

Programa Permanente de Aumento de Socios

Los socios numerosos y activos son el fundamento de la asociación y también de su misión de servir a las comunidades de todo el mundo. A medida que aumenta el número de socios, aumentan también los recursos para producir un efecto positivo. Por lo tanto, durante todos los 365 días del año es necesario concentrarse continuamente en el aumento. Los clubes cuya nómina crece lo logran porque siguen una estrategia para el aumento de socios y porque ponen en práctica un plan de acción bien pensado y organizado.



El Programa Permanente de Aumento de Socios da herramientas, recursos y estrategias que ayudan a los socios y clubes en sus respectivas campañas de aumento de socios, y premia a aquellos que van más allá en el patrocinio de nuevos socios. Para asegurarse que el aumento de socios no se posponga, el Programa Permanente se ha modificado para dar a los clubes una variedad de estrategias e ideas de aumento de socios.

Siguen a continuación generalidades sobre los nuevos y emocionantes premios que se dan como parte del Programa Permanente. Tienen por objeto agradecer de inmediato a los patrocinadores y también premiar a éstos y a los clubes al final del año.

Carta del Presidente Internacional

Todo León que patrocine un nuevo socio recibirá una carta personalizada del Presidente Internacional luego de un mes de referir el socio a la sede. Las cartas se enviarán a los Secretarios para que éstos las distribuyan.

Distintivo de solapa “A la excelencia en el aumento de socios”

Los Leones que patrocinen tres nuevos socios o más durante el año Leonístico recibirán este distintivo, que se enviará automáticamente a los Secretarios de club después de la Convención para que lo den al socio que cumple con los requisitos.

Parche para estandarte “A la excelencia en el aumento de socios”

Los clubes que, en el transcurso del año Leonístico, atraigan el número requerido de socios, de acuerdo con su categoría, recibirán este parche para estandarte para reconocer su esfuerzo por fortalecer su afiliación. Estos parches se enviarán automáticamente a los Secretarios de club después de concluido el año.

Las categorías de los clubes y el número de nuevos socios que deben captar son:

- Los clubes con 21 socios o menos deben lograr un aumento neto de 3 nuevos miembros o más
- Los clubes con 22 a 40 socios deben lograr un aumento neto de 5 nuevos miembros o más
- Los clubes con 41 socios o más deben lograr un aumento neto de 8 nuevos miembros o más

Juego de banderas

Los tres primeros clubes (uno de cada una de las tres categorías) en cada área estatutaria que añadan el mayor número de nuevos socios y muestren un aumento positivo neto durante el año Leonístico recibirán un juego de banderas de Lions Clubs International. Los juegos de banderas se enviarán automáticamente a los secretarios de club después de concluida la gestión.

Las categorías de los clubes son:

- Clubes con 21 socios o menos
- Clubes con 22 a 40 socios
- Clubes con 41 socios o más

Premios Llave

Cuando los Leones apadrinan nuevos socios, se hacen merecedores de los Premios Llave, que son el mayor reconocimiento de la asociación en el campo del patrocinio. Sírvase consultar la publicación ME-36, donde encontrará mayor información sobre estos premios.

Estrategia optativa y permanente de aumento de socios

Puesto que el aumento de socios debe ser una iniciativa permanente, enseguida incluimos un programa sugerido de estrategias. Cada mes se concentra en un campo diferente, para poder dirigirnos en el transcurso del año Leonístico a una amplia gama de socios posibles. Algunas derivan de duraderas tradiciones, como las iniciativas de aumento de socios de marzo y octubre y el Día de Juramentación Mundial en abril. Otras iniciativas enfocan un grupo específico de población.

Julio y agosto	Mujeres
Septiembre	Compañeros profesionales (v.g. oculistas, maestros y colaboradores de un proyecto Leonístico de servicio)
Octubre.....	Campaña tradicional de aumento de socios
Noviembre y diciembre	Cónyuges y familia
Enero	Leos y ex Leones
Febrero	Dirigida a grupos demográficos blanco, v.g., personas nacidas después de la guerra, profesionales jóvenes, grupos étnicos
Marzo	Campaña tradicional de aumento de socios
Abril	Día de la Juramentación Mundial
Mayo y junio	Enfoque en la retención

Además, en su campaña de captación de nuevos socios, los clubes pueden usar los mejores métodos y las técnicas probadas: sírvase visitar http://www.lionsclubs.org/SP/content/programs_mem_yrgrowth.shtml

Estamos a sus órdenes en:
Departamento de aumento de socios
Teléfono (630) 571-5466, ext. 351
Fax (630) 571-1691
Correo electrónico yearroundgrowth@lionsclubs.org

