



Manual del coordinador de LCIF de club

Cómo guiar su club al éxito



Lions Clubs International
FOUNDATION

¡Bienvenido!

Estimado coordinador de LCIF de club:

¡Gracias por aceptar este papel tan importante en nombre de su club! Se está incorporando a un equipo global de líderes enfocados en la campaña de recaudación de fondos más grande de nuestra historia, la *Campaña 100: LCIF impulsando el servicio*. Por medio de esta campaña, recaudaremos 300 millones de dólares para permitir que LCIF aumente el impacto del servicio, combata la crisis de salud global creada por la diabetes y expanda nuestras causas globales. Juntos, marcaremos una diferencia en las áreas de visión, la juventud, la ayuda en casos de desastre, los esfuerzos humanitarios, la diabetes, el cáncer infantil, el hambre y el medio ambiente.

La Campaña 100 es una oportunidad para transformar nuestra Fundación y el mundo. A través de esta campaña, pedimos a cada León que empiece a apoyar o siga apoyando a LCIF todos los años. Con su liderazgo, pediremos a todos los Leones que consideren donar 100 dólares al año. Esta donación, de solo 2 USD a la semana, tendrá un gran impacto en la capacidad de los Leones para concretar nuestra misión y crear un cambio positivo en todo el mundo.

Esta guía le brindará información sobre la Campaña 100, su función como coordinador de LCIF de club y cómo conseguir que sus compañeros Leones ayuden a recaudar fondos para esta campaña tan importante. En las páginas que siguen, aprenderá a contar su historia, elaborar un plan, formar su equipo y recaudar fondos. La guía suplementaria de relato de historias y otros materiales de capacitación, junto con la guía de su coordinador de LCIF del distrito, ayudará a que tanto usted como su club sean exitosos. Si bien nuestra meta es ambiciosa, sabemos que con su apoyo la podremos alcanzar.

Una vez más, gracias por haber aceptado este cargo de liderazgo. ¡Confiamos en que esta guía le será útil para impulsar sus esfuerzos y liderar a su club hacia el éxito!

Cordialmente,

FIRMA

Expresidente Internacional Dr. Jitsuhiro Yamada
Presidente de la Campaña Internacional

FIRMA

Expresidente Internacional J. Frank Moore, III
Vicepresidente de la Campaña Internacional

Su función

LCIF es su fundación, nuestra fundación. Como coordinador de LCIF de club, usted nos ayudará a conectar su club con las múltiples maneras en que LCIF ayuda a los Leones a prestar servicio, y ofrecerle múltiples maneras de participar. El trabajo que usted haga para lograr que los socios participen respaldará nuestro éxito.

Su papel consiste principalmente en cuatro tareas principales, unificadas alrededor de una sola meta común, que es promover la participación de cada León:



El resto de esta guía ofrece maneras prácticas y fáciles de garantizar que pueda cumplir con su importante papel de liderazgo.

Empiece aquí: Su introducción a LCIF y la Campaña 100

¿Qué es LCIF?

La Fundación Lions Clubs International (LCIF) es el brazo caritativo de recaudación de fondos y de financiamiento de nuestra organización global. A diario, LCIF trabaja para cumplir nuestra misión: apoyar los esfuerzos de los clubes de Leones y sus aliados para servir a las comunidades en el ámbito local y mundial, dando esperanza e impactando vidas a través de proyectos de servicio humanitario y subvenciones.

¿Qué hace la fundación?

Gracias al noble sacrificio y dedicación de miles de Leones, **LCIF ha podido otorgar más de 1000 millones de dólares para proyectos de servicio leonístico y alianzas alrededor del mundo.** La generosidad de la comunidad leonística ha permitido a LCIF restaurar la vista, respaldar a la juventud, brindar auxilio a víctimas de desastres y abordar una amplia gama de necesidades humanitarias.

¿Por qué es importante la fundación?

La Asociación Internacional de Clubes de Leones (LCI) es la organización más grande y más eficaz de servicio del mundo, y los Leones mismos son respetados en el mundo entero como líderes en servicio. Individualmente, prestamos servicio con nuestros clubes y marcamos una diferencia en nuestras comunidades locales. **LCIF nos permite extender y magnificar ese impacto a escala local y global.**

LCIF es su Fundación. Pertenece a todos los Leones e impulsa el servicio y el impacto de los Leones por todas partes. ¡El éxito de LCIF es genuinamente el éxito de cada uno y todos los 1,4 millones de socios Leones!

¿Qué es la Campaña 100: LCIF impulsando el servicio?

La Campaña 100: LCIF impulsando el servicio es la próxima campaña transformadora de la fundación. Por medio de la Campaña 100, recaudaremos 300 millones de dólares para aumentar nuestro impacto en la vista, el desarrollo juvenil y los esfuerzos humanitarios y en la lucha contra la crisis global de la diabetes, y ampliaremos nuestro enfoque para abarcar el medio ambiente y la lucha contra el hambre y el cáncer infantil. La campaña otorgará subvenciones y apoyará alianzas que permitirán a los Leones prestar servicio a cientos de millones de personas por muchos años más.

¿Por qué deberían apoyar los Leones la Campaña 100?

No hay nada más importante para un León o Leo que prestar servicio. Es la razón por la que nos unimos a la organización; es lo que hacemos. A través de nuestro apoyo a la Campaña 100, **LCIF impulsa a los Leones con los recursos que necesitamos para abordar los problemas que nos preocupan, generando un cambio real y duradero.**

¿Por qué debería involucrarse mi club?

¡Porque ustedes son Leones! A través de la Campaña 100 estamos fortaleciendo el trabajo de los Leones para salvar la vista; respaldar a los jóvenes; brindar ayuda en casos de desastre; combatir la diabetes; cuidar a familias que enfrentan el cáncer infantil; alimentar a los hambrientos; y proteger nuestro medio ambiente. **Para resumir, a través de la Campaña 100, su club puede ayudar a cambiar el mundo.**



Contar su historia.
Ayude a los socios a comprender el impacto de LCIF en su comunidad y el resto

1

Primer paso: Contar la historia de LCIF y la Campaña 100

Creo en el trabajo importante que realiza LCIF para los Leones y nuestra comunidad. Pero no estoy seguro de que todos los socios de mi club crean lo mismo. ¿Cómo puedo ayudarles a comprender el poder de LCIF y por qué deberíamos apoyar a la fundación?

Una de las cosas más importantes que hará como coordinador de LCIF de su club es ayudar a sus compañeros socios a comprender por qué LCIF es tan importante para la comunidad leonística global, y por qué el apoyo a LCIF forma parte de nuestro servicio como Leones.

Piense en la última vez que hizo una donación a LCIF o a otra organización. ¿Por qué donó? Parte de la razón fue que quizás escuchó una gran historia sobre una obra que fue posible gracias a LCIF, como una familia que pudo reconstruir su hogar después de un desastre natural. Un niño con impedimentos de la vista que ahora puede ver y participar en la escuela. Una persona cuya diabetes se detectó y ahora puede recibir tratamiento.

Usted tiene su propia historia que contar sobre LCIF, y esa historia ayudará a convencer a sus compañeros socios que se unan a usted para donar a LCIF y la Campaña 100. He aquí cómo puede crear su propia historia:

Sepa cuáles son sus razones para prestar servicio

- Pregúntese: ¿Por qué me hice León? ¿Por qué sigo siendo hoy un León? ¿Por qué asumí este cargo?

Identifique las causas globales que más pasión le despiertan

- Repase los argumentos para apoyar la Campaña 100. ¿Cuáles son las causas más importantes para usted?
- ¿Cuáles son las causas que podrían ser más importantes para sus compañeros Leones y para su comunidad?

Comprenda el impacto de LCIF en su comunidad

- Solicite información sobre las subvenciones recibidas e implementadas en su distrito o distrito múltiple; ¡usted o sus compañeros Leones pueden sorprenderse con todo lo que LCIF hizo posible en su zona! Visite <https://lionsclubs.org/en/discover-our-foundation/mission>.
- Aprenda sobre la nueva subvención de impacto en la comunidad para distritos y clubes. Esta subvención está al alcance de aquellos clubes que donan un monto mínimo todos los años a LCIF. Obtenga más información en <https://lionsclubs.org/en/start-our-approach/grant-types/district-club-community-impact-grants>

Practique y prepárese

- Use la guía de relato de historias al final de este manual para tomar notas y organizar sus ideas
- Practique contar su historia con su coordinador de LCIF de distrito, un familiar o un amigo de confianza
- Antes de reunirse con los dirigentes de su club, pregúnteles qué otra información querrían tener sobre la Campaña 100, para que usted pueda prepararse.

¿Qué otra cosa puedo usar para ayudar a contar mi historia? ¿Hay materiales que puedo proporcionarles a mis compañeros Leones?

LCIF ofrece herramientas en abundancia para ayudarle a compartir su historia de LCIF y conseguir que su mensaje haga impacto en sus socios. He aquí solo algunas de las herramientas que puede acceder en el sitio web de LCIF: <https://lionsclubs.org/es/resources-for-members/resource-center>, bajo Campaña 100 y Fundación:

deos

Presentación
en
Power point

Folletos

Guías de
bolsillo

Tarjetas de
promesa

Historias de
LCIF en blogs

Puede conseguir materiales adicionales bajo pedido. Comuníquese con su coordinador de LCIF de distrito para obtener más información, y averiguar cuáles han sido las herramientas más útiles en su distrito.

Lista de verificación: Puede hacer lo siguiente

- ❑ Llenar la guía suplementaria de relato de historias que se adjunta al final de este libro para ayudarle a prepararse para su historia de la Campaña 100
- ❑ Pasar revista a los recursos disponibles en el sitio web de LCIF y encargar materiales para su club
- ❑ Practicar su historia con su coordinador de distrito y otros coordinadores de club en su zona
- ❑ Invitar a su coordinador de LCIF de distrito a que participe en su presentación en una reunión del club
- ❑ Obtener información sobre los programas de subvenciones e historias de subvenciones en su distrito

Segundo paso: Elaborar un plan

Estoy listo para compartir mi historia con el club. ¿Ahora qué hago?

Es importante tener un plan para que su club apoye exitosamente a LCIF y la Campaña 100. Para hacer un plan, hay que tomar dos pasos clave:

- **Repasar las estrategias de recaudación de fondos recomendadas:** hay muchas maneras de apoyar la Campaña 100. Determine cuáles son las mejores para utilizar en su club.
- **Fijar una meta:** Uno de los pasos más fáciles pero a su vez más importantes es decidir el nivel de impacto que va a tener su club ¡Apunte alto!

ESTRATEGIAS DE RECAUDACIÓN DE FONDOS RECOMENDADAS

La recaudación de fondos: para la Campaña 100 es una parte importante y esencial de su cargo, ¡pero puede ser simple e incluso divertida! Hay muchas formas de participar. Usted sabe cuál de estas formas será más exitosa en su club, pero en caso de que sea nuevo en esta función, he aquí algunas sugerencias útiles:

1

Comience pidiendo el respaldo de cada socio individual y aliéntelo a que siga participando durante el año. En muchas áreas, la manera más fácil y rápida de recaudar fondos es simplemente pidiendo a sus compañeros Leones que hagan una contribución personal. Pedimos a todos los Leones que consideren hacer una donación de 100 dólares por año, pero sea cual fuere el monto que donen, **¡la participación de cada León es crucial para nuestro éxito!** Invite a todos los socios a que donen a nuestra fundación a cada oportunidad posible.

Una vez que haya hecho algo de progreso, **programe un evento de recaudación de fondos.** Esta es una gran manera de hacer participar a su comunidad y demostrar el entusiasmo de su club por la Campaña 100. Los eventos pueden incluir sorteos de premios, comidas especiales, venta de comidas o torneos deportivos.

2

3

Pregunte a los dirigentes de su club cuándo sería apropiado **hacer una donación de la tesorería del club.** Quizás se puedan asignar fondos correspondidos del club para cada donación individual a la Campaña 100.

Una vez que sus socios y el club hayan asumido sus compromisos de donación, **acérquese a empresas locales y a otros que no participen del Leonismo para solicitar su apoyo.** ¡Es más probable que contribuyan si ven que su club y sus socios ya han hecho lo mismo!

4



Elaborar un plan.

Aprenda las múltiples maneras en que usted y su club pueden apoyar la Campaña 100.

2

Puede encontrar más detalles en las páginas 14 a19 de esta guía.

Independientemente de las estrategias de recaudación de fondos que use, recuerde que **la participación es esencial**. Nuestra meta es conseguir 100 dólares por socio por año, pero **el aspecto más crítico para alcanzar el éxito es la participación**. Sabemos que no todos pueden donar 100 dólares por año, pero es importante que cada León apoye *nuestra* Fundación. Esto significa: **por favor done lo que pueda, la cantidad no importa, ¡cada dólar cuenta!**

FIJAR METAS

Todos los niveles del liderato de LCIF, desde los coordinadores de LCIF de club hasta los líderes del área estatutaria, se fijarán metas. La fijación de metas es un componente crucial de nuestro éxito. **Cuando se fijan metas, sabemos que los Leones responden, ¡y no solo cumple con sus metas sino que las exceden!**

Para poder alcanzar nuestra meta global de 300 millones de dólares, **pedimos a todos los líderes Leones que se propongan una meta de 100 dólares por socio y por año** durante el curso de la campaña. Esto equivale a 2 dólares por socio por semana.

Es posible que su club ya esté donando esta cantidad. O quizás muchos de los socios de su club nunca han donado a LCIF. Dependiendo de la situación de su club, puede seleccionar una o más de las siguientes metas para empezar este año:

100 % de participación de donantes

- ¡La participación es la clave del éxito!
- Cuanto más Leones participen, mayor será el impacto que tendremos en nuestras metas colectivas de servicio.

100 % de participación de los socios con una donación de por lo menos 100 dólares

- 100 dólares, es decir solo 2 dólares por semana, pueden tener un gran impacto.
- ¡Los clubes que alcancen esta meta recibirán el reconocimiento “Clubes 100/100”!

Hacer una donación de la tesorería del club u organizar un evento de recaudación de fondos

- Una de las maneras en que los clubes puede demostrar colectivamente su apoyo a LCIF y la Campaña 100 es por medio de donaciones de la tesorería del club.
- Los eventos de recaudación de fondos son una buena manera de invitar a la comunidad y difundir nuestro mensaje de servicio

¡Hacerse club modelo!

- Los clubes modelo dan un ejemplo a todos los demás clubes, al fijarse metas financieras ambiciosas y ensayar una variedad de estrategias para alcanzarlas. A cambio, reciben un reconocimiento excepcional.
- Más adelante le daremos más información sobre cómo convertirse en un club modelo.

Cualquiera de estas metas tendrá un impacto en nuestro éxito colectivo, pero le alentamos a apuntar alto y a desafiar a su club a fijar metas ambiciosas.

Al considerar qué metas puede alcanzar su club este año, tenga en cuenta lo siguiente:

1. **La participación individual de los socios del club es la clave del éxito.** Pedimos a cada León que considere una donación mínima de 100 dólares por año para la campaña, o sea solo 2 dólares por semana (vea más información en la página 14). La participación de todos los socios debería ser una de sus metas.
2. **Las donaciones a la Campaña 100 se acreditan para el galardón MJF** y también para los nuevos reconocimientos de la Campaña 100 y los reconocimientos ya existentes de LCIF para su club.
3. **Invite a su coordinador de distrito** a que lo ayude a usted y a los dirigentes del club a establecer una meta para este año. ¡A veces es útil tener una perspectiva distinta para elevar su mira!

Queremos fijar nuestras metas lo más alto posible Explíqueme cómo podemos convertirnos en un club modelo.

Los clubes modelo se fijan una meta ambiciosa de donación de por lo menos 750 dólares por socio en promedio en el curso de la campaña, o aproximadamente 250 dólares por socio por año. Los fondos recaudados de todas las fuentes cuentan para la meta del club. A cambio, reciben reconocimientos excepcionales en tres etapas:



RECONOCIMIENTO DE LOS CLUBES MODELO	
Promedio por socio (PPS) o nivel de total de fondos recaudados	Reconocimiento
Club modelo (PPS de 750 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento escrito (boletín, sitio web, etc.) • Reconocimiento público (mención en la pantalla durante la convención internacional, etc.) • Certificado y emblema para el estandarte
Club modelo de 200 % (PPS de 1.500 USD)	
Club modelo de 300 % (PPS de 2.250 USD)	
Club modelo de 400 % (PPS de 3.000 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento escrito (boletín, sitio web, etc.) • Reconocimiento público (mención en la pantalla durante la convención internacional, etc.) • Certificado, emblema para el estandarte y remate para el estandarte
Club modelo de 500 % (PPS de 3.750 USD)	
Club modelo de 600 % (PPS de 4.500 USD)	

RECONOCIMIENTO DE LOS CLUBES MODELO

Promedio por socio (PPS) o nivel de total de fondos recaudados	Reconocimiento
PPS de 5.000 USD o más <i>Se pueden premiar o desarrollar incrementos adicionales de 500 USD a medida que los clubes logran o se comprometen a estas metas.</i>	<ul style="list-style-type: none"> Club Modelo Premier Reconocimiento escrito y público, más extenso que los niveles inferiores Certificado, emblema para el estandarte + remate para el estandarte

El promedio mínimo por socio de 750 dólares puede parecer inalcanzable, pero recuerde:

1. **Se cuentan todos los fondos recaudados desde el 1 de julio de 2017**, así que es probable que ya cuente con ventaja.
2. **Se cuentan todos los fondos recaudados de todas las fuentes, no solo las donaciones de los socios** para alcanzar su meta de club modelo.
3. **Su club tiene hasta el 30 de junio de 2022** para alcanzar su meta de club modelo; no hace falta lograr el total en un solo año.

El siguiente cuadro muestra un ejemplo de cómo un club de 20 socios puede convertirse en un club modelo, con espacio para ver las cosas que podría hacer su club para llegar a esta meta:

CÓMO CALCULAR LA META DE SU CLUB MODELO: Mínimo de 750 USD				
EJEMPLO DE META DE CLUB MODELO: 750 USD x 30 socios = 22.500 USD			LA META DE SU CLUB: 750 USD x _____ = _____ USD	
<i>Tipo de donación</i>	<i>Núm. de donaciones x monto donado</i>	<i>Total estimado</i>	<i>Núm. de donaciones x monto donado</i>	<i>Total estimado</i>
Donaciones de 100 USD de los socios	10 x 100 USD	1.000 USD	____ x _____ USD	_____ USD
Donaciones de 300 USD de los socios	7 x 300 USD	2.100 USD	____ x _____ USD	_____ USD
MJF nuevos (1000 USD)	3 x 1000 USD	3.000 USD	____ x _____ USD	_____ USD
Ingresos de eventos de recaudación de fondos	2 x 4.000 USD	8.000 USD	____ x _____ USD	_____ USD
Donaciones de la tesorería del club	2 x 1.500 USD	3.000 USD	____ x _____ USD	_____ USD
Contribuciones de empresas locales	4 x 250 USD	2.000 USD	____ x _____ USD	_____ USD
Donaciones de personas ajenas al Leonismo	10 x 100 USD	1.000 USD	____ x _____ USD	_____ USD
Total recaudado en	N/D	1.400 USD	N/D	_____ USD

2017-18			
Otro*			_____ USD
Otro*			_____ USD
Campaña 100 Total recaudado	22.500 USD		_____ USD

**Reconocemos que cada club es único. Introduzca aquí los esfuerzos de recaudación de fondos de su club para ver cómo contribuirán al éxito de su Campaña 100.*

Si su club está interesado en ser un club modelo, comuníquese con el coordinador de LCIF de su distrito para recibir apoyo adicional y presente un formulario de compromiso, que puede obtener en el sitio web de LCIF.

Lista de verificación: Puede hacer lo siguiente

- ❑ Comenzar a estimar el potencial de cada estrategia de recaudación de fondos y una meta posible
- ❑ Reunirse con los dirigentes de su club para hablar sobre la meta
- ❑ Pasar revista a la información sobre clubes modelo del sitio web para ver si su club puede fijarse metas más exigentes y dar el ejemplo para otros clubes de la zona.

3

Formar un equipo.
Forme un comité para ayudarlo a recaudar fondos y conectarse



Tercer paso: Formar su equipo

¡Estoy ansioso por comenzar a actuar! Pero tengo miedo de que sea demasiado para poder hacerlo yo solo. ¿Puedo pedirle a otros socios que me ayuden?

¡Hay un papel en la Campaña 100 para cada socio de su club! Las campañas brindan una gran oportunidad para que los socios asuman papeles de liderato. Liderar los esfuerzos del club es sin duda una gran responsabilidad. Le alentamos a que invite a otros socios a que lo ayuden y compartan la responsabilidad de elaborar el plan del club para

este año.

Como coordinador de LCIF del club, podría organizar un comité para la Campaña 100. He aquí algunas ideas sobre las funciones del comité:

COMITÉ DEL CLUB DE LA CAMPAÑA 100	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES
Presidente(s) de la Campaña 100 del Club	<ul style="list-style-type: none"> • Asume la responsabilidad general de dirigir el esfuerzo de la campaña del club • Puede ser el coordinador de LCIF del club
Secretario o tesorero de la campaña	<ul style="list-style-type: none"> • Apoya al coordinador de LCIF del club enviando las donaciones y promesas de donaciones • Ayuda a hacer el seguimiento del progreso general de la campaña
Jefe de recaudación de fondos de los socios	<ul style="list-style-type: none"> • Asume la responsabilidad principal de las donaciones de los socios individuales, incluidas las donaciones automatizadas • Apoya al coordinador de LCIF del club solicitando donaciones personales a los socios
Jefe de recaudación de fondos de los no socios	<ul style="list-style-type: none"> • Asume la responsabilidad principal de promover y asegurar las donaciones de las personas que no participan del Leonismo y de las empresas locales, incluidas las donaciones de fondos correspondidos de los empleadores de los socios
Jefe de eventos de recaudación de fondos	<ul style="list-style-type: none"> • Asume la responsabilidad principal de planificar y ejecutar los eventos de recaudación de fondos dedicados a la Campaña 100

Al considerar quién encaja mejor en estos papeles, tenga en cuenta las cualificaciones siguientes:

Socios activos, comprometidos

Dispuestos a informarse sobre valores y misión de LCIF

Comprometidos a las causas de la Campaña 100

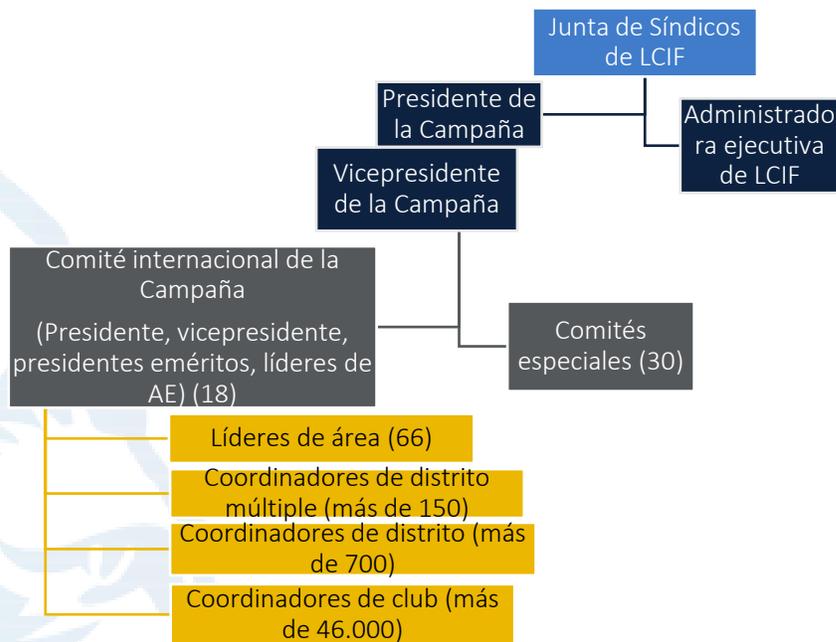
Dispuestos a hacer una donación o promesa personal a la Campaña 100

Pueden dedicar de dos a tres horas semanales a la campaña, durante dos a cuatro meses

Los cargos y cantidad de miembros del comité dependerán de las costumbres locales y del tamaño de su club, pero es importante que considere la oportunidad de invitar otros socios para que lo ayuden.

¿Cuál es mi relación con el coordinador de LCIF del distrito?

Como coordinador de LCIF del club, usted forma parte de un equipo global de líderes leonísticos que conectan a los Leones con la Fundación y les ofrece maneras de participar como donantes, promotores y voluntarios. Los coordinadores de LCIF de club son el vínculo más directo con nuestras comunidades:



Su coordinador de LCIF de distrito depende de usted para conseguir la participación de su club y cumplir con las metas que se proponga. A su vez, es un recurso que lo puede guiar con respecto a las estrategias de recaudación de fondos, compartir las alternativas más exitosas en su distrito, conectarlo con otros recursos de LCIF y promover su excelente trabajo en otros clubes de su zona.

Si todavía no ha comenzado a trabajar con su coordinador de LCIF de distrito, he aquí algunos consejos para construir una buena relación:

- 1. Programe un horario regular para hablar con su coordinador de LCIF de distrito
- 2. Responda puntualmente a sus solicitudes de información
- 3. Asista a reuniones en persona con los demás coordinadores del distrito, en la medida de lo posible
- 4. Envíe actualizaciones frecuentes al coordinador de LCIF de su distrito
- 5. Invite al coordinador de LCIF del distrito a las reuniones de su club para dar una presentación conjunta

Lista de verificación: Puede hacer lo siguiente

- ❑ Identificar a los socios de su club que podrían apoyarlo en la dirección de la campaña
- ❑ Enviar un correo electrónico o llamar al coordinador de LCIF del distrito para programar un horario regular para comunicarse
- ❑ Invitar al coordinador de LCIF del distrito a una de las reuniones de su club
- ❑ Reseñar y preparar actualizaciones regulares para el coordinador de LCIF de su distrito

Recaudar fondos

Sé que nuestro club es muy generoso. ¿Cómo puedo ayudar a mi club a alcanzar su mayor potencial de donación?

Los Leones son generosos por naturaleza. Son los mayores donantes de LCIF y además apoyan los proyectos del club y muchas otras causas en sus propias comunidades. No obstante, sabemos que necesitamos más que nunca su **participación** para poder alcanzar las metas de la Campaña100.

Como coordinador de LCIF de su club, usted puede ayudar a recaudar fondos enfocándose en cuatro actividades clave:

1. Invitar a los socios a que hagan una **donación personal o que prometan donar**
2. Organizar **eventos de recaudación de fondos** a beneficio de LCIF
3. Considerar la posibilidad de hacer una **donación** directamente de la **tesorería del club**
4. Conectarse con **empresas locales y personas ajenas al Leonismo** e invitarlos a apoyar a LCIF junto con su club

Veamos cada una de estas estrategias:

1. INVOLUCRAR A SOCIOS INDIVIDUALES

Una de las maneras más simples y rápidas de recaudar una cantidad significativa de fondos para LCIF y la Campaña 100 es invitar a sus compañeros socios a que hagan una donación personal. Los Leones ya están predispuestos a apoyar a LCIF. LCIF es *su* fundación, y existe solo para apoyar a los Leones con el fin de que puedan prestar servicio en sus comunidades. Estos son algunos consejos a tener en cuenta cuando les pide a los compañeros del club que hagan una donación o promesa de donación a la Campaña

4

Recaudar fondos.

Primero, haga su propia donación. Después, pida a otros que se unan a usted para respaldar la Campaña 100 y ofrézcales



1

¡Donar uno mismo primero!

Al asumir uno mismo el compromiso primero, puede predicar con el ejemplo e invitar a otros a unirse. También ayuda a que los socios tengan confianza en LCIF.

2

¡Hacerlo fácil!

Aliente las donaciones automatizadas (cuando estén disponibles) y las donaciones a través de la app MyLion o en www.lcif.org/donate.

3

¡Hacerlo manejable!

Pedir a los Leones que hagan un compromiso semanal o mensual, una donación de 100 USD es solo 8,33 cada mes.

4

¡Hacerlo personal!

Reúname con los socios individualmente o en grupos pequeños para solicitar su participación. Sepa cuáles son sus intereses e inclúyalos en su solicitud.

5

¡Hacerlo oficial!

Asegúrese que cada León llene el formulario de promesa y envíelo a LCIF para su registro.

6

¡Hacer un impacto!

No se olvide de agradecer a los compañeros Leones por su compromiso y comparta el impacto de sus **donaciones** a través de LCIF.

Estoy listo para pedirles a mis compañeros Leones que apoyen la Campaña 100. ¿Cuánto debería pedirles?

Pedimos a todos los Leones que consideren una donación mínima de 100 dólares por año a la campaña, o sea una donación total de 300 dólares. A lo largo de tres años, esto equivale a solo 8 dólares por mes o 2 dólares por semana.

¿Los Leones individuales recibirán un reconocimiento de la Campaña 100? ¿Las contribuciones se acreditan para la Mención Amigo de Melvin Jones o la Mención Amigo de Melvin Jones del Programa Progresivo?

¡Sí! Todos los donantes a la Campaña 100 recibirán un prendedor conmemorativo. Los donantes que contribuyan 300 dólares o más en total recibirán un reconocimiento adicional, como se indica en la página siguiente. Todas las contribuciones a la Campaña 100 se acreditan para la Mención Amigo de Melvin Jones o la Mención Amigo de Melvin Jones del Programa Progresivo.

Total individual CAMPAÑA 100 DONACIONES	Reconocimiento inmediato <i>(previo pago o promesa)</i>	Reconocimiento al finalizar <i>(disponible tras COMPLETAR la donación o promesa)</i>
15.000 USD - 24.999 USD	 <p data-bbox="469 921 699 1024">CAMPAÑA 100 PRENDEDOR PARA DONANTES</p>	Accesorio de prendedor León de empoderamiento MÁS MÁS certificado y placa con presentación pública 
3.000 USD – 14.999 USD		Accesorio de prendedor León comprometido MÁS certificado y placa con presentación pública 
1.500 USD – 2.999 USD		Accesorio de prendedor León dedicado MÁS certificado 
900 USD – 1.499 USD		Accesorio de prendedor León de acción 
600 USD – 899 USD		Accesorio de prendedor León bondadoso 
300 USD – 599 USD		Accesorio de prendedor León de servicio 
Todos los demás donantes <i>(donaciones acumulativas de 100 dólares o más entre el 1 de julio de 2017 y el 30 de junio de 2021)</i>		<p data-bbox="764 1178 1500 1283">TODOS LOS DONANTES DE LA CAMPAÑA 100 son reconocidos en el sitio web de LCIF <i>(se actualiza trimestralmente)</i></p>

Los reconocimientos arriba enumerados están disponibles para las donaciones y las promesas de una sola vez. Incluye estar en el listado del sitio web de LCIF. Inclusión en la lista reservada para donaciones de 300 dólares o más en la Sala de donantes de la sede internacional Los artículos de reconocimiento se enviarán directamente a los donantes, a menos que se indique lo contrario. Abajo se indican los reconocimientos disponibles para los DONANTES RECURRENTE.

RECONOCIMIENTO PARA LOS DONANTES RECURRENTE

Está disponible solo para los donantes que optan por las opciones anuales o mensuales para las DONACIONES DE LA CAMPAÑA 100.

Incluye el reconocimiento correspondiente arriba listado.

Artículo A en preparación

HACER UNA PROMESA: Regístrese para donar cada año de la campaña y reciba el Artículo A

En algunos países, hay disponibles donaciones automatizadas y se pueden realizar con tarjeta de crédito o giro bancario automático; los donantes de todas las demás áreas pueden dar anualmente utilizando los métodos aprobados. Se enviarán recordatorios todos los años.

Artículo B en
preparación

DONAR MENSUALMENTE: Opte por la donación mensual automatizada y reciba los ARTÍCULOS A Y B

En algunos países, hay disponibles donaciones mensuales automatizadas y se pueden realizar con tarjeta de crédito o giro bancario automático. Inscríbase en **www.LCIF.org/Donate** o llene un formulario de promesa de donación. Los montos totales indicados en los formularios de promesa de donación se dividirán en 12 pagos iguales y se cargarán mensualmente.

Es posible que algunos socios de mi club puedan realizar una contribución significativa: 5.000 USD, 10.000 USD, 25.000 USD o más en el curso de varios años. ¿Qué debo hacer? ¿Recibirán un reconocimiento especial?

Si ha identificado a un socio de su club que podría hacer una donación significativa (5.000 USD o más cada año) a la campaña, comuníquese con su especialista de desarrollo regional de LCIF para obtener ayuda. Las donaciones de 100.000 USD o más y las de 25.000 o más reciben una designación especial de Donación Principal y Donación Mayor, respectivamente. Los donantes principales y mayores firman un formulario de promesa especial y reciben un reconocimiento adicional como contribuyentes superiores a la campaña. Como todas las donaciones de los socios del club se cuentan para el total recaudado, una donación principal o mayor puede hacer una gran diferencia.

¿Cómo puedo hacer una solicitud de apoyo a la campaña que dé resultados?

¡Es muy fácil pedirle a un compañero León que apoye la Campaña 100! Simplemente recuerde los consejos clave de esta sección:

1. Haga usted una donación primero: sus compañeros Leones observarán su confianza en LCIF y seguirán su ejemplo.
2. Hágalo fácil: es fácil donar en línea en www.lcif.org/donate o por medio de la app MyLion
3. Hágalo manejable: una pequeña contribución mensual se va sumando para crear un impacto aún mayor
4. Hágalo personal: conecte su pedido con su pasión como León; ello influirá en los demás
5. Hágalo oficial: una vez que un León esté listo para donar, no se olvide de documentar su compromiso
6. Haga un impacto: comparta historias del impacto que hacen los Leones por medio de la Campaña 100

Puede ser útil que practique cómo pedir una donación y esté listo para responder a las preguntas que pueda recibir. Las siguientes frases se pueden personalizar para su caso:

LA SOLICITUD:

«Quisiera pedirle que apoye conmigo la Campaña 100. No sé cuál es su situación económica o qué otros compromisos con obras de caridad puede tener, pero conozco su pasión y compromiso con el servicio leonístico. ¿Consideraría la posibilidad de donar solo 8 dólares por mes durante tres años, para un total de 300 dólares?»

DESPUÉS DE LA SOLICITUD:

Permanezca en silencio y deje que su compañero León considere lo que le acaba de decir. Puede necesitar más tiempo para pensarlo.

Después, conteste sus preguntas en la medida que corresponda.

Si dicen que SÍ: ¡Gracias! Llenemos esta tarjeta de compromiso ya mismo y enviémosla.

Si piden TIEMPO PARA PENSARLO: Por supuesto. ¿Le parece bien si lo vuelvo a llamar la semana que viene?

Si ofrecen un MONTO MENOR: ¡Gracias! Todas las donaciones a la Campaña 100 son importantes.

Si dicen que NO: Lo entiendo. ¿Tiene alguna pregunta que le podría contestar? Gracias por su consideración.

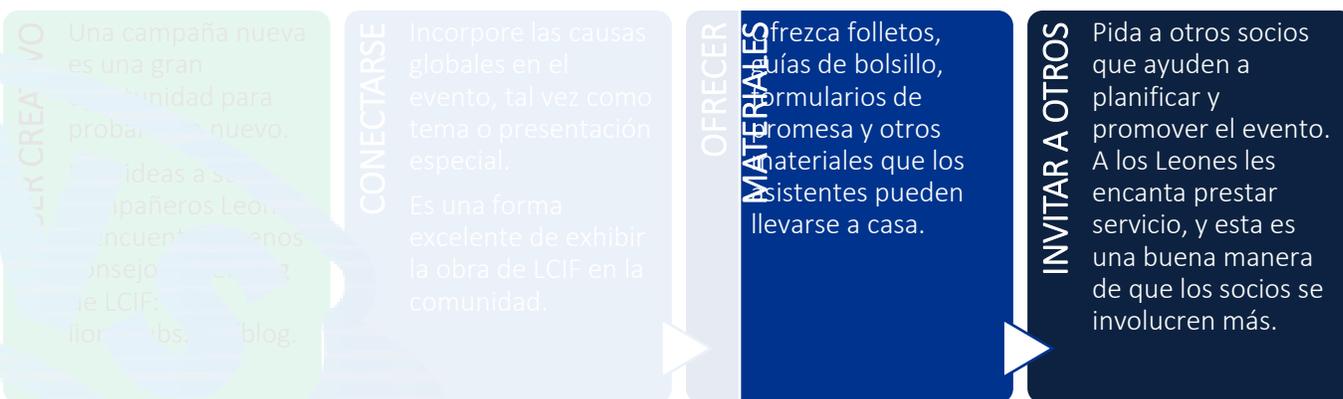
Una vez que haya hecho el pedido, es importante hacer un seguimiento. Una documentación apropiada de la donación permitirá que su compañero León reciba reconocimiento por su compromiso con la Campaña 100. No se olvide de agradecer a la persona, independientemente del resultado. A veces, «no» significa «no por ahora». ¡Es muy importante mantener la relación con el posible donante!

2. CÓMO ORGANIZAR EVENTOS DE RECAUDACIÓN DE FONDOS

A nuestro club le gusta organizar eventos de recaudación de fondos y hemos obtenido buenos resultados. ¿Podemos incluir eventos en nuestros planes?

Los eventos de recaudación de fondos son una gran manera de reunir a muchos socios de su club y hacer una actividad divertida. Además, son una oportunidad maravillosa de invitar a personas de su comunidad ajenas al Leonismo para que aprendan más sobre el trabajo de los Leones y para que se unan al club para apoyar a LCIF y la Campaña 100.

Sabemos que muchos clubes ya organizan y realizan una variedad de eventos de recaudación de fondos todos los años. Si no tiene experiencia en planificar este tipo de eventos, o hace ya algún



tiempo desde que lo hizo, encontrará algunos consejos a continuación:

3. CÓMO HACER UNA DONACIÓN DE LOS FONDOS DEL CLUB

Nuestro club reserva fondos todos los años para obras de caridad. En general hacemos una contribución a LCIF usando estos fondos. ¿Se pueden dedicar fondos de la tesorería para la Campaña 100?

¡Sí! Muchos clubes reservan fondos de la tesorería del club para donaciones caritativas, y muchos contribuyen a LCIF con esos fondos. Estas contribuciones son una gran manera de apoyar a LCIF en nombre de los socios del club.

Los clubes deberían cumplir con sus reglas y procedimientos estándar para determinar qué tipo de donaciones pueden hacer de la tesorería del club. Las donaciones de la tesorería del club son también una buena manera de alentar las donaciones adicionales de cada socio. Los clubes podrían considerar la posibilidad de ofrecer fondos correspondidos de la tesorería del club para las donaciones de los socios individuales. De esa manera, ¡los socios pueden duplicar su impacto!

4. CÓMO PEDIR EL APOYO DE EMPRESAS LOCALES Y PERSONAS AJENAS AL LEONISMO

Nuestra comunidad local apoya mucho nuestros esfuerzos. ¿Sus contribuciones se acreditarán como contribuciones del club?

¡Sí! Sabemos que muchos clubes ya tienen buenas relaciones con empresas y otros individuos que no participan del Leonismo en sus comunidades locales. Estas empresas o amigos pueden haber contribuido ya a un proyecto de servicio o evento de recaudación de fondos. Invite a los miembros de la comunidad y a grupos de fuera del club a que apoyen la campaña. Esto es importante para alcanzar nuestras metas y seguir difundiendo la gran labor de los Leones.

Estos son algunos consejos para ayudarle a conectarse con las empresas locales y la comunidad en general:

DONANTES HABITUALES

Empezar aquí. Hay más probabilidades de que estas organizaciones e individuos vuelvan a apoyar sus esfuerzos

VÍNCULOS CON LAS CAUSAS GLOBALES

Buscar negocios o industrias que hayan apoyado causas similares en el pasado o cuyos negocios armonicen con nuestras causas globales

DEMOSTRAR EL IMPACTO

A los negocios les gusta enfocarse en sus esfuerzos en el área local. Comparte información sobre cómo ha apoyado LCIF el servicio local para alentarlos a apoyar a LCIF a través de su club

DONACIONES CORRESPONDIDAS

Muchos negocios igualarán las donaciones de sus empleados a organizaciones caritativas; pida a los donantes que completen un formulario de donaciones correspondidas de su empleador

Lista de verificación: Puede hacer lo siguiente

- ❑ Haga su propia donación o promesa a LCIF
 - Considere una donación de 100 dólares por año durante tres años: ¡solamente 2 dólares por semana u 8 dólares por mes!
 - Si está en condiciones de hacerlo, considere una donación para recibir una Mención Amigo de Melvin Jones o su nivel siguiente de la Mención Amigo de Melvin del Programa Progresivo, o haga una donación equivalente para reconocer a otro León con una Mención Amigo de Melvin Jones
- ❑ Invite a sus compañeros Leones a apoyar la Campaña 100
 - Comience con los socios de su club que podrían estar interesados en una PMJF, y después una MJF.
 - Reúnase con esos socios en persona
 - Si su club es un poco más grande, considere la formación de un comité para que lo ayuden con estas reuniones. Vea la sección «Formar su equipo» para más información.
- ❑ Considere ideas para un evento de recaudación de fondos, o quizás ampliar o realzar un evento ya programado para respaldar a LCIF
 - Si quiere organizar más de un evento, considere la formación de un comité para que lo ayude con sus planes. Vea la sección «Formar su equipo» para más información.
- ❑ Solicite una reunión con los dirigentes de su club para considerar la posibilidad de una donación de la tesorería del club
- ❑ Invite a su coordinador de distrito múltiple y coordinador de distrito para que hagan una presentación en una reunión o evento del club
- ❑ Investigue cuáles son las empresas que ya han apoyado a su club, y si sus donaciones están dirigidas en general hacia organizaciones que se enfocan en nuestras causas globales
- ❑ Pregunte a sus socios si sus empleadores tienen fondos correspondidos para su donación a LCIF

¡Empecemos!

Una vez más, gracias por haber aceptado este cargo de liderato. Usted y su club nos ayudarán a acercarnos cada vez más a nuestras metas.

He aquí una lista de verificación completa de las acciones que puede tomar ahora:

Lista de verificación: Puede hacer lo siguiente

- ❑ Llenar la guía suplementaria de relato de historias para ayudarle a preparar su historia de la Campaña 100
- ❑ Pasar revista a los recursos disponibles en el sitio web de LCIF
- ❑ Practicar su historia con su coordinador de distrito y otros coordinadores de club en su zona
- ❑ Obtener información sobre los programas de subvenciones e historias de subvenciones en su distrito
- ❑ Hacer su propia donación o promesa a LCIF
 - Considere una donación de 100 dólares por año durante tres años: ¡solamente 2 dólares por semana!
 - Si puede, considere una donación para lograr su MJF o próximo nivel de PMJF
- ❑ Anote las razones por las que dona y por qué sus compañeros Leones también deberían donar
- ❑ Comience a estimar el potencial de cada estrategia de recaudación de fondos y una meta posible
- ❑ Reúname con los dirigentes de su club para hablar sobre la meta y comenzar a trabajar para alcanzar la meta de 100 dólares por socio
- ❑ Consulte la información sobre clubes modelo en el sitio web, y considere la posibilidad de que su club se proponga metas aún más ambiciosas
- ❑ Anote las estrategias y actividades más importantes y comience a planificarlas de distintas maneras
- ❑ Comience a identificar a los socios de su club que podrían acompañarlo en un comité de campaña
- ❑ Programe comunicaciones periódicas con el coordinador de LCIF de su distrito e invítelo a una reunión del club
- ❑ Comience a identificar socios de su club que podrían donar al nivel de una MJF
- ❑ Solicite una reunión con los dirigentes de su club para considerar la posibilidad de una donación de la tesorería del club
- ❑ Considere ideas para un evento de recaudación de fondos, o quizás ampliar o realzar un evento ya programado para respaldar a LCIF
- ❑ Investigue cuáles son las empresas que ya han apoyado a su club, y si sus donaciones están dirigidas en general hacia organizaciones que se enfocan en nuestras causas globales
- ❑ Pregunte a sus socios si sus empleadores tienen fondos correspondidos para su donación a LCIF

¡Gracias por su liderato! ¡Cambiemos juntos el mundo!

Cómo crear su historia de la campaña 100 – Una guía de relato de historias

Parte 1: Esta guía le ayudará a crear su historia para la Campaña 100. Cuando haya terminado, tendrá un juego de notas personalizadas para usar en las presentaciones a los dirigentes de su club y a sus compañeros Leones. Puede también utilizar estas notas en su primera reunión con los dirigentes del club. Siga las sugerencias para reunir sus ideas; después abrevie sus pensamientos a una o dos oraciones por tema. Comenzaremos con una introducción a LCIF y la Campaña 100.

¿Qué es la Campaña 100 y qué significa para mí?

Presentación inicial (nombre, etc.):

Por qué me hice León:

El papel que juega LCIF en su historia de León (cómo ve el impacto de LCIF en su vida como León):

¿Por qué está entusiasmado por participar en la Campaña 100?

Qué logrará la Campaña 100:

Parte 2: Ahora, piense cómo les pedirá a otros Leones que participen en la campaña y qué puede hacer usted para ayudarlos.

¿Cuáles son algunas maneras en que los Leones de su club pueden apoyar la Campaña 100?

Nuestros socios y nuestro club pueden participar en la Campaña 100 de la siguiente manera:

Como coordinador de LCIF de club, ayudaré a nuestro club a:

Traje conmigo algunos materiales para ayudarnos a empezar, como:

Parte 3: A continuación, hablará con los dirigentes de su club sobre cómo organizar con éxito un evento

¿Qué puede hacer nuestro club para ayudar a apoyar la Campaña 100? ¿Cuál es el impacto de una donación individual?

de recaudación de fondos.

Nuestro club puede ayudar a hacer un impacto fijando una meta para el club para este año. Fijar una meta es importante porque:

He pensado sobre cuál debería ser nuestra meta. Si creen que es muy ambiciosa, he aquí algunas razones por las que creo que la podemos lograr:

Las donaciones individuales son muy importantes para el éxito de la Campaña 100. Ustedes, y todos nuestros socios, pueden predicar con el ejemplo y participar de la siguiente manera:

Nuestro club será exitoso si tenemos un plan. He aquí algunas ideas para empezar:

Cuando estemos listos para empezar, deberíamos hacer lo siguiente:

Parte 4: Reconocimiento, llamado a la acción y conclusión

¿Qué oportunidad de reconocimiento impulsará la actividad? ¿Qué llamado a la acción motivará a los dirigentes de los clubes a involucrarse con la campaña?

Si cree que algunos de nuestros socios pueden ser motivados por el reconocimiento, he aquí algunas oportunidades de reconocimiento nuevas para la campaña:

Como recordatorio, nuestros primeros pasos son:

Antes de terminar, quiero remarcar por qué la Campaña 100 es importante y cómo se beneficiará nuestro club:

Juntos, tenemos la oportunidad de cambiar el mundo. ¡Gracias por su servicio y generosidad!





Lions Clubs International
FOUNDATION

300 W. 22nd St.
Oak Brook, IL 60523 EE.UU.
(630) 571-5466
Campaign100@lionsclubs.org