



會員發展的方法

簡單有效的會員發展策略

招募

- 千萬不要低估公關的力量。一定要宣傳貴分會的活動。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貴分會的簡章。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貴會。
- 利用一次的例會舉辦“邀請朋友之夜”的活動。鼓勵每位會員邀請一位朋友來了解甚麼是獅子會員。
- 歡迎會員邀請朋友或準會員幫忙貴分會的服務或募款活動，以得取貴分會的第一手資料。
- 舉辦開放給大眾的分會接待會。鼓勵每位會員至少邀請五位朋友。展示貴分會對地方上所作服務的活動，並在場答覆參加者的問題。
- 挑戰會員達成本年度招募會員的目標。在會議上向挑戰會員，要求他們立即設計一個有趣的招募活動。除了在會議上報告貴分會的服務成果，也可登在貴會月刊或網站上。
- 鼓勵會員邀請他們認為有興趣加入貴分會的朋友。並定期要求他們這麼做。
- 表現貴分會的傲人之處，讓民眾了解貴分會對社會的重要性。貴分會應參加地方的遊行和慶典活動。
- “競爭”。大部份的社區都有幾個不同的社團，所想吸收的對象也都相同。將貴分會所提供的機會與其它社團做一比較。查看我們的長處和其它社團的長處。如果他們的長處我們沒有，不妨做適當的調整以取得優勢。例如別人開會的時間和地點比我們方便。
- 分會例會時，要求每位會員寫下五位準會員的名字，然後由會員發展委員會或其他人去吸收準會員。
- 印製寫著“問我有關獅子會”的鈕扣或 t-恤，提醒民眾向您發問。
- 地方報紙的社區月曆專欄，刊登貴分會的例會、時間、地點，及連絡人的資料。
- 向貴分會的夥伴團體吸收準會員。如學校眼科專業人員或社區其他組織？他們最能了解您們，通常是最好的準會員。
- 考慮做特別的擴展工作，如輔導新世紀分會、分會支部、校園分會等。



保留

- 開會時，讓新會員擔任招待，讓他們可以認識所有的會員。
- 保持會議、服務、募款活動有趣，以增加會員的興趣和參與。在目標完成的過程，應保持輕鬆有趣。
- 減少派系的產生，開會時，可以變更座位。例如會議一開始要求會員換位子，或者抽號碼來決定座位。
- 公開讚揚。有時候在全體會員前公開謝謝，或登在月刊及網站，或寄謝卡。讓該會員感受到您的謝意。
- 記住保留會員最好的時刻是在他們現出不滿足之前。讓會員知道您很關心他。如果他們漸漸不出席會議，也較少參與活動，打電話給他們查出原因，避免造成大問題。
- 鼓勵會員提出服務活動的建議。徵求新會員的看法 – 他們或許有新奇又有趣的建議，徵求新會員的看法是重視他們意見的表現。
- 讓新會員立即參與分會的活動。一旦他們表示對貴分會有興趣時，立即請他們參與。在他們入會的初期，請他們擔任小型活動的協調員；或委員會的副主席。
- 舉辦別緻的分會活動 – 賣當地博物館、舞台劇、音樂會的入場券來介紹貴分會活動。請曾受貴分會幫助過的人說明貴分會所舉辦的有意義活動。
- 將新會員和老會員配對，或在委員會設幾位副主席。幫助他們得到經驗。
- 保持會議輕鬆愉快，列下議程，但求連貫和簡短。
- 錄影或錄音的方式來評估自己主持會議的能力。必要時改變之。
- 定期調查老會員的興趣，因為人的興趣可能會因時間而改變。依其興趣指派工作，並增加其職責來挑戰和激勵他們。
- 每年度的開始，舉辦“與幹部會談”來激勵會員，讓會員問幹部們未來一年的新目標和新方向是甚麼。徵求會員的反應以堅定完成目標的決心。
- 不要讓分會的服務或募款活動變成老舊和沒有效率，確保所舉辦的活動與社區及會員有關。有時候須要改變。