



Lions Clubs International



# Guia para Satisfação dos Sócios

*Como manter  
os sócios felizes  
e voltando sempre*

# Guia para Satisfação dos Sócios

*Como manter os sócios felizes e voltando sempre*

## INTRODUÇÃO

Para assegurar que o Lions clube permaneça saudável e vital é preciso considerar a experiência e as expectativas de pertencer ao seu clube. Se você fosse a um restaurante que não atendesse às suas expectativas, será que voltaria? O mesmo acontece com os Lions clubes!

Depois de dar as boas-vindas aos novos sócios é importante ter certeza de que serão convidados a participar imediatamente das atividades do clube. Se os sócios do seu clube se sentem bem-vindos, à vontade e se envolvem nos serviços da comunidade, eles permanecerão no clube por um longo tempo.

As pesquisas indicam que as pessoas se afiliam ao Lions por várias razões. As mais comuns são:

- Para servir suas comunidades
- Para se envolver em um serviço ou causa específica
- Para estar com amigos
- Para tornarem-se líderes comunitários
- Para estar com outros familiares que também são Leões

Como o clube pode oferecer o tipo de experiência que os sócios estão procurando ter?

Manter o seu clube eficiente, produtivo e relevante para os sócios resultará em muitos benefícios:

- Um clube que é parte vital e respeitada da comunidade
- Que tenha a capacidade de oferecer serviços em âmbito local e global.
- Que oferece oportunidades de crescimento pessoal e profissional aos seus sócios.
- Um clube que oferece um ambiente agradável de companheirismo.

O seu clube sente-se unido ou representa apenas uma coletânea de indivíduos?

Verifique se o seu clube possui uma declaração de missão, objetivos e metas definidas. Comunique esta informação aos associados de forma clara e aberta.

- A página de LCI na Web sobre Desenvolvimento da Liderança oferece [orientação para dirigentes de clube online](#), e o [Centro Leonístico de Aprendizagem](#) oferece um curso sobre estabelecimento de metas para ajudá-lo nesse processo.

Se um clube não está desenvolvendo, ele não pode servir à comunidade.

Lions Clubs International (LCI) possui muitos recursos disponíveis para apoiar o seu clube. Entre em contato com o Departamento de Operações para Sócios e Novos Clubes pelo email [memberops@lions-clubs.org](mailto:memberops@lions-clubs.org) ou visite o website de LCI, [www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org) Outros recursos incluem a utilização dos assessores de distrito, presidentes de divisão e região, e dos coordenadores e especialistas da GMT/GLT para que possam oferecer assistência ao clube.



### Termos para busca:

Em todo o guia, você verá este ícone e uma lista de termos. Para encontrar mais informações e os materiais dos quais pode fazer o download, digite estes termos na caixa de buscas no website de LCI.

- Orientação para Dirigentes de Clubes
- Centro Leonístico de Aprendizagem

Se o seu clube ainda não realizou o Processo de Excelência de Clube (CEP), considere fazer isto agora. Todos os clubes podem se beneficiar deste workshop. O CEP pode ajudá-lo a determinar como a experiência da afiliação ao Lions se enquadra às expectativas dos sócios.

Pode-se conduzir um workshop do CEP em um dos dois formatos: CEP Lite ou CEP Pro. O CEP Pro é um workshop guiado por um facilitador, e o CEP Lite é um workshop auto-guiado em que um sócio do clube age como coordenador.

Existem três atividades principais no CEP:

1. • Realizar uma **Avaliação das Necessidades da Comunidade**. Esta avaliação ajudará os clubes a melhor identificar as necessidades não atendidas da comunidade e a determinar quais os projetos e programas do clube que são importantes para as pessoas às quais você serve.
2. Distribua aos sócios do clube o **questionário Como você classificaria o seu clube?** Isto ajudará a identificar os pontos fortes e fracos do clube, alinhando as atividades aos interesses dos associados.
3. Desenvolva planos de ação em apoio às metas que o seu clube vai desenvolver no workshop do CEP.



- Processo de Excelência de Clube
- Avaliação das Necessidades Comunitárias
- Como você classificaria o seu clube?

## ETAPA 1: DEFINIÇÃO DA SATISFAÇÃO DOS SÓCIOS EM SEU CLUBE

O primeiro passo para nos assegurarmos de que os sócios estão tendo uma experiência positiva é saber o que realmente desejam obter com a afiliação ao Lions clube. Compreender o que os associados pensam da experiência de ser Leão muito ajudará a direcionar os seus esforços. Fazer mudanças tendo como base as necessidades e desejos dos associados é o que realmente torna agradável a experiência de ser Leão.

Você também deve decidir como o seu clube deverá medir a satisfação dos sócios. Será que a satisfação representa um maior número de novos sócios permanecendo por mais de um ano? Significa menos associados deixando o clube? Significa mais associados participando das atividades e eventos do clube?

- Os sócios se sentem envolvidos quando a opinião deles é solicitada. Pergunte aos associados: Por que temos este clube aqui? As nossas atividades demonstram esta necessidade? Se uma pessoa fora do Lions analisasse as atividades que fazemos durante um ano, o que perceberia ser mais importante para o nosso clube? Lembre-se de verificar regularmente se as respostas mudaram.
  - Este guia oferece um modelo de *Questionário para os Sócios* em um formulário que você pode adaptar para coletar as respostas do seu clube.
- Avalie as razões dos associados terem deixado o clube no passado. Considere entrar em contato com ex-sócios para saber a razão de terem saído. Um modelo de *Questionário para Ex-Sócios* está incluído neste guia.
- Considere cuidadosamente se os objetivos, metas e declaração de missão refletem efetivamente o que os sócios desejam que o clube seja.

## ETAPA 2: CRIE O GUIA PARA A SATISFAÇÃO DOS SÓCIOS REFERENTE AO SEU CLUBE

A perda de associados é um problema para vários clubes, sendo que as razões das baixas são quase sempre as mesmas. Este guia aborda as cinco razões em geral, que provocam a saída das pessoas do Leonismo:

- I. Reuniões Improdutivas
- II. Razões Pessoais
- III. Questões com os Sócios
- IV. Cultura do Clube
- V. Serviço

Este guia oferece sugestões para ajustes que podem ser facilmente feitos para incentivar os associados a permanecerem no seu clube.

### I. Como Abordar as Reuniões Improdutivas

Os associados precisam sentir que o tempo gasto com reuniões de clube é bem aproveitado. Ninguém gosta de sentir que perdeu tempo ao fazer algo.

As respostas mais comuns sobre este tipo de reuniões foram:

- As reuniões eram improdutivas
- As reuniões eram enfadonhas
- Os Lions clubes são muito hierárquicos e formais
- Não gostei dos costumes dos Leões

Como gostaria de melhorar as suas reuniões? Planeje as suas reuniões para que os associados saibam o que esperar.

Primeiramente, considere se o clube realmente precisa de uma reunião.

- O que o seu clube precisa fazer? Apenas distribuir informações ou discutir sobre o que está sendo enviado? A opinião instantânea dos integrantes da reunião é necessária para este tópico, ou seria melhor dar-lhes tempo para pensar? Os associados precisam desta informação agora ou podem esperar?
  - Considere usar reuniões cibernéticas, e-mails ou outras formas de comunicação rápida, sem as formalidades de uma reunião convencional.

Comunique frequentemente e de forma clara com os sócios, incentivando-os a expressarem o que pensam. O Centro Leonístico de Aprendizagem oferece um curso sobre *Escuta Eficaz* que pode ajudá-lo a tornar-se um ouvinte atencioso, estando mais apto a atender às necessidades dos associados.



## Antes da reunião:

Existem 5 perguntas que precisa fazer para planejar uma reunião:

1. Por que estamos nos reunindo?
  - o O propósito da reunião é para resolver assuntos do clube, socializar ou para relações públicas?
    - Inclua apenas os assuntos necessários – não apresente relatórios de comitês inativos ou informações que são irrelevantes ao tópico da reunião.
    - Ajuste o estilo da reunião de acordo com os sócios. Será que preferem apresentações formais ou discussões interativas?
2. Qual o tempo de duração da reunião?
  - o Os seus associados apreciam os costumes e tradições do Lions? Ou será que gostariam de eliminar algumas dessas características? Será que o tempo poderia ser melhor utilizado para abordar os assuntos do clube?
    - Estabeleça um cronograma realista para a reunião, mas lembre-se de deixar algum tempo na agenda para tratar de assuntos inesperados.
3. Quando estaremos nos reunindo?
  - o Dias e horários diferentes podem aumentar a participação.
4. Onde estaremos nos reunindo?
  - o Considere um novo local para as reuniões. Um local diferente pode gerar novas perspectivas. Mesmo se organizar a sala de uma maneira diferente isto pode ter um efeito positivo.
5. O que esperamos ter conseguido ao final da reunião?
  - o Distribua a agenda e material de apoio (como relatórios financeiros ou ata da última reunião) para todos saberem os assuntos que serão abordados. Peça que expressem suas ideias e qualquer dúvida que tenham desde a última reunião. Seja flexível, permitindo que todos tenham a oportunidade de se expressar.

Dependendo das respostas, poderá organizar uma reunião produtiva, desenvolvendo uma agenda e preparando os materiais necessários. O [Centro Leonístico de Aprendizagem](#) oferece um curso intitulado *Gerenciamento de Reuniões* para ensinar estratégias e como preparar e facilitar reuniões eficazes.





O próximo passo será informar aos sócios sobre a reunião:

- Envie convites/lembretes por e-mail ou outro método que normalmente usa para comunicação. Lembre-se de incluir a agenda e qualquer outro material de suporte para que os sócios possam analisar antes da reunião.
- Caso o seu clube tenha regras estabelecidas para realizar as reuniões, verifique se já estão postadas no website do clube e se foram distribuídas aos associados. Você pode até fazer referência a elas, como itens da agenda, ou seja, “discussão conforme permitido pelas regras do clube”.

Outras ideias para o planejamento de uma reunião.

- Será necessário servir uma refeição? Será suficiente servir apenas refrigerantes e salgados? Os associados podem trazer sua própria comida, se preferirem?
- O seu clube quer ter um programa em todas as reuniões?

Assim que começar a reunião:

- Fique dentro da programação e termine no horário! O tempo dos associados é muito valioso, portanto, respeite isto.
- Siga a agenda. Isto é o que foi planejado pelos associados e o que esperam.
- Siga as regras do clube para a realização de reuniões.
- Apresente informações de alto nível. Você já passou os detalhes para os associados quando enviou a agenda e material de apoio para que estivessem cientes.
- Anote o horário, local e propósito das próximas reuniões.

Após a reunião e entre reuniões:

- Use da tecnologia para comunicar-se – o website do clube, blog, e-mail e a mídia social são maneiras eficazes de distribuir informações aos associados. Comunique-se frequentemente com os associados e faça um acompanhamento, conforme prometido. Use a publicação [Lions Online](#) para obter ideias.

Existem 5 perguntas que precisa fazer ao planejar uma reunião:



- Centro Leonístico de Aprendizagem
- Revista LION
- Lions Online

## Programas para a Reunião:

O seu clube prefere que os programas sejam eventos separados das reuniões de negócios?

- Considere apresentar programas apropriados à comunidade para propósitos de relações públicas e para mostrar o clube aos sócios em potencial.
- Programas relacionados aos objetivos de serviço do clube podem ser apresentados como eventos de educação comunitária. O seu clube poderá convidar as pessoas que são beneficiadas pelos serviços ou que fornecem serviços relacionados.
- Patrocine um evento que promova contatos sociais. O clube providencia um espaço para promover um evento, convidando proprietários de empresas locais e profissionais liberais para que se conheçam e troquem informações.
- Pense na possibilidade de ter uma reunião social em local público. Isto pode ser divertido para os associados e uma boa atividade de relações públicas para o clube. Talvez em um parque, zoológico ou em um clube de boliche? Talvez o seu clube possa patrocinar ou conhece alguém que ofereça um local apropriado.
- De vez em quando, substitua uma reunião agendada por um evento de relações públicas na comunidade. Elabore o evento de maneiras a atrair ao seu público alvo.
- Visite o website de LCI, a [Revista LION](#) e outras publicações do Lions para obter ideias de sucesso de outros Lions clubes.

## II. Como Abordar as Razões Pessoais

Quando um companheiro Leão deixa o clube por razões pessoais, isto significa que algo mudou na vida dele, sendo que a afiliação ao Lions tornou-se menos importante em sua lista de prioridades.

A vida dos associados muda sempre. O seu clube sabe se adaptar às necessidades dos associados? Nem todas as mudanças podem ser acomodadas, mas algumas exigem apenas algumas alterações para que os sócios permaneçam nos clubes.

As duas respostas mais importantes nesta categoria são:

- Ser sócio do Lions exige um compromisso muito grande em termos de tempo.
- As quotas são muito caras.

### Compromisso de tempo:

Caso não apreciem o fato de serem Leões, considerarão a afiliação como qualquer outra obrigação. Algumas questões a serem consideradas:

- O tempo solicitado é usado de forma eficaz? Após uma reunião de 1:30 minutos, os associados percebem que obteriam o mesmo resultado em 45 minutos?

- É necessário haver a exigência de frequência perfeita, especialmente no caso do seu clube possuir um website atualizado e dinâmico, e outros recursos de redes sociais? Ou será que ela pode ser eliminada para que haja maior flexibilidade?
- O horário das reuniões é conveniente para a maioria dos sócios? Considere realizar reuniões em horários alternados – uma reunião à noite e a próxima na hora do almoço.
- O local das reuniões é central e de fácil acesso, ou exige muito tempo de viagem?
- Pense na possibilidade de criar um **núcleo** que se reúne em outro horário, mas participa de projetos e campanhas de angariação de fundos junto com o clube padrinho, ou ainda um **clube cibernético** ou comitê que se reúne online, mas participa ativamente dos eventos.
- Comece promovendo programas familiares, como o **Clube do Leãozinho** caso os associados não tenham com quem deixar as crianças. Talvez um **Leo Clube Alfa** caso os problemas juvenis estejam tirando a atenção dos pais?
- O seu clube permite que os associados participem de atividades selecionadas, ou a participação nas atividades do clube é exigida de todos?
- O seu clube respeita o tempo dos sócios dedicado ao voluntarismo?



- Núcleo
- Clube do Leãozinho
- Clubes Cibernéticos
- Programa de Afiliação Familiar
- Programa Leo Clube
- Programa de Leo para Leão
- Programa de Sócio Estudante

### Como abordar as despesas:

Dinheiro é sempre uma questão importante para a maioria das pessoas. Será que as quotas são muito caras e os associados sentem que não recebem um bom retorno pelo dinheiro investido, ou simplesmente o valor é muito alto para o orçamento deles? Considere o seguinte:

- Analise cuidadosamente as quotas do clube. Será que mais sócios permaneceriam no clube se o preço fosse mais barato? Será que isto compensaria uma diminuição nas quotas do clube?
- Os custos diminuiriam se a refeição completa fosse eliminada de todas as reuniões? Talvez as refeições possam ser encomendadas para apenas algumas reuniões, ou então, podem servir salgados e refrescos, ou ter ainda uma refeição opcional após a reunião.
- Será que um outro local para a reunião seria mais barato?
- Pense em mudar o custo de algumas atividades que são no momento totalmente financiadas pelo clube, cobrando uma taxa de participação com um custo apenas parcial para o clube.
- Informe aos associados sobre os programas apropriados de LCI que podem ajudar a diminuir os custos inerentes à afiliação. **Os programas de sócio estudante, Leo a Leão** ou de **Afiliação Familiar** podem reduzir as quotas internacionais para Leões qualificados. Considere um programa de quotas reduzidas também em relação ao clube.
- Será que um programa do Clube do Leãozinho eliminaria o custo de pagamento de uma babá enquanto os pais participam dos eventos e reuniões do clube?





- Programa de Clubes Universitários
- Lions Clubes Campeões
- Núcleo
- Programa do Clube do Leãozinho
- Programa de Afiliação Familiar
- Programa Leo Clube
- Programa Lioness Lions Clube
- Centro Leonístico de Aprendizagem
- Clubes Lions Quest
- Orientação para Novos Sócios
- Clubes e Interesses Especiais
- Guia de Recrutamento de Jovens Adultos

### III. Como Abordar Questões sobre os Sócios

As respostas mais comuns relacionadas ao quadro associativo são:

- insuficiência de sócios jovens
- o clube não incentivou a participação da minha família
- o clube não tratou as mulheres de forma justa
- não consegui fazer contatos para meu desenvolvimento profissional

A chave para termos clubes saudáveis é incentivarmos a diversidade dos sócios. O [Centro Leonístico de Aprendizagem](#) oferece cursos sobre *Como Valorizar a Diversidade dos Sócios*.

- Faça uma avaliação dos projetos e oportunidades atuais oferecidas pelo seu clube. Existem novos projetos que o seu clube gostaria de desenvolver que poderiam atrair novos sócios? Por exemplo, criar um evento onde as pessoas possam fazer contatos seria ideal para promover o clube para sócios em potencial, oferecendo ainda oportunidades para os atuais sócios.
- Utilize o [Guia de Recrutamento de Jovens Adultos](#) para aprender ainda mais sobre como convidar jovens para o seu clube.
- Ao criar programas familiares, como o [Clube do Leãozinho](#) ou um [Leo clube](#) estará facilitando o envolvimento dos filhos e netos dos associados, tornando o clube mais atraente para casais com filhos pequenos.
- Alguns sócios mais jovens podem estar também cuidando de pais ou parentes idosos. Faça com que se sintam bem-vindos ao clube, enfatizando o envolvimento familiar para incentivá-los a permanecer.
- Pense sobre torná-los parte de um comitê ou ter funções de liderança para servir como base de treinamento para novos líderes. O sócios mais jovens e as mulheres podem usar estas oportunidades para desenvolverem habilidades de liderança.
- Examine as exigências do clube quanto ao preenchimento dos cargos de liderança. Existe algum prerequisite que seja muito rígido, não oferecendo oportunidades a determinados sócios?
- Podem os associados escolher o nível de envolvimento que desejam ter, que se enquadre às suas vidas particulares, fazendo ajustes quando necessário? A flexibilidade é a chave para atrair e manter os sócios mais jovens.
- Use os recursos de LCI [de Orientação para Sócios](#) para que os novos associados compreendam exatamente o que o Lions tem a oferecer.
- Faça com que as famílias se sintam bem-vindas ao participar dos projetos de serviço. Existe alguma atividade para as crianças enquanto os pais estão servindo nos projetos?

Incentive os novos associados a convidar outras pessoas, assim que se sentirem à vontade para fazê-lo. Considere também dar as boas-vindas aos novos sócios em pequenos grupos de 2 a 4 pessoas. Os novos sócios sempre encontram algo em comum e oportunidades de confraternizar com outros novos associados.

Aproveite as vantagens do [Programa de Núcleo do Lions](#) para reunir pequenos grupos de novos Leões.

- Patrocine um núcleo de [clube universitário](#) em uma escola, faculdade ou universidade.
- Se o seu clube possui ou conhece ex-Lionesses, forme um núcleo de [Lioness Lions club](#).
- Para os [sócios familiares](#) que preferem não servir juntos, forme um núcleo familiar. Isto fará com que haja uma separação, ao mesmo tempo permitindo que os familiares aproveitem a redução de quotas.
- Um [núcleo de interesse especial](#) para os que compartilham o mesmo interesse. [Os clubes campeões](#) oferecem apoio às Paraolimpíadas e os [clubes do Lions Quest](#) são formados com base no desejo de ver as crianças sucederem bem.
- Ou simplesmente forme um núcleo composto de sócios que gostam de andar de bicicleta, possuem cachorros ou gostem de culinária.

Os núcleos podem no futuro ser convertidos em novos Lions clubes independentes, ou fazer uma fusão com o clube padrinho.

#### IV. Como Lidar com a Cultura do Clube

O Lions clube é na verdade a soma dos seus associados. Conforme o quadro associativo muda, os clubes devem se ajustar às mudanças. O objetivo é manter os novos sócios envolvidos, e o mesmo nível de empolgação dos sócios antigos.

O problema mais comum citado relacionado à cultura do clube é sentir-se isolado, ou não fazer parte de um grupo.

- o clube era muito político.
- o clube era muito antiquado e rígido.
- a liderança do clube mudou, e não gostei da mudança.
- os Lions clubes são muito hierárquicos e formais.
- não gostei dos costumes dos Leões.
- não havia muitas oportunidades para socializar.
- já estava no clube há algum tempo, e senti que não me apreciavam mais.
- não me senti como parte do clube.

Pense se o seu clube realmente faz com que os sócios se sintam à vontade.

- Modele as práticas do clube de acordo com a vontade dos sócios – as práticas atuais ajudam ou reprimem o seu clube?
- Quais as tradições, costumes e regras que são ligadas à missão do clube? As outras características ajudam ou servem apenas para reprimir.
- As atividades do seu clube refletem a missão, metas e objetivos? Se uma pessoa fora do Lions analisasse as atividades que fazemos no decorrer de um ano, o que seria mais importante para o nosso clube na percepção desta pessoa? Isto está em linha com a visão que o clube tem para si próprio e com as expectativas dos sócios?



- Orientação para Dirigentes de Clubes
- Institutos de Liderança para Leões Emergentes
- Desenvolvimento da Liderança
- Centro Leonístico de Aprendizagem
- Orientação para Novos Sócios
- Programa de Mentoreamento
- Webinars

Faça com que todos os sócios sintam que estão contribuindo para com o clube de uma maneira relevante.

- Responda quando os sócios fizerem alguma sugestão ou apresentarem uma ideia. Sempre dê acompanhamento
- Crie oportunidades para que todos os sócios se envolvam com o clube, conforme a vontade deles.
- Incentive os novos sócios a explorarem várias oportunidades dentro do clube. Deixe que comecem onde se sentirem mais atraídos, mas esclareça que ser membro de um comitê é um cargo rotativo, sendo parte do desenvolvimento da liderança.
- Use os recursos de LCI, tais como [Orientação para Sócios](#) para ajudá-lo a fazer os novos associados se sentirem bem-vindos e a [Orientação para Dirigentes de Clube](#) para receber os novos dirigentes.
- Incentive o uso do [Programa de Mentor](#) e escolha Leões para servirem de mentores dentro do clube, além do patrocinadores de novos associados. Desta maneira, o novo companheiro Leão terá dois pontos de contato dentro do clube.

Esteja sempre aberto para sugestões e ajustes conforme sugeridos pelos seus associados.

- Use os projetos de serviço atualmente implementados pelo seu clube como uma fonte de ideias e orientação que já funcionou anteriormente, porém, não use esta informação como uma “lista do que devemos fazer”.
- Tenha como prática manter uma revisão de todas as atividades e planos feitos pelo clube. Esteja aberto para avaliações do que está sendo feito e para novas ideias que tragam melhorias.

Realize reuniões e projetos de serviço juntamente com outros Lions clubes da redondeza. Isto pode gerar novas ideias e perspectivas.

Incentive todos os associados a convidarem os membros da comunidade a se afiliarem, sempre que conhecerem alguém que mostre interesse em se tornar Leão.

LCI possui vários recursos para o treinamento da liderança: [Institutos de Liderança para Leões Emergentes](#), [webinars](#) e cursos online no [Centro Leonístico de Aprendizagem](#) estão disponíveis para as atividades constantes de [desenvolvimento da liderança](#) para todos os Leões.

Faça com que todos os sócios sintam que sua contribuição é importante.



## V. Abordando a Prestação de Serviço

Lembre-se de que cada companheiro Leão se afiliou por ter demonstrado interesse em prestar serviços. Esta é a característica comum que une todos os associados.

As respostas mais comuns sobre a prestação de serviços foram:

- Não existe enfoque direto em ajudar as pessoas da comunidade local
- O clube não ofereceu os tipos de serviços pelos quais me interesse
- Não existem oportunidades suficientes de servir a comunidade local
- Enfoque exagerado na angariação de fundos

Certifique-se de ter metas e objetivos claramente definidos e comunicados.

Os associados precisam saber que tipo de serviço é oferecido pelo clube.

- Verifique regularmente com os companheiros sobre o tipo de serviço que desejam oferecer. Os seus projetos são moldados ao interesse e habilidades de cada um? Os projetos de serviço oferecidos atualmente são exatamente o que querem fazer?
- Qual a razão do seu clube implementar os mesmos projetos todos os anos? É isto o “que fazemos” ou o clube realmente sente-se entusiasmado em implementar os projetos?
- Será que pode fazer algumas pequenas mudanças aos projetos existentes para atender às necessidades do clube?
- Os projetos do seu clube poderiam manter o mesmo enfoque, porém, serem moldados de acordo as necessidades da sua comunidade?
- Considere a escala dos seus projetos de serviço. Você tem um evento anual de grande porte, ou diversos eventos pequenos? O que é o melhor para o seu clube? O que é o melhor para a sua comunidade?
- Pense em novos projetos. Considere realizar um projeto conjunto com outros grupos que compartilham dos mesmos objetivos.

O seu clube pode criar um novo projeto de serviço orientado para um interesse ou evento comunitário em particular.

- Considere um [Programa de Serviços Adotados](#) ou uma [Campanha de Ação para Serviços Globais](#). Tais programas já mostraram ter sucesso em alguma parte do mundo.

Procure por novas opções de projetos de serviço. Se o seu clube ainda não completou uma [Avaliação das Necessidades Comunitárias](#), este seria um bom momento para começar. Isto lhe ajudará a identificar áreas carentes em sua comunidade. LCI possui diversos recursos e ideias para prestação de serviços que poderiam dar nova vida ao seu clube! Visite o website de LCI e verifique os recursos disponíveis para o [planejamento de projetos](#).

Complete os [Relatórios de Atividades de Serviços](#) para registrar todas as atividades e projetos do seu clube para rastrear todos os serviços oferecido à comunidade.



- Programas de Serviços Adotados
- Avaliação das Necessidades Comunitárias
- Campanhas de Ação para Serviços Globais
- Planejamento de Projetos
- Relatórios de Atividades de Serviço



- Lions na Web
- Ferramentas de RP para os Lions Clubes
- e-Clubhouse

### Resistência

Quando fizer mudanças no clube poderá deparar-se com a resistência de algumas pessoas. Para diminuir esta possibilidade, use o processo Por que, o que, quando e como para implementar as mudanças:

- Por que - explique claramente as razões para as mudanças propostas.
- O que - explique aos associados o que podem esperar em termos das mudanças feitas.
- Quando - estabeleça um ponto de partida para as mudanças.
- Como - Descreva o que você espera como resultado das mudanças.

Assim que o processo começar:

- Incentive os associados a oferecerem opiniões sobre as mudanças – e responda de acordo.
- Considere mudar alguns novos programas se eles não estão tendo os resultados esperados, com base em um cronograma realista.

Verifique se os líderes do clube estabelecem um bom exemplo ao abraçarem as mudanças. Verifique se todos estão mantendo o mesmo compasso, com um espírito de equipe – já que estão trilhando um caminho para chegar ao mesmo objetivo!



## Tecnologia

A pedra fundamental das sugestões acima é a comunicação. Quando os Leões sabem o que está acontecendo dentro dos clubes, sentem-se como uma parte importante – que não pode ser desprezada. Use todos os recursos de tecnologia disponíveis para os associados, promova as atividades e eduque a comunidade sobre o Lions e o que podemos fazer, por exemplo, um boletim eletrônico é uma maneira mais rápida e barata do que os boletins impressos, podendo ser facilmente distribuído.

Algumas ideias que o seu clube pode explorar, caso ainda não esteja utilizando esses recursos:

- [Revista LION online](#)
- E-mail
- Website ([e-Clubhouse](#))
- Redes Sociais
- Cartas eletrônicas/blogs
- Sites de convites sociais – enviam convites e recebem respostas e comunicações antes e após o evento.
- Sites financeiros para cobrança de quotas, doações e taxas para eventos

Escolha as ferramentas que funcionam melhor para o seu clube e que sejam fáceis de manter. Lembre-se sempre de treinar os associados para que se sintam à vontade usando recursos de tecnologia.

## ETAPA 3: IMPLEMENTE E ANALISE O SEU PLANO

Analise regularmente o seu plano para verificar se os resultados estão em linha com a vontade do clube. Lembre-se, – conforme o seu quadro associativo muda, o seus planos também devem mudar. Os novos sócios trazem perspectivas inovadoras, além de vários interesses e habilidades para o clube, portanto, utilize o talento deles!



## QUESTIONÁRIO PARA SÓCIOS

Nome: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Por que se afiliou ao Lions clube? \_\_\_\_\_

---

---

Quais dentre os atuais projetos de serviço do clube são mais importantes para você? Por que? \_\_\_\_\_

---

---

Quais dentre os atuais projetos de serviço do clube são menos importantes para você? Por que? \_\_\_\_\_

---

---

Quais os tipos de novos projetos de serviço gostaria que o clube implementasse? \_\_\_\_\_

---

---

---

Quais os tipos de novas atividades você gostaria que o clube implementasse? \_\_\_\_\_

---

---

---

Quais as ideias que você tem para melhorar a experiência de pertencer a um Lions clube? \_\_\_\_\_

---

---

---

Quais as perguntas que tem sobre o clube? \_\_\_\_\_

---

---



## QUESTIONÁRIO PARA SÓCIOS

Nome: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Por que você deixou o nosso Lions clube? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Durante quanto tempo você foi sócio deste clube? \_\_\_\_\_

Você deixou o nosso clube ou o Lions como organização? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quais os projetos de serviço que eram mais importantes para você? Por que? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quais os projetos de serviço que eram menos importantes para você? Por que? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quais as mudanças no clube que seriam um incentivo para você permanecer? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quais os tipos de atividades que você gostaria que o clube tivesse implementado? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quais as ideias que você tem para melhorar a experiência de pertencer a um Lions clube? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



## **Lions Clubs International**

Departamento de Programas de Aumento Sócios e Novos Clubes  
300 W 22nd St  
Oak Brook, IL, 60523-8842 EUA  
[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)  
Email: [memberprog@lionsclubs.org](mailto:memberprog@lionsclubs.org)  
Fone: 630.203.3846