



Lions Clubs International



Vägledning i att tillgodose medlemmarnas intressen

*Så tillgodoser du
medlemmarnas
intressen och får
dem att vilja komma
tillbaka*

Vägledning i att tillgodose medlemmarnas intressen

Så tillgodoser du medlemmarnas intressen och får dem att vilja komma tillbaka

INLEDNING

För att säkerställa att din lionklubb förblir aktiv och vital måste du beakta medlemmarnas klubbupplevelse och vilka förväntningar de har. Om du besökte en restaurang som inte uppfyllde dina förväntningar, skulle du då återvända dit? Detsamma gäller för en lionklubb!

Förutom att välkomna nya medlemmar är det viktigt att se till att de genast börjar delta i klubbaktiviteter. Om dina klubbmedlemmar känner sig välkomna, bekväma och är involverade i hjälpaktiviteter kommer de att förbli en del av klubben under en lång tid.

Forskning visar att människor blir medlemmar i Lions av många skäl. De vanligaste skälen är:

- För att hjälpa sina samhällen
- För att vara involverade i ett specifikt serviceprojekt
- För att umgås med vänner
- För att bli en ledare i samhället
- För att umgås med andra familjemedlemmar som är medlemmar i Lions

Hur kan din klubb tillhandahålla den upplevelse som dina medlemmar är ute efter?

Om du ser till att klubben är effektiv, produktiv och meningsfull för medlemmarna, kommer det att resultera i flera fördelar:

- En klubb som är ett viktigt och respekterat inslag i samhället
- Förmågan att tillhandahålla hjälpinsatser lokalt och globalt
- Förmågan att erbjuda medlemmarna möjligheter till personlig och professionell utveckling.
- En klubb som tillhandahåller ett trevligt umgänge.

Känns din klubb enad, eller är den bara en samling individer?

Se till att din klubb har en målbeskrivning och definierade mål. Kommunera dessa till dina medlemmar på ett tydligt och öppet sätt.

- LCI:s webbsida för ledarskapsutveckling tillhandahåller [information för klubbtjänstemän](#), och [Lions utbildningscenter](#) erbjuder en målsättningskurs för att hjälpa till med denna process.

Om en klubb inte fungerar kan den inte utföra hjälpinsatser.

Lion Clubs International (LCI)

har många resurser till förfogande som kan stötta din klubb. Kontakta avdelningen Membership and New Club Operations på memberops@lionsclubs.org eller gå till LCI:s webbplats, www.lionsclubs.org. Andra resurser som kan hjälpa klubben är distriktets zon- och regionordförande, GMT/GLT-distriktskoordinatorer och de olika specialiserade.



Söktermer:

I den här vägledningen hittar du den här ikonen och en lista med termer. För att hitta mer information och nedladdningsbart material, ange dessa tre termer i sökrutan på LCI:s webbplats.

- Information för klubb-tjänstemän
- Lions utbildningscenter

Om din klubb inte har genomgått Klubbens excellensprocess (CEP), rekommenderar vi att ni gör det nu. Varje klubb kan dra nytta av det här seminariet. CEP kan hjälpa dig att fastställa om medlemmarnas erfarenheter i klubben motsvarar medlemmarnas förväntningar.

Ett CEP-seminarium kan genomföras på två olika sätt: CEP Lite eller CEP Pro. CEP Pro är ett lärarhandlett seminarium och CEP Lite är ett seminarium som ni genomgår själva, där en klubbmedlem agerar som koordinator.

Det finns tre stora aktiviteter i CEP:

1. Genomför en *behovsanalys*. Den här utvärderingen hjälper klubbar att bättre identifiera ouppfyllda behov i samhället och fastställa vilka klubbprojekt och program som är viktiga för de personer ni hjälper.
2. Ge klubbmedlemmarna undersökningen *Hur utvärderar du din klubb*. Detta hjälper till att identifiera klubbens styrkor och svagheter och anpassa klubbaktiviteterna till medlemmarnas intressen.
3. Utveckla handlingsplaner som stödjer de mål som klubben kommer att fastställa under CEP-seminariet.



- Klubbens excellensprocess
- Utvärdering av samhällsbehov
- Hur utvärderar du din klubb?

STEG 1: DEFINIERA BEGREPPET “TILLFREDSSTÄLLDA MEDLEMMAR” I DIN KLUBB

Första steget för att se till att dina medlemmar får en positiv upplevelse är att veta vad de vill få ut av sitt medlemskap i lionklubben. Om du förstår vad dina medlemmar anser om att vara en lionmedlem hjälper det dig att fokusera ditt arbete. Att utföra förändringar baserat på dina klubbmedlemmars behov och önskemål är avgörande för att de ska få en bra klubbupplevelse.

Du bör också besluta dig för hur din klubb ska mäta tillfredsställelsen bland medlemmarna. Stannar fler nya medlemmar längre än ett år? Är antalet medlemmar som lämnar klubben mindre? Deltar fler medlemmar i klubbevenemang och hjälpinsatser?

- Medlemmar känner sig involverade när du ber om deras åsikter. Fråga dina medlemmar: Varför finns klubben här? Demonstrerar våra aktiviteter detta? Om en utomstående tog en titt på ett år av våra klubbaktiviteter, vad skulle han eller hon säga var viktigt för vår klubb? Kom ihåg att regelbundet kontrollera om dina medlemmars svar ändras.
 - Den här vägledningen innehåller ett exempel på ett *frågeformulär* som du kan anpassa och använda för att samla in svar från medlemmarna i din klubb.
- Fastställ varför medlemmar har lämnat klubben tidigare. Du kan kontakta tidigare medlemmar för att ta reda på varför de lämnade klubben. Den här vägledningen innehåller även ett exempel på ett *frågeformulär för tidigare medlemmar*.
- Fundera noga på om din klubbs uttalade syften och mål motsvarar det som dina nuvarande medlemmar vill att klubben ska vara.

STEG 2: SAMMANSTÄLL EN PLAN FÖR HUR NI SKA TILLGODOSE MEDLEMMARNAS INTRESSEN.

Att medlemmar slutar är ett problem för många klubbar, men anledningarna till att medlemmar slutar är ofta samma. Den här vägledningen tar upp fem allmänna problem som tidigare lionmedlemmar oftast angav som anledningar till att de slutade:

- I. Icke-produktiva möten
- II. Personliga orsaker
- III. Medlemsproblem
- IV. Klubbkultur
- V. Hjälpsatser

Den här vägledningen ger förslag på hur du enkelt kan göra små förändringar som kommer att uppmuntra dina medlemmar att stanna kvar i klubben.

I. Ta itu med icke-produktiva möten

Dina medlemmar behöver känna att klubbmötena är bra användning av deras tid. Ingen vill känna att de slösar bort sin tid.

De vanligaste förekommande svaren angående icke-produktiva möten var:

- Mötena var inte produktiva
- Mötena var inte trevliga
- Lionklubbarna är för hierarkiska och formella
- Jag tyckte inte om Lions seder och bruk

Hur kan du förbättra dina möten? Genom att planera dina möten så att medlemmarna vet vad de kan förvänta sig.

Fundera först över om din klubb ens behöver ha ett möte.

- Vad behöver din klubb göra? Dela ut information eller diskutera det du skickar ut? Är omedelbar återkoppling från ett möte nödvändig eller önskvärd för detta ämne, eller skulle det vara bättre om dina medlemmar hade tid att fundera? Behöver dina medlemmar informationen just nu eller kan den vänta?
 - Beakta om du kan använda nätmöten, e-post eller andra verktyg för att kommunicera med dina medlemmar snabbt och utan att hålla ett formellt möte.

Kommunicera tydligt och ofta med dina medlemmar, och uppmuntra dem att låta dig veta vad de tycker. Lions utbildningscenter erbjuder en kurs i *Effektivt lyssnande* som kan hjälpa dig att bli en mer effektiv lyssnare som bättre kan tillmötesgå medlemmarnas behov.



Före mötet:

Det finns fem frågor som du behöver känna till svaren på när du planerar ett möte:

1. Varför har vi ett möte?

o Är syftet med mötet att utföra klubbangelägenheter eller hålls det av sociala orsaker eller för att skapa PR?

- Inkludera bara ärenden som är nödvändiga – ta inte med rapporter från inaktiva kommittéer och information som inte är relevant för mötet.
- Anpassa mötesstilen till dina medlemmar. Föredrar de formella presentationer eller aktiva diskussioner?

2. Hur långt ska mötet vara?

o Tycker dina medlemmar om Lions seder och traditioner?

Finns det några som de skulle vilja eliminera? Kan tiden användas bättre för att ta itu med klubbärenden?

- Fastställ en realistisk agenda för mötet, men kom ihåg att lämna lite tid i agendan åt att ta upp övriga, oplanerade ärenden.

3. När ska mötet hållas?

o En annan tid eller dag kan öka antalet deltagare.

4. Var ska vi träffas?

o Fundera på en ny plats för dina möten. Ett annat utrymme kan ge ett nytt perspektiv. Även en annorlunda möblering av ett rum kan påverka.

5. Vad vill vi uppnå i slutet av mötet?

o Dela ut en agenda och stödmaterial (såsom ekonomiska rapporter eller förra mötets protokoll) före mötet för att låta dina medlemmar veta vad som ska diskuteras. Inkludera en punkt där medlemmar kan ta upp nya idéer eller problem som uppkommit sedan förra mötet. Var flexibel så att du kan låta medlemmarnas tankar och åsikter bli hörda.

Med svaren på dessa frågor kan du organisera ett produktivt möte, utveckla din agenda och förbereda allt material du behöver. [Lions utbildningscenter](#) erbjuder en kurs som heter *Mötesledning* som lär ut strategier för mötesledning, effektiva mötesförberedelser och mötesgenomförande.





Nästa steg är att informera dina medlemmar om mötet:

- Skicka inbjudningar/påminnelser via e-post och/eller de vanliga klubbkommunikationerna. Inkludera agendan och stödmaterial så att dina medlemmar kan gå igenom dem före mötet.
- Om din klubb har några grundläggande mötesregler ska du se till att dessa är tillgängliga på klubbens webbplats och att de delas ut till dina medlemmar. Du kan även hänvisa till dem genom att ange ”diskussion enligt klubbreglerna” bredvid specifika agenda-punkter.

Andra tankar om att planera möten:

- Behövs en måltid? Räcker det med små tilltugg eller dryck? Kan dina medlemmar ta med sig egen mat om de föredrar det?
- Vill din klubb ha ett program vid varje möte?

När mötet börjar:

- Håll dig till agendan och avsluta på utsatt tid. Dina medlemmars tid är värdefull och det måste respekteras.
- Följ agendan. Det är vad dina medlemmar har planerat för och förväntar sig.
- Följ klubbens mötesregler.
- Presentera bara den generella informationen. Du har redan gett dina medlemmar detaljerna tillsammans med agendan och stöd-materialet så de som vill ha detaljerad information har den.
- Notera tid, plats och syfte för kommande möten.

Efter mötet och mellan möten:

- Använd teknikens möjligheter för att kommunicera – klubbens webbplats, blogg, e-post och sociala medier kan alla snabbt och effektivt ge information till medlemmarna. Kommunicera regelbundet och konsekvent med dina medlemmar och följ alltid upp som lovat. Använd [Lions](#) publikationer på webbplatsen för idéer.

Det finns fem frågor som du behöver känna till svaren på när du planerar ett möte.



- Lions utbildningscenter
- Tidningen LION
- Lions på webben

Mötesprogram:

Skulle din klubb föredra att ha andra program såsom evenemang separat från organisationens möten?

- Fundera på att presentera lämpliga program för samhället i marknadsföringssyfte och/eller visa upp klubben för potentiella medlemmar.
- Program som relaterar till klubbens servicemål kan presenteras som ett utbildningsevenemang för samhället. Klubben kan bjuda in någon som har fått hjälp av klubben eller någon som tillhandahåller liknande service.
- Sponsra ett nätverksevenemang. Din klubb tillhandahåller en lokal, marknadsför evenemanget och bjuder in lokala företagsägare och yrkesutövare för att träffas och utbyta information.
- Fundera på att umgås på en offentlig plats. Det kan vara roligt för dina medlemmar och bra marknadsföring för klubben på samma gång. Kanske i en park, i en djupark eller i en bowlinghall? Om din klubb sponsrar eller är ansluten till en speciell arena, skulle detta vara det logiska valet.
- Ibland kan du ersätta ett inbokat möte med ett lokalt PR-evenemang. Utforma ditt evenemang så att det lockar din medlemsmålgrupp.
- Ta en titt på LCI:s webbplats, [tidningen LION](#) och andra lionpublikationer för att få idéer om projekt som har varit framgångsrika i andra klubbar.

II. Bemöta personliga skäl

När en lionmedlem lämnar klubben av personliga skäl har någonting förändrats i deras liv och deras medlemskap i Lions fick en lägre prioritet.

Dina medlemmars liv förändras. Anpassar sig din klubb efter medlemmarnas behov? Varje förändring kan inte tillgodoses, men några kanske bara kräver små justeringar för att dina medlemmar ska stanna kvar i klubben.

De två vanligaste svaren i denna kategori är:

- Att vara medlem krävde för mycket av min tid.
- Avgifterna var för dyra.

Tidsåtagande:

Om medlemmar inte tycker om att vara med i Lions kommer medlemskapet endast att vara ytterligare ett åtagande. Här är några frågor som du kan fundera över:

- Använder din klubb medlemmarnas tid på ett bra sätt? Efter ett 1,5 timmars möte, känner medlemmarna att de kunde ha klarat av samma sak på 45 minuter?

- Är det nödvändigt alla närvarar, speciellt om din klubb har en aktiv, uppdaterad webbplats och andra sociala nätverksplatser? Eller kan närvarokravet elimineras för att ge medlemmarna ökad flexibilitet?
- Passar mötestiderna för de flesta av medlemmarna? Fundera på att hålla möten på olika tider – ett möte på kvällen och nästa under en lunch.
- Är er mötesplats central och är det lätt att ta sig dit, eller krävs mycket extra tid av dina medlemmar för att komma till och från mötesplatsen?
- Fundera på att bilda en [klubbfilial](#) som träffas en annan tid men som annars deltar i fadderklubbens projekt och insamlingar, eller kanske en [internetklubb](#) eller kommitté som träffas på nätet men som aktivt deltar i evenemangen.
- Starta eller marknadsför familjeprogram såsom en [lejonungeklubb](#) om barnpassning är ett problem för dina medlemmar? Kanske en [Alpha leoklubb](#) om tonårsproblem distraherar föräldrarna?
- Låter din klubb medlemmarna delta i utvalda aktiviteter, eller krävs deltagande i varje klubbaktivitet?
- Respekterar din klubb den tid dina medlemmar har för frivilligarbete?



- Klubbfilial
- Lejonungeprogram
- Internetklubb
- Familjemedlemskap
- Program för leoklubbar
- Leo-till-Lion-program
- Medlemsprogram för studenter

Ta itu med kostnadsfrågan:

Pengar är ett problem för många: Verkar avgifterna för höga eftersom dina medlemmar känner att de inte får valuta för pengarna de spenderar, eller är beloppet helt enkelt mer än vad de har råd med? Fundera över följande:

- Ta en noggrann titt på klubbens avgifter. Skulle fler medlemmar stanna kvar i klubben om det var billigare? Skulle detta kunna kompenseras genom att sänka av klubbavgifterna?
- Skulle kostnaderna minska om du eliminerade en måltid vid varje möte? Kanske kan ni ha måltider bara vid vissa möten eller bara ha förfriskningar i stället för en hel måltid, eller kanske en valfri måltid efter mötet har avslutats.
- Kan en annan mötesplats sänka kostnaderna?
- Fundera på att flytta kostnaden för vissa klubbaktiviteter från att vara helt sponsrade av klubben till att ha en deltagaravgift eller till att vara bara delvis sponsrad av klubben.
- Informera dina medlemmar om lämpliga LCI-program som kan sänka medlemskostnaderna. [Student](#), [Leo till Lion](#) eller [familjemedlemskap](#) kan alla sänka de internationella avgifterna för de lionmedlemmar som kvalificerar. Fundera på ett program med lägre avgifter även på klubbnivå.
- Skulle ett lejonungeprogram eliminera medlemmarnas barnpassningskostnader medan de deltar i möten eller evenemang?



- Program för lionklubbar vid högskolor och universitet
- Champions lionklubbar
- Klubbfilial
- Lejonungeprogram
- Familjemedlemskap
- Program för leoklubbar
- Lioness Lions klubbsprogram
- Lions utbildningscenter
- Lions Quest-klubbar
- Information för nya medlemmar
- Lionklubbar med specialintresse
- Vägledning i att rekrytera unga vuxna

III. Ta itu med medlemsfrågor

De vanligaste förekommande svaren angående medlemsfrågor är:

- Inte tillräckligt med yngre medlemmar
- Klubben uppmuntrade inte min familjs deltagande
- Klubben behandlade inte kvinnor rättvist
- Jag kunde inte nätverka för min egen professionella utveckling

För att klubben ska fungera väl är det viktigt att villigt och aktivt försöka uppmuntra mångfald bland medlemmarna. [Lions utbildningscenter](#) erbjuder en kurs om att *Värdesätta mångfald bland medlemmarna*.

- Utvärdera klubbens nuvarande projekt och möjligheter. Finns det nya projekt som din klubb skulle vilja utveckla som kan locka till sig nya medlemmar? Till exempel om ni genomför ett nätverksevenemang kan det marknadsföra klubben till potentiella medlemmar och även skapa möjligheter för dina nuvarande medlemmar.
- Använd [Vägledning i att rekrytera unga vuxna](#) för att lära er hur ni kan bjuda in yngre medlemmar till klubben.
- Genom att skapa familjeprogram såsom en [lejonungeklubb](#) eller en [leoklubb](#) kan din klubb involvera medlemmars barn och barnbarn, vilket kan uppmuntra yngre målgrupper som har barn att bli medlemmar.
- Några unga medlemmar kan också ta hand om föräldrar eller äldre släktingar. Få dessa familjemedlemmar att känna sig välkomna i klubben, och betona familjeengagemang för att uppmuntra dessa medlemmar att gå med eller stanna kvar i klubben.
- Tänk på kommitté- och projektledarroller som utbildningsgrund för nya ledare. Yngre medlemmar och kvinnor kan använda dessa möjligheter till att utveckla ledarkunskaper.
- Utforska klubbens krav för ledarroller. Är dessa krav stränga eller tillräckligt flexibla för att göra det möjligt för olika medlemmar att inta dessa roller?
- Kan medlemmarna välja en engagemangsnivå som passar deras livssituation, och justera den efter behov? Flexibilitet är avgörande för att locka till sig och behålla yngre medlemmar.
- Använd LCI:s [resurser för medlemsinformation](#) så att dina nya medlemmar förstår vad Lions kan erbjuda dem under medlemskapet.
- Få familjer att känna sig välkomna under serviceprojekt. Finns det roller som barn kan ha medan deras föräldrar hjälper till?

Uppmuntra dina nya medlemmar att bjuda in andra så snart de känner sig bekväma att göra det. Fundera också på att försöka välkomna dina nya medlemmar i små grupper på 2-4 personer. Nya medlemmar har ofta någonting gemensamt och hittar nya kamrater bland nya medlemmar.

Utnyttja LCI:s **Klubbfilialprogram** för att samla en liten grupp nya lion-medlemmar:

- Stå som fadder för en **lionklubb** vid en lokal högskola eller ett universitet.
- Om din klubb har eller känner f.d. lionessmedlemmar kan ni bilda en **Lionessklubb**.
- För **familjemedlemmar** som föredrar att inte tjäna tillsammans med andra kan ni skapa en familjefilial. Detta möjliggör en separation samtidigt som medlemmarna kan utnyttja den lägre familjeavgiften.
- En **klubb med ett specialintresse** baseras på ett gemensamt specialintresse. En **Championsklubb** stöder Special Olympics och **Lions Quest-klubbar** grundar sig på önskan att se barn lyckas i livet.
- Eller starta helt enkelt en filial som består av medlemmar som cyklar, är hundägare eller tycker om att laga mat.

Filialer kan så småningom omvandlas till nya självständiga lionklubbar eller gå samman till en överordnad klubb om de vill.

IV. Ta itu med klubbkulturen

En lionklubb är summan av dess medlemmar. När medlemskapet förändras måste klubbarna anpassa sig. Målet är att få dina klubbmedlemmar involverade och få dina nuvarande medlemmar att gilla klubben.

De vanligaste förekommande problemen med klubbkultur relaterar till att känna sig utanför eller inte som en del av gruppen.

- Klubben kändes för politisk.
- Klubben kändes för gammalmodig och stel.
- Ledarna i min klubb byttes ut och jag tyckte inte om förändringen.
- Lionklubbarna är för hierarkiska och formella.
- Jag tyckte inte om Lions seder och bruk.
- Det fanns inte tillräckligt med tillfällen för oss att umgås.
- Jag hade varit med i klubben ett tag och började känna mig uppskattad.
- Jag kände inte att jag hörde hemma

Fundera över om dina medlemmar trivs i klubben.

- Skraddarsy din klubbs aktiviteter för dina medlemmar – hjälper eller stjälper de nuvarande aktiviteterna din klubb?
- Vilka traditioner, seder och klubbregler stöder klubbens egen vision? Hjälper andra eller står de i vägen?
- Återspeglar dina klubbaktiviteter klubbens mål? Om en utomstående tog en titt på era klubbaktiviteter, hur skulle klubbens syfte se ut i dennes ögon? Ligger det i linje med klubbens egen vision och medlemmarnas förväntningar?



- Information för klubbtjänstemän
- Lions ledarskapsinstitut för framtida ledare
- Ledarutveckling
- Lions utbildningscenter
- Information för nya medlemmar
- Lions mentorprogram
- Webbseminarier

Få varje medlem att känna att de bidrar till klubben och att deras bidrag är betydelsefullt.

- Svvara när medlemmar ger förslag eller har åsikter. Följ alltid upp.
- Skapa möjligheter för alla medlemmar att bli så involverade som de vill vara.
- Uppmuntra nya medlemmar att utforska flera möjligheter inom klubben. Låt dem börja där de helst vill vara, men var tydlig med att kommittédeltagande roterar som en del av ledarutvecklingen.
- Använd LCI:s resurser såsom [Informationshandboken](#) för att nya medlemmar ska känna sig välkomna och [Information för klubbtjänstemän](#) för att lära upp nya tjänstemän.
- Uppmuntra användningen av [Mentorprogram](#) och tilldela lionmentorer inom klubben utöver de nya medlemmarnas faddrar. Detta ger den nya medlemmen två kontaktpersoner i klubben.

Var öppen för förslag och föreslagna ändringar från alla medlemmar.

- Använd klubbens befintliga serviceprojekt som en källa till idéer och för att få vägledning om vad som har fungerat och vad som inte har fungerat för klubben, MEN inte som en lista över "vad vi måste göra".
- Gör det till en vana att spara en utvärdering av klubbens aktiviteter och planer. Var öppen för medlemmarnas utvärderingar av befintliga idéer samt eventuella nya idéer om förbättringar.

Håll gemensamma möten och serviceprojekt med närliggande lionklubbar. Detta kan ge nya idéer och nya perspektiv.

Uppmuntra varje klubbmedlem att bjuda in ortens invånare till klubben när de träffar någon som skulle kunna tycka om att bli lionmedlem.

LCI har många resurser för ledarutbildning: [Lions ledarskapsinstitut för framtida ledare](#), [webbseminarier](#) och kurser på [Lions utbildningscenter](#) är tillgängliga för kontinuerlig [ledarutveckling](#) för individuella lionmedlemmar.

Få varje medlem att känna att hans/hennes bidrag är betydelsefullt.



V. Ta itu med hjälpinsatser

Kom ihåg att varje lionmedlem gick med i din klubb för att de var intresserade av hjälpinsatser. Detta är den gemensamma nämnaren för dina medlemmar.

De vanligast förekommande svaren relaterade till hjälpinsatser var:

- Inte tillräckligt fokus på att hjälpa det lokala samhället
- Klubben tillhandahöll inte de typer av hjälpinsatser som jag var intresserad av. Inte tillräckligt många möjligheter att göra hjälpinsatser i samhället
- För stort fokus på insamlingar

Se till att klubbens mål/målsättningar är tydligt definierade och kommunicerade. Dina medlemmar behöver känna till vilka typer av hjälpinsatser som klubben utför.

- Stäm regelbundet av med medlemmarna för att höra efter vilka typer av hjälpinsatser de vill utföra. Är era projekt anpassade till de nuvarande klubbmedlemmarnas intressen och förmågor? Är nuvarande hjälpinsatser det som din klubb vill hålla på med?
- Varför utför er klubb samma projekt varje år? Är det "det vi gör" eller vill klubben verkligen utföra dem?
- Kan du göra små förändringar av befintliga serviceprojekt för att tillmötesgå klubbens behov?
- Kan klubbens projekt ha samma fokus men vara bättre anpassade till samhällets behov?
- Fundera över storleken på era serviceprojekt. Har ni ett stort årligt serviceevenemang eller flera små evenemang? Vilket passar bättre för er klubb? Vilket passar bättre för ert samhället?
- Fundera över nya projekt. Överväg ett gemensamt projekt med andra grupper som delar samma målsättningar.

Din klubb kan skapa ett nytt serviceprojekt inriktat på ett visst intresse eller samhällsevenemang.

- Fundera på att genomföra ett [Antaget serviceprogram](#) eller en [Global servicekampanj](#). Dessa program har redan varit framgångsrika i andra delar av världen.

Titta på några nya alternativ för serviceprojekt. Om din klubb inte har utfört en [Utvärdering av samhällsbehov](#) är detta ett bra tillfälle att göra det. Detta hjälper er att identifiera behovsområden i ert samhälle. LCI har många resurser och idéer för serviceprojekt som kan återuppliva din klubb. Gå till LCI:s webbplats och gå igenom de resurser som finns för att [planera projekt](#).

Fyll i [Serviceaktivetsrapporter](#) för alla era klubbaktiviteter och hjälpinsatser för att få ett register över vad som har utförts och som ett sätt för klubben att hålla koll på alla de hjälpinsatser ni utför i samhället.



- Lions antagna serviceprogram
- Utvärdering av samhällsbehov
- Globala servicekampanjer
- Planera projekt
- Serviceaktivetsrapporter



- Lions på webben
- Lionklubbarnas PR-verktyg
- e-klubbhus

Motstånd

När du tar itu med problem genom att utföra förändringar i klubben, kommer du troligtvis att stöta på motstånd. För att minimera detta kan du använda processen Varför-Vad-När-Hur när du implementerar förändringar:

- **Varför** – förklara tydligt orsakerna till de föreslagna ändringarna.
- **Vad** – förklara vad dina medlemmar kan förvänta sig.
- **När** – ha en definitiv startpunkt för ändringarna.
- **Hur** – förklara vad du tror resultatet av förändringarna blir.

När processen har börjat:

- Uppmuntra dina medlemmar att ge återkoppling om förändringarna – och bemöt den.
- Fundera på att ändra nya program om de inte ger förväntade resultat, baserat på en realistisk tidsplan.

Se till att dina klubbedare föregår med gott exempel genom att acceptera och anamma förändringarna. Se till att alla står eniga och skapa laganda – ni är alla på väg åt samma håll.



Teknik

Det underliggande temat för många av de här förslagen är kommunikation. När lionmedlemmar vet vad som pågår i klubbarna känner de att de är en aktiv del av klubben - och de känner sig inte utanför. Använd tillgänglig teknik för att informera medlemmarna, marknadsföra aktiviteterna och utbilda samhället om Lions och det vi gör. Till exempel, ett nyhetsbrev på internet är snabbare och billigare än i traditionellt pappersformat, och kan distribueras på ett enkelt sätt.

Några idéer som klubben kan utforska ifall de inte redan använder dem är:

- Tidningen LION på nätet
- E-post
- Webbplatsen (e-klubbhus)
- Sociala nätverk
- Nyhetsbrev/bloggar
- Sociala webbplatser för inbjudningar – skicka inbjudningar och få OSA:s och information efter evenemanget
- Webbplatser för avgifter, donationer och evenemangsavgifter

Välj de verktyg som fungerar bäst för din klubb och är lätta att uppdatera. Lär upp medlemmarna så att de kan använda tekniken.

STEG 3: IMPLEMENTERA OCH GRANSKA DIN PLAN

Granska regelbundet din plan för att se om resultaten motsvarar det som din klubb vill se. Kom ihåg – att när medlemmarna förändras ska din plan också göra det. Nya medlemmar för med sig nya perspektiv, olika intressen och kunskaper till klubben, så använd deras talanger.



FRÅGEFORMULÄR FÖR MEDLEMMAR

Namn: _____ Datum: _____

Varför gick du med i lionklubben? _____

Vilka av klubbens nuvarande serviceprojekt är viktigast för dig? Varför? _____

Vilka av klubbens nuvarande serviceprojekt är minst viktiga för dig? Varför? _____

Vilka typer av nya serviceprojekt skulle du vilja att klubben engagerade sig i? _____

Vilka andra aktiviteter skulle du vilja att vår lionklubb är involverad i? _____

Vilka idéer har du som skulle kunna förbättra upplevelsen i vår lionklubb? _____

Vilka frågor har du om klubben? _____



FRÅGEFORMULÄR FÖR TIDIGARE MEDLEMMAR

Namn: _____ Datum: _____

Varför lämnade du lionklubben? _____

Hur länge var du medlem i vår lionklubb? _____

Lämnade du klubben eller Lions som organisation? _____

Vilka av klubbens serviceprojekt var viktigast för dig? Varför? _____

Vilka av klubbens serviceprojekt var minst viktiga för dig? Varför? _____

Vilka förändringar av vår klubb skulle ha uppmuntrat dig att stanna kvar som medlem? _____

Vilka aktiviteter skulle du ha velat att vår lionklubb var involverad i? _____

Vilka idéer har du som skulle kunna förbättra upplevelsen i vår lionklubb? _____



Lions Clubs International

Membership and New Club Programs Department
300 W 22nd Street
Oak Brook, IL 60523-8842, USA
www.lionsclubs.org
E-post: memberprog@lionsclubs.org
Telefon: +1-630-203-3846