



Lions Clubs International

# Guía del Asesor de de Afiliación de Club



# Introducción

El cargo de asesor de afiliación es muy importante para la prosperidad, subsistencia y habilidad de servir a la comunidad de un club de Leones. Esta guía explica sus responsabilidades, le da consejos e información sobre los recursos disponibles para ayudarle en su gestión.



Los materiales se pueden descargar del sitio web de la Asociación Internacional (LCI), [www.lionsclubs.org/memberchair](http://www.lionsclubs.org/memberchair), o pueden ordenarlos a través del Departamento de Operaciones de Afiliación y Nuevos Clubes por correo electrónico, [membershipoperations@lionsclubs.org](mailto:membershipoperations@lionsclubs.org).



### Palabras clave de búsqueda:

A través de esta guía, encontrará este icono y una lista de palabras clave. Para información y descarga de materiales, teclee las palabras clave en el motor de Búsqueda del sitio web de LCI.

## Prepare su Equipo

Antes de comenzar a desempeñar su gestión este año, dedique algún tiempo a entender su cargo y mantenerse organizado. El tiempo que dedique ahora le dará buenos resultados en el transcurso de su gestión. Estudie esta guía y los materiales que menciona. Use el *Calendario de Planificación* que se da al final de esta guía para crear los planes del año.



# Responsabilidades

El asesor de afiliación ayuda a su club a aumentar sus socios. El crecimiento se logra a través del reclutamiento de socios y la satisfacción de los socios para que se queden afiliados al club por largo tiempo. Las responsabilidades incluyen:

## • Generales

- o Formar el comité de afiliación para trabajar juntos durante su gestión.
- o Servir como miembro del comité de afiliación de la zona.
- o Coordinar con los otros comités y cumplir con sus responsabilidades.
- o Presentar el Informe de Reclutamiento del Asesor de Afiliación y el Reporte de Satisfacción de los Socios a los demás dirigentes del club cada mes.
- o Servir en la directiva del club.

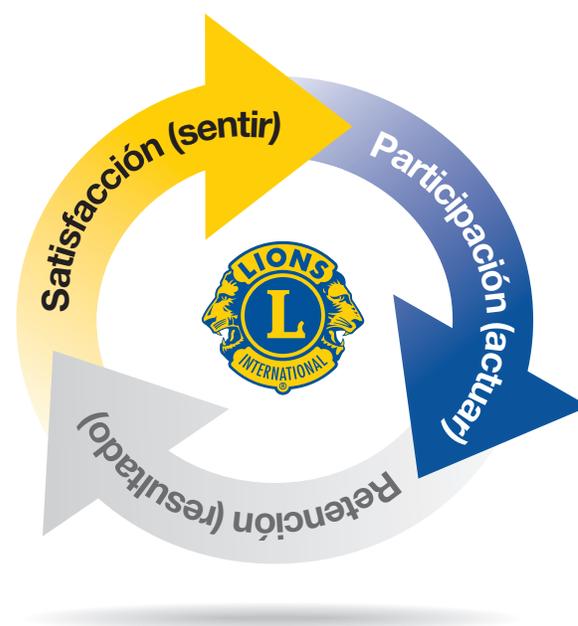
## • Satisfacción de los socios

- o Elaborar un plan de satisfacción de los socios y presentarlo a la directiva del club para su aprobación.
- o Entender e incorporar los planes de satisfacción de socios.
- o Ayudar a los dirigentes del club a organizar un taller del Proceso Club Excelente para identificar las necesidades de la comunidad, evaluar la satisfacción de los socios y desarrollar los planes de acción adecuados.
- o Mejorar la satisfacción de los socios, cumplimentar el formulario de bajas de socios.

## • Reclutamiento de socios

- o Elaborar un plan de aumento de socios. Presentar el plan a la directiva del club su aprobación y apoyo.
- o Entender los diferentes tipos de afiliación y los programas que ofrece LCI.
- o Alentar el reclutamiento de socios nuevos y la promoción de los programas entre los socios del club.
- o Asegurar que los socios nuevos reciban la orientación adecuada y participen del Programa Leonístico de Mentores.

La satisfacción de socios es lo que usted desea que los socios sientan por ser Leones de su club. Al alentar a los Leones a participar en las actividades del club, los hará sentir satisfechos y el club retendrá muchos más socios. Recuerde, la retención es simplemente el resultado de Leones contentos y satisfechos con la experiencia que les ofrece el club.



# Apoyo y Guía

Como asesor de afiliación, contará con varias personas que le ayudarán durante todo el año. Trabaje estrechamente con los miembros de su comité y con el Equipo GMT de su distrito para contar con su ayuda y guía que necesita para desempeñar bien sus responsabilidades.

## **Comité de Afiliación**

Su comité de afiliación puede ser estructurado de la manera que mejor atienda las necesidades de su club; sin embargo, LCI recomienda que consista de los siguientes miembros:

- El o la próximo pasado asesor de afiliación
- El o la León que posiblemente será el asesor de afiliación el próximo año
- Otros socios que estén interesados en reclutar nuevos socios y/o satisfacción de los socios

Se recomienda esta estructura porque ayudará a mejorar la satisfacción de los socios y se dará prioridad a las iniciativas de aumento de socios al trabajar con un equipo unido para apoyar los esfuerzos del club. Porque ambos, el pasado y futuro, asesores de afiliación están interesados en trabajar con el comité, asegurarán que los esfuerzos de reclutamiento de socios sean consistentes año tras año, y esto ayudará al asesor en funciones a entender mejor lo que funciona bien o no en el club.

## **Equipo GMT de Distrito**

El Equipo GMT de Distrito consiste de:

- Gobernador(a) de distrito
- Primer vicegobernador(a)
- Segundo vicegobernador(a)
- Coordinador GMT de Distrito

Al trabajar estrechamente con el Equipo GMT de su distrito, podrá contar con la ayuda y consejos de Leones con experiencia e interés en el aumento de socios. El coordinador GMT de distrito cuenta con la ayuda del Equipo de Afiliación y Clubes Nuevos y con el Equipo Éxito de Club, y estos equipos también podrían ayudarle.



## Otros clubes de Leones

Los clubes se pueden beneficiar al compartir con otros clubes sus “mejores prácticas”. Como asesor(a) de afiliación, usted podrá lograr más fácilmente que los socios se sientan satisfechos y aumento de neto de socios al utilizar la red de trabajo que se ha establecido.

## Asociación Internacional de Clubes de Leones

LCl entiende que el aumento de neto de socios en los clubes es muy importante porque cada nuevo socio tiene el potencial de marcar la diferencia en su comunidad. También entiende que, junto con dar una cálida bienvenida a los nuevos socios, es importante asegurarse de que tanto los socios establecidos como los socios nuevos se sientan satisfechos. Es por eso que LCl proporciona los siguientes medios de comunicación para ayudarle en sus esfuerzos:

- **Pulso de la afiliación:** El [Pulso de Afiliación](#) es un boletín que se publica trimestralmente para dar las noticias e información de los programas de afiliación y formación de clubes nuevos. Los asesores de afiliación reciben automáticamente por correo electrónico el boletín Pulso de Afiliación, y los pasados números del boletín pueden accederse en el sitio web de LCl, al escribir en Búsqueda, “comunicación para el socio”.
- **Historias de Afiliación Exitosa:** Visite el sitio web de LCl y en Búsqueda escriba “comunicación con el socio” para leer cómo los Leones están trabajando para mejorar la afiliación de sus clubes o del distrito y ayudar a divulgar la misión Leonística. Además, si usted ha alcanzado el éxito, [le pedimos que comparta que su historia con nosotros, ¡esperamos sus noticias!](#) Su éxito podría ser la inspiración que otros necesitan para comenzar a trabajar en iniciativas de aumento de socios.



Palabras clave de búsqueda:

- Especialistas GMT
- Comunicaciones con el socio





### Palabras clave de búsqueda:

- Guía de Satisfacción de Socios
- Encuesta ¿Cómo califica su club?
- Orientación de Socio Nuevo
- Programa Leonístico de Mentores
- Evaluación de las Necesidades de la Comunidad

## Guía para la satisfacción de los socios

Para asegurar la vitalidad y vigor de su club de Leones, tiene que considerar la experiencia y expectativas de pertenecer al club. Si los socios del club se sienten bienvenidos y cómodos y participan en servicio comunitario permanecerán en el club durante mucho tiempo. Es por eso que es tan importante dar participación activa a los socios y tener en marcha varios programas de **satisfacción de socios**. Estos programas están orientados a la cooperación entre clubes, la ética de los socios y la calidad superior de las reuniones para fomentar la participación de los socios.

### Lista de Cotejo para nuevo socios

Use esta lista de cotejo para asegurarse que desde un principio se le dé la bienvenida a los socios y se les trate siempre como miembros de la familia:

- ¿He hecho que los nuevos socios se sintieran bienvenidos?
- ¿Les he dado responsabilidades?
- ¿He valorado sus contribuciones y respetado sus ideas?
- ¿Les he hecho sentir como miembros de la familia?

### Guía para la Satisfacción de los Socios

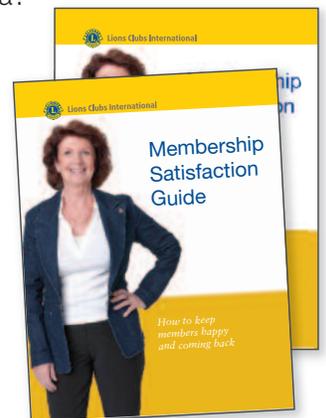
La *Guía de Satisfacción de Socio*, junto con las referencias de recursos de esta guía, le ayudarán a que sus socios tengan una buena experiencia y el club está a la par con sus expectativas.

- ¿Cómo califica su club?
- Orientación de Nuevo Socio
- Programa Leonístico de Mentores
- Evaluación de las necesidades de la comunidad

### Reporte de Satisfacción de los Socios

Use el Reporte de *Satisfacción de los Socios*

que se da al final de esta guía, para dar seguimiento a las iniciativas en marcha para la satisfacción de los socios. Remita cada mes, el reporte a los dirigentes de su club para mantenerlos al tanto de los esfuerzos del club.



# Reclutamiento de socios

Cada club necesita a sus socios para alcanzar sus metas de servicio. Los nuevos socios aportan al club ideas novedosas, proyectos nuevos y otras maneras de marcar la diferencia en la comunidad. Como asesor(a) de afiliación de su club, usted organizará los esfuerzos para el aumento de socios y asegurará que se alcancen las metas.

## ¡Basta con preguntar! Guía para el reclutamiento de Nuevos Socios para Clubes

Esta útil y paso por paso [guía](#) está diseñada para dirigir a su club a través del proceso de reclutamiento de socios y manejar el crecimiento de su club eficazmente.

Aunque el concepto es sencillo, – solo bastaría con preguntar a miembros de la comunidad si desean ingresar, – esta guía les ayudará a preparar un plan para allegarse a los posibles socios a través de un proceso de cuatro pasos:

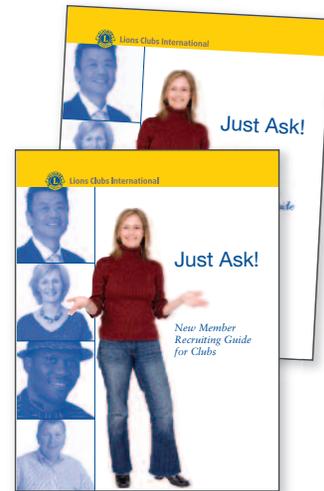
1. Preparar a su club
2. Elaborar los planes de acción del club
3. Poner en marcha el plan de crecimiento de su club
4. Acoger a los socios nuevos

## Oportunidades de afiliación

Quando invite a posibles socios a ingresar a su club de Leones, comparta con ellos la importancia de los programas y explique las categorías de socios que existen para que ellos puedan escoger la que mejor se ajuste a su situación en particular. El [Folleto Oportunidades de Afiliación](#) le enseñará, a usted y a su club, acerca de las diferentes categorías de socios disponibles.

## Reporte del Evento de Invitación y Reclutamiento de Socios

Use el *Folleto del Evento de Invitación y Reclutamiento d Socios* que se da al final de esta guía para dar seguimiento a los participantes de los eventos, registrar sus datos y anotaciones o dar seguimiento a los posibles socios. Remita cada mes, el reporte a los dirigentes de su club para mantenerlos al tanto de los resultados y éxitos de los esfuerzos de reclutamiento de socios.



Palabras clave para la búsqueda:

- Guía ¡Basta con Preguntar!
- Folleto de Oportunidades de Afiliación



### Palabras clave de búsqueda:

- Premio Aumento de Socios
- Premio Aumento Permanente de Socios
- Premios Llave de Patrocinio
- Premio Satisfacción de Socio
- Premio Cheurón

## Programas de premios

La Asociación Internacional ofrece varios programas de premios de aumento de socios para reconocer a los Leones y clubes que se han destacado en el esfuerzo. Como asesor(a) de afiliación de su club, es importante que usted comparta las siguientes oportunidades de reconocimiento con los socios de su club, para alentarlos a reclutar a nuevos socios y mantener satisfechos a los socios establecidos.

- **Certificado de Patrocinio:** Los Leones que apadrinan a socios nuevos, en cualquier fecha del año, recibirán un certificado de patrocinio firmado por el presidente internacional.
- **Premio Aumento de Socios:** Los Leones que patrocinen a un socio, bien sea en el mes de octubre o en el de abril, recibirán el Prendedor de Plata del Premio de Aumento de Socios. Los Leones que patrocinen a un socio en el mes de octubre y a otro en el mes de abril, recibirán ambos, el Prendedor de Oro y el de Plata. Los clubes que añadan nuevos socios tanto en octubre como en abril recibirán el Emblema Aumento de Socios para el estandarte.
- **Programa Aumento Permanente de Socios:** Los Leones que patrocinen tres o más socios durante el año fiscal recibirán el Prendedor Aumento de Socios. Los clubes que al cierre del año fiscal registren cifras positivas de socios, recibirán el Emblema Aumento Permanente de Socios para su estandarte.
- **Premios Llave por Patrocinio de nuevos socios:** Un León podría recibir la primera Llave por haber patrocinado a dos nuevos socios, y luego podría hacerse merecedor de las subsiguientes Llaves, el máximo es la Llave diecisiete. Cada llave ha sido diseñada de modo que refleje la cantidad de nuevos socios que ha patrocinado un León.
- **Premio Satisfacción de Socios:** Los clubes de Leones que retengan el 90% de sus socios, o logren reducir la pérdida de socios en un año fiscal, recibirán el Emblema Satisfacción de Socios, para su estandarte.
- **Los Premios Cheurón** El primero se recibe a los 10 años de afiliación y los siguientes en intervalos de 5 años, los Leones reciben el premio como reconocimiento a su larga afiliación.



2013-2014









## REPORTE DEL EVENTO DE INVITACIÓN Y RECLUTAMIENTO DE SOCIOS

Nombre del club: \_\_\_\_\_ Fecha del evento: \_\_\_\_\_

Tipo de evento:  Reunión  Proyecto  Recaudación  Reclutamiento  Invitación

Otro: \_\_\_\_\_

**Descripción:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Participantes (si aplica)

Cantidad de Leones: \_\_\_\_\_ Cantidad de No-Leones: \_\_\_\_\_ Total de participantes: \_\_\_\_\_

### Posibles socios

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

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Anotación /Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Anotación /Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Anotación /Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Anotación /Seguimiento: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Comentarios:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



## REPORTE DE SATISFACCIÓN DE SOCIOS

Nombre del club: \_\_\_\_\_ Mes: \_\_\_\_\_

Las siguientes iniciativas se han completado para ayudar a que los socios del club estén satisfechos:

- |                                                                                           |                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Se elaboró, revisó o modificó el plan de satisfacción de socios. | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Cuestionario de Socios                                           | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Cuestionario de Exsocio.                                         | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Proceso Club Excelente.                                          | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Evaluación de las Necesidades de la Comunidad.                   | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Encuesta ¿Cómo Califica su Club? Encuesta.                       | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Se atendieron las razones por las que se dan de baja los socios. | Fecha en qué se completó: _____ |
| <input type="checkbox"/> Otro:                                                            | Fecha en qué se completó: _____ |

**Descripción:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**¿Qué aprendieron?** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Comentarios:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



## Lions Clubs International

Departamento de Programas de  
Afilación y Clubes Nuevos  
Lions Clubs International  
300 W 22ND ST  
Oak Brook IL 60523-8842 EE.UU.  
[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)  
Email: [memberprog@lionsclubs.org](mailto:memberprog@lionsclubs.org)  
Teléfono: 630.203.3846

ME44 SP 8/13

