



邀請產生影響： 邀請和保留會員

訓練模組

本課程將提供您邀請和保留會員的基本資訊和必要資源。

完成本課程您就能夠：

- 認識透過邀請新會員對您的社區產生更大影響的重要性
- 成功地招募新會員加入您的分會
- 使用最佳實務以保持會員的參與和滿意
- 取得會員發展資源

點擊以下連結以瀏覽特定部分，或點擊滑鼠繼續第1部分。

- 第 1 部分：[邀請產生影響](#)
- 第 2 部分：[招募新會員](#)
- 第 3 部分：[讓新會員參與](#)
- 第 4 部分：[會員發展資源](#)



第 1 部分： 邀請產生影響

邀請產生影響



為了滿足我們社區日益增長的需求，會員必須成長。

每增加一位新獅友，
我們能影響70人的生活。

新獅友將確保我們在
下一個**100年**
成為人道主義服務
全球領導者的地位



我們百年慶的目標是
在**2020-21**年
服務**2億**人或以上

成為我們將要做的影響之一部分。
在您的分會推薦一位新會員



邀請產生影響



隨著分會階層發出的會員邀請，分會會員發展主席是會員成長和會員參與的倡導者。

讓我們來看看分會會員發展主席的角色，並討論分區和專區主席如何協助邀請影響。

分會會員發展主席的角色



分會會員發展主席協助其分會的會員成長。透過招募新會員和會員滿意，讓會員可留下來並服務其分會較久一點。

職責包括：

- 成立一個會員發展委員會
- 鼓勵招募新會員
- 創建一個會員成長和滿意的計畫
- 確保新會員接受新會員講習和參與獅子會指導活動。
- 改善目前分會會員滿意度，請退會者填寫問卷調查。
- 是分區階層會員發展委員會的一員

[分會會員發展主席指南](#)

專區及分區主席



專區和分區主席必須與分會會員發展主席密切合作，透過邀請新會員和使現有會員參與來增加分會在其社區中所產生的影響。

分區主席應該：

- 定期與分會會員發展主席會面，討論會員發展策略和挑戰
- 審查會員報告，並在必要時與分會溝通
 - 分會健康評估
 - 會員註冊報告
 - 會員發展摘要
 - 分會幹部空缺





第 2 部分： 招募新會員

您最後一次邀請新會員，增加您的分會之影響是什麼時候？

今年內

已過一年

從不



如果您的分會正招募新會員以尋求增加在社區的影響力，要考慮以下幾點：

- 您的分會想要專注於什麼？
- 您的分會明年的展望如何？
現在起的五年呢？
- 您的分會舉辦哪種類型的服務方案？
- 您的分會想完成什麼樣的目標？
- 您的分會想邀請什麼樣的新會員？

行動之前，花幾分鐘來思考上述問題。

在下一次分會的會議與您同伴會員，討論這些問題。





在繼續之前，詢問自己以下的問題：

“為什麼我成為一位獅友？”

您認為您知道的其他人想有同樣的機會成為一位獅友嗎？

人們沒有加入獅子會的第#1個原因就是他們從來沒有受到邀請。

建立貴分會的成長計劃



您將需要回答的第一個問題是，

招募對象是誰？

使用招募輪來認定您所認識每個類別的潛在會員

其他考慮事項：

- 有共同的利益的組織或業務
- 已完成社區需求評估者
- 本地企業主
- 女性
- 年輕成年人，應屆大學畢業生
- 前青少獅
- 會員配偶



建立貴分會的成長計劃



現在您知道您想招募會員，您將需要邀請他們到您的分會。這裡是最高的5種招募會員的方法

1 邀請參加一個服務方案

讓預期會員看到您的分會親力親為做甚麼。人們為什麼加入的 # 1 原因是為了改善他們的社區。

2 贊助/參與社區活動

在社區的可見度是吸引新會員的好方式。人們想要成為令人興奮事情的一部分！

3 舉行訊息性會議

在一次非例會，讓預期會員瞭解您的分會

4 數小時活動後舉行會務

在一個有趣的社交活動邀請當地企業瞭解您的分會

5 邀請參加分會會議

邀請預期會員參加分會會議

建立貴分會的成長計劃

您開始招募會員前，請確保以下更新：

- 分會網站（免費的 電子會所 工具可用）
- 社交媒體網頁
- 分會的宣傳冊 和成為一位獅友宣傳冊（LCI 網站有可用範本）

您也會想要確保有 **會員申請表** 在手頭上：

您可以透過電子郵件請求免費的申請表
membershipops@lionsclubs.org



執行貴分會的成長計劃



現在，您都準備執行您的成長計畫。透過拜訪或打電話給已認定的預期會員並邀請他們到您的下一個服務方案、活動或會議。

嘗試透過詢問這些問題之一開始談話:

- 您是否熟悉獅子會？
- 您有否興趣在我們的社區有所作為嗎？
- 您有否想要回饋社區？
- 有否任何人詢問您成為一位獅友？

要訣

- 總是要談論的財政義務（入會費，半年會費）
- 永遠要正面。可能現在他們不感興趣，但您的分會與他們保持連繫和他們以後可能有興趣
- 詢問是否您可以讓他們對即將開展的方案和活動保持更新
- 詢問他們是否知道誰可能有興趣加入

歡迎新會員



重要的是為新會員舉行入會宣誓儀式，這是成為一位獅友，象徵開始會員的服務。

它也是終身保留會員的關鍵。

可以從分會用品免費訂購新會員入會資料袋

[新會員入會儀式指南](#)

講習為新會員提供基礎概念，協助他們了解分會運作方式、他們的職責，以及分區、複合區和 LCI 的大方向。

[新會員講習指南](#)

指導活動是一項個人發展活動，可幫助會員認識他們獨特的技巧與領導之潛力。可協助他們具備在獅子會及其個人生活中的領導能力。

[指導活動](#)



讓您的會員參與



人們加入獅子會是為服務。歡迎您的新會員後, 重要的是確保他們更積極地參與分會和方案, 以確保他們有好的體驗。

會員加入的幾個原因:

- 為社區服務
- 要參與特定的服務或志業
- 要和朋友在一起
- 要成為社區領袖
- 和已入會的其他家庭成員在一起

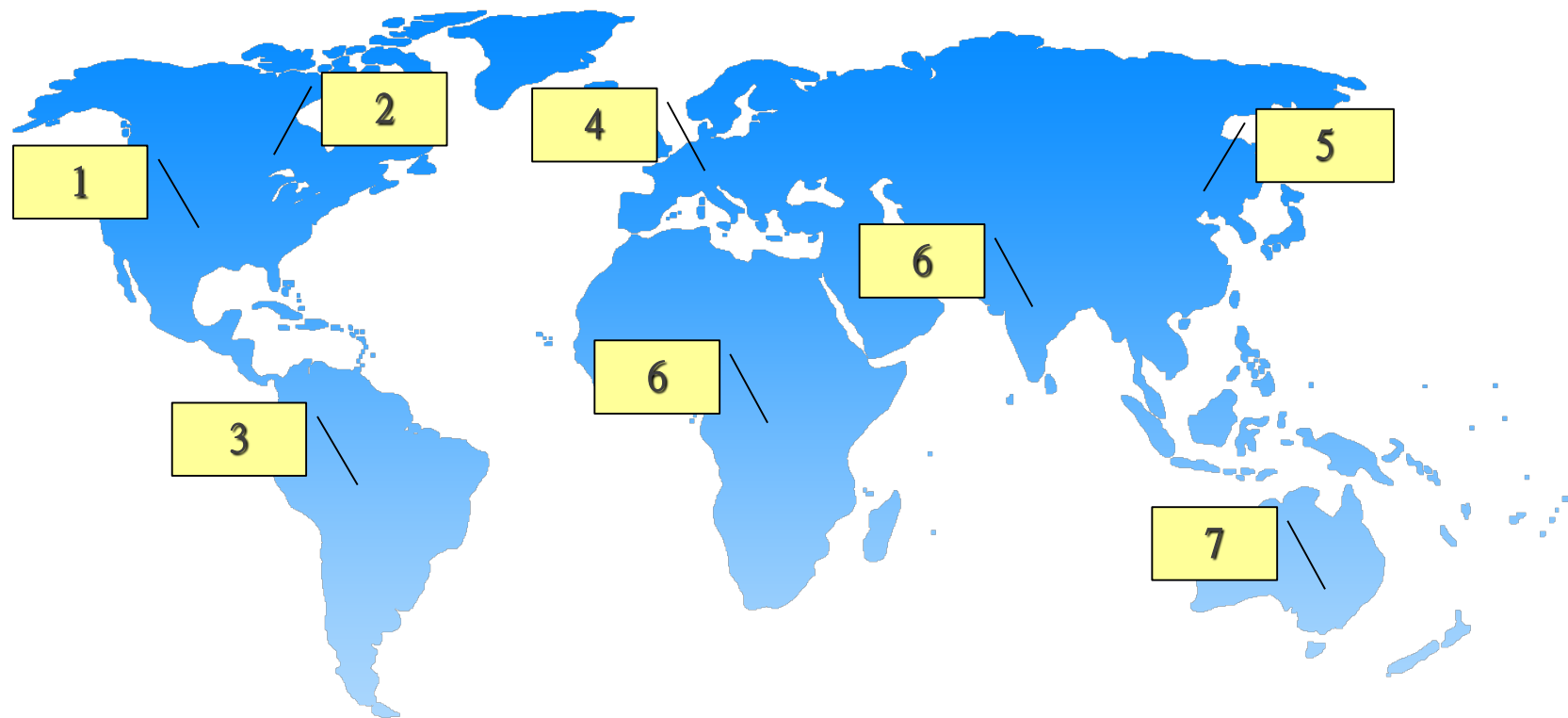


如果新會員感到受歡迎和參與, 他們將很長時間停留成為分會的一部分。使用新會員問卷調查 [只要問一下! 招募新會員指南](#), 以瞭解您的會員從貴分會的期望和他們為未來分會的方案和活動的想法。

地區性的最佳實務



在一個地區有用的方法，在另一個地區就可能有用。點擊下面閱讀從我們七個憲章區關於招募新會員的各個最佳實務：





第3部分： 讓分會會員參與

您的分會也經常失去很多的會員？

重要的是理解，為什麼以前會員會離開您的分會。您可以這樣做的一個方法是透過發送前會員問卷調查。一個例子包括在 [會員滿意指南](#)。

一旦您知道為什麼您的會員要離開，您可以開始工作保持您當前的會員參與和滿足。

想想離開您的分會的最後一位會員

- 他們為什麼要離開？
- 有沒有任何事情，本來可以保留他們嗎？
- 是否太晚？

從您當前的會員學習



當他們被問到意見，會員認為有參與感。

讓您的會員完成會員問卷調查，以找出對他們什麼是重要的或有關分會他們可能會有什麼問題。

會員的問卷調查可以在 [會員滿意度指南](#) 中找到。

您的分會會員是否同意您們分會既定的目的、目標和任務宣言嗎？如果沒有，應修改。

為什麼會員不參與



會員的流失是很多分會的問題。原因往往是相同的：

1. 無建設性的會議
2. 個人原因
3. 會員問題
4. 分會文化
5. 服務

此 [會員滿意指南](#) 談及以上問題並提供建議，容易做出調整，將鼓勵您的會員留在您的分會。



The Global Leader In
Humanitarian Service

www.lionsclubs.org

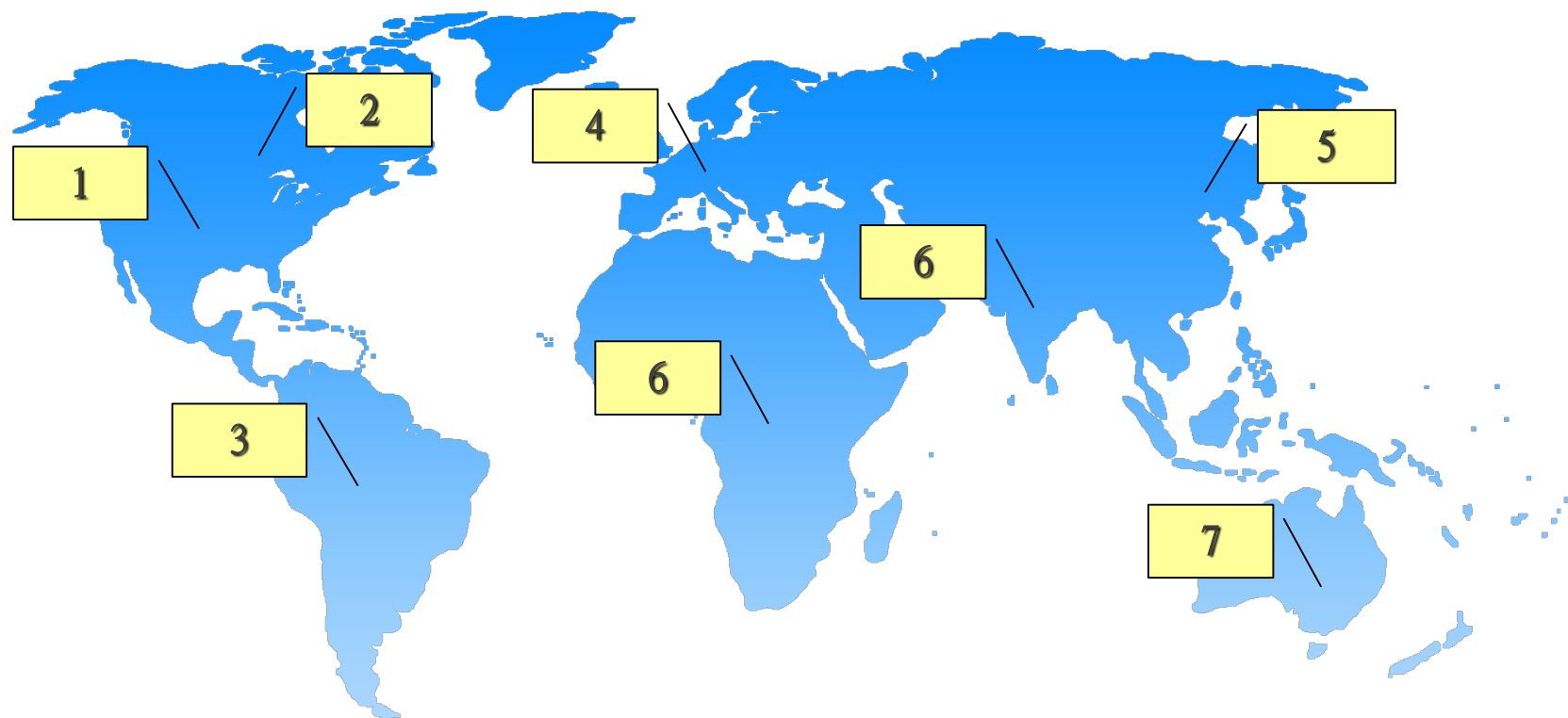


讓每一位會員覺得他們的貢獻是重要的
確保每位會員都是獅子家族的一部分
伸向不參加會議或方案的會員
定期與會員溝通

地區性的最佳實務



點擊下面閱讀從我們七個憲章區關於使會員參與的各個最佳實務：





第 4 節： 會員發展資源

招募

- 只要問一下！新會員招募指南
 - 會員發展目標
 - 會員發展團隊
 - 分會成長計劃
 - 會員發展輪
 - 建立獅友聯絡網
 - 邀募講稿
 - 新會員問卷
- 分會會員發展主席指南
- 會員申請表
- 分會宣傳冊範本
- 成為獅友宣傳冊
- 招募年輕成人
- 會員福利 及 更多會員福利



新會員

- 新會員入會儀式
- 新會員講習
- 全球入會儀式日
- 指導活動

付款說明和會員發展活動

- 付款說明
- 參與美國退伍軍人活動
- 家庭會員
- 學生會員活動
- 青少獅轉獅子會員

參與 / 滿意

- 會員滿意指南
 - 會員問卷調查
 - 前會員問卷調查
- 分會傑出程序 (CEP)
- 成為更強分會的藍圖
- 貴分會的評分如何?
- 社區需求評估
- 您的分會, 您的方式
- 分會方案發展指南
- 認證導獅活動

獎勵與表揚

- 百年慶會員發展獎活動
- 會員滿意獎
- 年紋獎活動
- 會員鑰獎活動



報告

- 5年趨勢報告
- 分會/區健康評估
- 累積報告
- 會員註冊報告
- 會員發展摘要
- 分會幹部空缺



其他資源

- 分會會員發展主席指南
- LCIF 事實
- 社交媒體101最佳經驗指南
- 30 項行銷構想
- 電子會所
- 獅子會網路學習中心
- 國際理事會政策：第17章會員發展

第一憲章區招募新會員最佳實務



- 邀請預期會員到分會方案，讓他們親眼看到獅友做些什麼。一定要準備獅友要求這些人加入。
- 每個分會舉行會所開放日，邀請當地企業。
- 在分會的會議上要求每個分會會員閉上他們的眼睛和一旦想到他們可以要求入會的人，舉起他們的手。讓他們睜開眼睛，看一看所有舉起的手。給他們一個最後期限，要求該人加入並回來報告。
- 當現有會員帶來新會員時，在下一次分會會議或入會宣誓時，使用藍色 "這是一個男孩" 或粉紅色 "這是一個女孩" 的氣球來慶祝新增加會員。
- 外展伸向您的社區中的各族群。分享獅友如何影響本國以及他們可以如何在自己的社區中有所作為。
- 招募群體為新會員，像正職（或退休）的員警、消防員、護士、醫生、教師、等。每年計畫表揚他們的同儕之一並邀請那些部門成員加入成為獅友。
- 支持體育或童子軍團體以吸引學生家長。

[返回到地圖](#)

第二憲章區招募新會員最佳實務



- 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

[返回到地圖](#)

第三憲章區招募新會員最佳實務



[返回到地圖](#)

- 在社區中活躍而且可見。
- 使用媒體對您有好處，教育公眾對獅友做什麼和他們可以如何幫助服務。
- 談到獅友時要有熱情。
- 有"開放門戶"政策。
- 每個人都負責招募新會員。

第五憲章區招募新會員最佳實務



[返回到地圖](#)

第六憲章區招募新會員最佳實務



- 把獅子會標誌和道德信條展示在各個分會所有會員的工作場所。

[返回到地圖](#)

第六憲章區招募新會員最佳實務



- 鼓勵現有會員邀請朋友和同事加入他們的獅子會。提供他們知識來宣傳分會。
- 可行時做一次社區需求評估來告知分會的潛在會員未來的計畫和解釋他們也許能夠在哪裡做出貢獻的。
- 鼓勵女性和家庭會員。家庭會員是招募較年輕會員的一個理想方式。
- 最簡單的方法來招募新會員是去人群中，使他們知道我們的活動。

[返回到地圖](#)



[返回到地圖](#)

第一憲章區使會員參與最佳實務



- 展現您的關心。應視會員為家人或好朋友，並表示感激。這可以透過一次握手、感謝的話、或小紀念品表示感激。
- 避免派系。請記住，我們所有的獅友，我們都是為同樣的原因在這裡，**為服務**。
- 讓會員領導或共同帶領分會方案。
- 表揚會員所做的貢獻。
- 找出會員的熱望並在它們周圍創建方案。
- 保持會員被告知。
- 考慮個人優勢和讓人們使用它們。

[返回到地圖](#)

第二憲章區使會員參與最佳實務



- 宣傳百年慶服務的挑戰 - 鼓勵所有分會在所有四個服務領域，主辦公共服務的機會。
- 阿爾比省 C-2 區在 4 月的兩個不同星期六，提供分會當選幹部的訓練班
 - § 每年有140-160 位幹部參加
 - § 幹部訓練是分會成功的關鍵
- 所有獅友（新的、現有的、領導者、會員）都參與發展方案的想法 - 傾聽！
- 解釋分會活動的目的，並感謝所有各位會員的參與

[返回到地圖](#)

第三憲章區使會員參與最佳實務



[返回到地圖](#)

第四憲章區使會員參與最佳實務



- 鼓勵會員一起工作。
- 找出會員的熱望並在它們周圍創建方案。

[返回到地圖](#)

第五憲章區使會員參與最佳實務



[返回到地圖](#)

第六憲章區使會員參與最佳實務



- 讓會員參與分會活動最簡單的方法為分配其合適的職責 - 可能在方案、募款、會員成長等等。
 - 積極者之一可任命為主席，而其他人可以為成員。

[返回到地圖](#)

第六憲章區使會員參與最佳實務



- 鼓勵百夫長獎
- 參與/參加現有方案。
- 參與 / 參加規劃未來的方案。
- 重新審視現有的方案。要決定他們是否仍與社區相關和會員感興趣。
- 會議中談論資訊。
- 追蹤未出席者。
- 鼓勵會員之間相互接受友誼。

[返回到地圖](#)

第七憲章區使會員參與最佳實務



[返回到地圖](#)



您最後一次邀請新會員，增加您的分會之影響是什麼時候？

今年內

超過一年

從不

真棒！

透過推薦一名新會員，您
幫助影響70+人的生活。

透過邀請別人加入您的分會
產生影響。

下一頁

您最後一次邀請新會員，增加您的分會之影響是什麼時候？

今年內

超過一年

從不

考慮本財政年度推薦一名新會員，幫助影響70+人的生活。

繼續透過邀請別人加入您的分會產生影響。

下一頁

您最後一次邀請新會員，增加您的分會之影響是什麼時候？

今年內

超過一年

從不

透過推薦一名新會員，您能
幫助影響70+人的生活。

思考邀請朋友或家庭成員
加入您的分會。

下一頁