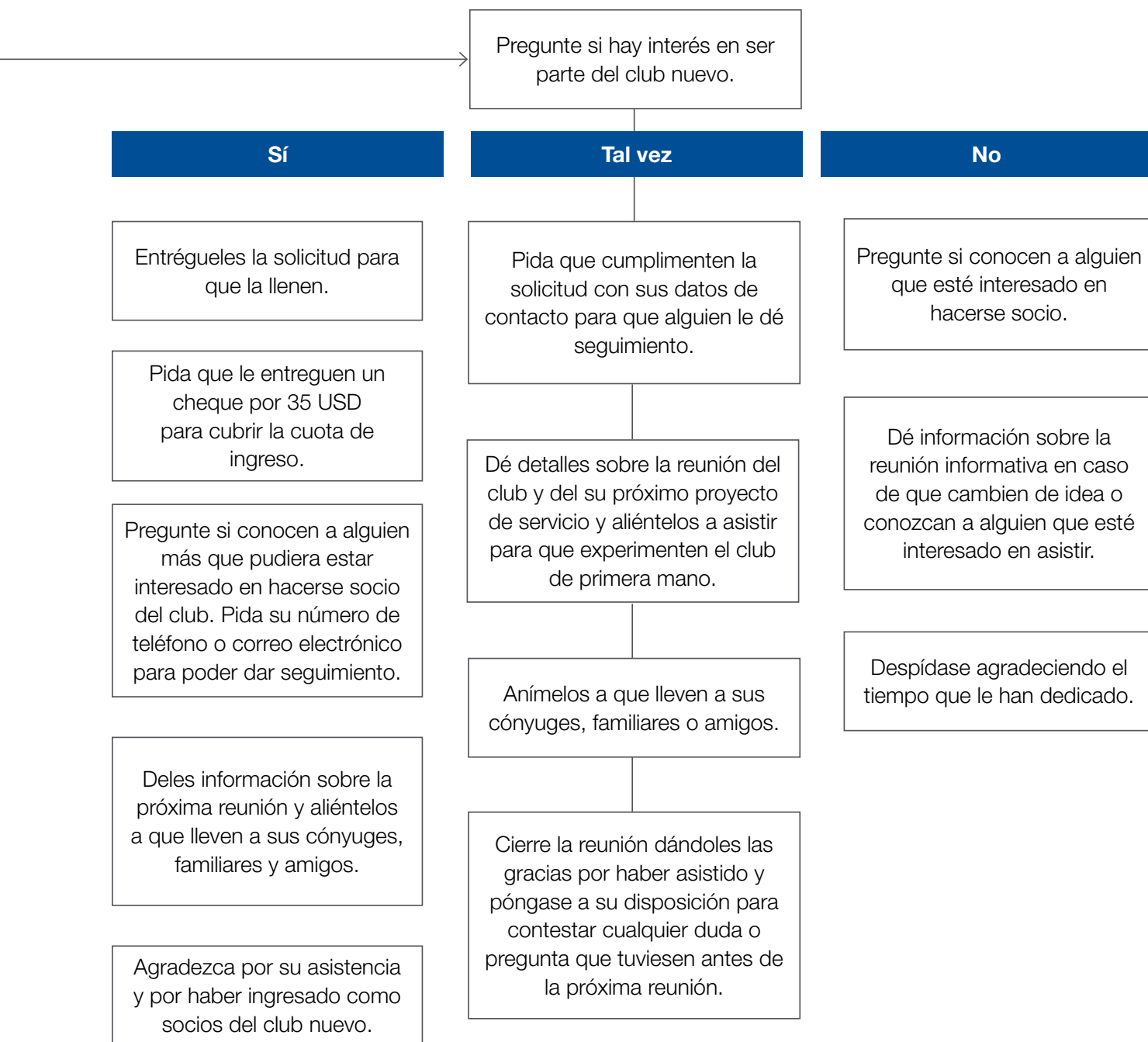
### Actuar ahora

- Incluir a dirigentes locales en la evaluación de las necesidades del club y de la comunidad
- Compartir información sobre cómo los Leones pueden aliarse para ayudar a servir.
- Compartir el impacto del servicio de los Leones en la comunidad.
- Involucrar a los dirigentes locales en la planificación del próximo proyecto de servicio

# Instrucciones para el reclutamiento

Las instrucciones para el reclutamiento que aparece a continuación es una guía para hablar con posibles socios: Es más eficaz cuando se adaptan a su propia personalidad y cuando se habla con sinceridad.





# Cuestionario para socios nuevos

Nombre del club:

Fecha:

¿Por qué se hizo socio de nuestro club de Leones?

¿Qué espera hacer en nuestro club?

¿Qué habilidades tiene que podrían ayudar al club de Leones?

¿En qué actividades del club le gustaría participar?

¿Qué ideas tiene para mejorar la experiencia de los socios del club?

¿Qué ideas tiene para proyectos de servicio que no estemos realizando actualmente?

¿Hay algo más que usted piensa que es importante?





### **División de Aumento de Socios**

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 EE.UU.

[lionsclubs.org](http://lionsclubs.org)

Correo electrónico: [membership@lionsclubs.org](mailto:membership@lionsclubs.org)

Teléfono: 630.468.3831