

會員發展策略

國際代表 劉啟岳



團隊

GMT團隊

MERL團隊



區講師團



認證之導獅

期待的成果



#活動

想像你在一個電梯裡。你戴著獅子會徽章。電梯停止，當一位陌生人進入時，你微笑。陌生人詢問關於你的徽章和它所代表的意義。



「我戴著這個徽章，因為我是一位獅子會會員。」

這個陳述對傾聽者不重要。傾聽者無法更詳細地了解獅子會或獅友所做的。因此，談話或許將在這裡結束。



「當我成為國際獅子會的會員時我接受這枚徽章，它是全世界最大的服務性組織。我們的分會正致力於在社區裡開始一項資源回收計畫。它是一次極好的經驗並有許多樂趣。如果你有興趣了解更多或者願意幫助完成，請讓我知道。這是我的名片。」



這項陳述略述加入獅子會的好處，這是改進社區的一次努力之一部分，並已投入到社區方案中。你對獅子會的熱情是明顯的，並且透過給陌生人你的名片，你建立了更為堅強有力的聯繫。



發展會員的新策略

- ✎ 會員發展輪
- ✎ 分會推薦新會員之夜
- ✎ 目標行銷
- ✎ 與社會服務配合
- ✎ 分會宣傳及網站
- ✎ 以市場區隔來發展新會



會員發展的革新

✎ 強調邀募**有素質的**會員的重要

✎ 加強女性會員之邀請

1. 在組織內擴大婦女會員容易互相溝通的管道。

2. 著手修改獅子會的資料和活動使其中性化，

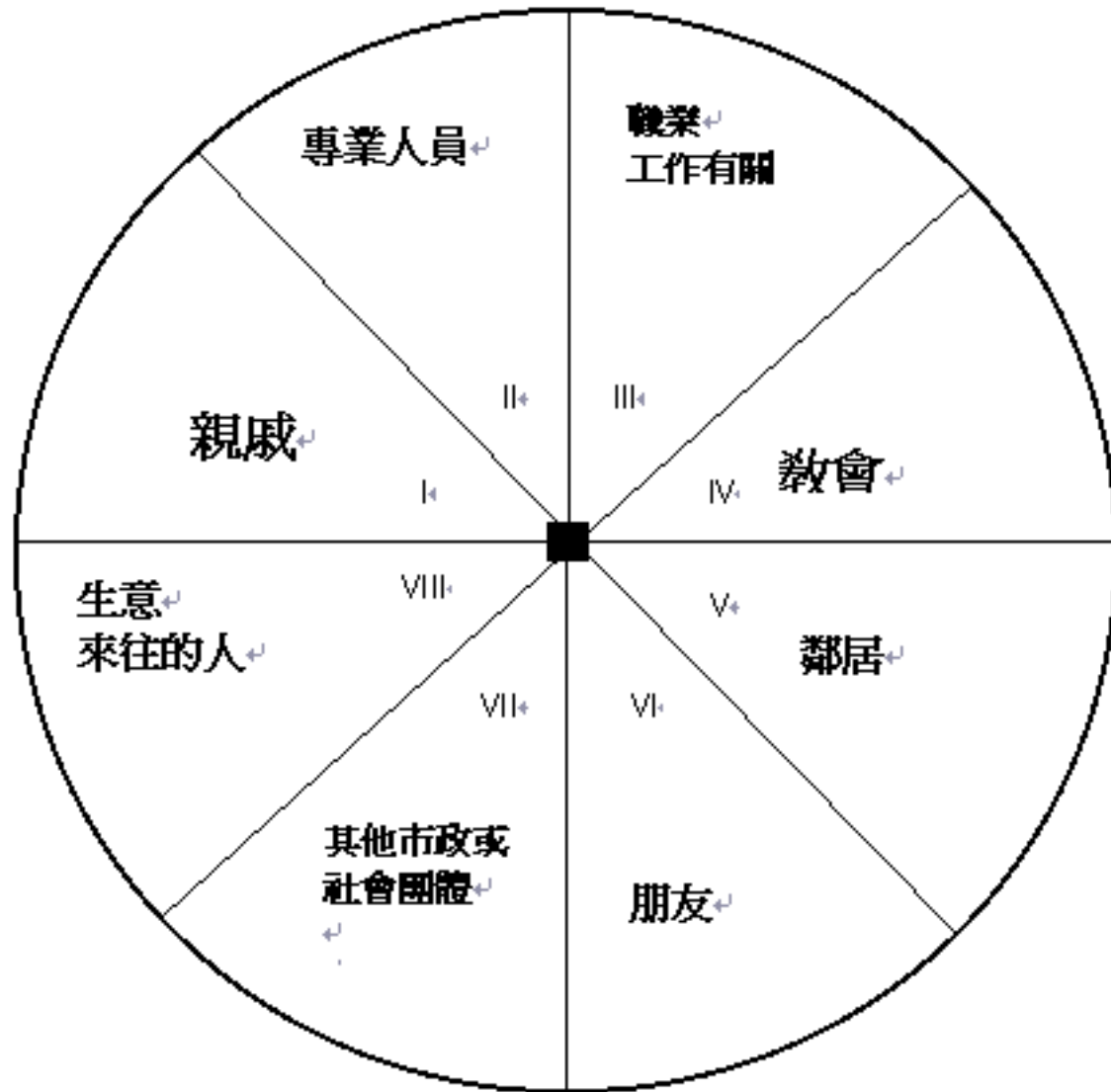
並應包含如何邀募及保留婦女會員的指導。

✎ 繼續推動成立分會及會員保留的工作

✎ 與GMT合作繼續推動新會發展工作，也須負責會員發展工作。



會員發展輪



會員發展輪

成功之步驟：

- 1) 製作名單：
- 2) 收集名單：
- 3) 分配邀募工作：
- 4) 連絡結果做成分類表：
- 5) 舉辦講習會：
- 6) 介紹新會員：



分會推薦新會員之夜

概念： 使會員成長的工作增加一點社交手腕，以邀請社會領袖和準會員出席分會推薦新會員之夜的特別活動。 宴會中向這些受邀請者大力介紹貴分會服務鄉里的傑出成果，以及強調做獅子會員的好處。



分會推薦新會員之夜

成功的步驟：

- 1) 邀請準會員：
- 2) 與受邀請人連絡：
- 3) 尋找適當的地點：
- 4) 佈置場地：
- 5) 籌劃節目：
- 6) 連絡有興趣的來賓



目標行銷

團體：

尋找有特殊興趣團體加入，或組成他們自己的分會。這個方法讓該團體仍然不改變最初成立的因素，然而可以擴大其層面到新的服務機會。該團體加入國際獅子會後，仍可以繼續宣傳其興趣，而且多增加成為全球最大服務組織一份子的價值。



目標行銷

個人：

1. 媒體記者、報社主編
2. 電腦高手
3. 公關良好之退休人員
4. 地方首長
5. 國會議員



與社會服務配合

- ✎ 社會服務透過媒體的正面報導可以得到社會的支持和重視。
- ✎ 服務活動的現場一定要有分會簡章或邀請新會員標語。簡章中一定要有連絡人的資料，讓有興趣的人可進一步的了解與聯絡。



分會宣傳及網站

- ✎ 製作精美分會簡章
- ✎ 贈送月曆給社區，上有分會詳細資料
- ✎ 設立分會網站、保留歷屆服務成果、提出社會服務計劃，邀請社區人士共同參與



腦力激盪之規則

- ✎ 收集所有提出來之想法
- ✎ 根據他人想法激發意
- ✎ 先追求數量其次考慮到意見之品質
- ✎ 收集所有意見之後加以評估、澄清及總合。



擴展新會是會員成長最快的方法

集中於新市場

- ✦ 大都會人口：大都會撥款活動。
- ✦ 嬰兒潮：加強推廣。
- ✦ 年青一代：指導研究及介紹。
- ✦ 女性會員：持續努力達成新增50,000人。



組織新會發展團隊，了解組織新會的步驟，擬定組織新會的目標及計劃。

- (1) 決定可組織新會的地區
- (2) 成立新會發展團隊
- (3) 在當地作發展調查
- (4) 向社區宣傳新會
- (5) 邀募授證會員
- (6) 發展新會
- (7) 申請新會授證或分會支部。



市場調查及分析研究



- 各鄉鎮市人口數，
分會數及會員人
數之比例
- 社區需求評估
- 同性質社團調查
及優勢分析

