



**Lions Clubs
International**



Planeje o sucesso do seu clube!
(Abordagem Global do Quadro Associativo)



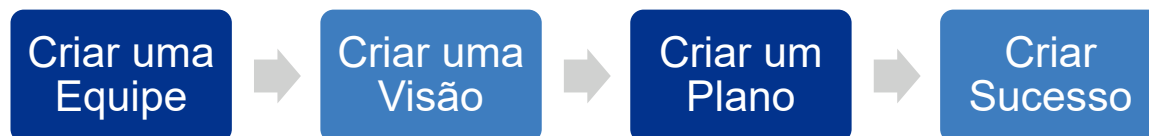


Estarmos juntos é o começo. Permanecermos juntos é um progresso. Trabalharmos juntos é um sucesso.

- Henry Ford

Abordagem Global do Quadro Associativo para Clubes

Parabéns por dar o primeiro passo para levar o seu clube a uma nova direção dinâmica usando a Abordagem Global do Quadro Associativo. Este não é um novo programa, mas um processo para ajudar você a descobrir novos talentos, enfrentar os desafios do seu clube e desenvolver novas estratégias. O processo foi elaborado não apenas para desenvolver o seu clube ... mas para inspirar novas ideias, envolver verdadeiramente o seu quadro associativo (melhorando a conservação) e capacitar os líderes atuais e potenciais do clube para liderar.



- 1 Criar uma equipe de líderes
- 2 Criar uma visão, avaliar as necessidades e definir metas
- 3 Criar um plano para alcançar nossas metas
- 4 Criar sucesso



1 Criar uma equipe de líderes

Líderes atuais: Identificar quem pode realizar e liderar o desenvolvimento da estratégia.

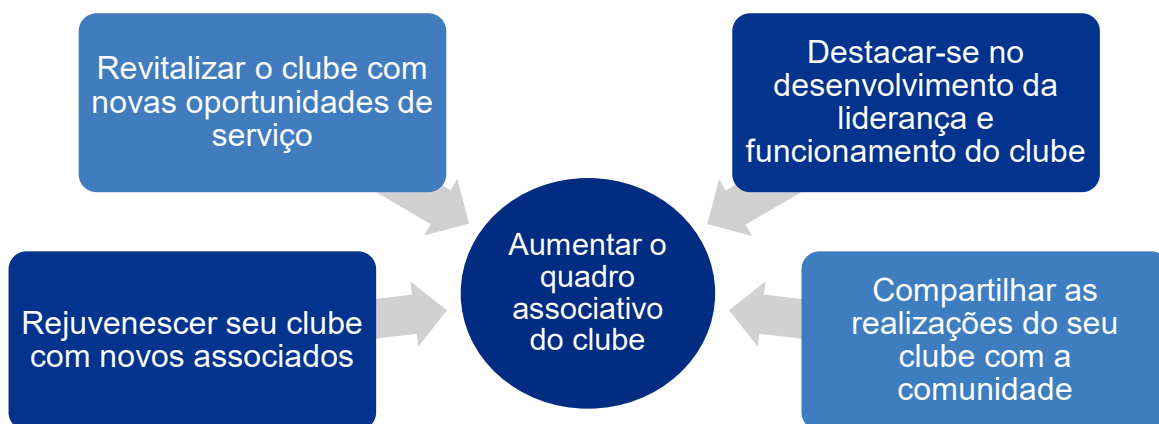
Líderes futuros: Incluir Leões que podem servir como líderes futuros. Leões que ocuparam cargos de liderança, que podem oferecer ideias, apoiar e estar interessados no futuro do clube.

Associados: Obtenha uma perspectiva completa das necessidades do seu clube. Procure um grupo diversificado de associados que represente o clube, ou em clubes menores, envolva o maior número possível de associados (associados estabelecidos, novos, Jovens Leões, profissionais) para entender as suas necessidades e envolver seus talentos.

2 Criar uma visão, avaliar as necessidades e definir metas

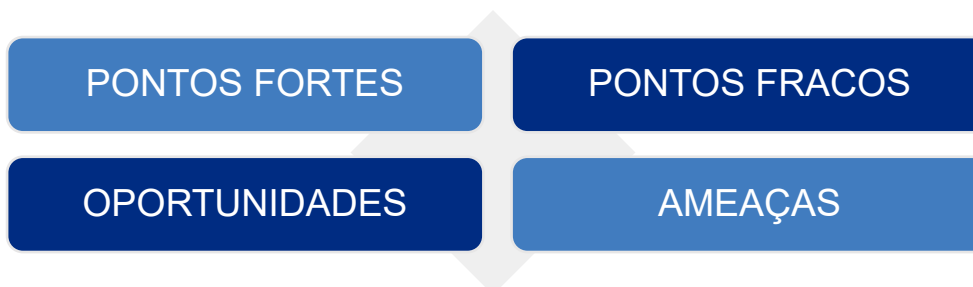
Como Leões, naturalmente temos uma visão... a abordagem fornece um processo testado para compartilhar sua visão, descobrir coletivamente novas oportunidades e desenvolver metas comuns.

Tudo começa com você e seu clube. Considere esses objetivos nas quatro áreas principais:





Use a análise SWOT para identificar necessidades e definir metas estratégicas.



PONTOS FORTES, PONTOS FRACOS, OPORTUNIDADES, AMEAÇAS (S.W.O.T). O caminho para melhorar o clube - potencializar seus pontos fortes, administrar seus pontos fracos, aproveitar as oportunidades e minimizar o impacto das ameaças.

Para obter mais informações sobre a análise SWOT, visite o [Portal](#) do MyLion e reveja a Introdução à Análise SWOT.

Aqui estão alguns exemplos de perguntas para iniciar a conversa com o clube.

1. REJUVENESCER SEU CLUBE COM NOVOS ASSOCIADOS

- Quais oportunidades existem para expandir o quadro associativo?
- O que nós precisamos fazer para recrutar melhor os associados?
- Por que os associados não estão se afiliando ao nosso clube?
- Por que as pessoas se afiliam ao nosso clube?

2. REVITALIZAR O CLUBE COM NOVAS OPORTUNIDADES DE SERVIÇO:

- Os projetos de serviços do clube são relevantes para as necessidades atuais da comunidade?
- Os associados estão entusiasmados e envolvidos ativamente nos projetos de serviços?
- A liderança do clube é receptiva às ideias dos associados para novas ideias de serviços?
- Nossos projetos de serviço atraem novos associados?

3. DESTACAR-SE NO DESENVOLVIMENTO DA LIDERANÇA E OPERAÇÕES DE CLUBE:

- Os dirigentes do clube são treinados para ocupar o cargo?
- Os associados são incentivados a assumir cargos de liderança?
- Os associados participam regularmente das funções do clube?
- Será que você precisa reconsiderar o formato das reuniões do clube?

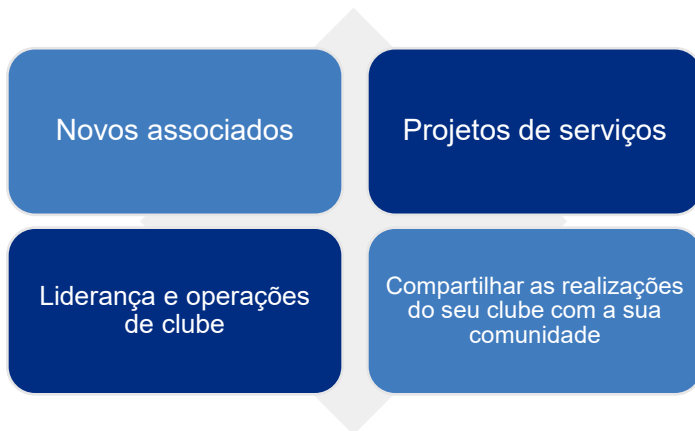
4. COMPARTILHAR AS REALIZAÇÕES DO SEU CLUBE COM A COMUNIDADE:

- O clube é ativo nas redes sociais (Facebook, Instagram, Twitter)?
- O seu clube tem um e-clubhouse ou website?
- Como você está mantendo o público informado sobre seus eventos?
- Incluímos mensagens de boas-vindas que incentivam as pessoas a aderir?



Potencializar nossos pontos fortes

O que existe ou está sendo feito bem nas categorias abaixo?

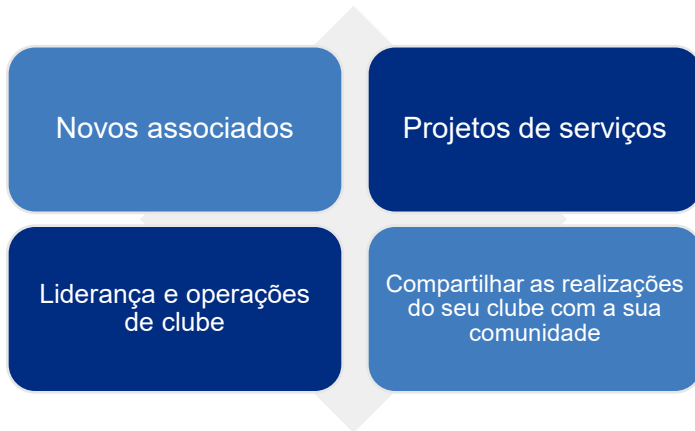


- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Administrar nossos pontos fracos

O que existe ou está sendo feito que possa ser melhorado?

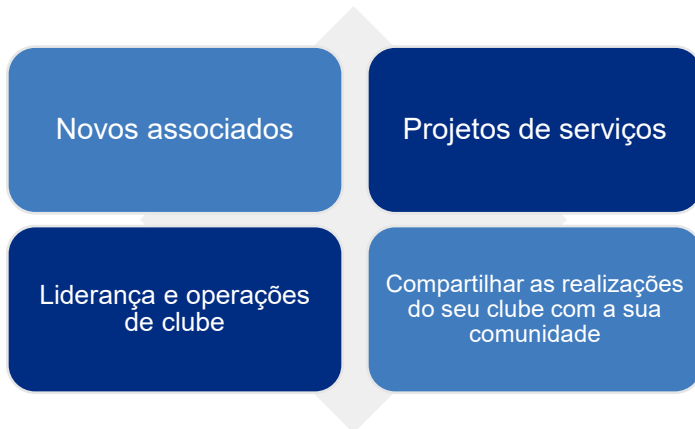


- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Aproveitar as oportunidades

Onde seu clube tem oportunidades para recrutar associados e expandir o seu impacto de serviço, envolvendo os voluntários?

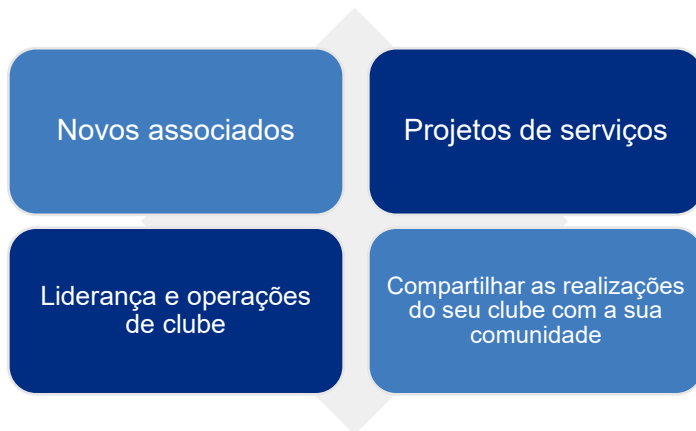


- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Minimizar o impacto das ameaças

O que está acontecendo fora do seu clube que possa impactar seu sucesso?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Precisa de ideias? Confira os seguintes recursos

[Avaliação das Necessidades Comunitárias e dos Clubes:](#) Uma ferramenta interativa que ajudará você a refletir sobre os serviços prestados pelo clube e a descobrir novas maneiras de impactar a comunidade.

[O seu clube, a sua sua maneira!](#) - Ajuda os clubes a personalizar as reuniões de clube para que atendam melhor as necessidades e estilos de vida dos associados. Isso inclui um exercício simples e divertido para ajudar você a determinar quais os elementos da reunião de clube deseja manter ou alterar, sendo ainda um processo para introduzir mudanças!

[Iniciativa para a Qualidade do Clube:](#) Uma ferramenta de planejamento estratégico para ajudar clubes a identificar oportunidades de melhorias. Ao compreender as operações atuais do clube e identificar as áreas que podem ser aprimoradas e tomar as medidas para alcançar suas metas, seu clube pode ser ainda melhor!

[Guia do Assessor do Quadro Associativo:](#) Descreve os papéis e responsabilidades do assessor do quadro associativo do clube e fornece orientações práticas para recrutar e conservar associados.

[Guia de Satisfação do Associado:](#) Descreve um processo de três etapas para ajudar a aumentar a satisfação entre os associados do clube e fornece algumas dicas para ultrapassar barreiras comuns à satisfação dos associados.

[Simplesmente Convide! Guia para o Recrutamento de Novos Associados.](#) Visa guiar o clube pelo processo de recrutamento de novos associados e gerenciamento eficaz do crescimento do clube.

[A Jornada de Serviços:](#) Abrange quatro frases simples: Aprender, Descobrir, Agir e Comemorar. Nós gostamos dessas palavras porque elas transcendem fórmulas organizacionais. Elas **abrangem** a essência dos Leões e Leos. Se os últimos 100 anos nos ensinaram alguma coisa, é que, quando servimos, nós crescemos e nunca pretendemos parar. O serviço é a nossa jornada. Vamos explorá-la juntos.

[Guia do Assessor de Comunicações de Marketing:](#) Inclui dicas para trabalhar com vários canais de mídia, ideias sobre como divulgar sua mensagem e acesso aos recursos oferecidos por LCI, que podem ser usados pelos clubes locais.

[Avaliação da Saúde dos Clubes:](#) Ajuda a monitorar o aumento dos associados, relatar tendências e a saúde geral dos clubes do seu distrito.

[Estratégias para a Avaliação da Saúde dos Clubes:](#) Estratégias sugeridas para melhorar o quadro associativo, relatórios, sucessão da liderança e manter o clube em dia com suas obrigações.



DEFINIR METAS

Baseadas nos resultados da sua avaliação. Um plano eficaz vai incluir metas estratégicas que são específicas, mensuráveis, viáveis e realistas. As metas podem ser de curto prazo e alcançadas durante o ano, ou podem ser de longo prazo e levar anos para serem alcançadas. Considere planejar um evento para a definição de metas, onde todos os associados do clube possam contribuir no desenvolvimento de prioridades e na definição das metas. Envolver os associados no processo é o primeiro passo para construir o alinhamento e gerar entusiasmo em todo o clube para atingir as metas identificadas.

Precisa de mais ajuda para definir as metas? Recomenda-se que você complete o [Curso on-line de Estabelecimento de Metas](#) no Centro Leonístico de Aprendizagem para se familiarizar com os conceitos de definição de metas e planejamento de ação eficazes.

Certifique-se de que as metas do clube sejam **SMART**:

ESPECÍFICA (Specific) - Uma meta específica tem uma maior chance de ser realizada do que uma meta generalizada. Você estará mais focado se o seu objetivo for claro.

MENSURÁVEL (Measurable) - Quando você mede seu progresso, você permanece no caminho certo, cumpre suas metas de datas e experimenta a alegria da conquista que estimula a um esforço contínuo necessário para atingir sua meta. Se você não consegue medir, não consegue administrar.

VIÁVEL (Actionable) - Certifique-se de que tenha controle sobre a realização da sua meta. Se não houver nada que possa fazer, não terá sucesso.

REALISTA (Realistic) - As metas devem ser desafiadoras, mas não tanto que se torne impossível de realizá-las.

DELIMITADA NO TEMPO (Time bound) - Defina um prazo para cumprir a meta: na próxima semana, em três meses, até o final do ano. Colocar um ponto final na sua meta lhe dará um foco claro para o qual deve trabalhar para ser alcançado. Registre abaixo as metas que o seu clube deseja realizar para aumentar o seu valor para a comunidade e os associados do clube (use páginas adicionais se necessário).



Formulário de Declaração de Metas

Distrito: _____ Nome do clube: _____ Nº do clube: _____

Rejuvenescer seu clube com novos associados: _____

Rejuvenescer seu clube com novas oportunidades de serviço: _____

Destacar-se no desenvolvimento da liderança e operações do clube: _____

Compartilhar as realizações do seu clube com a sua comunidade: _____

Recursos para o ajudar a definir metas

[Curso on-line Estabelecimento de Metas](#)

[Formulário de Declaração de Metas](#)

[Prêmios de Excelência de Clube](#)

[Site de LCI](#)



3 Criar um plano para alcançar nossas metas

DESENVOLVA SEU PLANO DE AÇÃO, definindo os passos a serem tomados para alcançar suas metas.

Este passo delineará como a meta vai ser alcançada (etapas de ação), quando cada etapa será concluída, quem será responsável pela etapa e como você pode determinar que cada etapa foi concluída. A Planilha do Plano de Ação é uma ferramenta que poderá usar conforme desenvolve um plano para alcançar cada meta. Juntos, os planos para cada meta abrangem o seu *Sucesso*.

Faça uma cópia deste formulário e preencha um para cada meta.

PLANILHA DO PLANO DE AÇÃO

O QUÊ/QUAL? (Declaração de meta): _____

COMO? (Etapas de ação): _____

QUANDO? (Prazo para a conclusão): _____

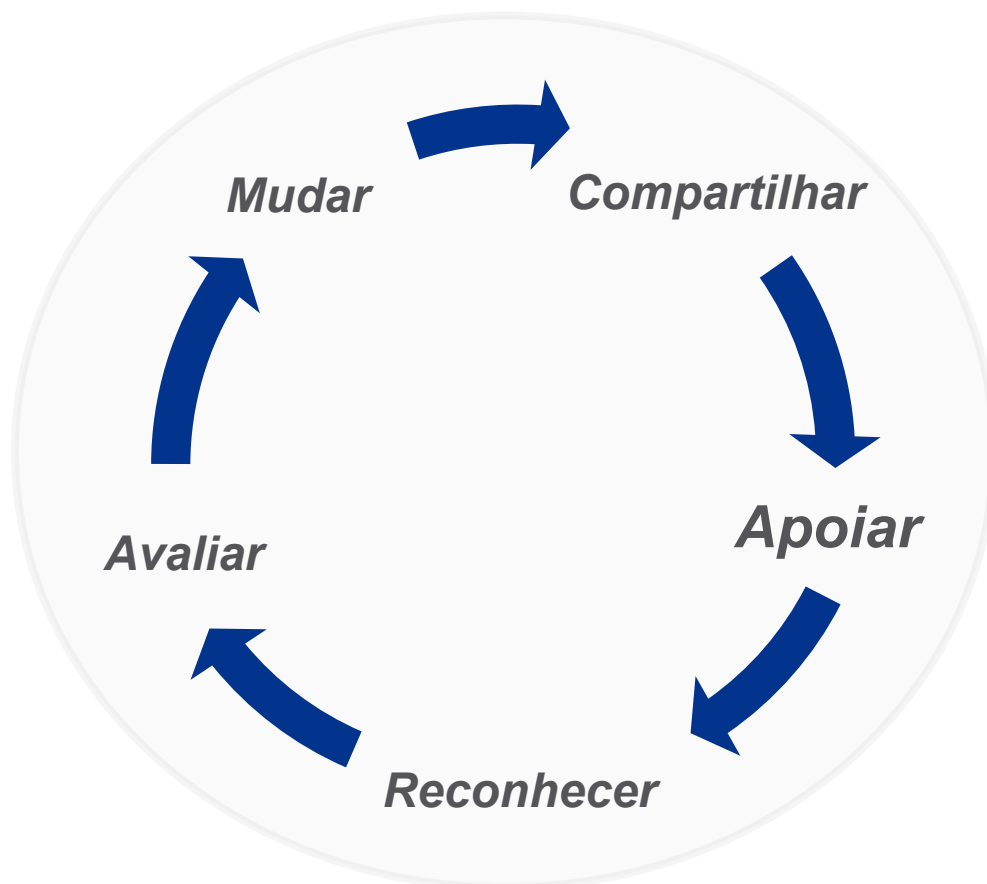
QUEM? (Pessoas responsáveis pela ação): _____

COMO VAI SABER? (Como saberá se foi realizada): _____

4 Criar sucesso

IMPLEMENTE O PLANO, meça o sucesso e não se esqueça de comemorar!

Parabéns por planejar seu sucesso. Seu investimento em desenvolver uma visão claramente definida valerá o esforço, contanto que este plano seja implementado!



Para ter sucesso você precisa:

- **COMPARTILHAR** a visão do seu clube com todos os associados, juntamente com seu papel em alcançar as metas do clube, para que eles estejam cientes do que o clube deseja alcançar. É muito importante para a saúde e vitalidade de qualquer clube que seus associados se sintam conectados ao sucesso do clube.
- **APOIAR** os associados comprometidos com o plano, garantindo que tenham os recursos de que precisam para ter sucesso. Os líderes devem consultar os associados para certificarem-se de que se sentem apoiados e recebem a orientação de que precisam.
- **RECONHECER** marcos para que os associados se sintam valorizados e saibam que estão seguindo na direção certa. Toda jornada começa com um simples passo. Reassegure os associados com frequência para mantê-los motivados e engajados. Não mantenha o seu sucesso em segredo! Compartilhe o sucesso com a sua comunidade para envolver associados (e possíveis associados) que tenham a mesma opinião!



- **AVALIAR** o plano. Também é vital avaliar seu plano com frequência. Conforme as circunstâncias mudam, seu plano pode necessitar de uma revisão. A criação da Visão inicial é apenas o começo. Mantenha-a viva e relevante, medindo o progresso e reunindo as opiniões dos associados do clube rotineiramente. Assim é como você vai realizar os resultados desejados.
- **MUDAR** o plano. Não tenha medo de mudar o plano à medida que as oportunidades mudam para mantê-lo relevante. Reveja regularmente o plano, avalie as necessidades e refine as etapas de ação. Mantenha os associados do plano envolvidos nas decisões para que permaneçam envolvidos e comprometidos.

Lembre-se de comemorar

A [Shop de LCI](#) é uma maneira fácil de solicitar certificados, placas e muito mais para comemorar. Se tiver dúvidas sobre os materiais de clube, envie um e-mail para orderdetails@lionsclubs.org.

Como você vai comemorar? _____



Lions Clubs International
300 W. 22nd Street
Oak Brook, IL 60523-8842 EUA
www.lionsclubs.org
E-mail: clubofficers@lionsclubs.org
Fone: (630) 468-6890

DA-BAV1.PO 9/2021