



Lions Clubs International



Guía para la Satisfacción de los Socios

Cómo mantener socios felices y afiliados

Guía para la Satisfacción de los Socios

Cómo mantener socios felices y afiliados

INTRODUCCIÓN

Para asegurar la vitalidad y prosperidad de su club de Leones, tiene que considerar la experiencia y expectativas de pertenecer al club. ¿Regresaría usted a un restaurante que no atendió bien sus expectativas? ¡Lo mismo aplica a su club de Leones!

A la misma vez que acojan a los socios nuevos, es importante que se les dé participación desde un principio en las actividades de su club. Si los socios del club se sienten bienvenidos y cómodos, y participan en servicio comunitario, permanecerán en el club a largo plazo.

Los estudios han descubierto que las personas ingresan a los clubes de Leones por varias razones. Las razones más comunes son:

- Para servir a su comunidad
- Para atender una causa o servicio específico
- Para estar con sus amigos
- Para ser un líder comunitario
- Para trabajar junto con sus familiares y amigos

¿Cómo su club puede proveer la experiencia que los socios están buscando?

Mantener la eficacia, la productividad y el significado que tiene su club para los socios dará muchos beneficios:

- Su club será parte vital y respetada de la comunidad
- La habilidad de proveer servicio local y mundial
- Oportunidades de desarrollo personal y profesional para los socios
- Su club proveerá camaradería

¿Hay unión en su club de Leones o es solo una colección de Leones individuales?

Asegúrese de que su club declare su misión, objetivos y metas definidas. Comunique a todos los socios estos objetivos y metas.

- La División de Liderato ofrece recursos en el sitio Web de LCI para [la orientación de dirigentes de club](#), y en el [Centro Leonístico de Liderato](#) se ofrecen cursos que ayudarán en el proceso de fijar las metas.

Si el club no prospera, no podrá servir.

La Asociación Internacional (LCI) tiene muchos recursos disponibles para ayudar a su club. Contacte al Departamento de Afiliación y Clubes Nuevos en memberops@lionsclubs.org o visite el sitio Web de LCI, www.lionsclubs.org. Otros recursos incluyen el uso de los jefes de zona y de región de su distrito, y los coordinadores y especialistas del el GMT/GLT para ayudar a su club.



Términos para la búsqueda:

A través de esta guía, encontrará este icono y una lista de términos. Para buscar más información y descargar materiales, escriba estos términos en el motor de Búsqueda del sitio Web de LCI.

- Orientación de dirigentes de club
- Centro de Aprendizaje

Si su club todavía no completó el Proceso Club Excelente (PCE), háganlo ahora. Todo club se beneficia de este taller. PCE ayuda a determinar la experiencia de afiliación que da su club y si la misma está a la par con lo que esperan y desean los socios.

Un taller PCE podría llevarse a cabo en uno de dos formatos: PCE Lite o PCE Pro. PCE Pro es un taller que es facilitado por un instructor calificado y el PCE Lite es un taller que conduce un socio coordinador para todos los socios de su club.

Hay tres actividades principales en el PCE:

1. Conducir la **Evaluación de las necesidades de la comunidad**. Esta evaluación ayudará a los clubes a identificar las necesidades apremiantes en la comunidad y determinar los proyectos que son importantes para la gente a la que sirven.
2. Conducir entre los socios del club la encuesta **¿Cómo califica su club?** Esta encuesta ayudará a identificar las fortalezas y debilidades de su club; y alinear las actividades del club con los intereses de los socios.
3. Desarrollar planes de acción para alcanzar las metas para el club que se fijaron durante el taller PCE.



- Proceso Club Excelente
- Evaluación Leonística de las necesidades de la comunidad
- ¿Cómo califica su club?

PASO 1: DETERMINE LA SATISFACCIÓN DE LOS SOCIOS DE SU CLUB

El primer paso es asegurar que los socios tengan una experiencia positiva sepa que es lo que quieren de su afiliación en el club de Leones. Al entender lo que los socios sienten es ser León le ayudará a dirigir sus esfuerzos. Los cambios para atender las necesidades y deseos de los socios es la clave para proveerles una buena experiencia.

También decida cómo medirá la satisfacción de los socios de su club. ¿La determinará en base a los socios que están afiliados por más de un año? ¿En base a la pérdida menor de socios? ¿En base a la participación de los socios en los eventos del club?

- Los socios se sienten que pertenecen cuando se toman en cuenta sus opiniones. Pregunte a los socios: ¿Por qué existe este club? ¿Demuestran eso las actividades del club? ¿Si las personas no Leones ven nuestras actividades, que pensarían es lo importante para nuestro club? Recuerde preguntar regularmente, para ver si las respuestas de los socios han cambiado.
 - Esta guía contiene un ejemplar del *Cuestionario para Socios* que usted puede adaptar para recopilar las respuestas de los socios de su club.
- Evalúe las razones que tuvieron los socios para darse de baja. Considere ponerse en contacto con los ex socios para saber las razones de sus bajas. Hay un ejemplar del *Cuestionario para ex socio* en esta guía.
- Considere cuidadosamente si la declaración de misión, objetivos y metas de su club reflejan lo que sus socios desean.

PASO 2: ELABORE EL PLAN PARA LA SATISFACCIÓN DE LOS SOCIOS

La pérdida de socios es un desafío que confrontan todos los clubes y las razones de las bajas de socios son a menudo las mismas. Esta guía atiende las cinco razones principales de las bajas de socios Leones:

- I. Reuniones no productivas
- II. Razones personales
- III. Problemas de afiliación
- IV. Cultura del club
- V. Servicio

Esta guía sugiere cambios sencillos que pueden hacerse para mejorar la retención de socios en su club.

I. Mejorar las reuniones

Los socios necesitan sentir que vale la pena asistir a las reuniones del club. A nadie le gusta malgastar su tiempo.

Las opiniones más frecuentes de los socios insatisfechos con las reuniones del club son:

- Las reuniones son contraproducentes
- Las reuniones no son amenas
- El club de Leones es demasiado formal y jerárquico
- No me gustan las costumbres de los Leones

¿Cómo mejorar las reuniones? Planificando las reuniones para que los socios sepan que esperar.

Primero, deben considerar la necesidad de hacer la reunión.

- ¿Qué su club necesita hacer? ¿Es suficiente con dar información o debe explicar lo que está enviando? ¿Bastaría con que los socios den sus opiniones sobre el tópico o sería mejor que se les diera tiempo para pensar sobre ello? ¿Es necesario informar de inmediato a los socios o podría esperar?
 - Considere llevar a cabo reuniones en la Web u otra herramienta digital para comunicarse con sus socios sin la formalidad que lo haría en una reunión del club.

Debe comunicarse claramente y frecuentemente con los socios para saber que piensan. El Centro Leonístico de Aprendizaje ofrece el curso *Escuchar Eficazmente* que podría ayudarle a escuchar mejor para atender mejor las necesidades de los socios.



Previo a la reunión:

Hay 5 preguntas que deben responder sus socios antes de planificar una reunión:

1. ¿Para qué nos reuniremos?
 - o ¿Cuál es el propósito de la reunión; para atender asuntos de negocios; sociales o de relaciones públicas?
 - Solo debe incluirse asuntos de negocios diarios – no discutan comités inactivos o reportes que no tienen nada que ver con el orden del día de la reunión.
 - Ajuste el estilo de la reunión al de sus socios. ¿Prefieren los socios las presentaciones formales o las discusiones interactivas?
2. ¿Qué duración tendrá la reunión?
 - o ¿Disfrutan los socios de las costumbres y tradiciones del club?
 - Fije un tiempo razonable para la reunión, pero recuerde dejar algún tiempo libre para atender otros asuntos imprevistos que se presenten.
 - o ¿Habrá alguna que ellos desearían eliminar? ¿Sería mejor aprovechar el tiempo para atender los negocios diarios del club?
3. ¿Dónde nos reuniremos?
 - o Variar el tiempo del día, noche o día, para las reuniones podría resultar en más asistencia.
4. ¿Cuándo nos reunimos?
 - o Considere un nuevo lugar para las reuniones. Un lugar diferente podría brindar una perspectiva diferente. Distribuya el salón de manera diferente, esto podría tener un efecto positivo.
5. ¿Qué objetivos desea alcanzar al cierre de la reunión?
 - o Distribuya el orden del día y los materiales de apoyo (tales como los estados financieros o el acta de la reunión recién pasada) antes de la reunión para que los socios sepan que se cubrirá en la reunión. Incluya un punto del orden del día durante el cual los socios aportarán ideas o expresarán preocupaciones sobre asuntos que se presentaron entre la pasada reunión y la que se está llevando a cabo. Sea flexible para que los socios puedan expresar su sentir y sus opiniones y sean escuchados.

Al recibir las respuestas de los socios, usted puede organizar una reunión productiva, elaborar el orden del día y preparar los materiales necesarios. El [Centro Leonístico de Aprendizaje](#) ofrece un curso titulado *Manejo de las reuniones* que le ayudará a usar las estrategias administrativas y prepararse las reuniones y facilitarlas eficazmente.





El siguiente paso es informar a los socios acerca de la reunión:

- Envíe las invitaciones/recordatorios de la reunión por correo electrónico y/o como por el medio que acostumbre. Asegúrese de incluir el orden del día y los materiales de apoyo para que sus socios los lean antes de llegar a la reunión.
- Si club ha fijado reglas básicas para las reuniones, asegúrese de que todos los socios las conozcan, deben estar publicadas en el sitio Web del club. También podría hacer referencias a las reglas al decir “esta discusión es permitida por las reglas del club”, cuando se discutan los puntos del orden del día.

Otros aspectos de la planificación de las reuniones:

- ¿Es necesario proveer comida? ¿Bastaría con servir refrigerios o bebidas? ¿Prefieren los socios traer sus propias comidas?
- ¿Prefieren los socios que se incluya un programa para cada reunión del club?

Durante la reunión:

- ¡Comience y termine la reunión a tiempo! El tiempo de los socios es valioso y hay que respetarlo.
- Siga el orden del día Los socios han coordinado su tiempo de acuerdo al orden del día y esperan que se siga al pie de la letra.
- Aplique las reglas del club para las reuniones.
- Presente información de prioridad. Usted ya ha informado los detalles a los socios en el orden del día y en los materiales de apoyo, pero para aquellos que desean más detalles:
- Incluya en el orden del día la fecha, lugar, hora y propósito de la reunión(es) siguiente.

Después de la reunión y en el transcurso de una reunión y la siguiente:

- Use medios tecnológicos para comunicarse – el sitio Web de su club, tablero digital, correo electrónico y página de red social para enviar la información a sus socios. Comuníquese con los socios regularmente y siempre dé seguimiento a lo que prometa. Use la publicación [Leones en línea](#) para ideas adicionales.

Hay 5 preguntas que deben responder sus socios antes de planificar una reunión



- Centro Leonístico de Aprendizaje
- Revista LION
- Leones en Línea

Programas de las reuniones:

¿Prefieren los socios tener un programa para cada evento y reunión por separado?

- Considere facilitar los programas a los miembros de la comunidad para establecer relaciones públicas y poner de relieve al club ante posibles socios.
- Los programas de los eventos de servicio deben ser presentados durante un evento auspiciado por la comunidad. Su club podría invitar a las personas que han recibido sus servicios u representantes de organizaciones que brindan servicios relacionados.
- Organicen un evento de red de trabajo. Su club podría coordinar el espacio y promocionar un evento para invitar a los empresarios y profesionales locales para reunirse e intercambiar información.
- Considere llevar a cabo una reunión social en un lugar público. Esto podría ser divertido para los socios y un buen medio para establecer las relaciones públicas del club. ¿Quizás en un parque o centro de boliche? Si su club patrocina o está conectado con un lugar en particular, sería la opción más lógica para llevar a cabo el evento.
- De vez en cuando, organicen un evento de relaciones públicas en su comunidad. El evento debe atraer a las personas a las que desean allegarse.
- Consulte el sitio Web de LCI, [la revista LION](#) y otras publicaciones de la asociación para conseguir ideas que han conducido hacia el éxito a otros clubes de Leones.

II. Atender las razones personales.

Los Leones que se dan de baja por razones personales han sufrido algún cambio en sus vidas que les impide dar prioridad a su afiliación como Leones.

La vida de los socios cambia. ¿Se adapta su club a las nuevas necesidades de sus socios? No todos los cambios pueden ser acomodados, pero el club puede hacer reajustes sencillos para retener a sus socios.

Las dos razones más comunes en esta categoría son:

- Ser socio requiere mucho tiempo y compromiso
- Las cuotas son excesivas.

Compromiso y tiempo:

Si los socios están contentos de ser Leones, aceptarán de buena gana sus obligaciones. Estos asuntos deben ser considerados:

- ¿Se utiliza bien el tiempo que requiere su club? ¿Sienten los clubes que una reunión de club que duró una hora y media, podría haberse completado en solo 45 minutos o menos?

- ¿Es necesario el requisito de asistencia perfecta; después de todo los socios están activamente accediendo la información que da el club en línea y a través de sus páginas sociales? ¿Se podría eliminar el requisito de asistencia perfecta, para ofrecer más flexibilidad a los socios?
- ¿Son la fecha, hora y lugar de las reuniones convenientes para la mayoría de los socios? Considere llevar a cabo las reuniones en un lugar alternativo, – y una reunión de día y la siguiente en la noche.
- ¿Es el lugar de la reunión un punto central y fácil de accederse, o requiere que los socios hagan un viaje largo para llegar a dicho lugar?
- Considere formar una **filial de club** que se reúna en un lugar y fecha diferente pero que participe de los proyectos distintivos de su club y de la recaudación de fondos o quizás crear un **club virtual** como filial o un comité que se reúna en línea pero asista y participe en los eventos y actividades de su club.
- Ponga en marcha o promocióne los programas de afiliación familiar, como el de **Club de Cachorros (CUB)**, cuando tenga socios que no asisten porque no tienen quien le cuide a sus niños. Quizás un club **n Alfa Leo** si los hijos de los socios son adolescentes.
- ¿Permite su club que todos los socios participen de actividades selectas o en todas sus actividades?
- ¿Respetar su club el tiempo que pueden dedicar los socios al servicio voluntario?

Cuotas por pagar:

La mayoría de la gente tiene limitaciones de dinero. ¿Son las cuotas de su club muy altas y los socios sienten que no se justifican, o la cuota es razonable y todas las personas podrían incluirla en su presupuesto? Considere lo siguiente:

- Examine a fondo la cuota que cobra su club. ¿Retendría su club a más socios si la cuota fuera más baja? ¿Podría esto compensar por la reducción de la cuota?
- ¿Se podría reducir la cuota si se eliminara la comida en cada reunión? Quizás solo deben servir comidas en ciertas reuniones o remplazarlas con refrigerios o bebidas, u ofrecer la opción de ir a comer por cuenta de cada quien después de la reunión.
- ¿Se reducirían los costos del club si las reuniones se llevaran a cabo en otro lugar?
- Considere cargar a cada socio un precio módico por las comidas durante las reuniones o dividir el gasto entre los socios y el club.
- Informe a sus socios acerca de los programas de LCI que podrían reducir la cuota de afiliación al club. **Los programas Afiliación Estudiantil, Leo a León o Afiliación Familiar** podrían reducir las cuotas internacionales de los Leones elegibles. Considere implementar una cuota reducida para estos socios elegibles.
- ¿Podría el Programa de Cachorros (CUB) reducir el costo de cuidado de niños que algunos Leones incurren para poder asistir a las reuniones y eventos del club?



- Filial de club
- Programa de Cachorros
- Club virtual
- Programa de Afiliación Familiar
- Programa de Clubes Leo
- Programa Leo a León
- Programa de Afiliación Estudiantil



- Programa Clubes Universitarios
- Clubes de Leones Paladines
- Filial de club
- Programa Club de Cachorros
- Programa de Afiliación Familiar
- Programa de Clubes Leo
- Programa Club de Leones Lioness
- Centro Leonístico de Aprendizaje
- Clubes Lions Quest
- Orientación de socios nuevos
- Clubes de Interés Especial
- Guía para el reclutamiento de jóvenes

III. Desafíos de retención de socios

Las opiniones más frecuentes que se dan acerca de los clubes de Leones son las siguientes:

- No tienen suficientes socios jóvenes
- No dan la oportunidad de servir en familia
- No dan un trato justo a las mujeres
- No permiten formar una red de profesionales

La clave para un club próspero es dar oportunidad y acoger la diversidad de sus socios. El [Centro Leonístico de Aprendizaje](#) ofrece un curso nuevo acerca de *Valorizar la Diversidad de los Socios*.

- Evalúe los proyectos que tiene en marcha su club y las oportunidades de participación que ofrece. ¿Tienen proyectos nuevos que atraen la participación de los socios nuevos? Por ejemplo, un evento que promueva la formación de una red de profesionales para los posibles socios al igual que para los socios ya establecidos del club.
- Utilice la [Guía de Reclutamiento de Socios Jóvenes](#) le ayudará a allegarse e invitar a jóvenes a su club.
- Crear programas familiares tales como el de [Club de Cachorros](#) o un [club Leo](#) que permiten la participación de los hijos y nietos y podría ser un medio para allegarse a los padres jóvenes de esos niños.
- Algunos socios jóvenes también tienen el compromiso de cuidar a sus padres o familiares ancianos. Haga que los socios familiares se sientan acogidos, dele oportunidad de traer a sus familiares y aliente el ingreso y retención de esos socios en su club.
- Piense en cómo el trabajo en los comités o proyectos pueden brindar una oportunidad para la formación de líderes nuevos. Los socios jóvenes y las mujeres pueden aceptar estas oportunidades para desarrollar sus destrezas de liderato.
- Examine los requisitos que ha fijado su club para los puestos de liderato. ¿Son flexibles o rígidos los requisitos para permitir que una variedad de socios desempeñe estos puestos?
- ¿Podrían los socios seleccionar el nivel de participación que más les convenga en su situación actual o podrían contar con la flexibilidad para hacer los reajustes necesarios? La flexibilidad es la clave para reclutar y retener a los socios jóvenes.
- Use los recursos de la guía de LCI de [Orientación de Socios](#) para que los nuevos socios entiendan lo que conlleva su afiliación al club de Leones.
- Asegúrese de que su club de participación a los socios familiares en los proyectos de servicio. ¿Qué actividades ofrece para los niños de los socios que participan en el servicio?

Aliente a los socios nuevos a traer a otras personas al club, tan pronto se sientan cómodos para hacerlo. También considere delegar a cada socio nuevo la función de dar la bienvenida a 2 o cuatro invitados. Los socios nuevos generalmente entablan una relación personal con otros socios nuevos.

Aproveche los recursos que ofrece LCI a través del [Programa Filial de Club](#) y forme una filial con un grupo pequeño de Leones nuevos:

- Patrocine a una filial de [club universitario](#) en una escuela, colegio o universidad local.
- Si conoce a ex socias Lioness, puede formar una filial [Lioness a León](#) de su club de Leones.
- Si los [socios](#) de su club prefieren no trabajar junto con familiares, pueden crear una filial con parientes de los socios. Esto permitirá que trabajen aparte y que los socios de la filial paguen las cuotas reducidas para socios familiares.
- Una [filial de interés](#) especial puede formarse con un grupo de socios que tienen un interés en común. [Los Clubes Paladines](#) apoyan las Olimpiadas Especiales y [los clubes Lions Quest](#) apoyan la educación para convertir a los niños en ciudadanos exitosos.
- O simplemente, forme una filial de club con socios que practican el ciclismo, el arte culinario o con los que tienen perros.

Las filiales del club eventualmente crecen y se pueden convertir en clubes de Leones constituidos, si así lo desean.



- Orientación de dirigentes de club
- Instituto para Leones Líderes Emergentes
- Desarrollo de liderato
- Centro Leonístico de Aprendizaje
- Orientación de socios
- Programa de Mentores
- Webinars

IV. Cultura del club

Un club de Leones es la suma de sus socios. Cuando los socios cambian, el club debe hacer reajustes. La meta es que los socios se sientan cómodos, participen con entusiasmo y se mantengan afiliados al club a largo plazo.

El problema principal causado por la cultura de un club es que los socios se sienten fuera de lugar, no se sienten parte del grupo.

- Demasiada politiquería en el club.
- El club es retrógrado y postergado.
- Los líderes del club cambiaron y no son de mi agrado.
- El club es demasiado formal y jerárquico.
- Las costumbres del club no son agradables.
- No ofrece oportunidades para socializar.
- Los socios han estado afiliados al club por algún tiempo y no se sienten apreciados.
- Los socios sienten que no pertenecen.

Pregúntese si los socios se sienten cómodos en su club.

- Ajuste las prácticas del club a las necesidades de los socios – ¿ayudan o impiden las prácticas de su club la retención de socios?
- ¿Qué tradiciones, costumbres y reglas están a la par con la visión que se tiene del club? ¿Ayudan todos al club o algunos ponen trabas?
- ¿Están las actividades de su club a la par con sus metas/objetivos/misión del club? Si una persona no León ve las actividades de su club, que propósito asumiría tiene su club? Ese propósito que asume, representaría la visión y expectativas que usted y los demás socios tienen de su club?

Asegúrese de que cada socio se sienta que aporta algo a su club y que su aportación es importante.

- Dar atención a las sugerencias y opiniones de los demás socios. Siempre dé seguimiento adecuado.
- Crear oportunidades para que todos los socios participen de la manera que quieren.
- Alentar a los socios a que aprovechen las oportunidades que ofrece su club. Permita que comiencen cuando se sienten más entusiasmados, pero aclare que deben dar la oportunidad a otros de manera rotativa para que todos se desarrollen como líderes.
- Usar los recursos de LCI, tales como la guía de [Orientación de Socios](#) para ayudar a que todos los socios se sientan bienvenidos al club y la guía de [Orientación de Dirigentes de Club](#) para capacitar a los nuevos dirigentes.
- Alentar la participación en el [Programa de Mentores](#) al asignar Leones mentores a los socios nuevos, en adición a los Leones padrinos. Esto hará posible que cada León nuevo tenga dos puntos de contacto con el club.

Acoja las sugerencias de los socios y haga los debidos ajustes para atender a todos los socios.

- Usar los proyectos en marcha del club como una fuente de ideas y guía y un medio para evaluar lo que ha dado buenos resultados y lo que ha fracasado, PERO NO, como una lista de referencia para lo que “se debe hacer”.
- Practicar la evaluación y planificación de las actividades de su club. Acoja las evaluaciones y las ideas de los socios para el mejoramiento de su club.

Reúnanse y colaboren en proyectos de servicio junto con los demás clubes de Leones cercanos. Esto generará nuevas ideas y perspectivas nuevas.

Aliente a cada socio a invitar a miembros de la comunidad a ingresar a su club, siempre que éstos muestren interés en servir como Leones.

LCI tiene muchos recursos para la capacitación de líderes: [El Instituto Leonístico para Líderes Emergentes](#), [Webinars](#) y cursos en línea a través del [Centro Leonístico de Aprendizaje](#) están disponibles para ayudar en el desarrollo individual de [liderato](#) de los Leones.

Haga que cada socio sienta que sus aportaciones son importantes.



V. Servicio

Recuerde que cada León ha ingresado al club porque está interesado en proveer servicio. Esto es una razón que comparten todos los socios.

Las opiniones más comunes que manifiestan los Leones acerca del servicio del club son:

- El enfoque no está en ayudar a la comunidad local
- El tipo de servicio del club no me interesa.
- No me da oportunidad para servir a mi comunidad.
- Tiene mucho enfoque en la recaudación de fondos.

Asegúrese de definir y comunicar claramente las metas y objetivos que tiene su club. Los socios necesitan saber que tipo de servicios provee su club.

- Regularmente consulte con los socios para ver que tipo de servicio desean proveer. ¿Atienden los proyectos de su club los intereses y habilidades actuales de los socios? ¿Son los proyectos actuales del club lo que los socios desean hacer?
- ¿Por qué su club hace los mismos proyectos año tras año? ¿Qué entusiasmo más a los socios, “lo que hacemos” o “el club”?
- ¿Podría hacer pequeños cambios a los proyectos de servicios actuales para atender las necesidades de los socios de su club?
- ¿Podría mantener el mismo enfoque de los proyectos pero personalizarlos para que atiendan mejor las necesidades de su comunidad?
- Considerar la escala de los proyectos de servicio. ¿Llevan a cabo un proyecto anual a gran escala o varios proyectos pequeños? ¿Cuáles son mejores para su club? ¿Cuáles son mejores para su comunidad?
- Pensar en proyectos nuevos. Considerar un proyecto en colaboración con otros grupos comunitarios con los mismos objetivos.

Su club podría llevar a cabo un nuevo proyecto de servicio para atender un interés particular en la comunidad.

- Considerar uno de los [Programas Adoptados](#) o la [Campaña Global de Servicio en Acción](#). Estos programas ya se llevan a cabo con éxito en otras partes del mundo.

Considerar nuevas opciones de proyectos de servicio. Si su club no ha completado la [Evaluación de las Necesidades de la Comunidad](#), sería el comienzo. Esto les ayudará a identificar las áreas de necesidad de su comunidad. ¡LCI tiene varios recursos e ideas de proyectos de servicio que podrían revitalizar a su club! Vaya al sitio Web de LCI y estudie estos recursos para [planear proyectos](#).

Completar los [Informes de Actividades](#) de todos los proyectos de su club para registrar lo que han hecho y dar seguimiento al servicio que brinda su club a su comunidad.



- Programas de servicio adoptados
- Evaluación Leonística de las necesidades de la comunidad
- Campañas Globales de Servicio en Acción
- Planificación de proyectos
- Informe de Actividades de Servicio



- Leones en la Web
- Herramientas de relaciones públicas
- e-Clubhouse

Resistencia

Cuando proponga cambios en su club encontrará cierta resistencia. Para superarla, use el proceso **Por qué-Qué-Cuándo-Cómo** para implementar los cambios:

- **Por qué** - Explique claramente las razones de los cambios propuestos.
- **Qué** - Explique lo que los socios deben esperar que ocurra.
- **Cuándo** - Explique exactamente cuando comenzarán los cambios.
- **Cómo** - Explique claramente cómo se lograrán los resultados esperados.

Una vez comience el proceso:

- **Aliente** y acepte las opiniones de los socios y – responda.
- **Considere** modificar los nuevos programas si no están produciendo los resultados esperados en los plazos razonables que había fijado.

Asegúrese que los Leones líderes de su club estén dando el buen ejemplo y acogen los cambios. Asegúrese de que todos tienen el mismo entendimiento y ¡fomente el entusiasmo – para que todos vayan en la misma dirección!



Tecnología

Un factor común de estas sugerencias es la comunicación. Cuando los Leones saben lo que está pasando en sus clubes, se sienten que son parte importante del club – no se sienten fuera de lugar. Use los medios tecnológicos para comunicarse con los socios, promover las actividades, educar a su comunidad sobre los Leones y lo que hacen. Por ejemplo, un boletín en línea es mucho más barato que uno impreso, y puede accederse fácilmente.

Algunas ideas que pudiera usar su club, si es que ya no las está usando, son:

- [Revista LION en línea](#)
- Correo electrónico
- Sitio Web ([e-Clubhouse](#))
- Redes sociales
- Boletines/tableros en línea
- Sitios de red social para manejar las invitaciones – enviarlas y recibir confirmación de asistencia y subir información de los eventos
- Registro en línea de cuotas, donaciones y venta de los boletos para los eventos

Seleccione las herramientas que sean más convenientes para su club y que les permitan actualizar la información. Asegúrese de capacitar a los socios para que las puedan usar fácilmente

PASO 3: IMPLEMENTAR Y REVISAR SU PLAN

Revisar regularmente su plan para verificar si los resultados son los que su club deseaba. Recordar – que al ir cambiando la afiliación de su club, también deben cambiar los planes. Los nuevos socios aportan nuevas perspectivas y una variedad de intereses y talentos a su club, que deben utilizarse.



CUESTIONARIO DE SOCIO NUEVO

Nombre: _____ Fecha: _____

¿Por qué ingreso al club de Leones? _____

¿Qué proyecto actual de servicio del club es el más importante para usted? ¿Por qué? _____

¿Qué proyecto actual de servicio del club es el menos importante para usted? ¿Por qué? _____

¿Qué nuevos proyectos de servicio desearía que su club llevara a cabo? _____

¿Qué otras actividades desearía que su club llevara a cabo? _____

¿Qué ideas tiene para mejorar su experiencia en el club? _____

¿Qué preguntas tiene acerca de su club? _____



NÚMERO DEL EX SOCIO:

Nombre: _____ Fecha: _____

¿Por qué se dio de baja de su club de Leones? _____

¿Por cuánto tiempo estuvo afiliado al club de Leones? _____

¿Se retiró del club de Leones o de la asociación en general? _____

¿Qué proyecto de servicio del club fue el más importante para usted? ¿Por qué? _____

¿Qué proyecto de servicio del club fue el más importante para usted? ¿Por qué? _____

¿Qué cambios usted piensa debió haber hecho el club para que usted continuara afiliado? _____

¿Qué actividades recomienda que los clubes de Leones lleven a cabo? _____

¿Qué ideas tiene para mejorar la experiencia de los socios en el club? _____



Lions Clubs International

Departamento de Programas de Afiliación y Clubes Nuevos
300 W 22nd St.

Oak Brook, IL 60523-8842, EE.UU.

www.lionsclubs.org

Correo electrónico: memberprog@lionsclubs.org

Teléfono: 630.203.3846