

Lions Clubs



International

# 新會發展

本課程將為您提供的基本資訊和必要資源，以授證一個新分會。

完成本課程您就能夠：

- 瞭解授證一個新分會的基本要求
- 能夠發展一個將幫助組成新分會的團隊
- 能夠成功地招募授證會員
- 知道如何設置資訊性和籌備會議
- 瞭解新分會授證過程
- 取得新分會發展資源

## 第 1 部分:

- 授證的基本知識
- 發展一個團隊
- 認定一個社區

## 第 2 部分:

- 收集資訊
- 創建社區認知
- 招募新會員

## 第 3 部分:

- 資訊性會議
- 籌備會議

## 第 4 部分:

- 授證資訊
- 授證後的責任
- 表揚
- 新會發展資源



# 第 1 部分:

- 授證的基本知識
- 發展一個團隊
- 認定一個社區

# 授證的基本知識



## 授證會員

- 授證一個新分會，需要最低二十(20)位授證正會員的姓名。
- 例如：15 位新的授證正會員 + 5 位轉會授證正會員 = 20 位授證正會員。
- 副會員、關係會員、終生會員、保留會籍、和特權的會員將不被考慮在 授證一個新分會需要最低二十(20)位授證正會員之內。

## 額外費用

- 授證費是\$35.00美元。分會支部會員除外，從正常分會轉會之正常會員應繳 US\$20。授證費是不可退還的。
- 任何區、副區或分會不得強制收取國際獅子會國際憲章或理事會授權規定以外的授證費。
- 若國際獅子會不能核准該分會的授證，將收取US \$100手續費。發送授證申請請務必附上準確和完整的資訊。使用 MyLCI 提交授證申請，確保所有的相關資訊是清晰的。

## 會員折扣

- **家庭：**一半國際會費見理事會政策第17章，第6頁的限制)
- **學生：**學生到30 歲之前，在授證時需交一半國際費費。超過30歲加入校園分會的學生須繳10美元授證費及全額國際會費。
- **青少獅轉獅友：**免收授證費加上一半的國際會費
- **美國退伍軍人：**免授證費(直到 2016年6月30日為止)。退伍軍人可以填寫參與美國退伍軍人活動證明表格來獲得證明。



# 發展一個團隊





## 研究者

研究者幫助與社區需求評估、認定區域、研究社區、研究未來的領導者、保持獲得最新的本地社區新聞。



## 招募者

招募者接近社區和商界領袖和居民，邀請他們成為新分會授證會員並且解釋獅友是怎麼回事。他們必須願意談論 \$35 美元授證費和會員會費。

這些獅友應該是自在地與陌生人交談關於獅友。最好，這些獅友有銷售或市場行銷背景。



## 推廣者

推廣者透過提交電子報給當地的媒體，幫助傳播新會訊息，創建新分會的社交媒體網頁為新分會創建社區的認知並宣傳新的分會。社區周圍的懸掛傳單。在區內宣傳新分會，看看現有獅友是否可以推薦為準會員的線索。

# 認定一個社區



- 新分會應該基於社區的需求而組成。社區有更多需求，越有更多需要獅子會。
- 您可以從閱讀報紙、社交媒體群組的貼文，與居民交談以確定需求。這可能是在招募新會員時討論的基礎。
- 考慮在一個還沒有分會的新社區開設一個分會。詢問自己，誰在滿足他們的需求？
- 您還應該考慮已經有一個分會的社區。記住，大社區可以有早晨、中午和晚上的分會。

# 認定一個社區



有幾個資源  
可以用來確  
定一個社區  
的需求。





## 第 2 部分:

- 收集資訊
- 創建社區認知
- 招募新會員

# 收集資訊



同時聯繫社區領袖，您要收集可以在整個過程中使用的資料。

取得商會會員名單和詢問您是否可以在他們的下一次會議做5分鐘的演講。

詢問其他服務性社團和一個可能的會議地點

獲得批准的新分會，要與當地學校，消防部門和執法機構的職員討論新分會的方案



基於您與社區領導人的談話，認定潛在會員。想想您會組成分會的類型並開始針對那些潛在的會員開展宣傳活動。

提交一份新聞發布稿或廣告給當地的報紙（LCI 網站的資源可取得）

提交公共服務公告給當地媒體（LCI 網站的資源可取得）

在社交媒體上做廣告及在社區周圍張貼資訊傳單

部門開發幾個工具供您使，用包括視聽演示、宣傳材料和更多。

招募新會員有許多不同的方法。最有效途徑之一是透過面對面的接觸。對某些人這可能很難，由於害怕被拒絕，這就是為什麼招募新會員小組應該練習他們將說什麼，他們將如何說，然後反復練習！

## 遊說：

透過未事先安排的個人造訪來邀募社區及企業領導人。

## 有限制的招募

由其他獅友邀募或關鍵社區或商界領袖所推薦的人。

## 現有團體：

與對社區服務有興趣而建立群組的人會面

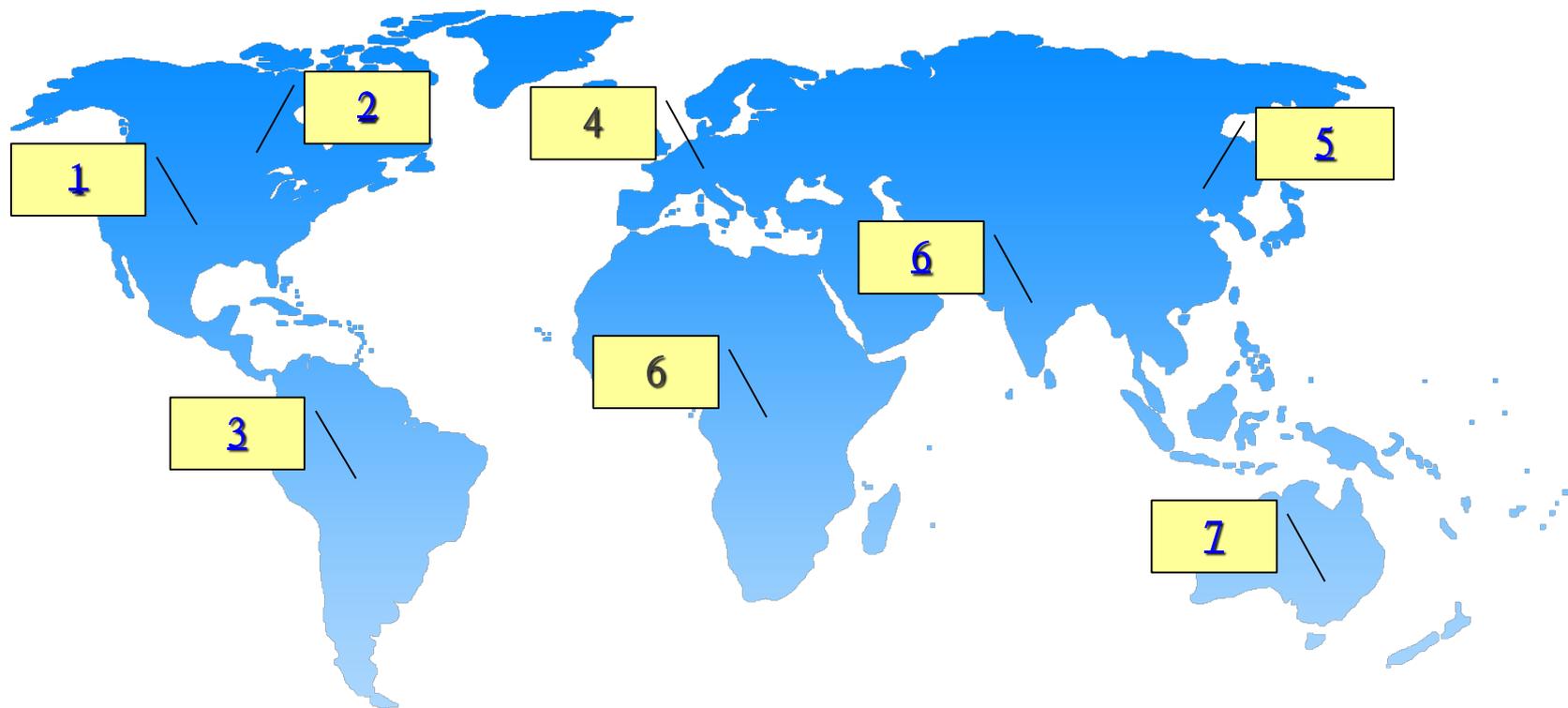
## 現地招募：

建立社區中感興趣的居民的目標資訊表和回到您在社區研究見過的人。

# 地區性的最佳實務



在一個地區有用的方法，在另一個地區可能有用。點擊下面閱讀從我們七個憲章區關於招募會員及成立新會的各個最佳實務：



# 招募新會員的要訣



- 穿上專業形象的衣著並戴上獅子會的輝章。穿上獅子背心並別上多枚胸章可能會讓預期會員分心。
- 確定關掉手機或調到靜音以免讓受訪的預期會員分心。
- 總是要要求與業企業主或經理談話，獲得他們的承諾。他們已經表現出興趣之後，那麼再問是否機構中有其他人可能會感興趣。先邀募員工可能會得罪雇主/經理。
- 行政助理通常會過濾企業主或經理的訪客。為此，您可能會被問及訪問的性質。如果您被問到了，只要簡單地說，“我們正要在社區中成立新的獅子會，只需佔用您的上司五分鐘的時間。”

# 招募新會員的要訣



- **雖然遊說，不要等候超過十分鐘。** 您的時間最好用在轉移到下一個潛在目標，並且可讓人覺得您的時間是很重要的。反之，詢問對方何時方便可再回來拜訪。
- **不要攜帶太多資料。** 一大堆的資料會分散注意力，可能會造成預期會員要求您留下資料，供其參考。如果他們忙到沒空跟您說話，他們也不太可能會閱讀那些資料。
- **從他們的辦公室獲取線索。** 您可以從一個人的牆壁上的裝飾或辦公桌上的東西得知很多關於他個人的事。他們是否有家庭，愛好，或人道主義方面的興趣？獎項、圖片及其他物品可以提供這樣的線索。
- **預期的答覆。** 做好準備答覆不想加入的理由。下一張投影片提供一些例子。

# 預期的答覆



## 潛在獅友：

我不是住在這附近



## 答覆 A:

獅子會是一個國際性組織，所以我們很可能會在您家附近有一個獅子會。我們可以把您的聯繫資料轉達給他們嗎？



## 答覆B:

我們一直在尋找新的地方成立獅子會。我們可以保留您的聯絡資料，一旦在您居住的附近有成立獅子會，我們會通知您。

## 潛在獅友：

我沒有足夠的時間。



## 答覆 A:

獅子會一個月有一到兩次的聚會，沒有規定必要參加的會議次數，或要求您最少需投入多少時間。



## 答覆B:

您可以積極參與會議，或只是參加服務活動，以幫助改善社區。

# 最重要的招募新會員要訣



- 始終保持積極態度並於離去時保持微笑。您是提供他們改變生活的機會，而不是在銷售產品。
- 如果該預期會員表現出不感興趣的樣子，那就謝謝他們花費時間跟您談話，然後前往拜訪下一個預期會員。一個被惹得躁煩的人是不會想要加入的，並且可能將對獅子會有負面的印象。
- 如果預期會員感到有興趣，那麼確保他或她覺得受到歡迎。
- 不管您接觸的是誰，他們的答案是什麼，記得要求轉介。他們認識的人可能有興趣成為一位獅友。

## 電梯談話

- **電梯談話**就是一個簡短的談話可以用於激發對國際獅子會/貴分會感興趣。
- 好的**電梯談話**持續時間應該不超過短時間搭乘電梯的20到30秒，因此有該名稱。

## 招募新會員談話

- 招募新會員談話是一個簡短的說服性演講，解釋獅友是甚麼及做甚麼，並須邀請才可加入。
- 一個好的招募新會員談話應包含行動呼籲，如完成授證會員申請及支付授證費\$35美元。

**練習、練習、練習。**無論誰將出去招募新會員之前需要練習這些談話。我們不想不知道該說些什麼，引起人們的反感。它可能有助於創建一張想要談論要點的小抄。

## 電梯談話

- 國際獅子會是世界上最大的服務組織，有超過 200個國家和140萬會員。每個分會選擇他們希望在他們的社區進行的方案。這可以建設公園、收集眼鏡、贊助運動團隊。有無限的選擇。

## 招募新會員談話

- 您好，我的名字叫 \_\_\_\_ 也是 \_\_\_\_ 獅子會的會員。我們正在這個社區開始一個新分會。我們正在接近像您一樣領導人，邀請在 \_\_\_\_ 產生影響。您會有興趣參加嗎？

適應您正招募的這些人

- 開發一種方法來後續跟進誰已付費，誰有興趣，誰您會再回去，誰不感興趣。
  - 這可以像名片一樣簡單，在授證申請書上做筆記及/或寫‘支付（透過支票/現金/信用卡）’。
  - 創建三個類別，以幫助您後續跟進：高度感興趣/報名、有些感興趣、並不感興趣。
- 讓一位團隊成員透過電子郵件或電話後續追蹤，感謝他們那一天撥冗出席，即使他們不感興趣。
  - 定期進行溝通，這樣就不會失去興趣。
  - 最好不要完全依賴電子郵件。電話和親自見面連絡最為有效。
- 如果您使用大量發送的電子郵件，請務必每位潛在會員使用密件副本，沒有其他潛在會員可聯繫另一個人的電子郵件。
- 這將保護您發送電子郵件那些人的隱私。
- 一旦您已經招募並跟進所有感興趣者，您應召開一個資訊性的會議。



## 第 3 部分:

- 資訊性會議
- 籌備會議

資訊性會議是預期會員第一次會面，以對於獅子會和新會有更多瞭解。目的是開始建立新分會的會員，並準備成功的籌備會議。

## 房間佈置

設置房間的比預期更少的人，但萬一他們需要額外的椅子。

考慮製作與會者的名牌標籤，讓他們知道您期待他們光臨。

## 獅友出席

總監和導獅應該參加會議。

有少量的其他獅友可避免比潛在會員有壓倒性。

有一位獅友，迎接未來的會員。

## 應穿甚麼

穿著職業化。

避免穿獅子背心或太多的徽章，因為這可能意味著所有會員必須都穿上這些物品，會阻止潛在會員。

對於許多這些潛在會員，它是第一次體驗獅子會；因此，主持人應該是一個有動力和專業的講話者並且會議應準時開始，即使只有幾個出席者出現。

- 歡迎

- 歡迎群組和讓每個人介紹自己，提供個人和專業資訊（不要催促，這樣人們就可以知道誰可能成為他們的獅友同伴）。

- 介紹

- 介紹出席的獅友。只是提供 DG、GLT 和分會籌備會召集人職稱，不壓過出席者名聲。提醒他們要協助新分會。

## ● 活動和會員福利

- 目前獅子會活動和會員福利的概述。要做好準備談論獅子會歷史和其他分會已做的活動，讓他們對服務社區感到興奮不已。

## ● 開始討論

- 從詢問出席者是否知道獅子會如何幫助其社區開始討論。完整說明為什麼成立分會需要費用，並提及會員會費（國際及本地會費）。重要的是，讓他們了解到必須支付一次性的授證費和每半年度繳交的會費。

## ● 方案構想

- 要求出席者思考分會可以支持的方案。這是公開給出席者的很好時段，提供姓名和建議（在注意時間，因為這應該只持續一個小時）。

- 幹部

- 說明分會將選舉幹部，確定服務方案，並開始進行工作。

- 驗證會議資訊

- 確認下次會議的日期、時間和地點。確認是為了方便大家。
  - 下一次會議應在 1 週內的資訊性會議。會議應每週繼續直到分會達到 20 名會員。

- 該晚收集那些準備加入者的授證申請書和會費。

- 臨走時，要求出席者閉起他們的眼睛，思考他們覺得可以要求與他們一起加入獅子會的一個人。要求他們將該人帶到下一次會議。

# 資訊性會議:後續追蹤



第二天發信給每位出席者感謝他們的出席。包括下一次會議的詳細資訊。

親自聯絡在會議時受推薦的人士，並邀請他們參加下次會議。

如果您之前在社區各處張貼傳單，要換一張關於下次會議的訊息。



寄送信函給沒有出席的潛在會員，概述會議活動、提及可能的方案，並提供下次會議細節。

持續聯絡社區中的其他人，並邀請他們參加下次會議。

在下次會議前的一到兩天，打電話給會員和預期會員，以確認他們是否出席。

- 歡迎所有出席者。若多數的出席者為新人，您可能必須重複資訊性的會議內容，並更徹底的涵蓋獅子會歷史。如果大多數出席者已參加過第一次的會議檢視可能的服務方案單並邀請新出席者列入名單。
- 請團體找出三項要進行的方案，並討論可以如何完成這些方案，以及下次會議前可完成哪些事項。
- 說明他們必須先提交分會授證申請表或支部申請表，才能進行下一個動作。這樣會員才能獲得責任險的保障，並以獅友身分從事社區服務。
- 確立分會會費數額。

- 如果決定要舉辦選舉，進行選舉並完成分會授證申請表。一個完整的授證分會(有20名或以上的會員)將選出一位會長、秘書、財務、及分會的會員發展委員會主席。一個分會支部需要選出一位會長、秘書和財務。
- 設定舉辦下次會議的日期、時間和地點。
- 收取額外的授證會員申請書、費用及適用的分會會費。

# 籌備會議後續追蹤



與分會幹部開會，開始新分會幹部訓練。這些概述在CGL 訓練課程工作簿中。



繼續鼓勵會員推廣他們的分會，並帶其他人參加下一次會議或即將推出的服務項目。



持續與有興趣但未能出席第一次或第二次會議的人士聯絡。





## 第 4 部分:

- 授證資訊
- 授證後的責任
- 表揚
- 新會發展資源

- 新分會名稱

- 準獅子會應以所在地之地方自治體或同等的細分行政區之正確名稱為名。此項“行政區”解釋為市、鎮、村、省、縣或類似有名稱的正式行政區。若準獅子會不在一個行政區內，則應以最適當及當地可辨認的所在地的正式行政區名稱為名。

以 "可明顯辨識名稱" 來明確地區別同一地方自治體或同等的細分行政區之其他獅子會。此可明顯辨識名稱應在地方自治體或同等的細分行政區的名稱之後，在國際獅子會的正式記錄內要以括弧加以分開。

“主要分會” (Host Club) 一詞應為一地方自治體的母分會有聲望及表揚性的分會名稱。它不代表任何特別的優先權、利益或特權。

獅子會不得以現存之個人姓名為會名，除非此人曾任國際總會長的職位。

任何獅子會不得加上“國際”做為可明顯辨識名稱。

欲將公司名稱加入分會名稱上，須於核准分會使用公司名稱前，一併提交該公司授權可使用公司名稱於成立分會之名稱上的信函或文件（如公司代表使用公司頭銜信紙的信函）。



有兩種方式提交新分會的申請，透過 MyLCI 線上申請或用紙本的申請書。透過 MyLCI 允許您鍵入會員資訊，使它更容易閱讀，這將避免錯誤和需要跟進以確認拼寫。



一旦分會已提交授證申請給 LCI，會員運作部門將檢查其準確性，並開始處理有關申請。

請允許從國際總部收到申請的日期起有 45 天 處理授證申請和收到官方的授證和分會用品。

分會授證後長達 90 天內您可以繼續將授證會員添加到一個新分會。重要的是要注意那些新添加的會員必須預付會費。除非國際總部已收到他們的授證費，將不會添加他們到名冊。

授證申請表與任何相關的新會發展獎提名，必須在6月20日辦公時間結束前寄抵國際獅子會總部，以被計入本年度的記錄。

當一個財政年度內有 10 個或更多的新會授證時，區必須提供驗證將長期支持新分會的成長。授證申請的最後一頁可以找到其他的資訊。

除了分會、區和複合區的會費外，分會會員需支付國際年費（除非具有會費折扣資格）。

**國際會費**：總數\$43.00美元；每半年結算是\$21.50美元。

國際會費將在授證核准日的一個月後開始收費，其中涵蓋許多會員福利，包括責任險及訂閱獅子雜誌。

**分會會費**：分會會費的金額應在籌備會議中決定，且應儘快收取。會費通常會和授證費用一併收取。

**\*\* 必須繳清規定之授證費用，國際總部才能處理並核准新分會申請。參閱隨附於授證申請表的付款指示，以取得更多資訊。**

- 一個新分會經過 8 週招募新會員；如果未達到最低的 20 名會員，LCI 強烈敦促各區建立一個支部，在他們失去興趣之前，會員可以開始以獅友身分為他們的社區服務。8週後很難保持預期會員盡職盡責。
- 分會支部可以讓一小組人（至少 5 人）成立分會，並立即讓他們在社區實現改變。
- 支部會員是屬於「母會」的成員，但可獨立進行其服務方案與其會議。分會支部需選出會長、秘書和財務，以領導該支部。母會會指派支部聯絡員做為母會與支部之間的橋樑。

- **分會支部資金**:分會處無權開立其自身的金融帳戶，並可選擇是否授權給母會開帳戶。分會支部每月仍需提供母會財務報告。
- **分會支部會費**:分會支部會費，可存於於行政預算帳戶，由支部使用。
- **會員邀請**:支部會員由支部的會員邀請。然而，因為支部會員仍然是母會的會員，邀請會員時將適用母會相同程序。
- **分會支部轉換**:一旦一個支部達到 20 名會員，將鼓勵他轉換為一個傳統的分會。每個新分會會員的入會費是 \$35.00 美元；因此，分會會員轉換為一個完整分會將可豁免授證費。

# 核准授證



一旦授證申請已獲得核准，新分會用品和授證會員材料，包括授證會員徽章與證書，便會寄送給新分會的導獅。

授證證書隨同國際總會長的賀函及輔導分會之布章都寄至總監處。這些物品將在授證之夜的典禮上頒發。如果需要，可以透過在LCI分會用品部門購買其它用品。

授證慶典是由輔導分會共同舉辦。輔導分會給新分會禮物（分會旗幟、木槌，及/或鐘或張貼在社區的標誌）。

## ● 輔導分會的協助:

- 新分會收到其授證後，輔導分會應持續視需要提供支援。輔導分會的幹部會經常在定期會議期間拜訪新分會，提供活動協助並拜訪幹部，讓他們熟悉獅子會的政策和程序。一些輔導分會會與新分會共同主辦一至兩個會議，直到新分會幹部可以得心應手地自行舉辦會議為止。
- 成功的輔導分會會持續以個人方式聯絡並在需要時提供諮詢和建議，來支援分會幹部。這些輔導者也知道何時要收手，讓新分會自行嘗試。請記住，這是他們的分會，他們自由使之適合他們的需要。提供指導，但不要告訴他們需要照輔導分會的相同方式做事情。
- 請記住："您的分會，您的方式"

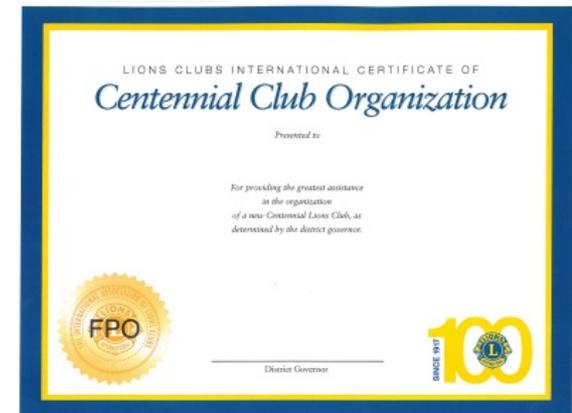
- 導獅支持:

- 導獅會在一開始的前兩年會支援新分會。「認證導獅活動」提供訓練分會幹部的概述可幫助新分會打造穩健基礎。您可在認證導獅活動課程工作簿 (CGL-1) 中獲得訓練。

- 權力的轉移:

- 我們的目標是要發展強壯、自給自足的分會。幹部選好之後，贊助分會、導獅或其他指導老師應該開始鼓勵他們掌控會議和活動，並將責任分配給其他分會成員，讓他們參與其中。但是，請注意不要一下子給他們太多，以免無法負荷。判斷他們的領導力，並只在需要時提供支援和導引。

- 參與新分會的發展是一項重大的成就。為了突顯新分會發展的重要性，LCI 提供特別的表揚。
- 隨著輔導分會收到一塊旗幟布章，在2015年4月1日至2018年6月30日幫助組織一個新獅子會的獅友，將立即被表揚為百年慶分會組織者。
- 這些獅友將獲得一個限量版的分會組織者徽章和證書以表揚他們在他們的地區域幫助獅子主義成長。



- 新會發展指南 ([TK-1](#))
- 分會支部指南 ([CB-4](#))
  - 分會支部申請/幹部更新 ([CB-1](#))
  - 支部會員報告 ([CB-2](#))
- 只要問一下！([ME300](#))
- 慶祝新分會:授證夜計劃指南 ([TK-26](#))
- 新分會表格與刊物 [Link](#)

# 第一憲章區招募會員及新會最佳實務



## • 招募

- § 聯繫學校人員、城市官員、商業領袖、並預約向他們及其員工簡要介紹獅子會。
- § 要提前預測費用和時間。
- § 收集那些沒有加入者的名字，但後來會開放加入。
- § 透通過電子郵件、Twitter、Facebook等聯繫。

## • 新會發展

- § 確定一個或多個社區，每個區每年組成一個新分會。
- § 聯繫城市官員關於在該地區建立一個新分會。
- § 獲得該地區積極主動的獅友姓名，他們可能能夠幫助。也許您應該選擇過去曾推薦新會員的人。
- § 為每個社區創建招募新會員團隊。為每個團隊創建時間表和地區以供參考。

# 第二憲章區招募會員及新會最佳實務



## 招募

- 鼓勵獅友去"邀請一位"加入他們的分會
- 宣傳LCI的招募新會員構想和工具
- 分區會議舉辦腦力激盪議程

## 新會發展

- 每週後續追蹤表示有興趣開始一個新分會的人 - 要堅持!
- 每天與獅友們討論新分會的可能性
- 在每個財政年度開始之前在區階層建立新會擴展小組
- 鼓勵總監團隊尋找潛在地點

# 第三憲章區招募會員及新會最佳實務



- 創建招募新會員和新會發展委員會。這些將讓大量的獅友專注於這些活動。

# 第四憲章區招募會員及新會最佳實務



- 使用疆界圖來確定在哪裡可以組成新分會。
- 考慮有男性分會的地區增加女性分會或混合分會。
- 有一位承諾責任的獅友開始分拆分會。確保不危及現有分會，並允許現有轉會會員不超過25%。
- 在當選總監地區訓練中，強調建立一個新分會的重要性並將其納入其目標。

[返回到地圖](#)

# 第五憲章區招募會員及新會最佳實務



[返回到地圖](#)

# 第六憲章區招募會員及新會最佳實務



- 使人們了解服務活動。
- 所有會員的汽車或商家中展示獅子會貼圖。
- 邀請負責任的社區領袖參加新的分會會議。
- 在救災工作中宣傳獅子會的行動。
- 強調“我們服務”的意義。
- 至少兩年不允許因未繳納會費而退會的前會員回到分會，以避免同一未付款問題的再次發生。
- 宣傳家庭和女性會員。
- 制定和實施新的分會和成長計劃。
- 以興奮心情歡迎新會員。

[返回到地圖](#)

# 第六憲章區招募會員及新會最佳實務



- 由於財政原因被取消的分會的會員至少兩年內不應該允許成立一個新分會或者加入一個新分會，因為這些人將可能一年或兩年再次成為會員 - 直到有人照顧他們，然後再次讓分會結束。
- 在所有區有許多未被代表的地區，我們沒有分會，或我們幾年前有分會，但他們已關閉。在這些地區，努力必將導致新分會的發展。

# 第七憲章區招募會員及新會最佳實務

