



## 30 個行銷構想

貴獅子會的服務仍然不欲為人知嗎？

以下數頁提供好消息之證據。此處你將找到三十項行銷的構想，從展示行銷到直接行銷分成數種類別，設計來協助你邀請新會員及宣傳貴分會。鼓勵獅子會每月選擇一個類別，在該月內實施一項活動，然後追蹤所獲得的會員發展結果。由於會員成長和增進公眾對貴會的認知，我們認為你將發現你的每月活動是值得的。

**請與我們分享你的會員發展行銷構想!**

## 展示行銷

- 1. 在一特別活動時贊助一個活動攤位。**

想一想貴獅子會在下次社區的健康博覽會或嘉年華或家庭表演有甚麼影響！這樣的一次活動展示可以把貴獅子會和該活動、主題及參加者連結起來。向出席人員展示獅子會服務方案和會員的特別報導等訊息之照片將有助於對貴獅子會的廣泛認識。
- 2. 在一個公共場所展示。**

想要在相同的地方定期看見貴獅子會嗎？在一商場或者受歡迎的沿街鋪面挑選場所：想像哪一個公共空間適合貴獅子會宣傳。提供關於你下一個服務方案或活動訊息並邀請人們參加。
- 3. 在下一個服務方案處放置傳單或設詢問處。**

貴獅子會的服務方案是一件招募的工具，你所分發的訊息是會員發展的一部分。透過參加貴分會的服務方案，人們能看見你們第一手所做的工作，同時會詢問入會問題，了解獅友的工作，引發參與服務之興趣。
- 4. 運用預期會員訊息。** 從展示行銷的努力獲得資訊了嗎？為對獅子主義感興趣而留下聯絡訊息的人舉辦一次摸彩。在獅子會的郵寄名單中列入這些潛在會員名單。對感興趣的人設法通知讓他們參與。潛在會員名單須隨時更新。

## 廣告和公共服務通告

- 5. 夾報分發傳單或刊登廣告**

致電當地報紙的廣告部宣稱貴分會要刊登邀募會員廣告。廣告代表會報價，如果需要，請求幫助放在較好之版面，為貴獅子會特別設計一個廣告。夾報分發傳單也是一項好辦法。
- 6. 在學校和社區出版物刊登廣告或訊息。**

通常，如果貴分會與那所學校合作舉辦服務方案，學校通訊刊物將很高興報導貴獅子會訊息。這樣的一個廣告或報導將可建立學校及/或社區和貴獅子會之間的直接連繫。
- 7. 開發於購買點展示。**

要求本地商店老闆允許貴獅子會在接近結帳櫃台附近放置貴會的宣傳小冊。記住：如果能在一個業務點放置分會訊息，可建立貴會與商店老闆及顧客的關係。
- 8. 在收音機廣播。**

邀請一個本地廣播電台為貴分會下一期的特別活動廣播或者請求車站播送獅子會的一項公共服務通告(PSA)。可向總會之公共關係和生產司獲得內容。或直接於LCI網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) 檢索 “Radio PSA”。

- 9. 張貼廣告/移動廣告。**

廣告欄和移動廣告也可作為貴獅子會活動的提示物。直接進入LCI 網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) 檢索 “Billboard Artwork”，下載總會設計的廣告圖稿。
- 10. 利用黃頁和目錄。**

在電話黃頁和其他服務目錄登記貴獅子會的電話號碼，以便容易找到貴獅子會。如果不想登錄會員的個人電話號碼，可考慮另外買一台電話答錄機。
- 11. 在電視播送公共服務通告(PSA)**

努力開始接觸本地公共電視台播放PSA。與電視台公共事務或社區服務主管聯繫，詢問是否有時間可插播。電視用的公共服務通告可從公共關係和生產司獲得。或直接於LCI網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) 檢索 “Television PSA”。
- 12. 善用獅子雜誌。**

你每月收到一本雜誌嗎？你已看完了嗎？考慮捐贈雜誌給圖書館或放在你的醫生、牙醫師或其他辦公室。
- 13. 開發一個網頁。**

在網際網路上推銷貴獅子會。在貴會網站登載服務方案訊息、與貴會聯繫資訊及方式及想要成為獅子會會員的程序。現在開始創設貴會網站，確認URL位址是否可反映貴獅子會的名稱，可瀏覽Lionnet([www.lionnet.com](http://www.lionnet.com))以了解更多。一旦貴獅子會有一個網站，重要的是須保持訊息更新及內容豐富值得參考。
- 14. 在本地廠商或者商會提供的“社區介紹手冊”放入貴會訊息。**

經常新的居民在安頓之後，會尋找方法以熟悉社區。

## 媒體關係

- 15. 撰寫新聞發布。**

把即將到來的獅子會活動、獎勵和活動告知社區。LCI已擬定數個空白的新聞發布模板讓你開始運用。可直接於LCI網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)) 檢索 “News Releases” 下載使用。
- 16. 投稿一個故事。**

貴獅子會的一位會員做為獅友在本地有驚人的成就嗎？有否一系列的獅子會服務方案正對社區產生特別的影響嗎？如果這樣的話，應該提出構想向本地報紙記者或編輯竭力推銷貴獅子會的特色故事。

可以透過電子郵件寄出一封信給記者或電話連絡。信中不必敘述或告訴活動事宜，應試圖使記者對故事感興趣。

如須更多關於新聞發布或投稿故事的訊息，致電 ( 630 ) 571 5466，分機327與公共關係和生產司聯繫或以電子郵件pr@lionsclubs.org告知問題。

## 團體簡報

### 17. 播放視聽媒體簡報。

國際獅子會有大量的視聽簡報，展示獅子會對社區之有利處可供獅友挑選。選擇貴會所需的簡報並提議向諸如PTA、社區共同利益團體、可能有興趣參與貴分會所工作之課題的其他組織等社團呈現。可直接於LCI網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org))檢索“AV Presentation”。

## 人際關係

### 18. 向個人簡報。

向社區領袖和關心社區的公民簡報並建議於社區活動和其他論壇期間談論貴獅子會。獅子會如何幫助社區並列舉目前贊助的服務方案。

### 19. 一對一邀募新會員。

與潛在會員個別見面告知獅子會事務。邀請他們參加下一次會議或獅子會服務方案。後續追蹤從國際獅子會收到的任何潛在會員之詢問。

## 直接行銷

**20. 電話名單。** 整理一張可以受益於一項特定活動者之名單(例如住在將被改善的一個公園或將被清潔的一條溪流附近的居民之姓名)，並告知他們獅子會正為他們的社區做什麼。邀請他們參加服務方案。

### 21. 寫信。

整理一張以前曾參加服務方案者之名單及一張你想邀請為會員的名單。去函告知獅子會所做之服務及活動，如果他們有興趣參加一次會議，要求他們與你聯繫。

### 22. 出版分會月刊。

分發服務方案通告給將受益於活動和其他有興趣之各方人士，解釋一項特別的活動。邀請他們參與服務方案並詳細了解獅子會。

### 23. 發出服務方案通告。

分發服務方案通告給將受益於活動和其他有興趣之各方人士，解釋一項特別的活動。邀請他們參與服務方案並詳細了解獅子會。

## 規劃一項會員發展行銷活動

### 24. 參與國際獅子會的獎勵活動。

充分利用國際獅子會所發展的獎勵活動，計畫一項特別的活動並激勵會員參與。獎勵活動包括：全年度會員發展活動、總會長的會員保留活動和會員鑰獎活動。

### 25. 辦理分會內競賽。

擬訂分會內競賽，“誰能邀請最多新會員？”經常是一項獅子會最讓人喜愛和成功之活動。它在貴分會有成效嗎？

## 快速行銷研究

### 26. 進行一次社區需求評估。

或許招募和保留會員的最好的方法是將貴會與社區連結在一起。舉辦一項社區需求評估(MK9)能幫助貴分會發現特別重要而且社區需要的新服務方案。MK-9可以致電(630) 571-5466，分機306或電郵[newclubs@lionsclubs.org](mailto:newclubs@lionsclubs.org)從新會發展及行銷部門獲得社區需求評估和其他材料可直接於LCI網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org))檢索“New Clubs Publication”下載使用。

### 27. 保留前會員在通訊錄上。

把分會新聞通訊和其他通告寄給已退會的前會員讓他們知道目前獅子會的活動。邀請他們參加獅子會活動並給予擔任志願者的機會。

### 28. 監控會員活動。

你知道對會務不積極的會員嗎？他可能不參加會議或服務方案，或只當作參加一個俱樂部。與他們交談。告訴會員你正想念他們並想要讓他們有更好的經驗。

### 29. 舉辦一次新會員或潛在會員的需求評估。

#### 新會員需求評估：

確定每位新會員的參與動機並幫助他們達成目標。發現他們的技能和才能並鼓勵他們使用才能和技能配合服務方案，他們將發現是值得的。

#### 潛在會員需求評估：

你知悉社區裡有人們正尋找考慮成為地方組織的會員嗎？考慮設計一張詢問表讓非會員填寫。你可能會找到貴分會如何獲得新會員非常有趣的訊息。

### 30. 進行一次調查。

指定一名會員與退會會員一起完成退會會員滿意度調查，包括一張問卷和一張指示單以引導獅子會舉辦面談過程。當貴分會似乎好像有人想退會時就考慮進行一次調查以創造氣氛。退會會員滿意度調查和其他材料可直接於LCI網站([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org))檢索“Membership Publication”下載使用。

## 發展一項會員發展行銷活動

### 第1步：辨認目標市場

目標市場是你計畫去接觸的每一位觀眾或團體。考慮下列團體：

一般公眾	商務關係
會員發展對象	家庭
朋友	非獅友的志工
退休者	教育家
社區領袖	活動捐助人

### 第2步：回顧和分析以前的活動

收集關於以前的會員發展和保留活動訊息。細察每項活動的效力並且討論他們可能改進的模式。在新活動裡一定包括過去最有效的活動。

### 第3步：詳細計劃策略

選擇一個目標市場然後列舉貴獅子會將如何接近的方法。想一想。可以使用許多不同的方法來做。通常，複數方法的結合更為有效。確保你已包括本小冊所提及的技巧。對不同的目標市場你可能須使用幾種不同的技巧。

市場對象	策略	行動計劃	何時?
一般公眾 非獅友的 志工	廣播 直接 郵寄	特別活動時 廣播宣傳 寄送特別 版本之新聞信	1月 2月

### 第4步：分配預算

審視書面計畫並鑑定將對預算有影響的項目。列舉費用和估計各項服務方案總費用，然後對於各項目之費用獲得核准。計畫須附書面預算。

### 第5步：授權

書面計畫所列舉的各個項目確定都有一位會員負責。解釋他們的責任、期望的結果和期限。確定每位會員都知道他們的職責細節，如果需要並提供訓練。

### 第6步：追蹤

每次會議要求現況報告以監控活動的進展。如果你懷疑任何問題，私下和委員會成員商量。解決問題並盡快提供支援以保持活動可步入正軌。監控結果並注意未來活動可能需要之改變。

# 分享你的成功! 我們要聽你的訊息!



## Lions Clubs International

會員運作部門  
國際獅子會  
300 W 22nd St  
Oak Brook IL 60523-8842 USA  
www.lionsclubs.org  
電子郵件：memberops@lionsclubs.org  
電話：630.571.5466