



Manual do Coordenador de LCIF de Clube

Liderando o seu Clube ao Sucesso



Lions Clubs International
FOUNDATION

Bem-vindo!

Prezado Coordenador de LCIF de Clube,

Obrigado por aceitar esta importante função em nome do seu clube! Você está se juntando a uma equipe global de líderes empenhados na maior campanha de arrecadação de fundos da nossa história, a *Campanha 100: LCIF Impulsionando o Serviço*. Por meio desta campanha, intencionamos arrecadar US\$ 300 milhões para possibilitar que LCIF aumente o seu impacto na prestação de serviços, para que assim possa combater a crise de saúde do diabetes e expandir as nossas Causas Globais. Juntos, poderemos fazer a diferença nas áreas de visão, juventude, assistência após catástrofes, esforços humanitários, diabetes, câncer infantil, fome e meio ambiente.

A Campanha 100 representa uma oportunidade de transformarmos a nossa Fundação e o mundo.

Por meio desta campanha, pedimos a todos os Leões que comecem a apoiar ou continuem apoiando LCIF todos os anos. Contando com a sua liderança, pedimos a todos os Leões que considerem uma doação de US\$ 100 por ano. Esta doação - apenas US\$ 2 semanais - causará um grande impacto na capacidade dos Leões de cumprir a nossa missão e provocar mudanças positivas em todo o mundo.

Este guia o ajudará a aprender sobre a Campanha 100, a sua função como coordenador de LCIF de clube e como envolver os seus companheiros Leões na angariação de fundos para esta importante campanha. Nas próximas páginas, você aprenderá a contar a sua história, elaborar um plano, formar a sua equipe e angariar fundos. O guia complementar de contar histórias e outros materiais de treinamento, juntamente com a orientação do seu coordenador de LCIF de distrito, o ajudarão e ao seu clube a obter êxito. Embora tenhamos um objetivo ambicioso a atingir, sabemos que, com o seu apoio, vamos alcançá-lo!

Muito obrigado novamente por aceitar este cargo de liderança. Esperamos que este guia seja útil para você no exercício das suas atividades, liderando o seu clube ao alcance do sucesso!

Atenciosamente,

ASSINATURA

Ex-Presidente Internacional Dr. Jitsuhiro Yamada

Coordenador Geral da Campanha

ASSINATURA

Ex-Presidente Internacional J. Frank Moore, III

Vice-Coodenador Geral da Campanha

A Sua Função

LCIF é a sua fundação, a nossa fundação. Na função de coordenador de LCIF de clube você ajudará a fazer uma conexão entre o seu clube e as várias maneiras em que LCIF ajuda os Leões a servir, oferecendo aos associados diversas formas de participar. O trabalho que você executar para garantir a participação de todos será vital para o nosso sucesso!

A sua função consiste de quatro tarefas principais, ligadas por um objetivo comum - promover a participação de todos os Leões:



O restante deste guia lhe ensinará maneiras práticas e fáceis para garantir que você consiga cumprir o seu importante cargo de liderança.

Comece aqui: A sua Introdução à LCIF e à Campanha 100

O que é LCIF?

A Fundação de Lions Clubs International (LCIF) é o braço filantrópico de angariação de fundos e financiador de subsídios da nossa associação global. Todos os dias, LCIF trabalha para cumprir a nossa missão: apoiar os esforços dos Lions Clubes e parceiros para servir às comunidades em âmbito local e global, levar a esperança e impactar vidas por meio de subsídios e projetos de serviço humanitário.

O que faz a Fundação?

Graças ao altruísmo e dedicação de milhares de Leões, **LCIF conseguiu outorgar mais de US\$ 1 bilhão a projetos e parcerias de serviço dos Leões em todo o mundo.** A generosidade da comunidade Leonística permitiu que LCIF proporcionasse a dádiva da visão, oferecendo ainda apoio aos jovens e viabilizando assistência após catástrofes, além de abordar uma ampla gama de necessidades humanitárias.

Por que a Fundação é importante?

Lions Clubs International (LCI) é a maior e mais eficaz organização de serviços do mundo, e os Leões por si próprios são respeitados internacionalmente como líderes em prestação de serviços. Individualmente, servimos com os nossos clubes e fazemos a diferença nas comunidades locais. **LCIF nos permite ampliar e expandir esse impacto em escala global.**

LCIF é a sua Fundação. Ela pertence a cada Leão e viabiliza o serviço e o impacto dos Leões em todos os cantos do mundo. O sucesso de LCIF é essencialmente o sucesso de cada Leão - dos 1,46 milhão de companheiros!

O que é a Campanha 100: LCIF Impulsionando o Serviço?

Campanha 100: LCIF Impulsionando o Serviço é a próxima campanha transformadora da Fundação. Por meio da Campanha 100 estaremos angariando US\$ 300 milhões, aumentando o impacto que exercemos para salvar a visão, proporcionar desenvolvimento juvenil, assistência após catástrofes, esforços humanitários e combater a crise global do diabetes, além de expandir o nosso enfoque para incluir o câncer infantil, combate à fome e proteção ao meio ambiente. A campanha apoiará subsídios e parcerias que permitirão que nossos Leões incrementem os serviços a centenas de milhares de pessoas em anos vindouros.

Por que os Leões devem apoiar a Campanha 100?

O ponto central de ser Leão ou Leo é prestar serviços. É por isso que nos afiliamos - servir é o que fazemos. Por meio do nosso apoio à Campanha 100, **LCIF capacita os Leões com os recursos necessários para abraçarmos as questões com as quais nos importamos, proporcionando mudanças reais e duradouras.**

Por que o meu clube deve se envolver?

Porque vocês são Leões! Por meio da Campanha 100, estaremos fortalecendo o trabalho dos Leões para salvar a visão, apoiar os jovens, proporcionar recuperação após catástrofes, combater o diabetes, cuidar das famílias que enfrentam o câncer infantil, alimentar os famintos e proteger o meio ambiente. **Resumindo, graças à Campanha 100 o seu clube poderá ajudar a transformar o mundo para melhor.**



Conte a Sua História.

Faça com que os associados entendam o impacto de LCIF em sua comunidade e em todo o mundo.

1

Etapa Um: Contar a sua História sobre LCIF e a Campanha 100

Acredito no importante trabalho de LCIF para os Leões e para a nossa comunidade. Mas não tenho certeza se todos os companheiros Leões pensam da mesma maneira. Como posso ajudá-los a entender o poder de LCIF e a razão de apoiarmos a Fundação?

Um dos aspectos mais importantes da sua função como coordenador de LCIF de clube é ajudar os companheiros Leões a compreender a razão de LCIF ser muito importante para a comunidade Leonística global, e porque devem oferecer apoio à fundação como parte dos serviços que prestam à comunidade.

Pense sobre a última vez em que você fez uma doação para LCIF ou para outra organização. Por que você fez uma doação? Talvez, parte do motivo foi você ter ouvido uma ótima história sobre o trabalho que LCIF financiou - uma família que conseguiu reconstruir a sua casa após uma catástrofe. Uma criança que passou por um exame de vistas e agora pode enxergar e frequentar a escola. Uma pessoa que foi detectada com diabetes e está agora recebendo tratamento.

Você tem a sua própria história maravilhosa para contar sobre LCIF, e essa história ajudará a convencer os seus companheiros a se unirem a você doando para LCIF e para a Campanha 100. Veja como você pode criar a sua própria história para contar:

Saiba as razões pelas quais você serve

- Pergunte a si mesmo: por que me tornei um Leão? Por que ainda sou um Leão hoje? Por que aceitei exercer essa função?

Identifique quais as causas globais que são mais apaixonantes para você

- Analise o caso para apoio à Campanha 100. Quais são as causas mais importantes para você?
- Quais as causas mais importantes para os seus companheiros e para a comunidade local?

Entenda o impacto de LCIF em sua comunidade

- Solicite informações sobre os subsídios recebidos e implementados em seu distrito ou distrito múltiplo - você e os seus companheiros podem até ficar surpresos com os valores doados por LCIF em prol da sua comunidade! Visite <https://lionsclubs.org/po/discover-our-foundation/mission>.
- Saiba mais sobre o novo Subsídios para o Impacto de Distritos e Clubes junto à Comunidade - este subsídio está disponível para os clubes que doarem uma quantia mínima todos os anos para LCIF. Saiba mais em <https://lionsclubs.org/po/start-our-approach/grant-types/district-club-community-impact-grants>

Pratique bastante e esteja preparado

- Use o guia de contar histórias ao final deste manual para fazer anotações e organizar os pensamentos
- Pratique contar a sua história com o seu coordenador de LCIF de distrito, algum membro da família ou amigo de confiança.
- Antes de se reunir com os líderes do clube, pergunte se gostariam de saber sobre a Campanha 100 para que possa se preparar devidamente.

O que mais posso utilizar para ajudar a contar a minha história? Existem materiais disponíveis que eu possa distribuir para os companheiros Leões?

LCIF oferece várias ferramentas para ajudá-lo a compartilhar a sua própria história sobre LCIF e para que a mensagem que estará transmitindo permaneça na mente dos associados. Mostramos algumas ferramentas que você pode acessar no website de LCIF, em <https://lionsclubs.org/pt/resources-for-members/resource-center>, na aba Campanha 100 e Fundação:

Vídeos

PowerPoints

Livretos

Guias de Bolso

Cartões de promessa de doação

Histórias no blog de LCIF

Materiais adicionais estão disponíveis mediante pedido. Entre em contato com o seu coordenador de LCIF de distrito para obter mais informações e para perguntar o que tem sido mais eficaz em seu distrito.

Lista de Verificação: O que você pode fazer

- ☐ Complete o guia complementar de contar histórias contido ao final deste livro para ajudá-lo a preparar a sua história sobre a Campanha 100
- ☐ Analise os recursos disponíveis no website de LCIF e solicite materiais para o seu clube
- ☐ Pratique contar a sua história para o coordenador de distrito e para outros coordenadores de clube em sua região
- ☐ Convide o seu coordenador de LCIF de distrito para fazer uma apresentação junto com você em uma reunião de clube
- ☐ Verifique os programas de subsídios e o histórico dos subsídios outorgados em seu distrito

Etapa Dois: Elabore um Plano

Estou pronto para compartilhar a minha história no meu clube. O que devo fazer então?

É importante ter um plano em mente para orientar o clube a ter sucesso em apoiar LCIF e a Campanha 100! A elaboração de um plano consiste de duas etapas importantes:

- **Analisar as estratégias recomendadas para angariação de fundos:** existem várias maneiras de apoiar a Campanha 100. Determine quais serão as mais eficazes para o seu clube.
- **Estabelecer uma meta:** decidir o nível de impacto do seu clube é uma das etapas mais fáceis, porém, a mais vital. Vamos apostar alto!

EXPLORE IDEIAS SOBRE AS ESTRATÉGIAS RECOMENDADAS PARA ANGARIAÇÃO DE FUNDOS

A angariação de fundos para a Campanha 100 é uma parte importante e essencial da sua função - mas pode ser algo simples e até divertido! Há muitas maneiras de se envolver. Você sabe o que é melhor para o seu clube ter sucesso, porém, caso seja novato neste cargo, oferecemos algumas sugestões:

1

Comece pedindo apoio individual aos associados e incentive a participação ao longo do ano. Em muitas áreas, solicitar aos companheiros Leões que façam uma contribuição pessoal será a maneira mais fácil e rápida de arrecadar recursos. Pedimos que todos os Leões considerem doar US\$ 100 todos os anos – porém, independentemente do valor doado, **a participação de todos os Leões é importante para o nosso sucesso!** Convide todos os associados a doar para a nossa Fundação, sempre que houver uma oportunidade.

Assim que tiver feito progresso, **organize um evento de angariação de fundos**. Esta é uma ótima maneira de envolver a sua comunidade e mostrar o entusiasmo do seu clube pela Campanha 100. Os eventos podem incluir sorteios de prêmios, refeições especiais, vendas de alimentos ou torneios esportivos.

2

3

Trabalhe junto aos dirigentes do clube para determinar quando será apropriado fazer **uma doação da tesouraria do clube**. Você pode criar um grupo de doações equiparadas dos associados feitas à Campanha 100.

Assim que os associados e o clube assumirem um compromisso, **faça contato com as empresas locais e não-Leões para solicitar apoio**. Provavelmente, eles ficarão contentes em juntar-se a você se verificarem que o clube e os associados estão liderando o caminho em apoio à Fundação!

4

Você encontrará mais detalhes nas páginas 14 a 19 deste guia.



Elabore um Plano. Aprenda sobre as várias maneiras pelas quais você e o seu clube podem apoiar a Campanha 100. Depois, estabeleça a sua meta.

2

Independentemente das estratégias de angariação de recursos que você escolher, lembre-se de que a **participação de todos é essencial**. O nosso objetivo é angariar US\$ 100 anuais por associado, porém, **a participação é o aspecto mais importante para termos êxito**. Sabemos que nem todos podem doar US\$ 100 por ano, mas é importante que todos os Leões ofereçam apoio à *nossa* Fundação. Isso significa que **devem doar o que puderem, não importa o valor - cada dólar conta!**

ESTABELEÇA UMA META

Todos os níveis de liderança de LCIF - desde os coordenadores de LCIF de clube até os líderes de áreas jurisdicionais - deverão estabelecer metas. O estabelecimento de metas é um componente essencial para o nosso sucesso. **Quando as metas são estabelecidas, sabemos que os Leões atendem ao nosso chamado - e até excedem as metas estipuladas!**

Para alcançarmos a meta global de US\$ 300 milhões, **pedimos a todos os líderes Leões que se esforcem para alcançar a meta anual de US\$ 100 por associado** no decorrer da campanha. Isso equivale a US\$ 2 semanais por associado.

Talvez o seu clube já faça doações nesse nível. Ou talvez muitos associados nunca tenham doado para a fundação. Dependendo da situação do seu clube, selecione uma ou mais das realizações abaixo para dar início às suas atividades neste ano:

100% de participação dos associados

- A participação é a chave do nosso sucesso!
- Quanto mais os Leões participarem, maior impacto causaremos em nossas metas coletivas de serviço.

100% de participação de pelo menos US\$ 100 por associado

- US\$ 100 - apenas US\$ 2 semanais - podem fazer a diferença
- Os clubes que conseguirem realizar essa meta receberão o reconhecimento de clubes 100/100!

Faça uma doação da tesouraria do clube ou patrocine um evento de angariação de recursos

- As doações da tesouraria do clube são uma maneira de mostrar coletivamente o apoio à LCIF e à Campanha 100.
- Os eventos de angariação são uma excelente maneira de convidar a comunidade e divulgar a sua mensagem de prestação de serviços.

Seja um Clube Modelo!

- Os Clubes Modelo são um exemplo para todos os clubes estabelecerem metas financeiras desafiadoras e tentarem uma variedade de estratégias para alcançá-las. Em contrapartida, eles recebem um maravilhoso reconhecimento.
- Aprenda mais sobre como ser um Clube Modelo!

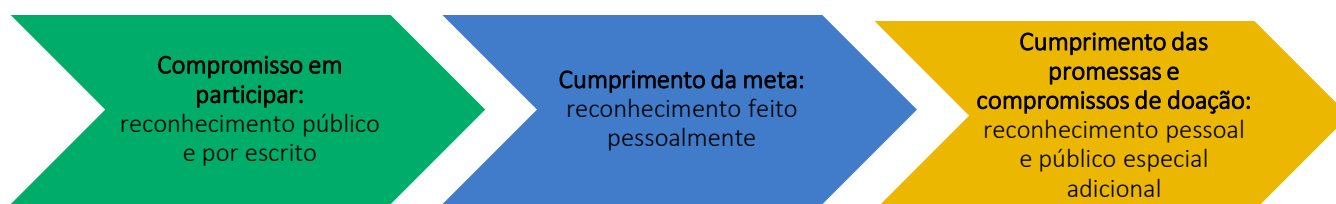
Qualquer uma das metas terá um impacto no sucesso geral - porém, queremos incentivá-lo a apostar alto e desafiar o seu clube a fazer o máximo possível!

Conforme você considerar quais as realizações que o seu clube alcançará neste ano, lembre-se:

1. **A participação individual dos associados é a chave para o nosso sucesso.** Pedimos a cada Leão que considere uma doação mínima de US\$ 100 anuais, em todos os anos da campanha - apenas US\$ 2 por semana (leia a página 14 para saber mais). Considere fazer com que a participação individual seja uma das suas metas.
2. **As doações à Campanha 100 são elegíveis ao crédito para o título de CMJ** e contam para o reconhecimento da Campanha 100 e reconhecimentos vigentes de LCIF para o seu clube.
3. **Convide o seu coordenador de distrito** a ajudá-lo e aos seus dirigentes a determinar qual a meta que poderá ser atingida neste ano. Ter a perspectiva de outra pessoa é sempre útil para pensar cada vez mais alto!

Devemos estabelecer os mais altos patamares! Explique em detalhe sobre o que fazer para ser um Clube Modelo.

Os Clubes Modelo estabelecem uma meta média por associado de no mínimo US\$ 750 no decorrer da campanha, ou seja, aproximadamente US\$ 250 por associado por ano. Todos os fundos angariados de todas as fontes entram na contagem para cumprir a meta do clube! Em compensação, o clube será elegível a um reconhecimento excepcional, em três etapas:



RECONHECIMENTO PARA CLUBES MODELO	
Média por Associado (PMA) ou Nível Total dos Fundos Arrecadados	Reconhecimento
Clube Modelo (PMA de US\$ 750)	• Reconhecimento por escrito (boletins, website, etc.) • Reconhecimento público (tela de rolagem na Convenção Internacional, etc.) • Certificado e emblema de estandarte
200% Clube Modelo (PMA de US\$ 1.500)	
300% Clube Modelo (PMA de US\$ 2.250)	
400% Clube Modelo (PMA de \$3.000)	• Reconhecimento por escrito (boletins, website, etc.) • Reconhecimento público (tela de rolagem na Convenção Internacional, etc.) • Certificado, emblema de estandarte e adereço para estandarte
500% Clube Modelo (PMA de US\$ 3.750)	
600% Clube Modelo (PMA de US\$ 4,500)	
PMA de US\$ 5.000+ <i>Incrementos adicionais de US\$ 500 podem ser concedidos ou criados conforme os clubes atingirem ou se comprometerem com essas metas.</i>	• Clube Modelo de Destaque • Reconhecimento por escrito e público, mais expansivo que os níveis inferiores • Certificado, emblema de estandarte e adereço para estandarte

A média mínima por associado de US\$ 750 parece ser muito elevada, mas lembre-se:

1. **Todos os fundos angariados desde 1º de julho de 2017 contam para a sua meta** - portanto, você já deve estar na linha de frente!
2. **Todos os fundos arrecadados de todas as fontes - não apenas as doações dos associados, contam** para a sua meta de Clube Modelo.
3. **O seu clube tem até o dia 30 de junho de 2022 para angariar fundos** em alcance à meta estabelecida – você não precisa alcançá-la em apenas um ano.

A tabela abaixo mostra um exemplo de como um clube com 30 associados pode tornar-se um Clube Modelo, com espaço para você ver o que precisa ser feito para conseguir esse título:

CÁLCULO DE META PARA CLUBE MODELO: Mínimo de US\$ 750				
EXEMPLO DE META PARA CLUBE MODELO: US\$ 750 x 30 associados = US\$ 22.500		A META PARA O SEU CLUBE: US\$ 750 x _____ = US\$ _____		
Tipo de doação	Nº de doações x valor da doação	Total previsto	Nº de doações x valor da doação	Total previsto
Doações dos associados no valor de US\$ 100	10 x \$ 100	\$ 1.000	____ x \$ _____	\$ _____
Doações dos associados no valor de US\$ 300	7 x \$ 300	\$ 2.100	____ x \$ _____	\$ _____
Novo CMJ (US\$ 1.000)	3 x \$ 1.000	\$ 3.000	____ x \$ _____	\$ _____
Renda advinda da angariação de fundos	2 x \$ 4.000	\$ 8.000	____ x \$ _____	\$ _____
Doações da tesouraria do clube	2 x \$ 1.500	\$ 3.000	____ x \$ _____	\$ _____
Contribuições de empresas locais	4 x \$ 250	\$ 2.000	____ x \$ _____	\$ _____
Doações individuais de não-Leões	10 x \$ 100	\$ 1.000	____ x \$ _____	\$ _____
Total arrecadado no AF2017-18	N/A	\$ 1.400	N/A	\$ _____
Outras*				\$ _____
Outras*				\$ _____
Campanha 100				
Total dos fundos angariados		US\$ 22.500		US\$ _____

*Sabemos que cada clube possui características singulares. Registre aqui os esforços especiais de angariação de fundos do seu clube para verificar como ele contribuirá para o sucesso da Campanha 100!

Se o seu clube estiver interessado em tornar-se um Clube Modelo, entre em contato com o coordenador de LCIF de distrito para receber apoio adicional e enviar um formulário de compromisso que você pode acessar no website de LCIF.

3

Forme uma Equipe. Crie um comitê para ajudá-lo a angariar fundos e faça um alcance comunitário.



Etapa Três: Forme a sua Equipe

Sinto-me entusiasmado para começar! Porém, estou preocupado, pois isso pode ser muita responsabilidade para eu liderar sozinho. Posso pedir a ajuda de outros companheiros Leões?

Lista de Verificação: O que você pode fazer

Existe uma função para cada associado do seu clube na Campanha 100! As

campanhas oferecem excelentes oportunidades para os associados assumirem a responsabilidade do potencial de cada estratégia de angariação de recursos e pense em um objetivo a ser alcançado. De fato, liderar os esforços do seu clube é uma grande responsabilidade. Você é incentivado a convidar outros associados a se juntarem a você para compartilhar o senso de propriedade pelo plano do clube

- ☐ Analise as informações sobre Clubes Modelo no website e pesquise o clube para ter objetivos mais elevados tornando-se um exemplo a ser seguido pelos outros clubes!
- ☐ Escreva as suas principais estratégias e atividades e tente planejá-las de maneiras diferentes

neste ano.

No papel de coordenador de LCIF de clube, você deve pensar em organizar um comitê de clube para a Campanha 100. Oferecemos algumas ideias para os cargos no comitê:

COMITÊ DE CLUBE DA CAMPANHA 100	FUNÇÕES E RESPONSABILIDADES
Assessor de clube da Campanha 100	- Assume a responsabilidade pela direção dos trabalhos do clube referentes à campanha - Pode ser exercido pelo coordenador de LCIF de clube
Presidente, Secretário ou Tesoureiro	- Oferece apoio ao coordenador de LCIF de clube no envio das doações e promessas de doação - Ajuda a fazer um acompanhamento geral do progresso da campanha
Líder de Angariação de Fundos dos Associados	- Assume a principal responsabilidade pelas doações individuais dos associados, incluindo doações automatizadas - Apoia o coordenador de LCIF de clube fazendo solicitações pessoais aos associados
Líder de Angariação de Fundos dos Não-Associados	Assume a principal responsabilidade de promover e garantir doações de não-associados e empresas locais, incluindo doações equiparadas dos empregadores dos associados
Líder de Eventos de Angariação de Fundos	Assume a principal responsabilidade pelo planejamento e execução dos eventos de angariação de fundos dedicados à Campanha 100

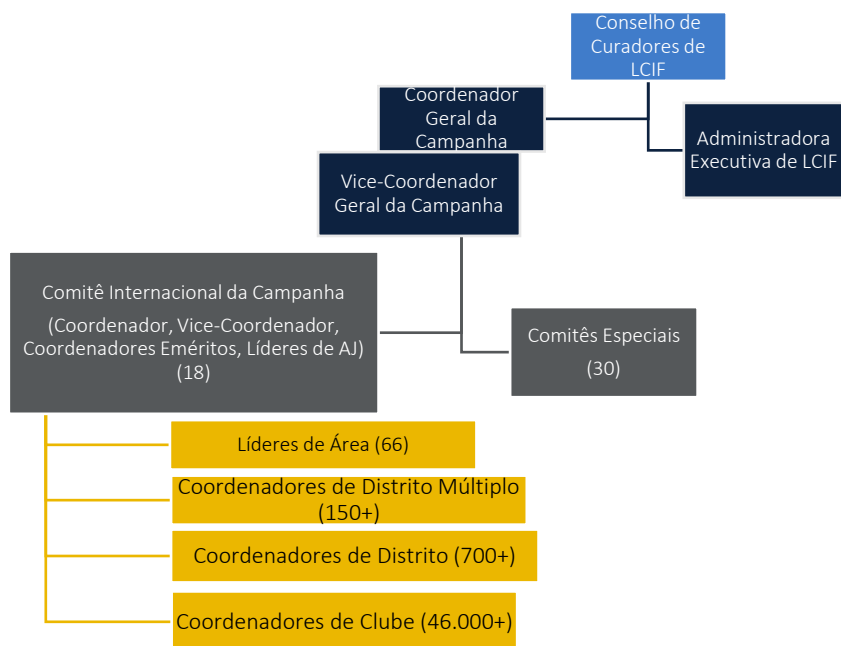
Quando selecionar as pessoas que melhor se enquadram a essas funções, lembre-se das seguintes qualificações:



Os costumes locais e o tamanho do seu clube determinarão os títulos dos cargos e o número de membros que devem compor o comitê - mas, certamente, você poderá solicitar apoio adicional se achar necessário!

Qual o relacionamento que devo manter com o meu coordenador de LCIF de distrito?

Como coordenador de LCIF de clube, você faz parte de uma equipe global de líderes Leões que faz uma conexão com a Fundação e oferece maneiras de as pessoas participarem como doadores, defensores das nossas causas e voluntários. Os coordenadores de LCIF de clube são a nossa principal conexão com as comunidades:



O seu coordenador de LCIF de distrito conta com você para engajar o clube e para cumprir a parte que lhe cabe referente às metas do distrito. Por sua vez, ele é um recurso para você, podendo fornecer orientação sobre estratégias de angariação de fundos, compartilhar experiências de sucesso, mantê-lo conectado à LCIF para apoio adicional, além de divulgar para outros clubes e distritos o excelente trabalho que você executa.

Se você ainda não começou a trabalhar com o seu coordenador de LCIF de distrito, tente manter um bom relacionamento com ele:

Lista de Verificação: O que você pode fazer

- ☐ Identifique os associados que estejam dispostos a oferecer-lhe apoio no direcionamento da campanha

Agende um horário regular para falar com o seu coordenador de LCIF de distrito

Responda prontamente aos pedidos sobre informações

Participe de reuniões presenciais com os seus colegas coordenadores, sempre que possível

Envie atualizações frequentes ao seu coordenador de LCIF de distrito

Convide o coordenador de LCIF de distrito a participar de uma reunião de clube para fazer uma apresentação junto com você

- ❑ Envie um e-mail ou ligue para o seu coordenador de LCIF de distrito para agendar um horário regular para conversarem
- ❑ Convide o seu coordenador de LCIF de distrito para participar de uma reunião no seu clube
- ❑ Resuma e prepare atualizações regulares para o seu coordenador de LCIF de distrito

Angarie Fundos

Eu sei que o nosso clube é muito generoso. Como posso ajudar o meu clube a atingir o seu potencial máximo de doações?

Os Leões são generosos por natureza. São os maiores apoiadores de LCIF e também financiam os projetos dos clubes e outras inúmeras causas em suas comunidades. Entretanto, sabemos que, mais do que nunca, precisaremos de uma grande **participação** dos Leões para conseguirmos cumprir as metas da Campanha 100.

No papel de coordenador de LCIF, você pode ajudar o clube a arrecadar fundos, focando em quatro principais atividades:

1. Solicitar **aos associados que façam uma doação pessoal ou promessa de doação**
2. Planejar **eventos de angariação** com a renda revertida para LCIF
3. Considerar fazer uma **doação** diretamente da **tesouraria do clube**
4. Fazer uma conexão com as **empresas locais e não-Leões** convidando-os a se juntar ao clube em apoio à LCIF

Vamos observar cada uma dessas estratégias:

1. ENGAJAMENTO DOS ASSOCIADOS

Convidar os seus colegas para fazer doações pessoais é uma das maneiras mais simples e rápidas de angariar fundos substanciais para LCIF e para a Campanha 100. Os Leões já são propensos a apoiar LCIF – pois ela é a nossa Fundação e existe para apoiar os serviços que os Leões empreendem em suas comunidades. Aqui estão algumas dicas importantes que você deve ter em mente quando pedir aos seus companheiros que façam uma doação ou promessa de doação para a Campanha 100:

1

Faça a sua doação pessoal primeiro!

Quando você assume um compromisso pessoal primeiro, estará liderando pelo exemplo, o que serve como convite para que façam o mesmo. Isso também ajuda a aumentar a confiança dos associados em LCIF.

2

Faça com que o processo seja fácil
Incentive as doações automatizadas (onde disponíveis) por meio do aplicativo MyLion ou em www.lcif.org/donate.

3

Faça com que o processo seja gerenciável:

Peça que os Leões se comprometam em doar semanal ou mensalmente - uma doação de US\$ 100 representa **apenas** US\$ 8,33 por mês.

4

Faça um apelo pessoal!

Reúna-se pessoalmente com cada associado ou em pequenos grupos para pedir que colaborem. Procure saber quais são os interesses deles e inclua as informações na sua solicitação.

5

Faça um convite oficial!

Certifique-se de que cada Leão preencha um formulário de promessa de doação enviando-o à LCIF para ficar registrado oficialmente.

6

Cause um impacto!

Não deixe de agradecer aos seus companheiros Leões pelo compromisso e compartilhe o impacto que as **doações** causam em LCIF.

4

Angarie Fundos. Faça a sua doação pessoal primeiro. Depois, peça a outras pessoas para se unirem a você em apoio à Campanha 100 e ofereça-lhes maneiras de participar.



Estou pronto para solicitar uma doação dos companheiros Leões em apoio à Campanha 100? Quanto devo solicitar?

Todos os Leões são convidados a fazer uma doação mínima de US\$ 100 anuais para a campanha – uma doação total de US\$ 300. No decorrer de três anos, esta doação equivalerá a apenas US\$ 8 mensais, ou US\$ 2 semanais.

Os Leões receberão reconhecimento individual referente à Campanha 100? As contribuições à Campanha 100 contam para um título de Companheiro de Melvin Jones ou Companheiro de Melvin Jones Progressivo?

Sim! Todos que doarem para a Campanha 100 receberão um distintivo comemorativo. Os doadores que contribuírem com US\$ 300 ou mais receberão reconhecimento adicional, conforme descrito na próxima página. Todas as contribuições à Campanha 100 serão creditadas a um título de Companheiro de Melvin Jones ou Companheiro de Melvin Jones Progressivo.

Total das Doações Individuais À CAMPANHA 100	Reconhecimento Imediato (mediante pagamento ou promessa)	Reconhecimento na Efetivação das Doações (disponível mediante a FINALIZAÇÃO EFETIVA da doação ou promessa)
US\$ 15.000 a US\$ 24.999	 DISTINTIVO DE DOADOR À CAMPANHA 100	Complemento para Distintivo Leão que Promove o Empoderamento MAIS um Certificado e Placa com apresentação feita publicamente 
US\$ 3.000 a US\$ 14.999		Complemento para Distintivo Leão que Assume um Compromisso MAIS Certificado e Placa com apresentação feita publicamente 
US\$ 1.500 a US\$ 2.999		Complemento para Distintivo Leão Dedicado MAIS um Certificado 
US\$ 900 a US\$ 1.499		Complemento para Distintivo Leão Atuante 
US\$ 600 a US\$ 899		Complemento para Distintivo Leão Caridoso 
US\$ 300 a US\$ 599		Complemento para Distintivo Leão Servidor 
Todos os outros doadores (Doações cumulativas de US\$ 100+ a partir de 1º de julho de 2017 a 30 de junho de 2021)		TODOS OS DOADORES À CAMPANHA 100 são reconhecidos no website de LCIF (atualizado trimestralmente)
Os reconhecimentos acima estão disponíveis para doações únicas ou para promessas de doação. Inclui lista no website de LCIF e Lista na Sala dos Doadores na Sede Internacional reservada para doadores de US\$ 300+. Os itens de reconhecimento serão enviados diretamente aos doadores, a menos que especificado em contrário. Opções adicionais de reconhecimento para os DOADORES PERMANENTES estão disponíveis conforme abaixo.		
RECONHECIMENTO AOS DOADORES PERMANENTES		
Disponível apenas para os doadores que escolherem as opções Anual ou Mensal para DOAÇÕES À CAMPANHA 100. Inclui reconhecimento correspondente na lista acima.		
<u>Item A sendo elaborado</u>	FAÇA UMA PROMESSA: Inscreva-se para doar todos os anos da campanha e receba um ITEM A As doações automatizadas estão disponíveis em alguns países e podem ser feitas por meio de cartão de crédito ou débito bancário automático. Os doadores das outras áreas podem doar anualmente, utilizando todos os métodos aprovados. Enviaremos lembretes todos os anos.	
<u>Item B sendo elaborado</u>	DOE MENSALMENTE: Escolha uma opção de Doação Mensal Automatizada e receba também os ITENS A e B As doações mensais automatizadas estão disponíveis em alguns países e podem ser feitas através de cartão de crédito ou débito bancário automático. Inscreva-se no site www.LCIF.org/Donate ou preencha o formulário de promessa de doação. Os valores totais indicados nos formulários de promessa de doação serão divididos em 12 parcelas iguais, com cobrança mensal.	

Alguns associados do meu clube talvez possam fazer uma contribuição significativa de US\$ 5.000, US\$ 10.000, US\$ 25.000 ou mais no decorrer dos anos. O que devo fazer? Eles receberão reconhecimento adicional?

Se você tiver um associado que possa fazer uma doação significativa (US\$ 5.000 ou mais a cada ano) para a campanha, entre em contato com o seu Especialista Regional de Captação em LCIF para que ele possa oferecer-lhe assistência. Doações de US\$ 100.000+ e de US\$ 25.000+ recebem designação especial como Doadores Extraordinários e Principais. Os Doadores Extraordinários e Principais assinam um formulário especial de promessa de doação e recebem reconhecimento adicional como principais contribuidores da campanha. Como todas as doações dos associados do clube contam para o total da angariação de recursos, uma doação extraordinária ou principal fará uma grande diferença.

Como posso fazer uma solicitação de apoio de maneira eficaz?

É fácil solicitar o apoio de um companheiro Leão para a Campanha 100! Apenas lembre-se das principais dicas oferecidas nesta seção:

1. Faça uma doação pessoal primeiro - os companheiros Leões perceberão a confiança que você tem em LCIF e seguirão o seu exemplo
2. Torne o processo fácil – é muito simples fazer uma doação online em www.lcif.org/donate ou pelo aplicativo MyLion
3. Torne o processo gerenciável - uma pequena contribuição mensal resulta em um grande valor, causando um impacto ainda maior
4. Torne a experiência algo pessoal - faça uma conexão entre a solicitação e a sua paixão pela Fundação. A sua atitude influenciará os demais
5. Faça valer cada doação - assim que um Leão estiver pronto para doar, lembre-se de documentar o compromisso feito
6. Cause um impacto - compartilhe histórias impactantes sobre o trabalho dos Leões por meio da Campanha 100

Recomendamos que pratique como fazer uma solicitação de doação e as possíveis perguntas que possam surgir. A seguinte linguagem pode ser moldada conforme a sua situação:

A SOLICITAÇÃO:

“Gostaria de pedir que você se juntasse a mim em apoio à Campanha 100. Não sei da sua situação financeira, ou se você tem outros compromissos com doações caritativas, mas eu sei da sua paixão e compromisso com o serviço Leonístico. Será que você consideraria fazer uma doação de apenas US\$ 8 por mês, para chegar a um total de US\$ 300 em um período de três anos?”

APÓS A SOLICITAÇÃO:

Fique em silêncio para que o seu companheiro Leão assimile o que você acabou de falar. As pessoas precisam de tempo para pensar.

Depois, responda às perguntas de maneira apropriada.

Se a pessoa disser SIM: Muito obrigado! Vamos preencher o cartão de promessa de doação e enviá-lo imediatamente.

Se a pessoa disser que quer PENSAR NO ASSUNTO: Certamente. Posso entrar em contato com você na semana que vem?

Se o companheiro oferecer uma QUANTIA MENOR: Muito obrigado! Todas as doações são importantes para a Campanha 100.

Se a pessoa disser NÃO: Eu compreendo. Existe alguma pergunta que eu possa responder para você? Agradeço-lhe pela sua consideração.

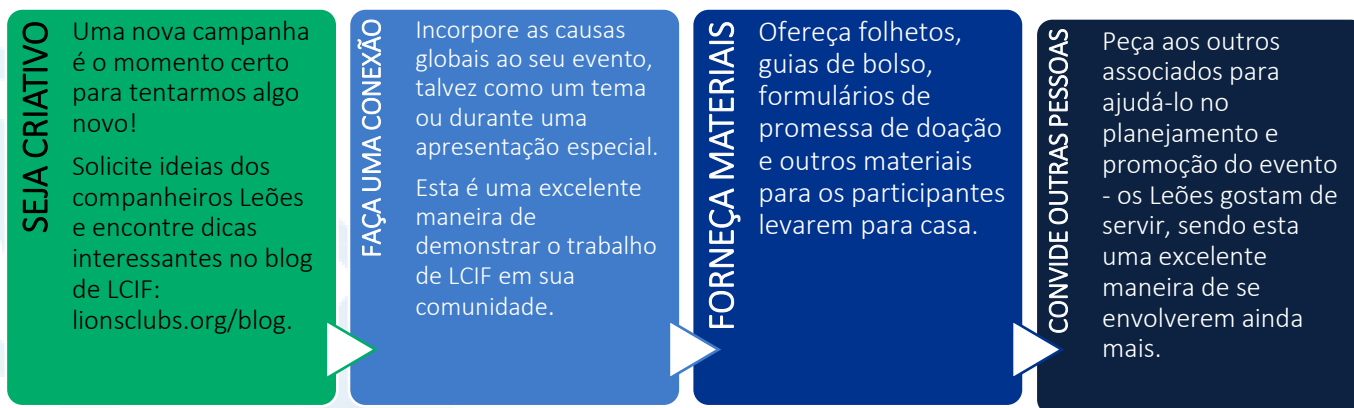
Assim que fizer a solicitação será importante fazer um acompanhamento. Uma documentação adequada referente à doação permitirá que o companheiro Leão receba reconhecimento pelo compromisso demonstrado à Campanha 100. Lembre-se de agradecer a pessoa, não importa a reação ao seu convite. Muitas vezes, um simples “não” quer dizer “não agora”. É importante mantermos o relacionamento com a pessoa!

2. PLANEJANDO EVENTOS DE ANGARIAÇÃO DE FUNDOS

O nosso clube gosta muito de realizar eventos de angariação de fundos, sendo que tivemos bastante sucesso ao realizá-los. Podemos incluir eventos em nosso plano?

Os eventos de angariação de fundos são uma ótima maneira de reunir os associados para momentos agradáveis e divertidos! Além disso, eles são uma oportunidade maravilhosa para convidar não-Leões que são membros da comunidade para que saibam mais sobre o excelente trabalho dos Leões e para se juntarem ao seu clube em apoio à LCIF e à Campanha 100.

Nós sabemos que muitos clubes já planejam e realizam diversos eventos de arrecadação de fundos, todos os anos. Se esta é a primeira vez que você planeja esse tipo de evento ou se há muito tempo você não planeja, oferecemos as dicas abaixo:



3. DOAÇÕES DA TESOUREARIA DO CLUBE

Nosso clube reserva fundos todos os anos para fins caritativos. Normalmente, fazemos uma contribuição para LCIF utilizando esses fundos. As doações da tesouraria do clube podem ser dedicadas à Campanha 100?

Sim! Muitos clubes reservam fundos em suas tesourarias para doações de caridade, e muitos deles contribuem com esses fundos para LCIF. Essas contribuições são uma excelente maneira da liderança do clube decidir apoiar LCIF em nome dos associados.

Os clubes devem obedecer às regras e procedimentos padrão para determinar que tipo de doação podem fazer de suas tesourarias em prol de LCIF. As doações da tesouraria do clube também incentivam doações adicionais dos associados. Os clubes podem considerar fazer uma equiparação para certas doações individuais dos associados, usando fundos da tesouraria do clube. Desta maneira, os associados podem dobrar o seu impacto!

4. COMO INCENTIVAR O APOIO DE EMPRESÁRIOS LOCAIS E NÃO-LEÕES

Nossa comunidade local sempre oferece apoio ao nosso trabalho. Essa contribuição também conta?

Sim! Sabemos que muitos clubes mantêm boas relações com empresas e indivíduos não-Leões em suas comunidades. Essas empresas ou amigos podem já ter contribuído para um projeto de serviço ou evento de arrecadação de fundos. Convidar o apoio dos membros da comunidade e grupos fora do seu clube também é importante para nos ajudar a alcançar as metas e continuar difundindo a conscientização sobre o excelente trabalho dos Leões.

Oferecemos algumas dicas abaixo para ajudá-lo a atrair o interesse das empresas e não-Leões:

DOADORES QUE RETORNAM

Comece aqui! Essas organizações e indivíduos são mais propensos a apoiar o seu trabalho novamente

FAÇA UMA CONEXÃO COM AS CAUSAS GLOBAIS

Procure empresas ou indústrias que tenham apoiado causas semelhantes no passado ou cujo negócio esteja alinhado às nossas Causas Globais

DEMONSTRE O IMPACTO

As empresas preferem concentrar esforços em suas próprias regiões - fornecer informações sobre como LCIF tem viabilizado o serviço local pode incentivá-los a apoiar a fundação por intermédio do seu clube

DOAÇÕES EQUIPARADAS

Muitas empresas farão uma equiparação das doações feitas por seus funcionários a organizações beneficentes - peça aos doadores para preencher um formulário de doação equiparada fornecido pela empresa

Lista de Verificação: O que você pode fazer

- ❑ Faça a sua doação pessoal ou promessa de doação para LCIF
 - Considere fazer uma doação de US\$ 100 por ano durante três anos - apenas US\$ 2 semanais ou US\$ 8 mensais!
 - Se você puder, considere fazer uma doação elegível ao título de Companheiros de Melvin Jones ou Companheiro de Melvin Jones Progressivo - ou faça uma doação equivalente para que outro Leão receba o título.
- ❑ Convide os companheiros Leões a oferecer apoio à Campanha 100
 - Comece com os associados do clube que poderiam doar para obter um título de CMJ ou CMJP
 - Encontre-se pessoalmente com essas pessoas
 - Se o seu clube tiver muitos associados, considere formar um comitê para realizar essas visitas - veja a seção “Como Formar a Sua Equipe” para mais informações
- ❑ Explore ideias para eventos de angariação de fundos ou pense em destacar e expandir um evento anterior que já oferece apoio à LCIF
 - Se o seu clube deseja realizar vários eventos, considere formar um comitê para ajudá-lo no planejamento - veja a seção “Como Formar a Sua Equipe” para mais informações
- ❑ Solicite uma reunião com os dirigentes do seu clube para discutir a possibilidade de uma doação da tesouraria do clube
- ❑ Convide o seu CDM e CD a fazerem uma apresentação em uma reunião ou evento do clube
- ❑ Pesquise as empresas que já oferecem apoio ao seu clube e verifique se as doações são geralmente dirigidas a organizações que tenham como enfoque as nossas Causas Globais
- ❑ Pergunte aos associados se as empresas onde trabalham farão uma doação equiparada para LCIF

Vamos começar!

Muito obrigado novamente por aceitar essa importante função de liderança. Você e o seu clube nos ajudarão a chegar mais próximo das nossas metas!

Esta é uma lista completa de verificação que você pode usar como referência:

Lista de Verificação: O que você pode fazer

- ❑ Complete o guia complementar de contar histórias para ajudá-lo a preparar a sua história sobre a Campanha 100
- ❑ Analise os recursos disponíveis no website de LCIF
- ❑ Pratique contar a sua história para o coordenador de distrito e para outros coordenadores de clube em sua região
- ❑ Verifique os programas de subsídios e o histórico dos subsídios outorgados em seu distrito
- ❑ Faça a sua doação pessoal ou promessa de doação para LCIF
 - Considere fazer uma doação de US\$ 100 por ano durante três anos - apenas US\$ 2 semanais!
 - Se for possível, faça uma doação para chegar ao nível do título de CMJ ou para o próximo nível de CMJP
- ❑ Escreva as razões pelas quais você doa e porque os companheiros Leões também devem doar
- ❑ Comece fazendo uma estimativa do potencial de cada estratégia de angariação de recursos e pense em um objetivo a ser atingido
- ❑ Reúna-se com os dirigentes do seu clube para discutir a meta estabelecida para chegar aos US\$ 100 por associado
- ❑ Analise as informações sobre Clubes Modelo no website e considere se o seu clube pode almejar patamares mais elevados
- ❑ Escreva as suas principais estratégias e atividades de angariação e tente planejá-las de maneiras diferentes
- ❑ Comece identificando os associados que possam ter as qualidades para integrar o comitê da campanha
- ❑ Agende contatos regulares com o seu coordenador de LCIF de distrito e convide-o a participar de uma reunião do clube
- ❑ Comece identificando associados que possam considerar doações em nível de CMJ
- ❑ Solicite uma reunião com os dirigentes do seu clube para discutir a possibilidade de uma doação da tesouraria do clube
- ❑ Explore ideias para eventos de angariação de fundos ou pense em dar um novo nome a um evento anterior que já oferece apoio à LCIF
- ❑ Pesquise as empresas que já oferecem apoio ao seu clube e verifique se as doações são geralmente dirigidas a organizações que tenham como enfoque as nossas Causas Globais
- ❑ Pergunte aos associados se as suas empresas farão uma doação equiparada para LCIF

Obrigado pela sua liderança! Vamos mudar o mundo juntos!

Criando a sua História sobre a Campanha 100 - Um Guia de Contar Histórias

1ª Parte: Este guia o ajudará a criar a sua história sobre a Campanha 100. Quando você terminar, terá um conjunto personalizado de anotações para orador, compilado e pronto para ser usado em apresentações para a liderança do seu clube e companheiros Leões. Tais anotações podem ser apropriadas para serem usadas na sua primeira reunião com os dirigentes do clube. Siga as instruções para raciocinar sobre as suas ideias, transformando-as em pensamentos curtos, de uma ou duas sentenças por tópico. Começaremos com uma introdução sobre LCIF e sobre a Campanha 100.

O que é a Campanha 100 e o que ela significa para mim?

Minha apresentação pessoal (meu nome, etc.):

Por que eu me tornei um Leão:

O papel que LCIF desempenha em sua história Leonística (como você enxerga LCIF impactando a sua vida como Leão):

Por que você está entusiasmado em fazer parte da Campanha 100:

O que a Campanha 100 estará realizando:

2ª Parte: Agora, pense em como convidará os associados a se envolver na campanha e como você pode ajudar.

Quais são as maneiras pelas quais os Leões do seu clube podem oferecer apoio à Campanha 100?

Nosso clube e associados podem participar da Campanha 100 da seguinte maneira:

No papel de coordenador de LCIF de clube estarei ajudando o nosso clube das seguintes maneiras:

Tenho alguns materiais a distribuir, que nos ajudarão na fase inicial, como:

3ª Parte: Em seguida, você conversará com os dirigentes do clube sobre como estabelecer e cumprir uma meta de angariação de recursos.

O que o nosso clube pode fazer para oferecer apoio à Campanha 100? Qual é o impacto de uma doação individual?

O nosso clube pode ajudar a causar um impacto ao estabelecer uma meta do clube para este ano. O estabelecimento de metas é importante porque:

Já pensei na meta que poderemos estabelecer. Se você pensa que a meta é desafiadora, essas são as razões pelas quais penso que ela é viável:

As doações individuais são muito importantes para o sucesso da Campanha 100. Você e todos os associados podem liderar pelo exemplo, participando da seguinte maneira:

O nosso clube terá sucesso se tivermos um plano. Aqui estão algumas ideias para começarmos:

Quando estivermos prontos, devemos começar da seguinte maneira:

4ª Parte: Reconhecimento, Chamado à Ação e Encerramento

Quais as oportunidades de reconhecimento que servirão de impulso para mais atividades? Que chamado à ação motivará os líderes de clube a se envolverem?

Se você pensa que alguns associados podem sentir-se motivados pelo reconhecimento, temos novas oportunidades de reconhecimento referentes à campanha:

Apenas como lembrete, as primeiras etapas são:

Antes de terminar, gostaria de enfatizar a razão da Campanha 100 ser significativa e como ela beneficiará o nosso clube.

Juntos, temos a oportunidade de mudar o mundo. Muito obrigado pelo seu serviço e generosidade!

C A M P A I G N | 100

LCIF • EMPOWERING SERVICE



Lions Clubs International
FOUNDATION

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