



Lions Clubs International

GUÍA DE DESARROLLO DE CLUBES NUEVOS



Guía de Desarrollo de Clubes Nuevos

ÍNDICE

¿Por qué organizar un nuevo club de Leones?.....	2
Selección del formato de club	3-4
Pasos para la formación de un nuevo club	5
Primer paso: Determinar las áreas de oportunidad	6
Segundo paso: Desarrollar el equipo de extensión	7-8
Tercer paso: Llevar a cabo un estudio del potencial del área	9-10
Cuarto paso: Promover el nuevo club en la comunidad	10
Quinto paso: Reclutar socios fundadores	11-14
Sexto paso: Reunión informativa	15-17
Séptimo paso: Reunión de organización	18
Octavo paso: Solicitud de un nuevo club	19
Descuentos de cuotas y de cuotas de fundación disponibles	20
Noveno paso: Aprobación de la carta constitutiva	21
Décimo paso: Desarrollo continuo del club	22
Premios al Desarrollo de Nuevos Clubes.....	22-23
Materiales de apoyo.....	24-33

Beneficios para el distrito

Hay muchas razones para formar nuevos clubes de Leones en el distrito:

- Atender necesidades no satisfechas en comunidades en las que actualmente los Leones no sirven.
- Atraer a familias, mujeres y socios jóvenes.
- Revitalizar y aumentar la afiliación.
- Aumentar el grupo de líderes.



Palabras clave para la búsqueda:

En esta guía, encontrará este icono y una lista de palabras clave. Para buscar más información y descargar materiales, escriba estos términos en el recuadro de búsqueda del sitio web de la asociación.

Importancia de la Extensión

La Asociación Internacional de Clubes de Leones (LCI) tiene muchos recursos disponibles para ayudar a su club. Póngase en contacto con el Departamento de Desarrollo de Afiliación y Nuevos Clubes en memberops@lionsclubs.org o vaya al sitio web de la asociación (www.lionsclubs.org).

¿POR QUÉ ORGANIZAR UN NUEVO CLUB DE LEONES?

Nosotros servimos. Tenemos más voluntarios en más lugares que cualquier otra organización de servicio del mundo. Desde 1917, los clubes de Leones han ofrecido a los individuos la oportunidad de hacer algo por sus comunidades en compensación y ayudar a los necesitados. Cada vez que se reúnen los socios de un club de Leones, los problemas se hacen más pequeños y las comunidades mejoran. Esto se debe a que ayudamos donde más se necesita – en nuestras propias comunidades y en todo el mundo – con la integridad y la energía que nos caracterizan.

Organizar nuevos clubes de Leones da a más personas la oportunidad de generar un cambio, ayudar a los necesitados e introducir nuevos proyectos en las comunidades locales. No existe límite al lugar o al número de clubes basados en la comunidad que pueden formarse. Dondequiera que haya una necesidad, un club de Leones puede ayudar.

A lo largo de los años, a medida que las necesidades comunitarias han ido aumentando, los Leones han ampliado su enfoque para incluir esfuerzos humanitarios. Cada club de Leones es autónomo, de modo que puede elegir aquellos proyectos y actividades que mejor encajen con el estilo de vida de sus socios y que generen el mayor impacto posible en la comunidad.

La siguiente información ofrece unas directrices generales para ayudarle a organizar nuevos clubes de Leones en su zona. Adapte las estrategias y técnicas según sea necesario para amoldarlas a las culturas y tradiciones locales.

SELECCIÓN DEL FORMATO DEL CLUB

Nuestro mundo está cambiando y el voluntariado de hoy busca nuevas maneras de atender asuntos relevantes y de servir de una manera que se acomode a un estilo de vida cambiante. Nuestra tradición son los clubes comunitarios, pero entendemos que este modelo no siempre se adapta a todos. Por eso ofrecemos diversos formatos de clubes entre los cuales elegir:

- **Clubes de Leones tradicionales** son ideales para reunir a un grupo de personas interesadas en atender las necesidades de su comunidad. Ofrecen la flexibilidad de llegar a nuevos grupos de personas y servir a diferentes comunidades.
- **Clubes de Leones Universitarios** están ideados para estudiantes universitarios, administradores, profesores, graduados y otros individuos con vocación de servicio a la comunidad. Los socios sirven a la comunidad universitaria y a la vez se desarrollan como líderes y profesionales. Además, los estudiantes tienen derecho a recibir un descuento especial en las cuotas, para que la afiliación esté al alcance de todos.
- **Clubes de Leones Lioness** ofrecen a las socias y exsocias Lioness la oportunidad de retener su historial de servicio Lioness y a la vez disfrutar de los beneficios y privilegios de ser León. Las socias y exsocias Lioness reciben crédito por sus años de servicio como Lioness y se las reconoce con un prendedor Lioness especial.
- **Clubes de Leones Leo** ofrecen una transición sencilla desde los clubes Leo a los de Leones mediante descuentos especiales en las cuotas de Leos graduados y sus compañeros. Para constituir un club de Leones Leo, se necesita un mínimo de 10 Leos que hayan concluido su servicio Leo.
- **Filiales de club** permiten que un pequeño grupo de por lo menos 5 personas forme un club de Leones y comience a marcar antes la diferencia en su comunidad. Los socios forman parte de un club de Leones “matriz”, pero llevan a cabo sus propios proyectos y actividades.

Todos los tipos de clubes de Leones que estén al día en sus obligaciones tienen la capacidad de votar en las convenciones de distrito, de distrito múltiple e internacionales; solicitar subvenciones de LCIF, además de beneficiarse de las oportunidades de servicio, capacitación y liderato que se ofrecen a todos los clubes de Leones.



- Club de Leones Tradicional
- Club de Leones Universitario
- Programa Conversión para socias Lioness
- Club de Leones Leo
- Filial de club
- Clubes de Interés Especial
- Club cibernético
- Clubes de Leones Campeones
- Club de Leones Lions Quest

Los clubes de interés especial se constituyen como los clubes de Leones tradicionales.

También se puede crear un club de Leones nuevo basado en intereses o circunstancias. Quizás disfrute de un pasatiempo o haya un proyecto comunitario en el que le gustaría trabajar o desee servir como voluntario junto con sus compañeros de trabajo. Si este es el caso, forme un **club de interés especial** centrado en un elemento que tengan en común muchos socios potenciales. Ejemplos de clubes de interés especial

- **Clubes cibernéticos** incluyen socios de áreas geográficas distantes – o que celebran las reuniones de club en línea por conveniencia. Por lo menos 75% de los socios fundadores deben trabajar o residir en el distrito múltiple en que se forma el club.
- **Clubes de Leones Campeones** influyen positivamente en las vidas y favorecen a las comunidades. Concentrándose principalmente en proyectos que sirven a los atletas de las Olimpiadas Especiales, los clubes de Leones Campeones facultan y construyen comunidades que acogen a personas con discapacidad intelectual y sus familias. Descargue una copia de la *Guía de Clubes de Leones Campeones* (EX-537) y el folleto (EX-536) del sitio web de la asociación.
- **Clubes de Leones Lions Quest** ayudan a los niños a convertirse en buenos ciudadanos centrándose en proporcionar habilidades para la vida a niños desde el jardín de infancia hasta el 12º grado.
- **Clubes de Leones de Educadores**
- **Clubes de Leones de Empresarios**
- **Clubes de Leones Étnicos**
- **Clubes de Leones de Socorristas**
- **Clubes de Leones de Profesionales Médicos**
- **Clubes de Leones de Adultos Jóvenes**



También se puede crear un club de Leones nuevo basado en intereses o circunstancias, como es el caso de un club de Leones étnico.

PASOS PARA EL DESARROLLO DE UN NUEVO CLUB

Los clubes nuevos deben estar basados en las necesidades de la comunidad. Una vez que se encuentra una necesidad, es fácil constituir un club nuevo.

El proceso de constitución de un club de Leones nuevo debe tardar entre cuatro y ocho semanas. Si se demora más de ocho semanas, se corre el riesgo de que los socios pierdan interés y dejen el club antes de que éste se organice formalmente. Para mantener ocupados a los posibles socios si el proceso tarda más tiempo, considere organizar una filial de club para que los nuevos socios puedan realizar proyectos y seguir con los esfuerzos de reclutamiento. Una vez que la filial de club tenga 20 socios, puede convertirse en un nuevo club.

Para organizar un nuevo club de Leones, necesitará:

- ✓ 20 o más socios fundadores
- ✓ Un club, zona, región, gabinete o comité de distrito que patrocine el club
- ✓ Una solicitud de carta constitutiva debidamente cumplimentada y un informe de socios fundadores
- ✓ Aprobación del Gobernador de Distrito
- ✓ Las cuotas de fundación y los formularios de certificación correspondientes

Para organizar una filial de club necesitará:

- ✓ Un mínimo de cinco socios de la filial de club
- ✓ Presidente, secretario y tesorero electos de la filial de club
- ✓ Un club patrocinador y un enlace con la filial de club
- ✓ Que el gobernador de distrito esté informado
- ✓ Formulario de notificación cumplimentado

Las estadísticas demuestran que se puede aumentar la sostenibilidad de un club nuevo en un 70% cuando se constituye con 25 o más socios.



- Iniciar un club nuevo
- Filial de club

PRIMER PASO: DETERMINAR LAS ÁREAS DE OPORTUNIDAD

Busque una necesidad y cúbrela

Comience por crear una lista de comunidades del distrito que se beneficiarían de la presencia de un nuevo club. Incluya tanto las comunidades sin clubes de Leones como las áreas que se beneficiarían de la presencia de un club de Leones adicional.

Considere lo siguiente:

- Tamaño de la población
- Clubes de servicio y organizaciones comunitarias actuales
- Posibilidades de proyectos locales y beneficios para el área
- Grupos de personas que actualmente no están siendo reclutadas por clubes de Leones establecidos
- Adultos jóvenes, mujeres, comunidades étnicas y demás grupos no representados
- Ubicación de posibles clubes de Leones patrocinadores más cercanos

Pruebe a hacer lo siguiente: Imprimir un mapa del distrito y marque todos los lugares donde haya clubes establecidos colocando un punto en dichas zonas. Así podrá ver claramente cuáles son las comunidades a las que en la actualidad no sirven los Leones.



Puede localizar el lugar donde están los clubes establecidos en su área utilizando el motor de búsqueda *Encontrar un club* en el sitio web de la asociación (www.lionsclubs.org).

SEGUNDO PASO: DESARROLLAR SU EQUIPO

El desarrollo de clubes nuevos debe ser un esfuerzo de equipo para asegurar el éxito de los esfuerzos de reclutamiento y del nuevo club. Los miembros del equipo deben trabajar arduamente, estar comprometidos al desarrollo del nuevo club y sentir pasión por el Leonismo. Los Leones siguientes serán decisivos en el desarrollo del nuevo club:

- **Coordinador del Equipo Global de Aumento de Socios (GMT) del Distrito –**

Se nombra un coordinador del GMT en el distrito para que ayude a poner en práctica estrategias locales de afiliación y a promover iniciativas de aumento de socios en los clubes según sea necesario. El coordinador del GMT del distrito también es responsable de organizar la capacitación del León Orientador Certificado y de asegurar que la orientación de nuevos socios se lleve a cabo de forma efectiva.

- **Equipo de Aumento de Socios y Nuevos Clubes –** El Equipo de Aumento de Socios y Nuevos Clubes, que está compuesto por el coordinador del GMT del distrito, primer vicegobernador del distrito y uno o dos Leones más, se concentra en hacer crecer los clubes nuevos y los ya establecidos. Estos individuos tienen la experiencia y deseo de ayudar a constituir nuevos clubes y conocen los recursos disponibles en la asociación.
- **León Orientador y León Orientador Certificado –** Se exhorta a los gobernadores de distrito a que nombren dos Leones orientadores, preferentemente Leones orientadores certificados, para orientar al nuevo club durante los primeros dos años, guiar y capacitar a los dirigentes del nuevo club y motivar y apoyar el crecimiento del nuevo club.
- **Socios del club de Leones patrocinador –** Una vez que se ha formado el nuevo club, los socios del club de Leones patrocinador trabajarán estrechamente con el nuevo club para asegurar que se oriente apropiadamente a los Leones. Cuando los socios del club patrocinador participan en el proceso de desarrollo del nuevo club, se crea un sentido de pertenencia y orgullo del nuevo club.

Cualquier club que esté al día en sus obligaciones puede patrocinar un club de Leones en de su distrito.

El club patrocinador principal debe pertenecer al mismo distrito que el nuevo club. No obstante, el club copatrocinador puede pertenecer a cualquier área.

Los clubes patrocinadores tienen que:

- Apoyar al León orientador
- Comprobar que todas las solicitudes de socios fundadores cumplan con las normas fijadas para ser socio León
- Celebrar una reunión de organización eficaz
- Asegurarse de que el club fundado esté orientado a los ideales de la asociación
- Ser coanfitriones en la noche de entrega de la Carta Constitutiva
- Estimular la participación del distrito
- Alentar las funciones entre clubes
- Contribuir a elaborar un plan de retención y aumento de socios
- Ayudar en la preparación del orden del día de las reuniones del club
- Apoyar las actividades del club
- Colaborar con el club siempre que lo soliciten
- Ofrecer orientación sin interferir

Además, el club patrocinador generalmente adquirirá el estandarte y el mazo para presentarlos al nuevo club durante la ceremonia de entrega de Carta Constitutiva.

Una vez que se ha establecido el equipo, considere dividir a los miembros en los siguientes cuatro subequipos:

	Responsabilidades	Requisitos
Equipo principal	<ul style="list-style-type: none"> • Contactar la red de Leones por teléfono y correo electrónico. • Averiguar quiénes son los líderes clave. • Establecer citas con los líderes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizado • Experto en tecnología • Cómodo en el teléfono • Sabe escribir bien
Equipo de campo	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un plan para comunicarse con líderes de la comunidad y de los negocios. • Visitar a los líderes de negocios y pedirles que ingresen en el club de Leones o asistan a la reunión informativa. • Fijar folletos informativos en áreas de alta visibilidad y en diferentes negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociable • Conducta profesional • Piensa rápidamente • Habilidades interpersonales fuertes
Equipo de fondo	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un plan para comunicarse con líderes de la comunidad. • Preparar estaciones de promoción en la comunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociable • Conducta profesional • Habilidades fuertes de relación interpersonal
Equipo de respuesta	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer un seguimiento con los posibles socios. • Mantener informados a los nuevos socios sobre las horas y actualizaciones de las reuniones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizado • Experto en tecnología • Cómodo hablando por teléfono • Sabe comunicarse por escrito

Para obtener más información sobre los equipos anteriores consulte el reverso de esta guía.

TERCER PASO: LLEVAR A CABO UN ESTUDIO DEL POTENCIAL DEL ÁREA

El propósito de realizar un estudio del potencial del área es evaluar las necesidades de la comunidad, medir la viabilidad de la fundación de un nuevo club y recopilar información relevante. Aunque el objetivo de la investigación no es reclutar socios, deben tenerse en cuenta los contactos conseguidos durante la visita para realizar una visita posterior durante la fase de reclutamiento.

Comunicación con los dirigentes comunitarios

El organizador del club, y preferentemente dos Leones experimentados, deben pasar un día visitando a los siguientes dirigentes comunitarios:

- **Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio**
 - Obtener una lista de socios de la cámara
 - Preguntar acerca de otros clubes de servicio en el área
 - Preguntar sobre posibles lugares de reunión
 - Preguntar si se les permitirá hacer una presentación de cinco minutos en la siguiente reunión.

- **Alcalde y demás dirigentes comunitarios**
 - Obtener aprobación para el nuevo club
 - Discutir las necesidades de la comunidad
 - Determinar si existen otras organizaciones comunitarias, qué hacen y cuándo se reúnen
 - Preguntar si se les permitirá hacer una presentación de cinco minutos en la siguiente reunión del consejo

- **Administradores de escuelas (superintendentes y directores)**
 - Obtener aprobación para hablar sobre nuevos proyectos del club con miembros del personal de la escuela
 - Consultar sobre posibles programas para jóvenes o la necesidad de un club Leo

- **Funcionarios de agencias de orden público, Departamentos de bomberos, Organismos de Servicios Humanos y grupos empresariales**
 - Identificar y analizar posibles necesidades comunitarias

Llevar la *Evaluación de las Necesidades de la Comunidad* a las citas para determinar las necesidades del área potencial antes de comenzar el reclutamiento.

Pase unos 15 minutos con cada dirigente comunitario y explique que está recopilando información para la formación de un nuevo club de Leones. Pida una tarjeta de visita a cada contacto y los nombres de otros dirigentes comunitarios que puedan estar interesados.

Visite posibles lugares de reunión

Visite hoteles y restaurantes locales para encontrar posibles lugares de reunión para la primera y segunda reuniones. Consulte la disponibilidad y los precios de salas de reuniones.

El Departamento de Relaciones Públicas de la oficina internacional ha desarrollado varias *herramientas de relaciones públicas* entre los que se incluyen guías de relaciones públicas, muestras de comunicados de prensa, presentaciones audiovisuales, anuncios de servicio público, materiales de promoción y mucho más.

CUARTO PASO: PROMUEVA EL NUEVO CLUB EN LA COMUNIDAD

Antes de comenzar con el reclutamiento, y durante el desarrollo del nuevo club, promueva el nuevo club en la comunidad. Para lanzar una campaña exitosa, primero identifique socios potenciales y desarrolle una campaña que destaque el mensaje deseado para atraer al grupo demográfico en cuestión.



- Comunicar sus actividades
- Evaluación de las Necesidades de la Comunidad



QUINTO PASO: RECLUTAR SOCIOS FUNDADORES

¿Quién reclutará a los socios?

El primer paso es determinar a quién se contactará para que se una al nuevo club.

Los líderes comunitarios son esenciales para el desarrollo del nuevo club porque:

- Conocen las necesidades de la comunidad
- Pueden marcar la diferencia
- Conocen otras organizaciones comunitarias, como los Leones
- Son profesionales cualificados que pueden dar una base firme al nuevo club
- Pueden reclutar a otros líderes

Los residentes también son esenciales para el desarrollo del nuevo club porque:

- Tienen un interés personal en su comunidad
- Conocen cuáles son las necesidades
- Pueden reclutar a otros individuos con vocación comunitaria

A continuación se enumeran algunas directrices para ayudarle a identificar socios potenciales:

- Utilice las listas que hayan sido compiladas en el estudio del potencial del área.
- Si realiza una *Evaluación de las Necesidades de la Comunidad*, no olvide invitar a sus contactos a ingresar en el club.
- Utilice la *rueda de reclutamiento* del final de esta guía para ayudar a pensar en personas que podrían estar interesadas en ingresar en el club. Use el formulario *Crear una Red Leonística* que encontrará en esta guía, para recopilar información.
- Asegúrese de anotar en cada lista, la dirección postal o de correo electrónico de cada posible socio, dependiendo del método de envío de invitaciones. El número de teléfono es también un dato importante para dar seguimiento.
- Visite personalmente a las empresas y profesionales. Hable con los dueños o gerentes de las empresas acerca de la oportunidad que tienen de ingresar a su club de Leones y pídale que le permitan hablar con los empleados.

¿Cómo reclutaremos?

El siguiente paso es determinar cómo se reclutarán los socios. En general, hay cinco maneras de desarrollar un club de Leones. Las cinco estrategias incluyen:

1. **Campañas:** Reclutamiento de dirigentes comunitarios y de negocios mediante visitas personales no programadas
2. **Reclutamiento limitado:** Invitar solo a las personas recomendadas por otros Leones o líderes clave de negocios o de la comunidad

Cuando se pide al propietario de un negocio si se puede fijar un volante en la ventana del negocio para promover el club nuevo y la reunión informativa son buenas oportunidades para invitarle a unirse al club.

Cuente su historia a los socios potenciales—la razón por la que se hizo León y la razón por la que todavía lo es. Cuando tienen un concepto de lo que hacen los Leones y cómo ayudan, estarán más inclinados a ingresar en el club.

El Centro Leonístico de Aprendizaje ofrece diferentes cursos de liderazgo, gestión de otras personas, logro de resultados y comunicación. Considere inscribirse en el curso de comunicaciones para aprender a aumentar las habilidades interpersonales y a hablar en público. También puede aprender cómo desarrollar un discurso breve cuando hable con posibles socios acerca de los Leones.

- 3. Conversión de grupo:** Reunión con un grupo establecido de personas interesado en prestar servicio comunitario como Leones
- 4. Reclutamiento de campo:** Poner mesas informativas en la comunidad dirigidas a residentes interesados
- 5. Desarrollo de filial:** Reclutamiento de un grupo pequeño de personas que se unen a un club matriz establecido con el fin de lanzar un proyecto local

Una de las formas más eficaces de reclutar socios para un nuevo club es comunicarse personalmente con los líderes comunitarios y empresariales. Aunque muchos Leones pueden no sentirse seguros sobre si deben abordar a líderes para analizar la propuesta Leonística, generalmente descubren que muchas personas conocen las actividades de los Leones y tienen muy buen concepto de la asociación.

Visite el [Centro Leonístico de Aprendizaje](#) en el sitio web de la asociación para informarse sobre los cursos de comunicación en línea que le pueden servir de apoyo en sus esfuerzos. Consulte también el libreto de reclutamiento al final de esta guía.

Consejos de reclutamiento

- 1. Vístase de forma apropiada.** Vístase de manera profesional con el prendedor de los Leones. Verle vestido con el chaleco de los Leones y varios prendedores puede ser una distracción para el socio potencial.
- 2. Apague el teléfono.** Asegúrese de apagar o enmudecer el timbre del teléfono antes de la reunión con un socio potencial para asegurar que no haya distracciones.
- 3. Comience por arriba.** Puede hablar después con los empleados. Pida siempre hablar con los propietarios o gerentes del negocio para obtener su compromiso. Una vez que se muestren interesados, puede preguntar si hay alguien más en la organización que pueda estar interesado. Reclutar primero al personal puede ofender al propietario o gerente.
- 4. Supere los obstáculos en recepción.** Generalmente, se debe hablar con una secretaria o un gerente de oficina antes de ver al propietario o director. Por esta razón, puede que se le pregunte la razón de la visita. Si es así, simplemente diga, “Estamos formando un club de Leones nuevo en la comunidad y solo necesitamos de tres a cinco minutos del tiempo de su jefe(a)”.
- 5. No espere más de 10 minutos.** Es mejor pasar al siguiente socio potencial y dar la sensación de que su tiempo es importante. Pregunte cuál sería el momento más adecuado para volver.
- 6. No lleve mucha literatura.** La abundancia de materiales puede distraer y el socio potencial podría pedirle que dejara la información para que la lea. Si están muy ocupados para hablar con ustedes, tampoco tendrán tiempo para leer el material.
- 7. Obtenga indicaciones de la oficina.** Se puede saber mucho de una persona con tan solo ver la decoración de las paredes o los artículos del escritorio. ¿Hay fotos de familiares, señales de un pasatiempo o de que está interesado en el servicio humanitario? A menudo las placas, fotos y otros artículos personales en la oficina indican tales intereses.
- 8. Anticipe las respuestas.** Esté preparado para responder a las razones de los individuos para no ingresar en el club. A continuación se incluyen algunas posibles respuestas:
 - Posible León: No soy de esta zona.
 - Respuesta A: Los Leones son una asociación internacional, así que es muy probable que haya un club cerca de donde usted vive. Si lo desea puede darnos su información de contacto y podemos pasarla a dicho club.
 - Respuesta B: Siempre estamos buscando nuevos lugares para empezar clubes. Podemos tomar su información de contacto y hacerle saber cuando formemos un club cerca de donde usted vive.

Posible León: No tengo tiempo.

Respuesta: Los clubes de Leones se reúnen una o dos veces al mes y no hay un requisito mínimo de tiempo que debe invertir. Usted puede participar activamente asistiendo a las reuniones o participando en proyectos de servicio que ayuden a mejorar la comunidad.

9. **Sea siempre positivo y déjelos con una sonrisa.** Usted está ofreciendo una oportunidad para cambiar vidas, no está vendiendo un producto. Si el socio eventual no parece interesado, agrádezcalle por su tiempo y siga con el siguiente posible socio. No insista, si el individuo se irrita le quedará grabada una imagen negativa de los Leones. Si la persona está interesada, asegúrese de que se sienta bienvenido.
10. **Independientemente de cómo haga la propuesta y cuál sea la respuesta, pregunte siempre si conoce a alguien que podría estar interesado en hacerse León.**

Materiales que se sugieren para el Desarrollo de Clubes Nuevos

La División de Extensión y Aumento de Socios ha preparado carpetas de nuevos clubes donde se recopila toda la información que necesitará para comenzar un club de Leones nuevos en un lugar. Hay disponibles las carpetas siguientes:

- Carpeta tradicional (KITEXT)
 - Considere también el *Volante de Club de Leones de Interés Especial (EX-544)*, *Guía del Club de Leones Campeones (EX-547)* y *Folleto de Club de Leones Campeones (EX-546)* si está formando un club tradicional de interés especial.
- Carpeta de Club de Leones Universitario (KITCC)
- Carpeta de Club de Leones Lioness (KITEXT + Folleto Lioness MKLP-1)
- Carpeta de Clubes de Leones Leo (KITEXT + Folleto del Programa Leo a León LL-1)
- Carpeta de Filial de Club (KITBR)

Materiales que se sugieren para el reclutamiento

- **Mejores comunidades. Vidas cambiadas (EX-511):** Este folleto de reclutamiento está diseñado especialmente para nuevos clubes. Destaca cómo se forman los clubes nuevos, los beneficios para los socios y ofrece una reseña breve de los clubes de Leones.
- **Solicitud de socio fundador (TK-188):** Los socios potenciales completan esta solicitud cuando ingresan en un club nuevo.
- **Volante de reclutamiento (EX-109A):** Elija entre cinco diseños para interesar a posibles socios a obtener más información acerca de los Leones asistiendo a una noche informativa para un club nuevo o uno ya establecido. Está disponible únicamente en el sitio web de la asociación como archivo PDF modificable.
- **Los Leones marcan la diferencia (ME-40):** Este folleto de reclutamiento de socios proporciona detalles sobre quiénes son y qué hacen los Leones. Incluye un formulario de interés que un posible socio puede cumplimentar.
- **Folleto de Afiliación Familiar (MPFM-8):** Este folleto explica cómo pueden participar las familias en el club de Leones y marcar juntos la diferencia en su comunidad.
- **Soy socia León (ME-37):** Esta publicación innovadora tiene como objetivo a posibles socias y destaca el servicio que puede ser de interés para mujeres.
- **Folleto Sea parte de algo importante (EX-801):** Este folleto está dirigido a adultos jóvenes que podrían ser socios y es útil cuando se invita a ingresar a socios jóvenes.
- **Tarjeta de bolsillo (ME-33):** La tarjeta de bolsillo la usan muchos Leones como complemento de la *solicitud de afiliación* o suplemento del programa de Orientación de Nuevos Socios Leones. La tarjeta de bolsillo tiene un tamaño compacto, por lo que se dobla fácilmente. Contiene información sobre la misión, propósito, ética e historia de la asociación internacional.

Si desea pedir alguno de los materiales mencionados, comuníquese con el Departamento de Operaciones de Afiliación y Nuevos Clubes (memberops@lionsclubs.org).

La razón principal por la que muchas personas no se unen a los Leones es que sencillamente nunca se les ha pedido.

Antes del reclutamiento, fije una fecha, hora y lugar para tener la reunión informativa para que pueda proporcionar dicha información a los posibles socios.

Es un honor ser León. Es por ello que queremos invitar a las personas con vocación comunitaria y tener una mayor capacidad para servir.

Seguimiento de socios potenciales

Todos los días, recopile información sobre nuevos socios y contactos generados por cada equipo, y clasifíquelos en cinco categorías:

	Categoría	Medida tomada	Acción necesaria
Grupo 1	Socios fundadores	Completaron la solicitud y pagaron la cuota de fundación.	Envíe una carta de felicitación con la fecha, hora y lugar de la primera reunión del club.
Grupo 2	Socios potenciales con mucho interés	Pueden venir a una reunión del club pero no completaron una solicitud.	Envíe una carta invitándoles a la reunión.
Grupo 3	Otros socios potenciales	Pueden estar interesados pero no pudieron asistir a una reunión de club.	Manténgalos en la lista de correo y contáctelos después de la primera reunión comentándoles el progreso del club. Siga invitándoles a participar.
Grupo 4	Posibles socios	Se listaron los nombres de personas que pueden estar interesadas.	Determinar el momento en que se les contactará en persona.
Grupo 5	No están interesados	No expresaron interés en ingresar en el club en estos momentos.	Manténgalos en la lista de correo para proyectos y eventos futuros del nuevo club.

Es importante enviar a cada contacto y nuevo socio una carta personalizada confirmando la fecha, hora y lugar de la reunión, dentro de las 48 horas siguientes al contacto. Utilice un membrete profesional y firme la carta personalmente.

SEXTO PASO: REUNIÓN INFORMATIVA

La reunión informativa es la primera vez que los socios potenciales se reúnen para informarse más sobre los Leones y el nuevo club. El objetivo es comenzar a cimentar la afiliación del nuevo club y preparar una reunión de organización exitosa.

Aproximadamente el 20 o 25% de las personas que se inscribieron para unirse al nuevo club asistirán a la reunión informativa. No se desanime. A continuación se ofrecen algunos consejos para aumentar la asistencia:

- Envíe cartas y mensajes electrónicos de seguimiento a cada contacto dentro de las 48 horas de haberse reunido con ellos.
- Utilice papel de membrete de aspecto profesional para recibir una mejor respuesta.
- Llame a los posibles socios que indicaron que asistirán a la reunión informativa para recordarles la fecha, la hora y el lugar.
- Anime a los posibles socios a invitar a sus amigos y a otros individuos con vocación comunitaria que pudieran estar interesados en unirse al club.
- Promocione la reunión informativa en los periódicos locales y fije folletos en diferentes lugares de la comunidad.

Preparación de la reunión:

- Prepare la sala para menos personas de las que espera. Tenga a mano sillas adicionales en caso de que asistan más personas. Dado que esta reunión debe durar una hora, no sirva una comida, en su lugar ofrezca un refrigerio ligero, como galletas y refrescos.

No debe haber más Leones que asistentes en la reunión. No se debe intimidar a los nuevos o posibles socios. No obstante, deben asistir los Leones orientadores ya que ellos trabajarán directamente con el nuevo club, y también debe asistir el gobernador de distrito.

- Los Leones deben estar vestidos de manera profesional y no usar sus chalecos Leonísticos ni demasiados prendedores, ya que esto puede dar a entender que es necesario que todos los socios usen el chaleco y los prendedores y desalentar a los posibles socios.
- Considere preparar de antemano unas etiquetas con los nombres de los asistentes para que cuando lleguen sepan que se les esperaba.
- Asegúrese de que uno de los Leones dé la bienvenida a los asistentes a medida que vayan llegando.



Comience y termine la reunión a tiempo.
La reunión no debe durar más de
60 minutos.

Recalque que el 100% del dinero
recolectado del público va directamente
a ayudar a los necesitados.

Los socios deben reunirse todas las
semanas hasta que se haya formado el
club. Después de 8 semanas, si no se ha
alcanzado la cifra de 20 socios fundado-
res, organice una filial de club para que
los socios nuevos puedan comenzar a
servir a la comunidad.

Dirigir la reunión:

El maestro de ceremonias debe ser un orador dinámico. Es importante mostrar una imagen profesional de los Leones ya que es la primera experiencia con los Leones para la mayoría de los asistentes. Comience la reunión a tiempo, aunque solo estén presentes unos pocos asistentes.

- **Dé la bienvenida** al grupo y **pida** a cada persona que se presente con sus datos personales y profesionales. (No se apresure en esta etapa. Es importante saber quienes son o podrían ser sus compañeros Leones).
- **Presente** a los Leones que asistan a la reunión y haga hincapié en que están allí para ayudar al nuevo club. Solo comente los cargos del gobernador de distrito, organizador del club y Leones orientadores. Puede ser abrumador para un posible socio escuchar un gran número de cargos Leonísticos en la primera reunión.
- **Presente** un panorama general de las actividades de los Leones y los beneficios que ofrece la afiliación.
- **Comience la presentación** pidiendo a los asistentes que indiquen cómo creen que un club de Leones puede ayudar a su comunidad. **Mencione** que formar un club de Leones tiene un costo y explique con detalle las cuotas de afiliación (internacionales y locales). Es importante que los asistentes entiendan que tienen que pagar la cuota de fundación de una sola vez para ingresar y cuotas semestrales.
- **Pida** a los asistentes que piensen sobre el tipo de proyectos que el club podría apoyar e invítelos a traer a un amigo a la siguiente reunión (que debe realizarse dentro de una semana de la fecha de la reunión informativa). **Explique** que en la siguiente reunión el club elegirá a los dirigentes, identificará proyectos y comenzará a trabajar en los mismos.
- **Verifique** que la fecha, la hora y el lugar de la segunda reunión sean convenientes para todos. La siguiente reunión debe celebrarse dentro de una semana a partir de la reunión informativa y, después, cada semana hasta que el club tenga 20 socios.
- **Recoja** las solicitudes y cuotas de los socios fundadores.

Seguimiento posterior a la reunión:

Al día siguiente, envíe una carta a cada asistente, agradeciéndoles su presencia e incluyendo información sobre la siguiente reunión. Envíe también una carta a los socios potenciales que no asistieron detallando los logros de la reunión, destaque posibles proyectos y brinde información sobre la siguiente reunión.

Es importante contactar personalmente a las personas recomendadas durante la reunión para invitarlas a asistir a la siguiente reunión. Siga comunicándose con otras personas de la comunidad e invítelas a la siguiente reunión.

Si ha fijado folletos en diferentes lugares de la comunidad divulgando la reunión informativa, sustituya dichos folletos con información sobre la siguiente reunión.

Uno o dos días antes de la siguiente reunión, llame por teléfono a los socios y posibles socios para confirmar su asistencia.

Es importante contactar personalmente a las personas recomendadas durante la reunión para invitarlas a asistir a la siguiente reunión.



Una vez que se determinen los proyectos, aliente al nuevo club a promocionarlos en los medios de comunicación locales. Esto sensibilizará al público sobre el club y puede tener como resultado nuevos socios.

SÉPTIMO PASO: REUNIÓN DE ORGANIZACIÓN

La reunión de organización es donde los socios del club elegirán a los dirigentes y comenzarán a planificar su primer proyecto de servicio.

La puesta a punto de esta reunión es la misma que la de la reunión informativa.

Dirigir la reunión:

- **Dé la bienvenida** al grupo. Si hay muchos asistentes nuevos, quizás sea conveniente repetir la reunión informativa y cubrir la historia de los Leones más detalladamente.
- Si la mayoría de los participantes asistieron a la primera reunión, **examine** la lista de posibles proyectos de servicio e invite a los nuevos asistentes a ofrecer ideas de proyectos. **Pida** al grupo que identifique tres proyectos que pueden llevarse a cabo y analice cómo se pueden concretar y qué se puede hacer antes de la siguiente reunión.
- **Explique** que antes de que el grupo pueda seguir adelante, se necesita una solicitud de carta constitutiva de club o filial para que los socios queden cubiertos con un seguro de responsabilidad civil y puedan prestar servicio a la comunidad como Leones.
- Si el grupo decide celebrar elecciones, **lleven a cabo las** elecciones y luego **completen** la solicitud de carta constitutiva. Un club constituido (con 20 o más socios) necesitará elegir un presidente, secretario, tesorero y presidente del comité de aumento de socios. La filial de club tendrá que elegir presidente, secretario y tesorero de la filial.
- **Fije** una fecha, hora y lugar para celebrar la siguiente reunión.

Seguimiento posterior a la reunión:

- Fije una reunión con los dirigentes del club para comenzar la capacitación de los dirigentes del nuevo club, según se especifica en el libro de trabajo del *Curso de Capacitación de León Orientador Certificado*.
- Continúe alentando a los socios a promover el club y a invitar a otros individuos a la siguiente reunión o próximo proyecto de servicio.
- Siga realizando el seguimiento de aquellos que mostraron interés pero no asistieron a la reunión informativa ni a la reunión de organización.

OCTAVO PASO: SOLICITUD DE UN NUEVO CLUB

Nombre del nuevo club

El club de Leones o filial de club propuesto debe ser conocido por el nombre del “municipio” o la subdivisión gubernamental equivalente en la que esté ubicado. El término “municipio” constituye la ciudad, pueblo, aldea, prefectura, condado o nombre oficial de una unidad gubernamental similar. Los clubes universitarios pueden considerar el nombre de la facultad o universidad como su “municipio”. Si el club propuesto no está situado en un municipio, tomará el nombre por el que se conozca oficialmente el lugar donde esté ubicado.

La “denominación distintiva” para los clubes ubicados en el mismo “municipio” o subdivisión gubernamental equivalente puede ser cualquier nombre que distinga claramente al club de los demás clubes ubicados en el mismo municipio o subdivisión gubernamental equivalente. La “denominación distintiva” se añadirá luego de la municipalidad gubernamental.

Otras restricciones en cuanto al nombre:

- El término “Decano” es un título de prestigio que identifica al club como el club matriz o más antiguo del municipio.
- El club no puede nombrarse en honor a una persona viva, a menos que dicha persona haya prestado servicio como presidente internacional.
- Ningún club de Leones puede añadir a su nombre la palabra “internacional” como denominación distintiva.
- Cuando se incluye el nombre de una empresa u otro nombre registrado, debe proporcionarse una carta o documento donde se demuestre que la empresa ha autorizado el uso de su razón social en relación con la denominación del club.

Cuotas

Además de las cuotas del club, del distrito y del distrito múltiple, los socios de los clubes de Leones pagan una cuota internacional anual, a menos que sean elegibles para una reducción de la cuota. El total de las cuotas internacionales es de 43 dólares y se facturan semestralmente. Las cuotas internacionales se cobran a partir del primer mes después de la aprobación de la Carta Constitutiva y cubren muchos beneficios para los socios, entre ellos, seguro de responsabilidad civil y una suscripción a la revista LION. El importe de las cuotas del club se debe establecer en la reunión organizativa y se debe cobrar tan pronto como sea posible. En general, las cuotas del club se cobran junto con las cuotas de fundación.

Cumplimentación de la solicitud de club filial

Cumplimente la *Notificación de Club Filial y Actualización de Dirigentes (CB-1)* y el *Informe de Afiliación de la Filial (CB-2)* con por lo menos cinco socios y cobre la cuota de ingreso de 25 dólares a cada nuevo socio. Envíe los formularios a la oficina internacional y añada los socios filiales a la nómina del club matriz.

IMPORTANTE: Los estudiantes de nuevos clubes de Leones Universitarios o clubes con mayoría de socios estudiantes deben pagar por adelantado un año de las cuotas internacionales al régimen de socios estudiantes y remitir el pago con la solicitud de carta constitutiva.

Leones Leo y adultos jóvenes

Todos los exsocios Leo tienen derecho a recibir la exención de la cuota de fundación completando el *Formulario de Certificación de Leo a León y Crédito de Años de Servicio Leo* (LL-2).

Además, los socios y exsocios Leo, que sean mayores de edad y tengan menos de 30 años, sólo pagan la mitad de las cuotas internacionales y están exentos de pagar la cuota de ingreso. Se debe remitir el *Formulario de Certificación de Leo a León y Crédito de Años de Servicio Leo* (LL-2) con la solicitud de socio fundador para cada Leo que concluye su servicio.

Los Leos también pueden formar un club de Leones Leo con al menos 10 exsocios Leo y permitir que otros adultos jóvenes entre la mayoría de edad legal y 30 años reciban la exención en el pago de la cuota de fundación y pagar solo la mitad de las cuotas internacionales. Se debe remitir el *Formulario de Certificación de Leo a León y Crédito de Años de Servicio Leo* (LL-2) con la solicitud de socio fundador por cada adulto joven elegible.

IMPORTANTE: Es necesario pagar íntegramente las cuotas de fundación para que la oficina internacional pueda tramitar y aprobar la solicitud del club de Leones. Consulte las instrucciones de pago adjuntas a la solicitud de la Carta Constitutiva para más información.

DESCUENTOS DE CUOTAS Y DE CUOTAS DE FUNDACIÓN DISPONIBLES

Afiliación familiar

Los socios familiares tienen la oportunidad de recibir un descuento especial en las cuotas cuando ingresan juntos en un club de Leones. El primer socio familiar (cabeza de familia) paga las cuotas internacionales íntegras (43 dólares) y hasta cuatro miembros adicionales de su familia pagan solo la mitad de estas cuotas (21,50 dólares). Todos los socios familiares pagan una sola vez una cuota de fundación de 30 dólares.

El Programa de Afiliación Familiar está abierto a los miembros de familia que (1) cumplan con los requisitos de afiliación de los Leones, (2) sean socios o vayan a ingresar al mismo club y (3) vivan en la misma vivienda y estén emparentados por nacimiento, matrimonio u otra relación legal. El parentesco incluye padres, hijos, cónyuges, tíos, primos, abuelos, familiares políticos y otros familiares a cargo.

La afiliación familiar está limitada como máximo a cinco miembros que reúnan los requisitos por hogar y los nuevos clubes deben contar con un mínimo de diez socios que paguen la cuota completa. No se exige el requisito de residencia en el mismo hogar a los socios familiares menores de 26 años si son estudiantes universitarios o están haciendo el servicio militar.

Para recibir el régimen de cuotas familiares, se debe completar la sección de la familia en el *formulario de Informe de Socios Fundadores* (TK-21A).

Socios estudiantes

Los estudiantes que estén inscritos en una institución educativa, hayan alcanzado la mayoría de edad y tengan menos de 30 años sólo pagarán la mitad de la cuota internacional y están exentos de pagar la cuota de ingreso. Para recibir el régimen de cuotas de socios estudiantes, se debe completar la sección de la familia en el *formulario de Informe de Socios Fundadores* (TK-21A).

Los estudiantes mayores de 30 años de clubes de Leones Universitarios también pueden completar la sección de estudiantes y pagar solo una cuota de fundación de 10 dólares. Los estudiantes mayores de 30 años pagan cuotas de fundación e internacionales regulares.

NOVENO PASO: APROBACIÓN DE LA CARTA CONSTITUTIVA

Una vez aprobada la solicitud de Carta Constitutiva, se enviará a los Leones orientadores del nuevo club los suministros para nuevos clubes y el material para los socios fundadores, entre ellos, prendedores y certificados para socios fundadores.

La Carta Constitutiva, junto con una carta de felicitación del presidente internacional y un emblema para el patrocinador, se envía al gobernador de distrito para su presentación en la ceremonia de entrega de la Carta Constitutiva. Se pueden adquirir otros suministros en el Departamento de Suministros para Clubes de la oficina internacional.

¿Se constituyen diez o más clubes al año en su distrito?

Los distritos que logren constituir diez o más clubes durante un año fiscal deberán proporcionar verificación de que apoyarán el crecimiento a largo plazo de dichos clubes. A continuación se detallan los requisitos:

- Remitir un plan detallado que describa el tipo de apoyo que recibirán los nuevos clubes.
- Pagar la mitad de la cuota internacional al entregar la solicitud de carta constitutiva.
- Recibir la certificación de la solicitud de carta constitutiva del gobernador y del primer vicegobernador de distrito.
- Recibir aprobación del comité de aumento de socios.

IMPORTANTE: La solicitud de carta constitutiva, junto con las nominaciones para el Premio de Extensión correspondientes, deben llegar a la oficina internacional antes del cierre de las operaciones el 20 de junio, para que pueda acreditarse en los registros anuales del año fiscal en curso.

Transcurrirán 45 días desde la fecha en que se reciba la solicitud en la oficina internacional hasta que se tramite la misma y se envíen los suministros para clubes y la carta constitutiva oficial.



Noche de entrega de la Carta Constitutiva

DÉCIMO PASO: DESARROLLO CONTINUO DEL CLUB

Apoyo del club patrocinador

Una vez que el nuevo club ha recibido la Carta Constitutiva, el club patrocinador seguirá ofreciendo apoyo donde sea necesario. Los dirigentes del club patrocinador con frecuencia visitan a los nuevos clubes durante las reuniones ordinarias, ofrecen ayuda con las actividades del club y se reúnen con los dirigentes para que se familiaricen con las políticas y procedimientos de la asociación. Algunos clubes patrocinadores serán coanfitriones de una o dos reuniones del nuevo club hasta que los dirigentes de éste último se sientan cómodos celebrando reuniones por su cuenta.

Los clubes patrocinadores exitosos siguen apoyando a los dirigentes del club a través del contacto personal y ofreciéndoles asesoramiento y consejos cuando es necesario. Estos patrocinadores también saben cuándo dejar que el nuevo club encuentre su propio camino.

Apoyo del León Orientador

Los Leones Orientadores apoyan al nuevo club durante los primeros dos años. El Programa León Orientador Certificado ofrece un resumen de capacitación para los dirigentes del club, con el fin de ayudar al nuevo club a tener una fundación sólida. La capacitación está disponible en el libro de trabajo del *Curso del Programa León Orientador Certificado* (DACGL-1).

Transición de poder

La meta es desarrollar un club de Leones sólido y autosuficiente. A medida que se eligen los dirigentes, el club patrocinador, los Leones orientadores y demás mentores deben comenzar a alentarlos a tomar control de las reuniones y actividades, y delegar responsabilidades en otros socios del club para que participen. No obstante, se debe tener cuidado de no abrumarles. Juzgue la capacidad de liderazgo de los dirigentes y ofrézcales apoyo y orientación únicamente cuando sea necesario.

PREMIOS AL DESARROLLO DE NUEVOS CLUBES

La participación en el desarrollo de nuevos clubes es un logro importante. Para recalcar la importancia del desarrollo de nuevos clubes, la asociación ofrece premios especiales que reconocen el valioso servicio prestado por Leones con vocación de extensión.

Premios de Extensión

Los premios de extensión se conceden a los dos Leones que, a discreción del Gobernador de Distrito, hayan ayudado más en la organización de un nuevo club de Leones.

Podrá concederse un máximo de dos premios de extensión para cada club nuevo. Los Premios de Extensión por la constitución de clubes nuevos se conceden en las siguientes cotas: 1-5, 10, 15, 20, 25, 30, 40, 50, 75, 100 y 150 clubes.

Con la excepción del gobernador de distrito, socios fundadores nuevos y representantes internacionales, cualquier León puede recibir el premio, incluyendo socios fundadores trasladados. Las recomendaciones se deben destacar en la solicitud de Carta Constitutiva o reportarse dentro de los seis meses de la aprobación de ésta.

Los premios de extensión se presentarán después de un año y un día de haberse fundado el club. Los premios de extensión se envían al gobernador de distrito para que los entregue a los galardonados.

Premio de Extensión para el Gobernador de Distrito

El Premio de Extensión para Gobernadores de Distrito se concede a los gobernadores que constituyen uno o más clubes en su distrito. El prestigioso prendedor está personalizado con el número de clubes constituidos durante el año.

Los Premios de Extensión de los Gobernadores de Distrito se enviarán después del 1 de junio del año siguiente de haber completado su ejercicio el gobernador merecedor. El premio indicará el número de nuevos clubes que se fundaron en el distrito en el año fiscal previo y que estén al día en sus obligaciones al 31 de mayo del año fiscal siguiente.

Emblema de afiliación familiar para el estandarte

El Emblema para Estandarte de Afiliación Familiar se concede a los nuevos clubes que hayan añadido 10 o más socios familiares en el momento de su constitución. El emblema para el estandarte se enviará junto con la carta constitutiva.

Emblema para el estandarte para patrocinadores de clubes nuevos

Los clubes que patrocinan un nuevo club reciben un emblema que podrán lucir orgullosamente en su estandarte. El emblema generalmente se entrega al club patrocinador durante la ceremonia de entrega de la Carta Constitutiva.

Emblema para el estandarte por la formación de un club universitario

Los clubes de Leones que patrocinan un nuevo club de Leones Universitario reciben un emblema para el estandarte. El emblema se envía al Gobernador de Distrito y generalmente se entrega durante la ceremonia de entrega de la Carta Constitutiva.

Prendedor por la formación de un club universitario

Se entregará un prendedor de premio hasta a dos Leones que ayudaron a formar el club universitario, según determine el gobernador de distrito. El premio se envía junto con el emblema para el estandarte por la formación de un club universitario y generalmente se presenta durante la ceremonia de entrega de la Carta Constitutiva.

Emblema para Estandarte de Filial de Club

Los clubes que patrocinan una filial reciben el Emblema de Patrocinio de Filial de Club. El emblema se envía al presidente del club matriz una vez que la oficina internacional recibe y aprueba la filial.

Premio a la formación de una filial de club

A los Leones enlace con las filiales se les reconoce con un prestigioso prendedor por la formación de la filial. El prendedor se envía al presidente del club matriz junto con el emblema para el estandarte, para que haga entrega de los mismos.

RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO PRINCIPAL

1. **Desarrollar una red de Leones** – Piensen en personas que ustedes conocen y que vivan o trabajen en el área del nuevo club y completen el formulario *Desarrollar una red de Leones* que hallarán al final de esta guía. Piensen en sus amigos, familiares, socios y conocidos para recomendarlos para el nuevo club.
2. **Averiguar quiénes son los líderes comunitarios** – Muchas personas se animan a ingresar en un club cuando los líderes de la comunidad lo apoyan. Estos individuos pueden ser muy buenos Leones no solo debido a su influencia, sino por su experiencia y habilidades de liderazgo. Conocen las necesidades de la zona y quieren que las cosas se hagan. Utilizando la *Lista de posibles líderes clave de la comunidad* que hallará al final de esta guía, averigüen quiénes son los líderes de la zona.

Comunicarse con las personas de la Red de Leones – Una vez que se haya programado la reunión informativa, comiencen a contactar a las personas incluidas en la Red de Leones por teléfono y correo electrónico.

- En la primera ronda de comunicaciones – que debe tener lugar al menos dos semanas antes de la reunión – informen a los posibles socios que se va a formar un nuevo club en la zona. Invítenlos a la reunión informativa y pídanles que confirmen su asistencia. No olviden hacer referencia a la persona que les recomendó.
 - La segunda ronda de comunicaciones – una semana después – será de seguimiento para aquellos que no respondieron o un recordatorio de la reunión para los individuos que confirmaron su asistencia. Envíen otro correo electrónico de recordatorio el día anterior a la reunión.
3. **Comunicación con los líderes clave** – Utilizando la *Lista de Posibles Líderes Clave de la Comunidad*, comuníquense con los posibles líderes y fijen una hora para conocerles personalmente. El contacto inicial debe realizarse por teléfono. Consulten el *Libreto de reclutamiento* al final de esta guía.

Consejos para el equipo principal

1. Deleguen las responsabilidades acorde a los puntos fuertes de los miembros del equipo. Los escritores buenos pueden redactar los borradores de los correos electrónicos. Los Leones con habilidades para investigar pueden trabajar recopilando la información de líderes clave. Los Leones con personalidad extrovertida pueden estar a cargo de la comunicación en persona o por teléfono.
2. Asegúrense de enunciar bien y de hablar despacio y con claridad por teléfono. Muchas de las oficinas de los líderes clave reciben numerosas llamadas telefónicas a diario. Procuren que les resulte fácil entenderles y sean muy respetuosos.

RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO DE CAMPO

- 1. Desarrollar una Red de Leones** – Piensen en personas que ustedes conocen y que vivan o trabajen en la zona del nuevo club y completen el formulario *Desarrollar una red de Leones* que hallarán al final de esta guía. Piensen en sus amigos, familiares, socios y conocidos para recomendarlos para el nuevo club.
- 2. Desarrollen un plan de divulgación** – Como equipo, investiguen y desarrollen diferentes rutas que les permitan fijar folletos en diferentes lugares públicos, zonas de mucho tránsito y hablar con los gerentes/propietarios de negocios populares. Consideren consultas de médicos, tiendas de comestibles, ópticas, librerías, centros comunitarios, etc. Asegúrense de coordinar con el Equipo de Fondo para evitar contactar dos veces el mismo negocio. Asimismo, procuren visitar los negocios en las horas en que estén menos ocupados. Por ejemplo, un gerente o propietario de restaurante estará muy ocupado para hablar a la hora del almuerzo o de la cena.
- 3. Obtener materiales** – Asegúrense de tener suficientes folletos y solicitudes. Pueden pedir materiales adicionales sin costo para ustedes al Departamento de Operaciones de Afiliación y Nuevos Clubes (memberops@lionsclubs.org).

Descarguen e impriman *volantes de reclutamiento* (EX-109a) del sitio web de la asociación. Necesitarán rellenar la fecha y hora y el lugar de la reunión informativa. También pueden utilizarlo como volante, y fijarlo en las ventanas de los negocios.

- 4. Llevar a cabo la divulgación** – Visiten a los líderes de la comunidad y de los negocios e invítenlos a ingresar en el nuevo club y a la reunión informativa. No olviden preguntar si conocen a alguien que estaría interesado en ingresar en el club y pedir permiso para fijar un volante en las ventanas.

Consejos para el equipo de campo

1. Lleven consigo un número limitado de literatura para evitar que le confundan con un vendedor.
2. Caminen las rutas de divulgación en grupos de dos o tres para maximizar el tiempo y reducir el riesgo de abrumar al posible León.

RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO DE FONDO

1. **Desarrollar una Red de Leones** – Piensen en personas que ustedes conocen y que vivan o trabajen en la zona del nuevo club y completen el formulario *Desarrollar una red de Leones* que hallarán al final de esta guía. Piensen en sus amigos, familiares, socios y conocidos para recomendarlos para el nuevo club.
2. **Elaborar un plan de divulgación** – Como equipo, investiguen y seleccionen de tres a cinco negocios de la comunidad que tengan un volumen grande de clientes, especialmente familias. Consideren las tiendas de comestibles, gasolineras, restaurantes, etc.
3. **Pónganse en contacto con los negocios** – Pidan permiso a los gerentes o propietarios para colocar una mesa informativa durante unas horas. La mejor manera de contactarlos es por teléfono o una visita en persona. Indíquenles que no están vendiendo nada, sino que están reuniendo a miembros de la comunidad para apoyar el área. Si permiten que los Leones recluten y distribuyan información fuera de las tiendas demuestra su compromiso a fortalecer la comunidad – todos salen ganando.
4. **Obtener materiales** – Asegúrense de tener suficientes folletos y solicitudes. Pueden pedir materiales adicionales sin costo para ustedes al Departamento de Operaciones de Afiliación y Nuevos Clubes (memberops@lionsclubs.org).

Preparen la mesa de manera “llamativa”. Consideren un emblema, un mantel y carteles con fotografías de Leones en acción. No añadan mucho texto al material visual ya que las personas que pasen junto a la mesa no podrán leerlo. En su lugar, utilicen imágenes vivas para contar la historia de los Leones.

5. **Llevar a cabo la divulgación** – Informen a los propietarios de los negocios que se está formando un club de Leones en la comunidad e invítenlos a ingresar al club o asistir a la reunión informativa para obtener más información.

Consejos para el equipo de fondo

1. Tener demasiados Leones en la mesa puede intimidar. En su lugar, tengan de dos a cuatro Leones cada vez y hagan turnos.
2. Una buena manera de atraer a una multitud y reunir información es llevar a cabo una rifa para ganar una tarjeta de regalo. Por ejemplo, una tarjeta para gasolina o tarjeta de regalo del negocio donde tengan puesta la mesa. Incluso podría donar la tarjeta el mismo negocio. Esto atraerá a los clientes a la mesa para rellenar un boleto para la rifa sin costo alguno.

En el formulario de la rifa, pregunten si desean información sobre los clubes de Leones. Una vez que finalice el evento, separen aquellos que están interesados de quienes no lo están. La información de quienes estén interesados pero vivan en una comunidad diferente puede reenviarse al club de dicha área para que haga seguimiento.

Pregunten a los clientes si desean participar en una rifa gratis. Mientras rellenan el formulario de la rifa, hablen con ellos sobre el nuevo club y ofrézcanles un volante sobre la reunión informativa.

Anuncien la hora en que se celebrará la rifa y saquen el boleto ganador mientras estén en la tienda.

RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO DE RESPUESTA

- 1. Desarrollar una Red de Leones** – Piensen en personas que ustedes conocen y que vivan o trabajen en la zona del nuevo club y completen el formulario *Desarrollar una red de Leones* que hallarán al final de esta guía. Piensen en sus amigos, familiares, socios y conocidos para recomendarlos para el nuevo club.
- 2. Crear una base de datos** – Utilizando Excel o un programa similar, creen una base de datos para ayudar a hacer seguimiento de todos los Leones nuevos y potenciales. Deben anotar tanta información como les sea posible, incluyendo:
 - Nombre y apellidos
 - Nombres de los integrantes de la familia
 - Dirección
 - Correo electrónico
 - Números de teléfono
 - Método de contacto que prefieren
 - El nombre del León que habló inicialmente con ellos o que los aludió
 - Si asistieron a la reunión informativa

Esta base de datos les ayudará a realizar el seguimiento rápida y eficazmente.

- 3. Realizar el seguimiento** – Después de la reunión informativa, comiencen de inmediato a dar seguimiento a los posibles socios y nuevos Leones por teléfono y correo electrónico.

Debe informarse a los posibles socios sobre el número de personas y los líderes clave que ingresaron en el club, los dirigentes que resultaron elegidos, los proyectos de servicio y las fechas y horas de las próximas reuniones.

A los nuevos socios deben dárseles las “actas” de las reuniones, una puesta al día de los proyectos de servicio y las fechas y horas de las próximas reuniones.

Asegúrense de invitar a ambos grupos a la siguiente reunión y pídanles que traigan a un amigo o un familiar con vocación comunitaria.

Envíen un recordatorio por correo electrónico el día anterior a la reunión.

- 4. Mantengan informados a todos** – Envíen con regularidad actualizaciones sobre la afiliación y las actividades al equipo de desarrollo de nuevo clubes y al gobernador de distrito y coordinadores del GMT y del GLT.

Consejos para el equipo de respuesta

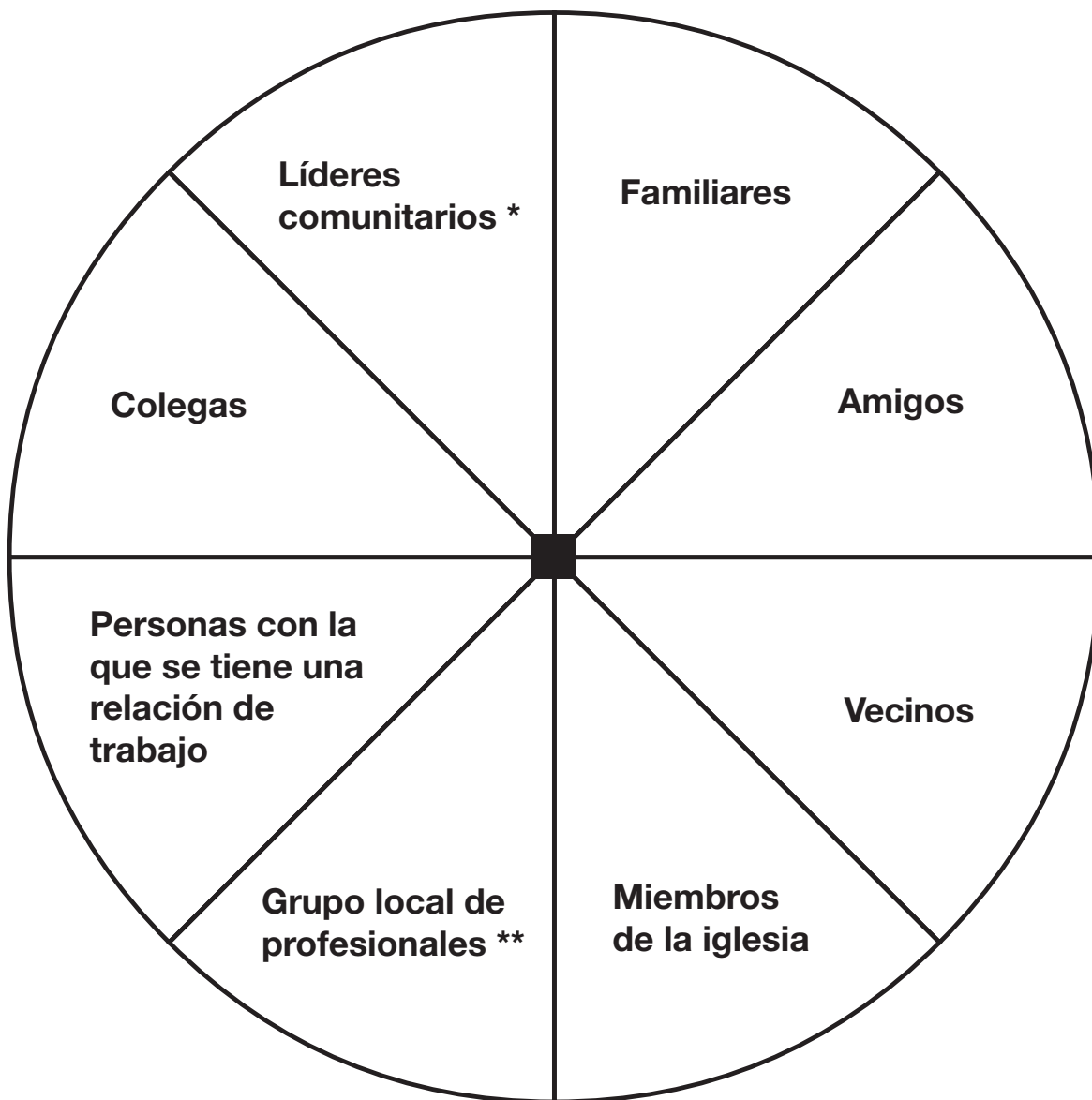
1. Preparen dos grupos de correo electrónico, uno de “posibles socios” y otro de “Leones nuevos”, para aumentar la velocidad y eficacia al enviar correos electrónicos. Asegúrense de trasladar las direcciones electrónicas al grupo de “Leones nuevos” cuando los posibles socios ingresan en el club para que no se pierdan información importante.
2. Pidan a otra persona que lea los correos electrónicos antes de enviarlos para evitar errores.
3. Indiquen específicamente que el destinatario está invitado a la siguiente reunión.
4. Pidan al destinatario que les confirme su asistencia.
5. Asegúrense de mencionar que todos están invitados a asistir a la siguiente reunión. Aliente a los posibles socios y a los Leones nuevos a traer amigos y familiares con vocación comunitaria.



RUEDA DE RECLUTAMIENTO

La rueda de reclutamiento es un método eficaz para recopilar los datos de las personas que se invitarán a ingresar al club. Distribuya esta página durante la reunión ordinaria. Para cada categoría de la rueda, haga que un León pregunte: ¿Quién es...?

(Ejemplo: ¿Qué familiar de ustedes desea aportar su servicio para mejorar la comunidad? Dé tiempo a los socios para pensar sobre la selección y complimenten el formulario *Desarrollar una Red de Leones* .



* Puede incluir pero no exclusivamente directores de escuela, jefes de los departamentos de policía y bomberos y administradores de hospitales.

** Puede incluir pero no exclusivamente médicos, contadores, dentistas, abogados y banqueros.



LISTA DE POSIBLES LÍDERES CLAVE DE LA COMUNIDAD

Es importante identificar a los líderes clave de la comunidad y hablar con ellos antes del reclutamiento. Dado que ellos predicán con el ejemplo, una vez que se han comprometido, es mucho más fácil reclutar a otros socios.

Durante la fase de preparación, se debe buscar el nombre y número de contacto de estos líderes. Una vez que se haya aprobado el taller, consulte el guión para información sobre cuándo fijar las citas con los consultores.

Líder comunitario	Nombre	Teléfono	Nombramiento
Alcalde/Presidente			
Secretario de la ciudad			
Administrador de la ciudad			
Jefe de policía			
Jefe de bomberos			
Superintendente de escuela			
Director de escuela			

Otros líderes comunitarios que se recomienda reclutar son:

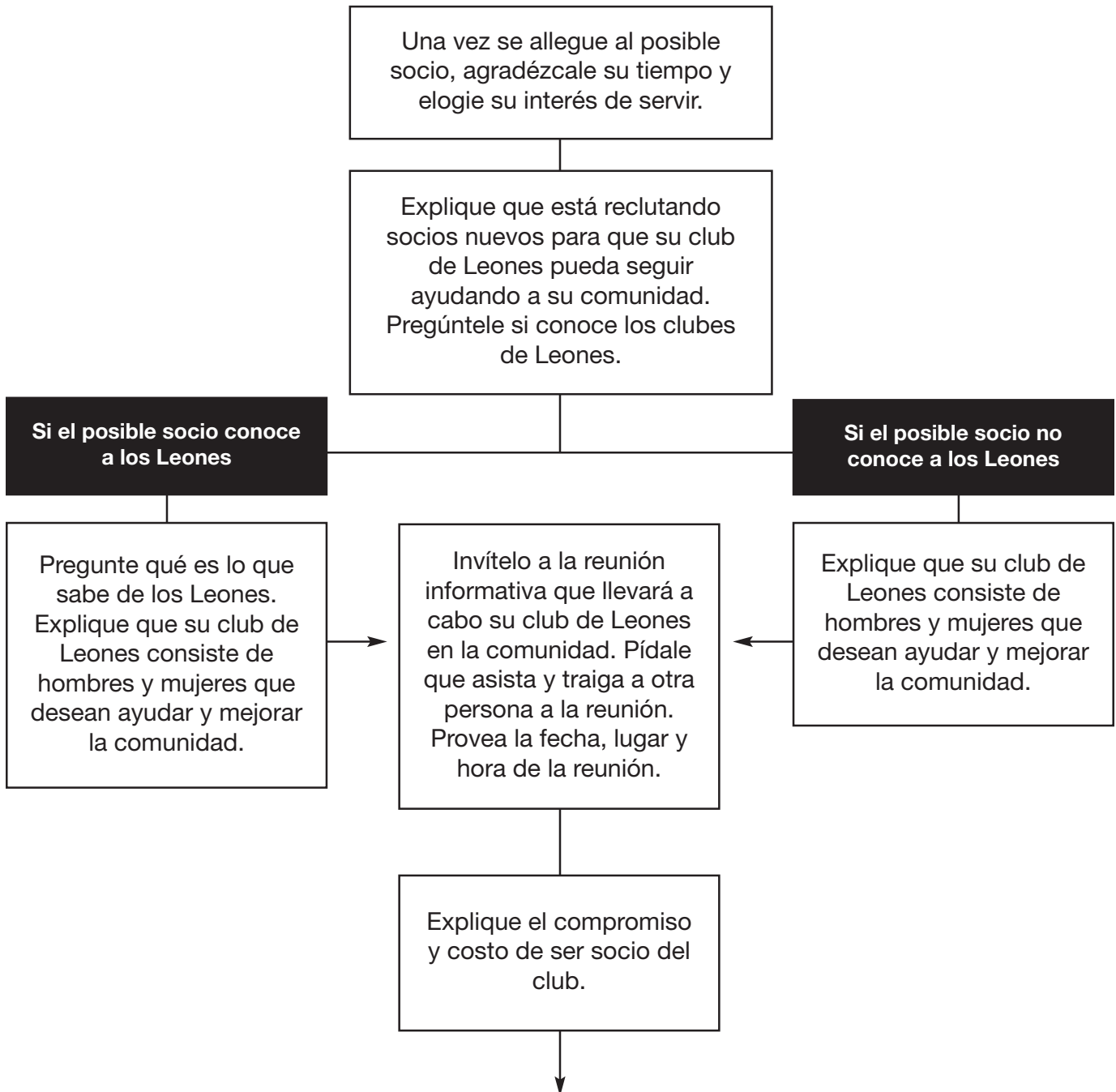
- Directores de banco
- Agentes de seguro
- Directores de funerarias
- Abogados
- Médicos
- Contables
- Propietarios y gerentes de tiendas

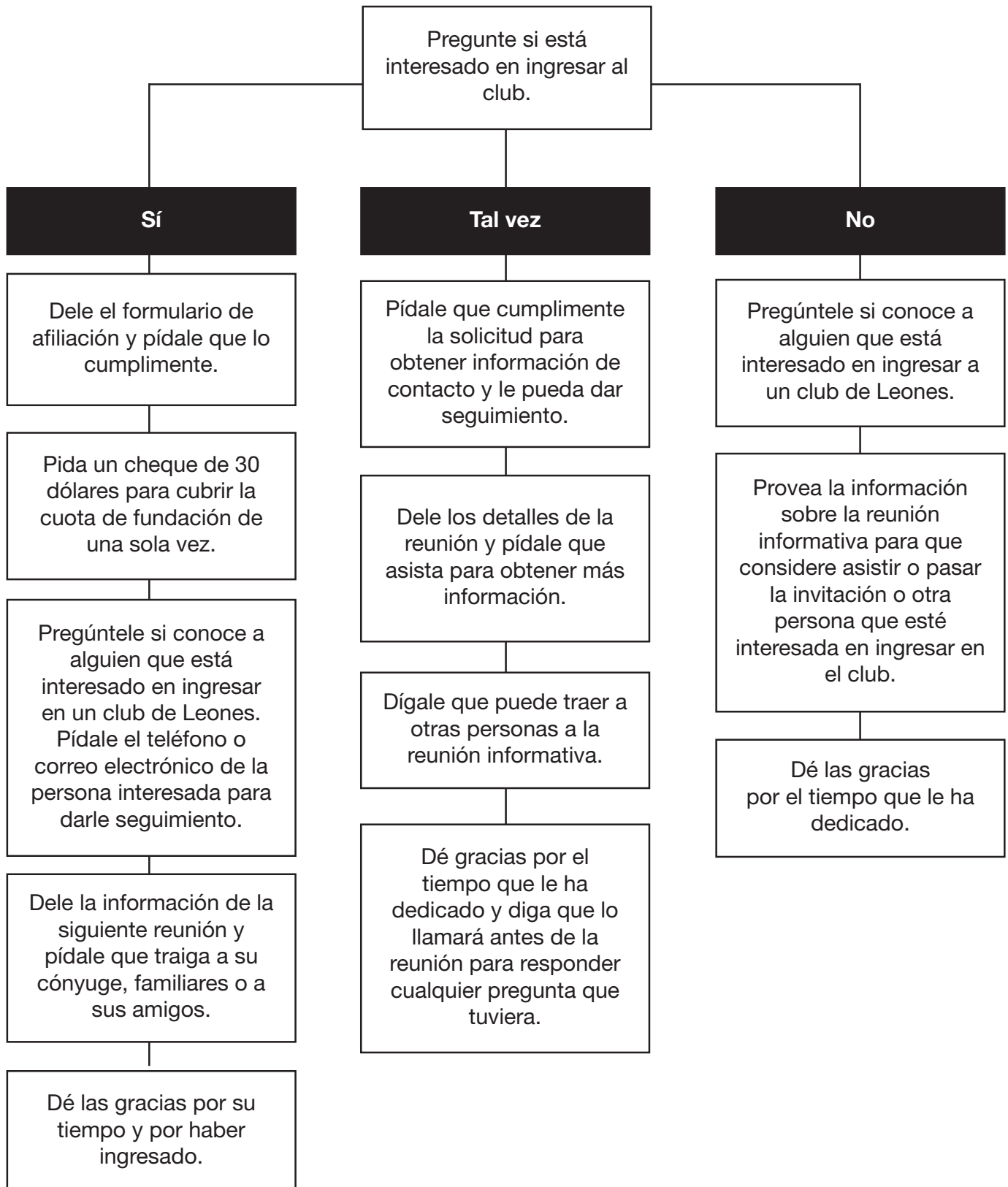
Busque también a los residentes que sean líderes clave de la comunidad:

- Los residentes que trabajan como voluntarios en juntas o comisiones
- Los residentes que asisten con regularidad a reuniones de la ciudad/pueblo
- Los residentes que ya están involucrados con otras organizaciones

LIBRETO DE RECLUTAMIENTO

El libreto de reclutamiento que se da a continuación les ayudará a hablar a los posibles socios:
Es más eficaz cuando se adapta a su propia personalidad y cuando se habla de todo corazón.







Orden del día

Reunión informativa

Para el Club de Leones _____

Fecha

Lugar

1. Bienvenida y presentaciones
2. Breve historia de la Asociación Internacional de Clubes de Leones
3. Generalidades del servicio Leonístico
4. Hablar sobre posibles proyectos del club
 - Use el Paso 1 en *¡Hagámoslo realidad! Guía para el desarrollo de proyectos de clubes*
5. Cubrir la formación del nuevo club
 - Elegir dirigentes, si corresponde
6. Determinar la fecha, hora y lugar de la siguiente reunión



Orden del día

Reunión de organización

Para el Club de Leones _____

Fecha

Lugar

1. Bienvenida y presentaciones
2. Breve historia de la Asociación Internacional de Clubes de Leones (si es necesario)
3. Repaso de posibles proyectos previamente analizados por el grupo
4. Priorización de proyectos
5. Hablar sobre el plan de acción para el proyecto o proyectos discutidos
 - Use el Paso 2 en *¡Hagámoslo realidad! Guía para el desarrollo de proyectos de clubes*
6. Determinar la fecha, hora y lugar de la siguiente reunión



Lions Clubs International

División de Extensión y Aumento de Socios
300 W 22nd St
Oak Brook, IL 60523-8842, EE.UU.
www.lionsclubs.org
Correo electrónico: extension@lionsclubs.org
Teléfono: 630.571.5466