

為組織新分會邀募會員

遊說技巧



➤ 我們有什麼賣點？



首先，你必須

了解你並未銷售一種產品，你正向一個人推銷他的/她的夢。

並且

你必須相信你自己和我們的獅子總會。

組織新分會的三個主要策略

- ▶ **領導人為基準**：邀募會員限於已經被某個人推薦或判定有興趣組織一個新分會的人們。
- ▶ **現有的團體**：當一個現有的團體選擇成為一個獅子會時，他們可舉辦社區服務、接受訓練和保險的好處。可能是一個種族族群或專業團體。
- ▶ **遊說**：當社區鑑定後和獅子會團隊親自與商業和社區領導人聯繫，邀募他們成為新分會的會員。
- ▶ 當然，這些策略經常結合運用！

課程目標

- 將集中於成功地邀募新會員所須的技能。
- 歡迎使用從各組所獲得的其他技巧。
- 將集中於辨識領導人和邀募。
- 恰當的穿著。業務服裝。不要穿背心或運動鞋。

遊說前的努力：我們迄今所做的

確認地點並獲得本地獅友的支持

- 決定發展的地點
- 確定一個輔導的獅子會
- 任命導獅
- 邀請新會擴展團隊(包括後續追蹤每位目標領袖的獅友)
- 從LCI的新會和市場開發部獲得材料

遊說前的努力：我們迄今所做的

進行現地發展研究

- 鑑定社區領導人
- 計畫遊說時程並取得會議地點
- 計畫第一次新會籌備會並取得會議地點
- 確定該地區的其他分會。嘗試不要與他們的會議時間與日期相抵觸
- 辨認適用於新社區的獅子會服務



遊說

我們今天將著眼於透過遊說邀募社區領導人。

- ▶ 為一個新分會邀募會員最有效的方法之一就是 親自與社區和企業領導人聯繫通知要組織一個新分會並邀請他們參加。

遊說

- 雖然很多獅友可能對接近地方領袖討論獅子會有不確定感，但他們通常發現很多人都知道一般獅子會的活動並都有正面的評價。
- 對很多人來說，不參加獅子會的原因是他們完全從未被詢問過。

遊說

聯繫社區領袖對新分會發展是至關重要因為：

- 他們知道他們的社區之需求
- 他們有能力產生影響
- 他們通常知道社區內之組織，例如獅子會
- 他們擁有建立新分會堅固的基礎所須之領導技能
- 他們有能力邀募其他領袖為會員



遊說

遊說小組：

- 把行動電話放在“振動”。
- 分成每個小組 2-3人(太多的人可能會造成對方不知所措)。
- 只每次訪問指定一個人負責交談(新會發展主席或助理)。
- 每次訪問指定一個人做筆記。這應該私下做，不記生意和對被邀募的人之意見，儘可能由一位導獅負責。
- 每個小組應該有充分的申請書、橫格筆記紙、筆和信封。



遊說

接近一位預期者：

- 輕快地走。
- 要求由於商業/社區領導人談話 – 直到領導人被邀募成功才可試圖邀募職員。
- 微笑迎人，結實握手。
- 總是正面思考！



遊說

接近一位預期者(續)：

使用以下之底稿：

- 自我介紹(姓名和獅子會職位)
- 詢問他們是否熟悉國際獅子會
- 不管他們的答案，講解“每個獅子會是由愛護社區男性和女性所組成的地方組織，他們對改善他們的社區感興趣。”



遊說

- ▶ 下一步，解釋你與商務和專業領袖見面是準備在本社區創立一個新獅子會。（註釋：你不是嚐試授證一個新分會而是你將授證一個新分會。）
- ▶ 解釋你拜訪他們，因為他們的業務是社區的一個重要部分並詢問他們是否有興趣也成為新分會的一部分。如果合適的話，提及會員的好處，例如人脈網絡。

遊說

➤ 一定告訴他們獅子會的會籍非常合理。入會的授證費是30美元，上級會費是大約每月10美元到15美元。加上分會費用，總共入會費1萬元台幣，年費3-5萬台幣，會費收據可當公司費用報銷，或個人所得稅之列舉扣除額。

➤ 此外，提及分會每月兩次固定的會議日期與時間，另外將要求他們奉獻時間參加服務方案。



遊說

- ▶ 提供他們會議日期及時間並出示筆記本上所列舉的已經同意參加的領導人名單。（當他們能辨認出其他領導人時，這是一個非常強有力的動機。）邀請他們在名單上，加簽他們的姓名。

- ▶ 等待！ 停止交談！ 讓被推薦人再審視名單上之姓名。



遊說

- ▶ 若被推薦人在筆記本的名單上簽名，再給他一張入會申請書讓他填寫，並請他先交入會費10000元(現金或支票)。
- ▶ 若被推薦人不在名單上簽名，他們一般會詢問關於獅友的問題。要非常小心。雖然你可以在談及一兩項分會所做的方案，一定要解釋每個獅子是會自治的，並且分會會員決定分會舉辦的方案。你可能試著問他是否知道他們社區的一個需求。如果他尚有意願加入新會，再約好第2次訪問時間。



遊說

- ▶ 若他不感興趣，感謝撥冗接見，把時間轉移到下一位預期者。繼續遊說只會惹人討厭！
- ▶ 如果他們感興趣，但是不能參加會議，詢問他們是否想接到未來會議的通知。
- ▶ 如果他們簽名了，...並且告訴他們將收到一封後續的信及更多的關於會議的訊息。



遊說

- ▶ 不加理會他們是否感興趣，總是要求是否能推薦將會有興趣參加的人。
- ▶ 不管結果，總是給他們你的名片或關於分會第一次會議的訊息，請他們告訴其他任何可能有興趣加入一個新獅子會的人。
- ▶ 如果你感到他們歡迎此想法，要求他們與此人聯繫訂個約會或者甚至親自把你介紹給這個人。



遊說

- ▶ 收集連絡資訊及/或申請書並將訊息交給負責後續追蹤的獅友。
- ▶ 給與預先印有會議日期、時間和地點的邀請卡。在你的訪問結束之後才給，不要於開始時就給。

遊說

記得：

➤ 不要害怕聽到“不”！

這可能是一種暫時的心態。

➤ 盡你最大努力向前！

你決不能有另一次機會製造好的第一印象。

➤ 練習、練習、練習！

(在你與潛在會員見面之前。)

更多的遊說要訣

- **總是從最上級啟動** – 但是你可向下遊說，不能向上推銷。
- **不要等待超過10分鐘** – 你的時間要轉移到下一個預期者。
- **找出克服前台的方法** – 過濾訪客是辦公室主任的工作。
- **從他們辦公室找尋線索** – 一項特別的興趣。

更多的遊說要訣

- 不要帶太多印刷品。
- 與其他小組一起分享有興趣者的名單才可有更新的名單展現給預期者看。
- 穿著恰當 - *商務西服最為有效!*
- 總是正向思考並留給他們微笑！

商業型新會創會要訣

- 當邀募實業家/職業婦女時，提醒他們成為是一位獅友是建立人脈網絡的極好機會。
- 提及他們在第一次會議時將有機會談論自己的業務並與全體參加人員分發/交換名片。
- 考慮購買一個名片簿把收到的名片放進，在邀募會員時，顯示已經邀募各行各業的人。

目前的入會費及會費

入會費：

- 創會會員-35美元
- 轉會創會會員- 20美元
- 現有分會的新會員-30美元

國際會費：

- 國際會費目前每年是43.00美元。每半年開一帳單並依入會月份按比例計算。

新會員也須支付區和複合區年費

特別行動

- ▶ **學生會員**：學生年齡30歲前不必支付入會費並只付一半之國際年費。**註釋**：當組織一個以學生為主的新分會時，那些學生在授證時必須預付一年會費。
- ▶ **家庭會員**：第一個家庭會員付全額入會費和年費的費。4位以內的其他家庭會員只支付一半的國際年費。**註釋**：新會申請授證必須有10位以上全額付費之會員。

特別行動 (續)

➤ **前青少獅**：任何年齡的前青少獅，得免繳新會員入會費。以及一組10位或以上，30歲或更年輕之前青少獅，可成立一個新授證分會並給予他們30歲或更年輕的朋友相同之好處。



角色扮演練習



練習!

分成2-3人一組

- ▶ 如果可能的話，各組之年齡、性別和獅子經驗都完全不同，以便可以分享新想法。

今天的志願者

► 今天志願者可能不熟悉建立一個獅子會的一些傳統和儀式。我們經常發現新會員選擇不要穿傳統的獅子會背心。因此，當邀募新分會會員時，穿商務西服可能是一個好主意，但須配帶獅子會別針(不穿獅子背心)。

後續追蹤預期會員

如果你要成功必須
立即開始後續追蹤！

▶ 需要有個人或小組的志願者收集和後續追蹤每個引線。

後續追蹤預期會員

把接觸對象分為5個種類

- 第1組：創會會員(完成申請入會並支付授證費)-寄祝賀信。
- 第2組：高興趣的預期會員(可以來參加會議，但是未完成申請入會)-致函信邀請參加會議。
- 第3組：其他預期會員(可能是感興趣的，但不能參加會議)-保留在郵寄開會通知名單上，未來會議前與他們聯繫告知他們分會進展。繼續邀請他們參與。

後續追蹤預期會員

- ▶ 第4組：可能的預期會員（可能感興趣的人之姓名）約定時間親自聯繫。
- ▶ 第5組：說“不”的人。儲存於不感興趣者，但如果你認為他們的態度可能改變，考慮寄給他們最初幾次關於新分會的郵件，也須保證沒有其他人與他們聯繫，以免令他們感到討厭。

後續追蹤預期會員

個人化的信函：

- 使用輔導會或區信頭之信紙。
- 及核一群志願者準備信函。（有志願者嗎？）
- 保證有人校對每封信。
- 在每封信上簽名，附上個人化的小便條或補註。

樣品信函在專題討論會資料袋中!



開始進行！



歡迎回來

你發現什麼？
(小組討論)

小組討論：遊說

- ▶ 哪個策略有作用？
- ▶ 你改編遊說的底稿了嗎？

小組討論：遊說

- 你面臨什麼障礙？
- 克服障礙的想法。



Lions Clubs International



成就！