



Estimado asesor de aumento de socios en el club:

Lo felicitamos por su nombramiento como asesor de aumento de socios en el club. Su cargo es de importancia crítica para el vigor y vitalidad de los clubes de Leones de su región. Ser asesor de aumento de socios en el club es labor considerable, pero es recompensada con creces. El éxito que tenga en la capacitación y motivación de su equipo de aumento de socios ayudará a Lions Clubs International a conservar su lugar como la mayor organización mundial de clubes de servicio. Le deseamos el mayor de los éxitos ahora que conduce a su equipo a niveles extraordinarios de aumento de socios.

Como asesor de aumento de socios en el club, tendrá que conocer bien los programas y normas de Lions Clubs International sobre aumento de socios y ser un entrenador eficaz y motivador. Esta guía le ayudará con todas estas tareas importantes. Este manual es el principal material de consulta para su puesto de asesor. Contiene un esquema de sus funciones, sugerencias para aprovechar al máximo su gestión como asesor de aumento de socios en el club y una lista de útiles recursos que le ayudarán a realizar eficazmente su trabajo.

Antes de comenzar su periodo, estudie esta guía a conciencia. Para mayor información sobre esta publicación o su cargo, estamos a su disposición en el 630-571-5466, ext. 322 o dirección electrónica [memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org).

Departamento de Aumento de Socios  
Lions Clubs International  
(630) 571-5466, ext. 340  
[memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org)

Atentamente,

Departamento de Aumento de Socios  
División de Extensión y Aumento de Socios  
Asociación Internacional de Clubes de Leones

## Contenido

Comité tripartito de aumento de socios	3
Funciones del asesor de aumento de socios en el club	4
Dónde empezar: metas, planes de acción y organización	5
Consejos y técnicas de captación de socios	6
Premios	15
<i>Recursos y formularios de planeación</i>	
o Contactos	16
o Lista de publicaciones	16
o Metas y plan de acción anuales del asesor de aumento de socios	17
o Lista de prospección	19
o Muestra de invitación a la noche de información	21
o Muestra de formulario de respuesta en la noche de información	22

## Comité tripartito de aumento de socios

El comité tripartito de aumento de socios ayuda a los clubes a darle prioridad a las actividades de aumento de socios al nombrar un equipo fuerte y unificado que las dirija. Se compone de tres socios elegidos que sirven durante tres años en forma rotatoria. El socio primerizo, con tres años por delante, se encarga del *aumento de socios*; el socio de segundo año, al que le quedan dos años, se concentra en el *liderato* y *retención* (socio que también es vicepresidente del comité); y el socio decano, con un año por delante, que se dedica a la *extensión*. También se desempeña como presidente del comité y es parte de la junta directiva del club.

El comité tripartito de aumento de socios da a sus miembros tiempo para adquirir experiencia valiosa y, al club, continuidad en los campos de aumento de socios. Otras ventajas son:

- Producir un comité más fuerte de aumento de socios
- Garantizar que se insista en cuatro aspectos vitales del funcionamiento del club
- Señalar la importancia de las funciones de aumento de socios
- Estimular la comunicación continua sobre aumento de socios con la junta directiva del club
- Dar continuidad a la actividad del comité
- Constituir un vínculo directo con los equipos REAL de distrito y distrito múltiple

Si su club en la actualidad no tiene un comité tripartito de aumento de socios, sugiera a los líderes del club que lo consideren. El comité añade coherencia y profundidad a los esfuerzos de aumento de socios, retención, liderato y extensión, mucho mayores que si los asesores del comité funcionaran solos.

**¡Entérese!** El folleto sobre el comité tripartito de aumento de socios (ME-29) describe por completo este sistema eficaz

---

## **Funciones del asesor de aumento de socios en el club**

Las funciones de este asesor se encuentran en dos campos principales: captación y desarrollo. Su capacidad de cumplir estas funciones mejorarán mucho su actividad de captación y desarrollo de socios en el club.

### ***Captación de socios***

- Fijar metas realistas y mensurables (aprobadas por la junta directiva del club)
- Preparar un plan de acción para cumplir las metas (aprobado por la junta directiva del club)
- Reunirse con regularidad con los miembros del comité de aumento de socios
- Reunirse con regularidad con los miembros del comité tripartito de aumento de socios (si lo hay)
- Motivar a los miembros del comité y a otros socios del club a convencer a nuevos socios
- Comunicar la importancia de la captación de socios
- Comunicar los resultados de las actividades de captación de socios
- Comprender a la perfección los diferentes programas de captación de socios y fomentar su aplicación
- Comprender a la perfección los requisitos de los premios al aumento de socios del club, distrito, distrito múltiple e internacionales, al usar estos premios para motivar a los socios
- Asistir al seminario distrital de aumento de socios
- Mantenerse en contacto con el asesor distrital de aumento de socios para referir el estado presente, intercambiar ideas, hacer preguntas o pedir consejo

### ***Desarrollo de los socios***

- Asegurarse que los nuevos socios sean juramentados con prontitud durante una ceremonia digna
- Planear y realizar la orientación de nuevos socios o auxiliarla
- Asegurarse con los patrocinadores que los nuevos socios de inmediato participen en las actividades del club
- Planear y realizar cursos de actualización para todos los socios del club de Leones o prestar ayuda con estos cursos
- Estimular a los socios nuevos y con experiencia a establecer una relación de mentor por medio del Programa Leonístico de Mentores

Como asesor de aumento de socios en el club, tendrá que recurrir a ciertas habilidades:

- ✓ Organización
- ✓ Motivación
- ✓ Fijar metas
- ✓ Comunicación
- ✓ Planeación
- ✓ Liderato
- ✓ Formación de equipos
- ✓ Pensamiento creador

## **Dónde empezar**

### ***Organícese***

Antes de iniciar sus funciones del año, dedíquese a comprender cabalmente su puesto y a organizarse. El tiempo que invierta al principio del año valdrá la pena al transcurrir los meses. Algunas sugerencias son:

- Estudie este manual y tome nota de las preguntas que pudiera tener sobre sus funciones.
- Pida los recursos, mencionados en esta guía, que no tenga. Estudie estos materiales.
- Reúnase con el anterior asesor de aumento de socios (si en el club hay un comité tripartito de aumento de socios, este León estará ahora encargado de la retención y liderato) para percibir qué dio resultado y qué no lo dio durante el año y porqué. Esta información le servirá para planear su año.

### ***Prepare metas***

Preparar metas y escribirlas es muy útil. Las metas le ayudan a mantener su concentración y le permiten medir sus éxitos. Para fijar metas de aumento de socios, use el formulario reproducible al final de este manual.

- Reúnase con la junta directiva del club para saber qué esperan para el año próximo.
- Reúnase con el comité tripartito de aumento de socios para enterarse qué esperan en todos los campos de su incumbencia.
- Analice los antecedentes del aumento de socios.
- Analice en qué el club es fuerte y débil en términos de la captación y desarrollo de socios.
- Defina metas mensurables para su club. Las metas deben ser posibles, pero constituir un reto para motivar a los socios.

### ***Elabore un plan de acción***

Una vez que ha definido las metas, prepare un plan de acción para hacerlas realidad. Use el formulario reproducible al final de este manual.

- Estudie en este manual las sugerencias para captación de socios.
- Vea qué le ha dado resultado a su club.
- Reúnase con el comité de aumento de socios para generar ideas.
- Prepare un plan con base en las ideas que darán mejores resultados para su club.
- Comunique el plan a la directiva del club y al comité tripartito de aumento de socios. Modifíquelo según sea necesario.

## Consejos y técnicas de captación de socios

### ***Captación de nuevos socios***

Cada socio debe esforzarse en atraer nuevos socios al club. Como asesor de aumento de socios en el club, usted organizará estas actividades y se asegurará que las metas se cumplan.

***No deje de preguntar. No suponga que alguien no quiere ser socio. Si no pregunta, le están contestando “no” aun antes de preguntar.***

### **Técnicas de captación de socios**

Hay muchas formas de reconocer a posibles nuevos socios. Hay métodos tradicionales, como preparar una lista de posibles socios, y técnicas innovadoras, como el mercadeo dirigido. Junto con programas más formales de captación de socios, puede usted pedir a los miembros de su comité que insistan en que es vitalmente importante que cada socio del club busque siempre nuevos socios de calidad. Si bien algunos socios no se sentirán bien pidiendo a otros que se conviertan en socios—independientemente del hecho que crean en los beneficios de ser León—pueden aun así estar atentos a posibles nuevos socios.

### ***Listas de prospección***

Una forma excelente de crear ideas para conseguir nuevos socios es preparar una lista de prospección. Permite a los socios del club que no se sienten bien de pedir a otros que se hagan socios, participar aun así en el proceso. Por medio de esta lista, todos los socios del club pueden participar en descubrir pistas, mientras que las personas que disfrutan en verdad de la captación de socios pueden encargarse de ella.

Durante juntas regulares del club, dé a cada socio una lista de prospección (al final de esta guía hay una hoja reproducible para ello). En cada categoría de la lista, un León experimentado debe preguntar al grupo “¿Quién es...?”, por ejemplo, “¿Quién es uno de sus parientes que quisiera contribuir a la mejoría de la comunidad?” Dé a los socios del club tiempo para pensar y cumplimente la lista de prospección a conciencia.

Después de completar todas las categorías de la lista, junte las listas de prospección, estúdielas y asigne los posibles socios a cada captador que se nombre. Es bueno limitarse a cinco posibles socios para cada captador.

Después de que los captadores han contactado a los posibles socios, deberá clasificarse los resultados en categorías, como personas interesadas en hacerse León ahora, personas interesadas en unirse luego y aquellos que no se interesan. Los nombres de las personas interesadas en unirse luego y de aquellas que no se interesan en absoluto deben archivar para futura consulta. No se olvide de dar seguimiento a las personas que se interesan en unirse después.

***Cuando le contesten que “tal vez” o “no por ahora”, asegúrese de dar seguimiento en el futuro. Pregunte a aquellos que se interesen en unirse luego cuándo debe usted contactarlos de nuevo. Invite a los que contestaron “tal vez” a una reunión del club o actividad de servicio o de recaudación de fondos para que vean al club en acción.***

## **Mercadeo dirigido**

El mercadeo dirigido consiste en buscar un grupo de interés afín para convertirlos en socios de su club o para que formen su propio club. El grupo podrá expandir sus perspectivas hacia nuevas oportunidades de servicio, a la vez que conserva aún los vínculos que los unen. Al hacerse parte de Lions Clubs International, el grupo puede seguir promoviendo lo que le interesa y además ser parte de la mayor organización mundial de clubes de servicio.

Empiece por estudiar a su club: ¿hay un grupo de socios vinculados por intereses en común ajenos a los clubes de Leones? Véase más adelante la lista de posibles grupos con intereses en común. ¿Es un grupo numeroso que podría formar su propio club de Leones? Si es así, acérquese a ellos y vea si se interesan en formar un club. Pueden estar encantados o preferir quedarse en su club actual. Si quieren quedarse, déles la oportunidad de realizar un especial servicio o recaudación de fondos.

Luego, vea fuera del club. Piense en grupos de interés afín que pueden interesarse en ser socios. Tome en cuenta la reputación de su club en la comunidad—y la reputación de los Leones en todo el mundo—, sus actividades de servicio renombradas y su red de socios y conocidos. Dígales a los posibles socios qué ventajas tiene ser León.

Al abordar a nuevas personas, aun cuando son miembros de un grupo, debe seguir los procedimientos estándar de captación. Como se pertenece al club de Leones solo por invitación, seleccione a los posibles socios usando procedimientos aceptables y legales, al tener presentes los Estatutos y Reglamentos de Lions Clubs International.

Lleve a cabo una reunión o reuniones de información con el grupo, así como en el caso de posibles socios solos. Señale los beneficios de pertenecer a la mayor organización mundial de clubes de servicio y cómo el grupo podría desempeñarse dentro de la Asociación. Discuta con el grupo las opciones: ¿quieren unirse a un club que ya existe o formar su propio club?

Según los resultados de las reuniones de información, inicie los procedimientos para juramentar a los miembros del grupo en el club de usted o para fundar un nuevo club. Deben cumplimentarse todos los formularios y solicitudes de afiliación o fundación. Puede pedirse una carpeta de extensión de nuevos clubes en el Departamento de Nuevos Clubes y Mercadotecnia en la sede internacional al 630 571 5466, extensión 306. Si el grupo de interés afín no cuenta con miembros suficientes para formar su propio club, piense en formar un club filial, cuya carpeta también se consigue en el Departamento de Nuevos Clubes y Mercadotecnia.

### **Sugerencias para clubes de interés afín**

- Asociación de comerciantes
- Grupos informáticos
- Jubilados
- Grupos étnicos o culturales
- Clubes deportivos (ciclismo, excursionismo, esquí, baile, golf, etc.)
- Grupos de padres (padres solteros, padres adoptivos, padres de jóvenes en grupos deportivos, organizaciones de padres y maestros, etc.)
- Club de abuelos
- Grupo de viaje (excursiones, remolques, etc.)
- Club de fotografía y vídeo
- Cooperativas
- Club agrícola
- Club de lectores
- Club de ajedrez
- Club automovilístico
- Grupos profesionales (medicina, educación, negocios, etc.)
- Club de juegos de naipes
- Grupos de artesanía (colección de recortes periodísticos, tejido, bordado, pintura, alfarería, etc.)

### ***Noche del club patrocinador***

Déle un toque social a su captación de socios al invitar a dirigentes de la comunidad y otros posibles socios a una noche especial del club patrocinador. Durante el evento, señale a los invitados los servicios sobresalientes que su club proporciona a la comunidad, y destaque las ventajas de pertenecer al club.

Necesitará cerca de tres meses para planear este evento. Pida el apoyo de los socios del club y que le den una lista de personas que podrían interesarse en asociarse. Luego agregue a la lista los dirigentes de la comunidad. (Al preparar la lista, tenga presente que cerca de la mitad de los invitados asistirán.) Envíe invitaciones al usar como guía la muestra que se incluye en esta publicación. Use el papel membrete de su club y asegúrese que la ortografía y gramática sean correctas. Indique a quién se debe contestar y el plazo para hacerlo.

Haga que los socios visiten a las personas que recomendaron. En este punto, está usted solo tratando de que las personas asistan a la cena, no convencerlas de que se unan al club.

Busque un lugar suficiente para dar cabida a sus invitados y que tenga privacidad, como la sala de banquetes de un restaurante, sala de juntas de los Leones, etc.

Decore las mesas y escoja un menú apetitoso, apropiado para el evento. En cada lugar, ponga un programa de la cena, el folleto de su club y quizá una tarjeta para que contesten (véase el ejemplo al final de esta guía). Decida si quiere música durante la recepción y cena.



Comience la noche con la recepción, que es oportunidad excelente para la camaradería y para relacionarse. El programa mismo puede comenzar con la bienvenida, presentación de los invitados y luego la comida, que se desenvuelve como en cualquier reunión del club. A la hora del postre, uno de los dirigentes de su club puede hablar de las contribuciones de su club a la comunidad y el efecto positivo que han tenido. Este orador puede también hablar de la satisfacción que sienten los socios al ayudar a los necesitados. El discurso principal debe ser pronunciado por un León notable de su club, distrito o distrito múltiple que sea entusiasta y pueda convencer del concepto de afiliarse al club de Leones. Debe hablar del cuadro en su conjunto de los Leones y la Asociación Internacional. Estos discursos deben durar cada uno cerca de 10 minutos. Después de las presentaciones, dé tiempo para preguntas y respuestas. A la hora de concluir el evento, diga a los asistentes que el club está buscando buenos socios y quisiera que lo considerasen. Pídales que llenen la tarjeta de respuesta si les interesa. Puede celebrarse una rifa al terminar la velada.

Responda con prontitud a las personas que dijeron estar interesadas. Los clubes que han celebrado cenas de captación de socios refieren que un tercio a la mitad de los invitados se convierten en Leones.

*NB. Si el presupuesto del club no permita realizar una cena, piense en una hora social con bocadillos y un orador. Si hay otros clubes en la ciudad, pueden ponerse de acuerdo y celebrar la cena juntos.*

### **Análisis de los posibles socios**

Según el Modelo Oficial de Estatutos y Reglamentos de Club, “podrá ser aceptada como socio de este Club de Leones toda persona mayor de edad, de buena moral y buena reputación en la comunidad.”

La reputación de los socios se refleja en la reputación de su club de Leones. Acérquese a los posibles socios que tengan un interés genuino en el servicio y que cumplan con los requisitos del Modelo Oficial de Estatutos y Reglamentos de Club. Debe también tener presente que debe seguir las reglas para garantizar que se trate con justicia e igualdad a todos los posibles socios.

### **Ideas rápidas y fáciles para captación de socios**

- No puede insistirse demasiado en el poder de las relaciones públicas. Debe usted darle publicidad a las actividades de su club. La imagen positiva en los medios de comunicación forma apoyo de la comunidad e interés en el club.
- Que los folletos de su club estén siempre disponibles en los eventos públicos. El folleto debe tener una sección con información sobre el contacto para personas interesadas en enterarse del club.
- Celebre una noche informal “Invite al amigo” durante una reunión ordinaria del club. Aliente a cada socio a traer un amigo para que se entere qué significa ser León.
- Permita a los socios traer un amigo o posible socio para que asista a una actividad de servicio o recaudación de fondos y vean al club en acción.
- Realice una recepción para aumento de socios. Pida a cada socio que invite a por lo menos cinco personas y abra la recepción al público. Monte displays que señalen las contribuciones del club a la comunidad y pida a algunos socios que contesten las preguntas de los asistentes.

- Rete a los socios a cumplir en el año una meta específica de aumento de socios. Durante la reunión del club, haga un lanzamiento divertido y festivo de la campaña. Siga acelerándola, al informar los éxitos, durante las reuniones del club y en su boletín y sitio web.
- Aliente a los socios a invitar a todas las personas que reúnan los requisitos a considerar la afiliación al club de Leones, recordándoselos durante todo el año.
- ¡Demuestre el orgullo que el club siente! Amplíe la imagen del club como parte vital de la comunidad. Participen en eventos comunitarios siempre que sea posible, con quioscos en los eventos y contingentes en los desfiles. ¡Sean visibles!
- Pida a las organizaciones que dan la bienvenida a recién llegados que incluyan información sobre su club en su material de acogida, servicio que pueden también rendir los agentes de bienes raíces.
- Valore la “competencia”. En la mayor parte de las comunidades hay varias organizaciones que compiten por los mismos socios. Vea cuáles son las ventajas de su club que otros clubes no tienen. Estudie también los campos en que destacan otros clubes, como la hora y el lugar de las juntas. Realice cambios si es apropiado y posible.
- Mande a fabricar botones de solapa o camisetas con la leyenda “Pregúntame quiénes son los Leones” para cada socio activo con objeto de despertar la curiosidad de los miembros de la comunidad.
- Explore formas de publicidad de bajo costo, como boletines escolares o de ciertas organizaciones, o programas de eventos deportivos.
- Publique la hora y lugar en que se reúne su club, junto con el contacto y teléfono que atiende solicitudes de afiliación, en la sección de eventos comunitarios de un periódico de la localidad.
- Incluya un enlace al sitio web del club en la página de la comunidad.
- Piense en sus colaboradores como nuevos socios. ¿Colabora su club con el sistema escolar, profesionales de la salud visual u otros negocios en la comunidad? Las personas que han colaborado de primera mano con el club son excelentes socios en ciernes.
- Piense en actividades de extensión fuera de lo común, como patrocinar un club filial o Nuevo Siglo, para dirigirse a nuevos grupos demográficos.
- ¡Aliente a los socios a invitar a sus cónyuges!
- Estimule la participación familiar al interesar a familias completas en la experiencia Leonística, como al realizar con los niños actividades supervisadas durante las reuniones del club mientras los adultos tratan los varios asuntos. Asigne un papel en las actividades de servicio del club a niños de edad apropiada. Forme un jardín de niños cooperativo para chiquitines.

### **Preparación de reclutadores**

Déle a los reclutadores las herramientas y conocimientos que necesitan para conseguir eficazmente nuevos socios. Cuanto mejor estén preparados, más fácil será su labor.

### **Consiga recursos**

Pida las publicaciones a continuación en grandes cantidades para tenerlas a la mano.

- *Los Leones Producen un Cambio Positivo (ME-40)*. Excelente publicación general sobre Lions Clubs International.
- *Soy Socia León (ME-37)*. Folleto de captación de socios dirigido especialmente a las necesidades e interrogantes de la mujer.
- *Solicitud Para Hacerse Socio (ME-6B)*. Versión miniatura, pequeña y portátil, de la solicitud de afiliación de la Asociación. Contiene toda la solicitud de afiliación y una lista de verificación para el secretario del club. Compacta y atractiva, produce un impacto positivo en los posibles nuevos socios.
- *Tarjeta de Bolsillo Leonística (ME-33)*. Esta publicación, compañera perfecta de la *Solicitud para hacerse socio* de bolsillo, puede doblarse a 7 x 11 cm. No obstante, está pletórica de información, como la misión, propósitos, código de ética e historia breve de la Asociación.

Complemente estas publicaciones con el folleto u hoja informativa del club. (Si su club no los tiene propios, sugiérale a la directiva que los imprima porque son una esencial herramienta de comunicación.) Los reclutadores pueden preparar paquetes de presentación simples al reunir el material en un sobre.

### **Prepare una “hoja de ventas”**

Si bien la motivación primaria para unirse al club de Leones es el deseo de ayudar a los necesitados, pertenecer al club tiene ventajas adicionales al servicio humanitario que son argumentos a favor al dirigirse a posibles socios. Prepare una “hoja de ventas” para los socios de su club que indique todas las razones para unirse a la Asociación. Use los ejemplos a continuación y complémtelos con sus propias ideas y argumentos adaptados específicamente a su club. Esta “hoja de ventas” será utilísima para los reclutadores cuando se dirijan a los posibles socios.

Algunas razones de ser León son:

- Colaborar en el crecimiento y mejoría de la comunidad
- Ayudar activamente a los necesitados en la comunidad y en el mundo
- Ser parte de la mayor organización mundial de clubes de servicio, con un historial y reputación sin par en el servicio.
- Participar en una organización que ocupa la delantera en la ayuda a los ciegos y enfermos de la vista
- Producir un efecto positivo en la vida de los jóvenes de la comunidad por medio de las actividades juveniles Leonísticas
- Conocer a sus iguales
- La oportunidad de viajar y conocer a Leones de todo el mundo durante la convención internacional anual
- Expandir la red de conocidos personales y profesionales (véase la sección “Cómo relacionarse” más adelante)

Al preparar argumentos a favor del club, enfoque las obras activas y las oportunidades de liderato:

- Trabajar con los jóvenes de la comunidad a través de nuestro programa de clubes Leo
- Participar todos los años en el Día Leonístico de la Salud en colaboración con el hospital de la localidad
- Desarrollar las dotes de mando al colaborar con un socio experimentado por medio del Programa Leonístico de Mentores

Incluya en estos argumentos cifras pertinentes, como “todos los socios del club asistieron al Día Leonístico de la Salud, donde pudimos hacer pruebas de detección de glaucoma en 150 personas” o “seis socios en la actualidad participan en diferentes niveles del Programa Leonístico de Mentores”.

### ***Promocione al club***

Todo club de Leones productivo tiene seis características básicas. Cuanto mayor sea el vigor de estas características en la estructura operativa del club, más éxito y crecimiento tendrá. Según se manifiesten en el club, son los argumentos de convencimiento más poderosos.

- 1) Toda obra mayor en que participen todos los socios del club que tenga un efecto significativo sobre la población a la que se dirige
- 2) Toda actividad de recaudación de fondos en que la comunidad pueda participar y contribuir
- 3) Todo programa de relaciones públicas intensivo que establezca una vía de comunicación continua y coherente entre todos los socios del club y entre el club y la comunidad
- 4) Reuniones del club bien organizadas, interesantes, informativas y productivas
- 5) Sentimiento de grupo, cooperación y coherencia en los socios
- 6) Vigorosos programas de aumento y desarrollo de socios y de retención, que de inmediato orientan y hacen participar a los socios y que siguen impulsando su desarrollo durante todos sus años de afiliación.

Si su club muestra flaquezas en cualquiera de estos campos, es esencial que el presidente del comité correspondiente se esfuere en fortalecer al club. El club productivo y eficaz que sea visible en la comunidad y que cumpla sus metas de servicio será convincente en sí mismo para los nuevos socios. Los clubes con flaquezas podrán atraer nuevos socios, pero los índices de retención serán bajos.

***¡Entérese!*** ¿No está seguro si hay que corregir algunos aspectos del club? “¿Cómo califica su club?” (ME-15 y ME-15B) es una excelente herramienta de evaluación para poner de manifiesto flaquezas y preparar un plan para corregirlas. Colabore con el asesor de retención del club para encuestar a los socios.

### ***Practique técnicas de captación de socios***

Durante alguna reunión del club, haga que dos Leones experimentados demuestren actuando ante los socios las técnicas correctas de captación de socios. Si esto no es posible, realice la demostración inmediatamente después de la reunión o planee un seminario informal sobre captación de socios, al alentar a todos a asistir.

### ***En sus marcas, listos, recluten***

Ahora que se ha preparado a los socios, pueden comenzar a captar nuevos Leones. Debe recordárseles que deben:

- Explicar a cada socio en ciernes las ventajas y tiempo y recursos financieros necesarios para ser socio.
- Invitar a los posibles socios a una reunión del club o a visitar una actividad de servicio en curso para que sean testigo de primera mano de la dedicación de los Leones.
- Una vez que el socio en ciernes ha decidido en efecto afiliarse, cerciorarse que la solicitud de afiliación esté correctamente cumplimentada y firmada y que se hayan pagado las cuotas correspondientes.

### ***Cómo relacionarse Acreciente las ventajas de pertenecer al club***

Si bien es importante no permitir que otros intereses inhiban la capacidad del club de servir a la comunidad, lo es también aceptar que las personas se afilian por razones diferentes. Trate de señalar otras ventajas para los socios y de dar oportunidades que hagan al club más atractivo. Dar a los socios la oportunidad de relacionarse es una forma excelente de acrecentar las ventajas de su afiliación. Estas oportunidades pueden brindarse al:

- Publicar en el directorio del club artículos y consejos profesionales junto con las señas de los socios.
- Permitir que los socios hagan, antes de cada reunión, anuncios sobre sus negocios.
- Incluir en el boletín o sitio web del club noticias sobre las profesiones o negocios de los socios. Esto podría ser parte de una columna mensual “Nuestros socios”.
- Dedicar una página del boletín o sitio web del club a las profesiones o negocios de los socios. Si es posible, incluya en esta página del sitio web enlaces a los sitios web de sus negocios.
- Ofrecer a los socios publicidad con descuento en las publicaciones, sitios web o programas de eventos de los clubes, distritos o distritos múltiples.
- Pedir a los participantes que durante actos del club, distrito o distrito múltiple, mencionen, al presentarse, su nombre y organización para la que trabajan.
- Celebrar un evento social o feria de negocios en que se dé importancia a las relaciones. Podría tratarse de una reunión informal e incluir a varios clubes.
- Alentar a los socios a darle mayor interés al orden del día del club al hablar sobre su profesión. Por ejemplo, un médico podría hablar sobre los signos premonitorios de la diabetes tipo II, el arquitecto sobre la decoración exterior de la casa o el vendedor de autos sobre la compra de autos usados o las tendencias más recientes en autos nuevos.

### ***Deberes del patrocinador***

Patrocinar a un nuevo socio es uno de los compromisos más nobles que el León puede adquirir. Al comunicar su devoción al servicio a través del club, le garantizan un futuro vigoroso.

Ser patrocinador conlleva otros deberes que rebasan la simple captación de socios. Los buenos padrinos introducen a los nuevos socios al club y se aseguran que su afiliación comience bien.

Los patrocinadores se aseguran que el nuevo socio:

- Se sienta bienvenido
- Sea presentado a todos los socios del club
- Sea juramentado apropiadamente durante una ceremonia significativa
- Reciba la carpeta de nuevos socios y el botón de solapa
- Participe de inmediato en las actividades del club
- Reciba orientación cabal
- Tenga compañía durante las primeras reuniones del club
- Reciba respuestas a todas sus preguntas sobre el funcionamiento del club o de la Asociación
- Reciba aliento en la expresión de sus ideas, preguntas o inquietudes
- Reciba aliento en el desarrollo de su capacidad de mando

***¡Entérese!*** “Ser patrocinador es una gran responsabilidad” (ME-21) informa los deberes y ventajas de patrocinar nuevos socios. “

### ***Juramentación de nuevos socios***

La juramentación de nuevos socios es ocasión única, que debe caracterizarse por una ceremonia significativa que la celebre. La ceremonia de juramentación digna es el comienzo relevante y simbólico del servicio como León. Debe inspirar y motivar. Confirma que el nuevo socio ha escogido al club de Leones como club de servicio y lo pone en contacto con las razones por las cuales ofreció su servicio voluntario. Las ceremonias de juramentación son también sucesos significativos para los socios de largo tiempo y pueden ayudarlos a vincularse de nuevo con su dedicación a servir al prójimo.

***¡Entérese!*** Se facilita la planeación de la ceremonia de juramentación de nuevos socios significativa gracias a la útil guía “Ceremonias de juramentación de nuevos socios” (ME-22). La publicación da instrucciones paso a paso y sugiere un discurso para la ceremonia.

### ***Orientación de nuevos socios***

La orientación cabal de los nuevos socios es un paso vital en el proceso de captación y desarrollo de nuevos Leones. Los socios que comprenden por completo el funcionamiento del club, distrito, distrito múltiple y Asociación Internacional son Leones más dedicados y valiosos que tienden a permanecer en la Asociación largo tiempo. Es importante que la orientación del nuevo socio ocurra con prontitud para establecer el fundamento de una afiliación duradera.

***¡Entérese!*** La Guía de orientación (ME-13) es una publicación esencial llena de información comprensiva sobre la planeación y realización de la orientación eficaz de nuevos socios. Contiene instrucciones completas para la planeación, sugerencias para encontrar material, esquemas, listas de comprobación, guías, e información comprensiva sobre orientación.

### ***Cursos de actualización***

Con el paso del tiempo, es bueno conectar de nuevo a los Leones con la información importante que aprendieron durante sus sesiones de orientación de nuevos socios. Los “cursos de actualización” durante las reuniones del club son una forma ideal de presentar los conceptos otra vez a los socios experimentados y ayudarlos a declarar de nuevo su compromiso con el club.

***¡Entérese!*** Los cursos de actualización (ME-13 b a f) son una serie de cinco publicaciones en que cada una se ocupa de diferentes aspectos de la orientación. Los cursos se pensaron para presentarse en segmentos breves (de 15 a 20 minutos) durante las juntas del club.

### **Premios**

Los programas de premiación son herramientas de motivación sobresalientes para captar nuevos socios. Son fuente de orgullo que rebasa el que produce la captación exitosa de un nuevo socio. La sede internacional tiene dos programas especiales que premian el patrocinio de un nuevo León. Familiarícese con estos programas y comprenda los requisitos para que pueda promoverlos en su club. El club, distrito y distrito múltiple tal vez tengan sus propios premios, de los cuales es bueno enterarse.

#### ***Programa Permanente de Aumento de Socios***

El Programa Permanente de Aumento de Socios es la principal iniciativa internacional para fomentar la afiliación. Sustituye a los anteriores programas periódicos y cíclicos. El programa permanente insiste en la importancia de descubrir y captar nuevos socios durante todo el año.

Por medio de este programa, se premian los esfuerzos de los socios del club de descubrir y afiliar posibles socios durante todo el año. Los Leones ganan premios con base en el éxito que obtengan: si captan un nuevo socio, reciben una carta personal del Presidente Internacional; en el caso de tres nuevos socios o más, reciben el botón de solapa a la excelencia en el aumento de socios.

Como el aumento de socios es un esfuerzo en equipo, también se premia el éxito de los clubes. Se les conceden parches para estandarte con base en su tamaño y el número de nuevos socios. Para recibir el parche, los clubes con 41 socios o más necesitan atraer ocho o más nuevos Leones durante el año; los clubes con 22 a 40 socios, cinco o más; y los clubes con 21 socios o menos, tres o más. Además, tres clubes (uno de cada grupo de tamaños) de cada área estatutaria que atraigan al mayor número de nuevos socios durante el año recibirán un colorido juego de banderas internacionales que recuerde su éxito impresionante.

***¡Entérese!*** El folleto sobre el Programa Permanente de Aumento de Socios (YRG-15) lo explica en detalle.

#### ***Premios Llave***

El programa de Premios Llave rinde homenaje a Leones individuales según el número de nuevos socios captados y patrocinados. Consiste en 17 llaves al aumento de socios para premiar diferentes niveles de captación de socios, desde el Premio Llave por dos socios hasta la Llave Suprema por 500 socios. Estos premios son una forma excelente de motivar a los Leones a patrocinar otros socios.

***¡Entérese!*** “Homenaje y recompensa al esfuerzo” (ME-36) describe en detalle el Programa de Premios Llave, con fotos de cada llave.

## Recursos

### *Para mayor información*

Comuníquese sus preguntas, comentarios o inquietudes sobre su puesto o sobre cuestiones de aumento de socios a:

Asesor distrital de aumento de socios

Nombre: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Asesor de aumento de socios de distrito múltiple

Nombre: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Departamento de Aumento de Socios

Lions Clubs International

300 W. 22nd Street

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

630-571-5466, ext. 340












memberops@lionsclubs.org

Sitio web oficial de la Asociación

[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)

### Lista de publicaciones

Los útiles recursos mencionados en esta guía pueden pedirse en el Departamento de Aumento de Socios en la dirección señalada o descargarse de la sección Recursos del sitio web de la Asociación. Las publicaciones indicadas en esta guía son:

-  Los Leones Producen un Cambio Positivo (ME-40)
-  Solicitud para hacerse socio (ME-6B)
-  Tarjeta de bolsillo Leonística (ME-33)
-  Soy socia León (ME-37)
-  Guía de orientación (ME-13)
-  Cursos de actualización (ME-13 b a f)
-  Ser patrocinador es una gran responsabilidad (ME-21)
-  Ceremonias de juramentación de nuevos socios (ME-22)
-  Comité tripartito de aumento de socios (ME-29)
-  Homenaje y recompensa al esfuerzo (ME-36)
-  Programa Permanente de Aumento de Socios (YRG-15)



## Metas y plan de acción anuales del asesor de aumento de socios de club

Nombre:

Distrito:

Fecha:

Anote las metas del año:

Plan de acción:

Meta \_\_\_\_\_

Importancia: \_\_\_\_\_ Plazos: \_\_\_\_\_

Paso

Encargado

Fecha en que se completó

Resultados importantes:

Comentarios:

Plan de acción:

Meta \_\_\_\_\_

Importancia: \_\_\_\_\_ Plazos: \_\_\_\_\_

<u>Paso</u>	Encargado	Fecha en que se completó
-------------	-----------	--------------------------

Resultados importantes:

Comentarios:

Meta \_\_\_\_\_

Importancia: \_\_\_\_\_ Plazos: \_\_\_\_\_

<u>Paso</u>	Encargado	Fecha en que se completó
-------------	-----------	--------------------------

Resultados importantes:

Comentarios:

**Lista de prospección**

Nombre del club: \_\_\_\_\_ Propuesto por: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

<b>I. Pariente</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)
<b>II. Profesional</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)
<b>III. Trabajo</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)
<b>IV. Iglesia</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)
<b>V. Vecino</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)
<b>VI. Amigo</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)

<b>VI. Otras organizaciones cívicas o sociales</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)
<b>VII. Asociado de negocios</b>		
Nombre:	Ocupación:	
Dirección:	Estado civil:	Núm. de hijos:
Ciudad, estado o provincia, código postal:		
Tiempo de residencia en la comunidad:		
Teléfonos:	(oficina)	(residencia)

## Muestra de invitación a la noche de información

23 de febrero de 2004

Sr. Juan Pérez  
Calle Arboleda 344  
Pueblo Grande

Estimado Juan:

Quiero preguntarte lo siguiente:

- ¿Te interesa servir a tu comunidad?
- ¿Te interesa relacionarte con personas importantes de la comunidad?
- ¿Te interesa conocer gente y divertirse?

Si contestaste afirmativamente a cualquiera de estas preguntas, te conviene el Club de Leones de Pueblo Grande. En nombre de mi club, quiero invitarte a ti y a tu esposa a una cena única para que puedan conocer al Club de Leones de Pueblo Grande. Por favor vengán el 23 de marzo a las 18:30 a la Sala Leonística para disfrutar de una velada llena de buena comida, camaradería e información valiosa sobre los clubes de Leones.

Nuestro orador invitado será el ex Gobernador Rogelio Cuevas, que ha servido a su comunidad a través de los clubes de Leones durante casi 20 años. Rogelio es un motivador excelente y referirá sus actividades voluntarias, como una misión reciente para distribuir anteojos reciclados.

El Club de Leones de Pueblo Grande ha estado sirviendo a la comunidad por más de 50 años. El club, con obras tan diversas como recolectar anteojos usados, apoyar los programas Lions-Quest en las escuelas de la localidad, donar nuevas bancas para la renovación del sendero del río, y cuidados oculares gratis para los necesitados, se ha dedicado a servir nuestra hermosa comunidad. Queremos expandir nuestra obra y queremos que seas parte de nuestros esfuerzos y éxitos.

Te esperamos el 23 de marzo. Habrá una buena cena, diversión e información sobre la forma en que puedes servir a los ciudadanos de Pueblo Grande, de comunidades vecinas y del mundo. Te ruego que nos confirmes tu asistencia con el León Mario Espinosa al 123-4567 a más tardar el 10 de marzo.

Atentamente,

Gloria Ortega  
Asesora de Aumento de Socios  
Club de Leones de Pueblo Grande

**Muestra de formulario de respuesta en la noche de información**

**Sí, me interesa pertenecer al Club de Leones de Pueblo Grande.**

Nombre:

Dirección residencial:

Teléfono: (oficina)

(residencia)

Hora en que es mejor contactarme:

Dirección electrónica: