



Guía para el Desarrollo de Clubes



Lions International

ÍNDICE.....	2
Descripción general:.....	3
Seleccionar un tipo de club.....	3
Otras categorías de clubes	3
Pasos para el desarrollo de clubes nuevos.....	4
Proceso de Desarrollo de Clubes Nuevos	4
1 Formar un equipo	5
2 Determinar las áreas de oportunidad y	7
hacer un estudio del potencial del área.	7
3 Promover el nuevo club en la comunidad	10
y reclutar socios fundadores.....	10
4 Reuniones informativa y de organización	15
¡Felicitaciones! Es hora fundar un club nuevo:.....	20
Solicitud de club nuevo.....	20
Hay disponibles descuentos en las cuotas	21
Aprobación de la carta constitutiva	22
Desarrollo continuo del club.....	23
Premios al Desarrollo de Clubes Nuevos.....	23

We serve.

We have more volunteers in more places than any other service organization in the world. Since 1917, Lions clubs have offered people the opportunity to give back to their communities and help those in need. Whenever a Lions club gets together, problems get smaller, and communities get better. That's because we help where help is needed – in our own communities and around the world – with unmatched integrity and energy.

Organizing a new Lions club gives more people the chance to make a difference, assist those in need and introduce new projects to local communities. There is no limit to where or how many community-based clubs can be formed. Where there is need, a Lions club can help.

Over the years, as community needs have increased, Lions have broadened their focus toward humanitarian efforts. Each Lions club is autonomous, and therefore may choose projects and activities that fit the lifestyles of its members and impact the community the greatest.

The following information provides guidelines to help you organize new Lions clubs in your area.

Please adapt the strategies and techniques as needed to conform to local cultures and traditions.

➡ Club Formation Tips

All Lions club types in good standing have the ability to vote at district, multiple district and international conventions; apply for LCIF grants; and benefit from the service, training and leadership opportunities granted to all Lions clubs.



Descripción general:

Seleccionar un tipo de club

Nuestro mundo está cambiando y los voluntarios de hoy buscan nuevas formas de involucrarse en temas relevantes y de servir de una manera que se adapte a sus estilos de vida en cambio constante. Aunque nuestra tradición son los clubes de base comunitaria, somos conscientes de que este formato de club no es una fórmula válida para todos. Por eso ofrecemos **varios formatos de club entre los que elegir**:

- **Los clubes tradicionales** son ideales para reunir a un grupo de personas con vocación de servicio para mejorar su comunidad.
- **Los clubes universitarios** están diseñados para estudiantes universitarios. Los socios sirven a la comunidad universitaria al tiempo que adquieren dotes de liderato. Además, los estudiantes tienen derecho a descuentos especiales para que la afiliación sea más asequible.
- **Los clubes de Leos-Leones** ofrecen a los Leos la oportunidad de seguir con su trayectoria de servicio como socios Leones. Además, los socios o ex-Leos pueden beneficiarse de descuentos especiales de afiliación.
- **Las filiales de club** solo necesitan un **mínimo de 5 (cinco) socios** que pasan a formar parte de un club de Leones matriz existente. Los socios tienen la oportunidad de elegir sus propios proyectos de servicio, actividades y horarios de reunión.

Otras categorías de clubes

Los clubes especializados están ideados para crear clubes cuyos socios comparten un interés o una pasión común. Por ejemplo, pueden compartir una afición, una profesión o un bagaje cultural común. Un club especializado se constituye de la misma manera y con los mismos requisitos que cualquier otro club nuevo. **En la solicitud de carta constitutiva se ofrece ahora la opción de identificar una cualidad única del club.**

Los clubes virtuales establecen su presencia en línea y coordinan sus esfuerzos utilizando diversas aplicaciones informáticas. Formar un club virtual es una buena opción cuando las personas disponen de poco tiempo, no viven en un lugar próximo al club o tienen movilidad limitada, entre otras razones.

➡ Consejos para la formación de clubes

Beneficios para el distrito

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

- Atender las necesidades de comunidades a las que actualmente no sirven los Leones.
- Atraer a socios familiares, mujeres y jóvenes.
- Rejuvenecer y aumentar el número de socios.
- Aumentar la cantera de líderes.



Notas:

Pasos para el desarrollo de clubes nuevos

Los clubes nuevos deben basarse en las necesidades de la comunidad. Una vez que encuentra una necesidad es fácil constituir un club nuevo. El proceso de constitución de un club de Leones nuevo debe durar entre cuatro y ocho semanas. Si dura más de ocho semanas, se corre el riesgo de que los socios pierdan interés y renuncien antes de que el club llegue a estar formalmente organizado. Considere comenzar una filial del club al pedir al club patrocinador que actúe como club matriz para que puedan llevarse a cabo los proyectos y proseguir los esfuerzos de reclutamiento entre los socios nuevos. Las filiales de club pueden convertirse en clubes regulares una vez que cuenten con 20 o más socios. Esto también contribuiría a que el club matriz pueda aumentar el número de sus propios socios, así como su impacto en el servicio al contar con una filial de club.

Para organizar un club de Leones nuevo, se necesita lo siguiente:

- 20 o más socios fundadores.
- Un club, región, zona, gabinete de distrito o comité de distrito patrocinador.
- La solicitud de carta constitutiva cumplimentada y el informe de socios fundadores que deben presentarse a LCI.
- La aprobación del gobernador de distrito.
- Las cuotas de fundación y los formularios de certificación correspondientes.

Para organizar una filial de club, se necesita lo siguiente:

- Un mínimo de cinco socios de la filial.
- Elegir al presidente, secretario y tesorero de la filial.
- Un club patrocinador y un enlace con la filial.
- Informar al gobernador de distrito.
- Presentar a LCI la solicitud cumplimentada.

Proceso de Desarrollo de Clubes Nuevos

El desarrollo exitoso de un club nuevo incluye los siguientes 4 pasos:



⇒ Consejos para la formación de clubes

Encontrará los recursos y materiales necesarios para empezar un club nuevo en la página web Fundar un club nuevo en

www.lionsclubs.org/start-a-new-club o utilizando este código QR.



El desarrollo de un club nuevo debe ser un esfuerzo de equipo para garantizar el éxito de los esfuerzos de reclutamiento y de formación del club nuevo. Los miembros del equipo deben ser trabajadores, comprometidos con el desarrollo de clubes nuevos y apasionados por ser un León. Los siguientes Leones jugarán un papel decisivo en el desarrollo del club nuevo:

- **Coordinador del Equipo Global de Acción (GAT) del Distrito:** los gobernadores de distrito, en su calidad de presidentes del Equipo Global de Acción (GAT) del distrito, deberán activar su equipo para alcanzar sus nuevas metas de desarrollo de clubes. Además, el GAT del distrito deberá garantizar que los nuevos dirigentes estén capacitados.
- **Equipo de Aumento de Socios y Desarrollo de Clubes Nuevos:** el Equipo de Aumento de Socios y Desarrollo de Clubes Nuevos, integrado por los coordinadores del GMT y GET del distrito, el gobernador del distrito, el primer vicegobernador del distrito, miembros del grupo de trabajo del Enfoque Global de Afiliación del distrito y otros Leones, se centra en el crecimiento de los clubes nuevos y los ya establecidos. Estas personas tienen la experiencia y el deseo de ayudar a constituir un club nuevo y conocen los recursos disponibles en Lions International.
- **León Orientador y León Orientador Certificado:** se alienta a los gobernadores de distrito a nombrar un León orientador, de preferencia un León orientador certificado, para que guíe al club nuevo en sus primeros dos años; oriente y capacite a los dirigentes del club nuevo; y motive y apoye el crecimiento del club nuevo.
- **Socios del club de Leones patrocinador:** una vez que se forma el nuevo club, los socios del club patrocinador trabajarán estrechamente con el club nuevo para asegurarse de que los Leones reciban una orientación apropiada. Tener socios del club patrocinador involucrados en el proceso de desarrollo del club nuevo crea un sentido de pertenencia y orgullo para el club nuevo.

Una vez establecido el equipo, considere la posibilidad de dividir a los miembros en los cuatro subequipos siguientes:

Habilidades	Responsabilidades	Cualidades
Equipo principal	<ul style="list-style-type: none"> • Contactar con la red de Leones por teléfono y correo electrónico. • Identificar los líderes clave. • Concertar citas con los líderes comunitarios. • Crear un plan de mercadotecnia (redes sociales). 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizado. • Experto en tecnología. • Buen comunicador por teléfono. • Sabe comunicarse por escrito.
Equipo de campo	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un plan de acercamiento a los líderes empresariales de la comunidad integral. • Visitar a los empresarios locales e invitarlos a ingresar al club de Leones o a que asistan a la reunión informativa. • Colocar carteles informativos en áreas de alta visibilidad y en los establecimientos locales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociable. • Apariencia profesional. • Piensa rápidamente. • Habilidades interpersonales.
Equipo de fondo	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un plan para llegar a los miembros de la comunidad. • Establecer estaciones de promoción en la comunidad. • Invitar a los líderes comunitarios a participar en proyectos de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociable. • Apariencia profesional. • Habilidades interpersonales.
Equipo de respuesta	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer seguimiento de los socios potenciales. • Mantener informados a los socios nuevos sobre los horarios de las reuniones y las actualizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizado. • Experto en tecnología. • Buen comunicador por teléfono. • Sabe comunicarse por escrito.

⇒ Consejos para la formación de clubes

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

El club patrocinador principal debe ser del distrito del club nuevo. No obstante, uno de los copatrocindadores puede proceder de cualquier área.

Los clubes patrocinadores tienen que hacer lo siguiente:

- Apoyar al León orientador.
- Asegurarse de que los socios fundadores cumplen los requisitos para ser Leones.
- Llevar a cabo una reunión de organización exhaustiva.
- Asegurarse de que todos los socios fundadores reciban orientación adecuada.
- Ser coanfitriones en la ceremonia de entrega de la carta constitutiva.
- Fomentar la participación del distrito.
- Alentar las actividades entre los clubes.
- Ayudar a elaborar el plan de aumento y retención de socios.
- Ayudar al club nuevo a elaborar el orden del día de sus reuniones.
- Apoyar las actividades del club.
- Ayudar al club nuevo cuando sea necesario.
- Orientar sin interferir.

Además, el club patrocinador suele comprar el estandarte y el mazo para entregarlos al club nuevo en la celebración de la noche de entrega de la carta constitutiva.



Notas:

2 Determinar las áreas de oportunidad y hacer un estudio del potencial del área.

Determinar el lugar para el club es un componente clave para la creación de un club nuevo. Comience por completar la Evaluación de la comunidad para el desarrollo de clubes nuevos, para elaborar una lista de las comunidades del distrito que se beneficiarían con un club nuevo. Incluya tanto las comunidades sin un club de Leones como las áreas que se beneficiarían de un club de Leones adicional.

Consideré lo siguiente:

- Número de habitantes.
- Clubes de servicio y organizaciones comunitarias actuales.
- Posibilidades de proyectos locales y beneficios para el área.
- Grupos de personas que no estén siendo reclutadas actualmente por ningún otro club de Leones.
- Adultos jóvenes, mujeres, comunidades étnicas y otros grupos infrarrepresentados.
- Ubicación de los posibles clubes de Leones patrocinadores más cercanos.

Recuerde que las áreas de servicio de los clubes de Leones pueden coincidir. Tener dos o más clubes, cada uno enfocándose en una meta diferente en la misma área beneficia a la comunidad. Tener clubes múltiples en la misma área también significa la posibilidad de tener proyectos de servicio más grandes y más manos para lograrlo.

Puede usar una variedad de recursos para ayudar a determinar la ubicación con las necesidades más inmediatas.

Los siguientes recursos pueden ser útiles:

- Evaluación de las necesidades de la comunidad para el desarrollo de clubes nuevos*.
- Organismos gubernamentales.
- Organismos de servicio.
- Sitios web de la comunidad.
- Wikipedia.

* La Evaluación de las necesidades de la comunidad para el desarrollo de clubes nuevos se encuentra en la página web “Fundar un club nuevo”.

⇒ Consejos para la formación de un club

A medida que nuestras comunidades crecen y cambian, también lo hacen sus necesidades. Al fundar un nuevo club de Leones y agregar socios nuevos a nuestros clubes establecidos podremos atender mejor las necesidades.

Nos convertimos en la organización más amplia del mundo al fundar un club tras otro, así que empiece hoy mismo con los esfuerzos para crecer.

**Más Leones
significa más
servicio**

Contactar con líderes de la comunidad

El propósito de llevar a cabo un estudio del lugar es evaluar las necesidades de la comunidad, medir la viabilidad de la fundación de un club nuevo y reunir información relevante sobre la comunidad.

Considere a estos líderes comunitarios cuando esté haciendo su lista de posibles contactos.

Es vital que se comunique con los líderes comunitarios para ayudar a determinar lo que se necesita y hablar sobre cómo un club de Leones podría beneficiar a la comunidad.

*Parte de esta investigación se puede hacer por correo electrónico, pero también puede visitar a los líderes comunitarios en persona.

No se olvide de pedirle a los líderes comunitarios que se unan al club y que recomiendan a otras personas que podrían reclutarse.



Al determinar los mejores lugares para hacer reclutamiento para un club nuevo, considere al público objetivo.

Las comunidades locales proporcionan una gran variedad de oportunidades de reclutamiento. El club organizador y preferiblemente otros dos o tres Leones conocedores deben dedicar un día a visitar los posibles lugares y oportunidades de reclutamiento:

Considerar los siguientes lugares como posibles lugares de reclutamiento:

- Jardines/centros comunitarios
- Grupos sociales/cívicos
- Universidades
- Negocios locales
- Iglesias
- Bibliotecas
- Proyectos de servicio
- Lugares de reunión de veteranos

Al considerar los posibles lugares de reunión, tenga en cuenta los distintos tipos de lugares, los horarios de las reuniones y las limitaciones presupuestarias.

Considerar los siguientes lugares como posibles lugares para las reuniones informativas y de organización:

- Centros comunitarios
- Edificios municipales
- Restaurantes locales
- Iglesias
- Bibliotecas
- Escuelas

Tenga en cuenta que muchos de los lugares que visite durante el reclutamiento pueden ser también posibles lugares para celebrar reuniones.

⇒ Consejos para la formación de un club

Imprimir un mapa del distrito y marcar todas las ubicaciones de los clubes establecidos colocando un punto en las zonas. De esta manera podrá ver claramente qué comunidades no están atendidas por los Leones. Puede localizar los clubes existentes en su zona utilizando el motor de búsqueda del localizador de clubes del sitio web de LCI en: www.lionsclubs.org



Notas:

3

Promover el nuevo club en la comunidad y reclutar socios fundadores.

Antes de empezar con el reclutamiento y durante el desarrollo del club, promueva el nuevo club en la comunidad. Para lanzar una campaña exitosa, primero hay que identificar a los socios potenciales y desarrollar una campaña que ponga en relieve el mensaje previsto, que habrá de ser de interés para el grupo demográfico al que se dirigen.

¿Dónde puede promoverse el nuevo club?

En este proceso es vital encontrar la mejor forma de comunicarse con los socios potenciales. Considere usar una variedad de métodos de comunicación para llegar a un público amplio.

Presencial <ul style="list-style-type: none">• Eventos de la comunidad• Proyectos de servicio• Orador invitado• De puerta en puerta	Redes sociales: <ul style="list-style-type: none">• Sitio web del distrito• Facebook• LinkedIn• Tablones de anuncios comunitarios• Correo electrónico• WhatsApp• Canva	Materiales impresos: <ul style="list-style-type: none">• Folletos• Carteles• Estandartes• Tarjeta de visita
---	---	---

Nota: necesitará un correo electrónico del nuevo club para crear cuentas de redes sociales y otras necesidades de constitución del club. Cree una cuenta de correo electrónico gratuita con este fin y entréguela al nuevo secretario, una vez que el club se constituya.

Presentación breve

Es imprescindible tener una presentación breve que sea excelente. La presentación debe durar entre 20 y 30 segundos, ser interesante, memorable y sencilla. Su presentación debe ser personal y sincera.

Escriba la presentación breve perfecta en cinco sencillos pasos:

1. Determinar la meta.
2. Explique su solución.
3. Explicar lo que lo hace diferente.
4. Cerrar el trato.
5. Perfeccionar y practicar.

¿Quiénes son los socios potenciales?

El primer paso es determinar a quién contactar para que se afilie al nuevo club.

Los líderes comunitarios son vitales para el desarrollo de clubes nuevos porque:

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

Los residentes también son vitales para el desarrollo de clubes nuevos:

- Tienen un interés personal en la comunidad.
- Saben cuáles son las necesidades.
- Pueden reclutar a otras personas con vocación comunitaria.

- Utilizar las listas que ya han sido compiladas a partir del estudio sobre el lugar.
- Usar la rueda de reclutamiento para determinar las personas que puedan estar interesadas en unirse al club.
- Usar la Lista de sugerencia de líderes comunitarios clave para recolectar información.
- Asegurarse de que la lista incluya direcciones físicas o direcciones de correo electrónico, dependiendo del método de envío de las invitaciones. Es conveniente tener números de teléfono para hacer seguimiento.
- Visitar empresas y oficinas locales en persona. Hablar con los dueños o gerentes de las empresas para averiguar si están interesados en ingresar al club y pedirles permiso para hablar con los empleados sobre la afiliación.

Rueda de reclutamiento

El reclutamiento de los socios es un componente esencial del desarrollo del club nuevo. La rueda de reclutamiento es un método eficaz de elaboración de listas de personas que podrían invitarse a ingresar al club.

Distribuya esta página durante una reunión ordinaria del club. Por cada categoría de la rueda, haga que un León experimentado pregunte: “¿Quién es?”.

*Incluye, pero no se limita a directores de escuela, jefes de los departamentos de policía y bomberos, y administradores de hospitales.

**Puede incluir entre otros, médicos, contadores, dentistas, abogados y banqueros.



Lista de sugerencia de líderes comunitarios clave

Es importante identificar a los líderes clave dentro de una comunidad y hablar con ellos antes del reclutamiento. Ya que lideran mediante el ejemplo, una vez que logre que se comprometan será mucho más fácil reclutar a otros socios.

Durante la fase de preparación, ubique el nombre y número de contacto de estos líderes. Tras haberse aprobado el taller, consulte el libreto para información sobre cuándo fijar las citas con los consultores.

Líderes comunitarios	Nombre	Teléfono
Alcalde/Presidente		
Secretario municipal		
Administrador municipal		
Jefe de policía		
Jefe de bomberos		
Superintendente de escuelas		
Director de escuela		

¿Cómo se reclutará?

El siguiente paso es determinar cómo pueden reclutarse socios. En general, hay cinco formas en que se puede desarrollar un club de Leones. Las cinco estrategias incluyen:

- 1. Prospección:** Reclutamiento de líderes comunitarios y empresariales haciendo visitas personales no programadas.
- 2. Reclutamiento selectivo:** Invitar solo a personas recomendadas por otros Leones o líderes comunitarios o empresariales clave.
- 3. Conversión de grupo:** Encuentros con un grupo establecido de personas que tengan interés en el servicio a la comunidad como los Leones.
- 4. Reclutamiento de campo:** Instalar mesas informativas en la comunidad para dirigirse a los residentes interesados.
- 5. Reclutamientos a través de las redes sociales:** Publicar información sobre el nuevo club que se está formando en múltiples redes sociales.
- 6. Desarrollo de filial:** Reclutar a un grupo pequeño de personas para que se unan a un club matriz ya establecido a fin de poner en marcha un proyecto local.

Una de las formas más efectivas para reclutar socios para un club nuevo es ponerse en contacto con los líderes de la comunidad y empresariales. Mientras que algunos Leones podrían sentirse cohibidos al acercarse a los líderes para hablar de los Leones, por lo general se percata de que mucha gente sabe sobre las actividades de los Leones y ven la asociación de una manera muy positiva.

Recordatorio: No olvide hablar sobre los beneficios de ser León con los socios potenciales.

Recomendaciones de reclutamiento

- 1. Vestirse apropiadamente.** Vístase de forma profesional con el prendedor de los Leones. Llevar puesto el chaleco de los Leones con muchos prendedores puede ser una distracción para el socio potencial.
- 2. Apagar el teléfono.** Asegúrese de apagar el teléfono o el timbre antes de reunirse con un socio potencial para no tener distracciones.
- 3. Comience por arriba.** Empiece por los niveles de jerarquía superiores, no intente lo contrario. Pida siempre hablar con los dueños de los negocios o con los gerentes para ganarse su compromiso. Una vez que estos hayan mostrado interés, pregunte entonces si alguien más en la organización podría estar interesado. Reclutar al personal antes que a los jefes puede ofender al propietario o gerente.
- 4. Superar los obstáculos en la recepción.** Por lo general, un gerente o secretaria de oficina hace un escrutinio de las visitas al dueño o gerente. No se asombre si le hacen preguntas acerca de la naturaleza de su visita. Si le preguntan, simplemente diga: "Estamos formando un club de Leones nuevo en la comunidad y solo necesito tres a cinco minutos del tiempo de su jefe".
- 5. No espere más de 10 minutos.** Es mejor marcharse para dejar claro que su tiempo es importante y visitar otro establecimiento. En vez de esperar, pregunte cuál sería un momento más conveniente para volver.
- 6. No llevar demasiada literatura.** Una gran cantidad de materiales puede ser una distracción y dar lugar a que le pidan que deje la información para su revisión. Si están demasiado ocupados para hablar con usted, ¿cree que tendrán tiempo de leer el material que les deje?
- 7. Obtener pistas de la oficina.** La decoración de las paredes o los objetos de la mesa dicen mucho de una persona. ¿Hay fotos de familiares, señales de un pasatiempo o de que está interesado en el servicio humanitario? A menudo los premios, las fotos y demás artículos que se encuentran en la oficina pueden dar esas pistas.
- 8. Prever las respuestas.** Esté preparado para responder a las razones que da la gente para no afiliarse.

León potencial: Yo no soy de por aquí.

Respuesta: Los Leones son una asociación internacional, por lo que es probable que tengamos un club cerca de donde vive. ¿Le gustaría que tomáramos sus datos para enviarle información? **O BIEN** Siempre estamos buscando nuevos lugares para empezar clubes. Podemos tomar sus datos y hacerle saber en cuanto se forme un club cerca de usted.

- 9. Ser siempre positivo y despedirse con una sonrisa.** Recuerde que les está ofreciendo la oportunidad de cambiar su vida, no está vendiendo un producto. Si la persona no parece interesada, dele las gracias por su tiempo y pase al siguiente socio potencial. Una persona irritada no ingresará al club y solo tendrá una opinión negativa de los Leones. Si la persona está interesada, asegúrese de que se sienta bienvenido.
- 10. Independientemente de a quién se aborde y cuál sea la respuesta, pedir que recomiende a otras personas.** Quizá conozca a alguien que pueda estar interesado en hacerse León.

Los contactos son socios potenciales que formarán parte del club nuevo. Estos contactos provienen de las actividades de reclutamiento (prospección), visitas a negocios en la comunidad, reuniones informativas y recomendaciones de otros Leones. Recopile la información sobre los socios nuevos y los contactos generados por cada equipo y clasifíquelos en cinco categorías:

Categoría	Medidas adoptadas	Medidas necesarias
Pioneros	Rellenaron la solicitud y pagaron la cuota de fundación.	Enviar un correo electrónico de felicitación con la fecha, lugar y hora de la primera reunión del club.
Socios potenciales con mucho interés	Puede que asistieran a una reunión del club, pero no llenaron la solicitud.	Enviar un correo electrónico invitándoles a la reunión.
Otros socios potenciales	Mostraron interés, pero no asistieron a la reunión.	Mantenerlos en la lista de contactos y comunicarse con ellos tras la primera reunión para informarles sobre el progreso del club. Continuar invitándoles a las reuniones y actividades del club.
Socios potenciales	Lista de nombres de todas las personas que mostraron interés.	Determinar una hora para contactarlos en persona.
No están interesados	No tienen interés en ingresar en estos momentos.	Mantenerlos en la lista de envío para los proyectos y eventos futuros del nuevo club.

Es importante enviar a cada socio potencial y socio nuevo un correo electrónico personalizado, confirmando la fecha, hora y lugar de la reunión dentro de las 48 horas del contacto.

Plantilla de correo electrónico para presentarse a líderes comunitarios.

Hola, (Líder de la comunidad):

Me llamo (insertar nombre), pertenezco al club (insertar el nombre del Club de Leones) y estamos formando un club de Leones nuevo en (insertar el nombre de la ciudad). Somos una red de más de 1,4 millones de hombres y mujeres repartidos en 48.000 clubes en todo el mundo. Ayudamos donde se necesita ayuda. En más de 200 países o áreas geográficas, en hospitales y centros de ancianos, en regiones azotadas por desastres naturales, los Leones estamos trabajando, ayudando, guiando, planificando y apoyando en lo que se necesite. Porque que somos locales, podemos atender las necesidades únicas de nuestras comunidades. Porque somos globales, podemos afrontar los desafíos que se presentan más allá de las fronteras. Cuando se trata de aceptar desafíos, nuestra respuesta es simple: Nosotros servimos. Este concepto une a Leones del mundo entero.

Nos gustaría fijar una hora para tener una reunión breve con usted y compartir más sobre los Leones y hablar sobre cómo podemos trabajar juntos para apoyar las necesidades de la comunidad de (nombre del pueblo o ciudad). Me pondré en contacto con usted antes del (fecha) para concertar una cita.

Si tiene alguna pregunta, siéntase con la libertad de llamarme al (número de teléfono y dirección de correo electrónico). Espero poder reunirme con usted.

(Nombre de la persona)

(Cargo Leonístico)

⇒ Consejos para la formación de un club

- Pedir al propietario de un negocio que coloque un volante en su escaparate para promocionar el club nuevo y la reunión informativa es una buena oportunidad para invitarle a unirse al club.
- Es imprescindible tener una presentación breve que sea excelente. La presentación debe durar entre 20 y 30 segundos, ser interesante, memorable y sucinta.

Materiales que se sugieren para el desarrollo de clubes nuevos.

El Departamento de Aumento de Socios ha creado carpetas para clubes nuevos para recopilar toda la información que se necesita para empezar un club de Leones nuevo. Las carpetas siguientes se encuentran disponibles:

- Carpeta de extensión para clubes nuevos.
- Carpeta de Organización de Club de Leones Universitario.
- Carpeta de Organización de Filial de Club.

Materiales que se sugieren para el reclutamiento.

- **Folleto Hola:** este folleto de reclutamiento está diseñado específicamente para nuevos clubes. Se enfatiza cómo se forman nuevos clubes, los beneficios para los socios y una breve descripción de los clubes de Leones. (EX511)
- **Solicitud de socio fundador:** los socios potenciales llenan esta solicitud al ingresar a un nuevo club. (TK188)
- **Los Leones marcan la diferencia:** este folleto de reclutamiento proporciona detalles acerca de quienes son y qué hacen los Leones. Incluye un formulario de interés que puede completar el socio potencial. (ME40)
- **Su familia puede marcar la diferencia:** este folleto explica cómo las familias pueden estar involucradas en un club de Leones y marcar juntos una diferencia en la comunidad. (MPFM8)
- **Guía de afiliación para Leones jóvenes:** el folleto está dirigido a adultos jóvenes adultos y es útil para invitarles a ingresar a un club. (YLMG)
- **Cartel Somos Leones reclutando socios:** este cartel puede utilizarse para informar a la comunidad que se formará un club de Leones nuevo y puede personalizarse con la información del club nuevo. (EX109)
- **Folleto de Club de Leones Universitario:** el folleto está dirigido a estudiantes universitarios y es útil para invitarles a ingresar a un club. (CICb)
- **Lista de control para la solicitud de carta constitutiva:** esta lista de control ofrece instrucciones paso a paso sobre cómo constituir un nuevo club y contiene los precios actuales de las cuotas de afiliación. (TK40)
- **Basta con preguntar:** guía de reclutamiento de socios para preparar a los clubes para las campañas de afiliación. (ME300)

⇒ Consejos para la formación de clubes

Para pedir materiales de afiliación, visite:

www.lionsclubs.org/start-a-new-club o

escanee este código QR.



Notas:

Reunión informativa

En la reunión informativa es donde se reúnen por primera vez los socios potenciales para informarse más sobre los Leones y el nuevo club. El objetivo es comenzar a darle forma a la afiliación del club nuevo y prepararse para una reunión de organización exitosa.

Por lo general asiste a la reunión informativa el 20-25 por ciento de las personas que se inscribieron para unirse al nuevo club. No se desanime. A continuación, le damos algunos consejos para aumentar la participación:

- Envíe mensajes de correo electrónico de seguimiento a cada socio potencial 48 horas antes de la reunión.
- Llame a los socios potenciales que indicaron que asistirían a la reunión informativa para recordarles la fecha, hora y lugar.
- Sugíerale que inviten a sus familiares, amigos compañeros de trabajo y a otros miembros de la comunidad que tengan interés en ingresar al club.
- Promueva la reunión informativa en los periódicos locales y redes sociales, y coloque folletos en sitios visibles de la comunidad.

Preparación de la reunión:

- Prepare la sala para menos personas de las que espera. Tenga sillas adicionales disponibles por si más personas asisten. Dado que esta reunión debe durar solo una hora, no sirva comida, solo refrigerios como galletas y refrescos.
- Los Leones deberán vestir de forma profesional, pero sin el chaleco Leonístico ni demasiados prendedores. De lo contrario, los socios potenciales podrían desalentarse al pensar que todos los socios tienen que llevar el chaleco y los prendedores.
- Considere crear etiquetas de nombres con los nombres de los asistentes para que sepan que les estaba esperando.
- Asegúrese de que haya un León junto a la puerta dando la bienvenida a los asistentes a medida que van llegando.

Llevar a cabo la reunión:

La reunión debe ser interesante e informativa. Es importante mostrar una imagen profesional de los Leones ya que esta es la primera experiencia de la mayor parte de los asistentes con los Leones. Comience la reunión a tiempo, aunque los asistentes sean pocos.

- Dé la bienvenida al grupo y pida a cada persona que se presente y facilite información personal y profesional.
- Presente a los Leones que asisten a la reunión y haga hincapié en que estarán aquí para ayudar al nuevo club. Indique solamente los títulos de gobernador de distrito, organizador del club y de los Leones orientadores. Así evitará que los socios potenciales se sientan abrumados al oír tantos cargos Leonísticos durante esta primera reunión.
- Dé un resumen de las actividades de los Leones y hable de los beneficios de ser socio.
- Pida a los asistentes que piensen en el tipo de proyectos que el club podría apoyar e invítelos a traer a un amigo a la próxima reunión (que deberá celebrarse en el plazo de una semana tras la reunión informativa). Explique que en la próxima reunión del club se elegirá a los dirigentes, se identificarán proyectos y se comenzará a trabajar en ellos.
- Inicie un debate preguntando a los asistentes si pueden ver cómo el club de Leones puede ayudar a su comunidad. Mencione que existe un costo para formar un club de Leones y explique detalladamente las cuotas de afiliación (locales e internacionales). Es importante que entiendan bien que tienen que pagar una cuota de fundación de una sola vez para afiliarse y luego cuotas semestrales.

- Verifique que la fecha, hora y lugar de la próxima reunión son convenientes para todos. La siguiente reunión debe llevarse a cabo una semana después de la reunión informativa, y las reuniones deben continuar cada semana hasta que el club llegue a tener 20 socios.
- Recoja las solicitudes y cuotas de los socios fundadores.

Seguimiento después de la reunión:

Al día siguiente, envíe un correo electrónico a cada asistente dándole las gracias por asistir a la reunión e incluya detalles de la próxima reunión. Envíe un correo electrónico a los socios potenciales que no asistieron indicando los logros de la reunión, los posibles proyectos y facilitando información sobre la próxima reunión.

Es importante ponerse en contacto con las personas recomendadas durante la reunión para invitarlas personalmente a asistir a la próxima reunión. Siga en contacto con otras personas de la comunidad e invítelas a la próxima reunión.

Si colocó folletos en la comunidad anunciando la reunión informativa, sustitúyalos por información para la próxima reunión.

Uno o dos días antes de la próxima reunión, haga llamadas telefónicas y envíe correos electrónicos a los socios y socios potenciales para confirmar su asistencia.

Ejemplo de orden del día para la reunión informativa

Club de Leones _____

Fecha _____

Lugar _____

1. Bienvenida y presentaciones.
2. Breve historia de Lions Clubs International.
3. Visión general del servicio de los Leones.
4. Debate sobre las necesidades de la comunidad.
 - ¿Qué necesidades puede atender el club en la comunidad?
5. Requisitos para el desarrollo de clubes nuevos.
 - 20 socios nuevos o socios trasladados.
 - Elección de dirigentes del club.
 - Un lugar para las reuniones.
 - Presentar una solicitud a la oficina internacional.
 - Cuota de ingreso de cada socio.
6. Determinar la fecha, hora y lugar de la próxima reunión.

Plantilla para correo electrónico de seguimiento a la invitación de la reunión de organización.

Estimado/a _____:

Nos gustaría agradecerle el tiempo que ha dedicado a reunirse con nuestro equipo de reclutamiento el (fecha del reclutamiento). Tendremos una reunión informativa el (fecha). Podrá obtener más información sobre los Leones y el impacto que podemos tener juntos en (nombre de la ciudad).

La reunión informativa tendrá lugar en (nombre del lugar de la reunión) situado en (dirección del sitio) a las (hora de la reunión). Sírvase confirmar su asistencia con (nombre de la persona y dirección de correo electrónico) a más tardar el (fecha).

Si tiene alguna pregunta póngase en contacto con (nombre de la persona, número de teléfono y dirección de correo electrónico). Gracias por su atención, quedamos a la espera de su respuesta.

⇒ Consejos para la formación de un club

Haga hincapié en que el 100% del dinero recaudado por el público va directamente a ayudar a los necesitados.

El club debe tener reuniones cada semana hasta que quede totalmente formado el club. Transcurridas ocho semanas, si no se han reclutado 20 socios fundadores, se organizará una filial de club, para que los socios reclutados puedan empezar a servir a la comunidad.



Notas:

Reunión de organización

En la reunión de organización es donde los socios del club elegirán a los dirigentes y comenzarán a planificar el primer proyecto de servicio.

La organización de esta reunión es la misma que la de la reunión informativa.

Llevar a cabo la reunión:

- Dar la bienvenida al grupo. Si hay una gran cantidad de nuevos participantes, probablemente desee repetir la reunión de información y abarcar la historia de los Leones más a fondo.
- Si la mayoría de los participantes asistieron a la primera reunión, revise la lista de posibles proyectos de servicio e invite a los nuevos asistentes a sumarse a la lista. Pedir al grupo que identifique tres proyectos que pueden emprender y hablen sobre cómo se pueden llevar a cabo y qué se puede hacer antes de la próxima reunión.
- Hay que explicar que antes de seguir adelante, se necesita una solicitud de carta constitutiva del club o de filial de club para que los socios estén cubiertos por un seguro de responsabilidad civil y puedan prestar servicio a la comunidad como Leones.
- Si el grupo decide celebrar elecciones, se debe proceder con las elecciones y luego completar la solicitud en el sitio web de LCI. Un club plenamente constituido (con 20 socios o más) deberá elegir un presidente, un secretario, un tesorero y un asesor de afiliación del club. La filial de club tendrá que elegir un presidente, secretario y tesorero de la filial y deberá tener al menos cinco socios.
- Fijar una fecha, hora y lugar para la próxima reunión.

Seguimiento después de la reunión:

- El León Orientador debe organizar una reunión con los dirigentes del club para empezar la capacitación de los dirigentes del club nuevo, como se describe en el libro de trabajo del curso León Orientador Certificado.
- Seguir alentando a los socios a promover su club y traer a otras personas a la próxima reunión o al próximo proyecto de servicio.
- Continuar haciendo seguimiento de aquellos que mostraron interés, pero no asistieron a la reunión informativa o de organización.

Muestra de orden del día para la reunión organizativa.

Club de Leones _____

Fecha _____

Lugar _____

1. Bienvenida y presentaciones.
2. Breve historia de la Asociación Internacional de Clubes de Leones.
3. Identificar proyectos de servicio.
4. Priorizar proyectos.
5. Proceso de Desarrollo de Clubes Nuevos.
 - Hablar de las funciones de los dirigentes.
 - Proceso de solicitud de carta constitutiva.
6. Determinar la fecha, hora y lugar de la próxima reunión.

Plantilla para correo electrónico de seguimiento a la invitación de la reunión de organización.

Hola _____:

Nos gustaría agradecerle el tiempo que ha dedicado a reunirse con nuestro equipo de reclutamiento el (fecha del reclutamiento). Lo echamos de menos en nuestra reunión informativa el (fecha), por lo que queremos invitarlo a nuestra reunión de organización que tendrá lugar el (fecha). Podrá obtener más información sobre los Leones y el impacto que podemos tener juntos en (nombre de la ciudad).

La reunión de organización tendrá lugar en (nombre del lugar de la reunión) situado en (dirección del sitio) a las (hora de la reunión). Sírvase confirmar su asistencia con (nombre de la persona y dirección de correo electrónico) a más tardar el (fecha). Siéntase con toda libertad de traer un amigo.

Si tiene alguna pregunta póngase en contacto con (nombre de la persona, número de teléfono y dirección de correo electrónico). Gracias por su atención, quedamos a la espera de su respuesta.

(Nombre de la persona)

(Cargo de la persona).

⇒ Consejos para la formación de un club

Considerar solicitar una subvención de aumento de socios como ayuda con los gastos de la formación del club. Visite www.lionsclubs.org/start-a-new-club o escanee este código QR.



Notas:

¡Felicitaciones! Es hora fundar un club nuevo:

Solicitud de club nuevo

Nombrar el club nuevo

El club de Leones propuesto debe conocerse por el nombre real del “municipio” o subdivisión gubernamental equivalente en el que esté ubicado. El término “municipio” se interpreta como la ciudad, pueblo, aldea, prefectura, condado u otra unidad gubernamental similar oficialmente designada.

Si el club propuesto no está ubicado en el municipio, puede ser conocido con el nombre de la unidad gubernamental, más apropiada e identificable de forma local, en la que está ubicado a menos que cuente con la autorización por votación del Comité de Aumento de Socios.

La “denominación distintiva” de los clubes situados en el mismo “municipio” o subdivisión gubernamental equivalente puede ser un nombre cualquiera que identifique claramente y distinga al club de todos los demás clubes del mismo municipio o subdivisión gubernamental equivalente. La “denominación distintiva” se añadirá luego del nombre de la “municipalidad” o territorio gubernamental.

Otras restricciones de denominación:

- Los clubes de Leones no pueden llevar el nombre de una persona a viva.
- Ningún club de Leones puede añadir la palabra “internacional” a su nombre como denominación distintiva.
- Cuando se incluya el nombre de una compañía en el nombre de un club de Leones, se debe proporcionar una carta que demuestre que la compañía ha autorizado el uso de su nombre corporativo antes de aprobar el nombre de un club que incluya el nombre de una compañía. (Ejemplo: una carta de un representante de la empresa en papel con membrete de la empresa).

Cuotas

Los socios del Club de Leones pagan cuotas internacionales anuales, además de las cuotas club, distrito y distrito múltiple, a menos que tengan derecho a una reducción de estas. Las cuotas internacionales se facturan semestralmente. Las cuotas internacionales se cobran a partir de un mes después de la fecha de aprobación de la carta constitutiva y cubren muchos beneficios para los socios, como el seguro de responsabilidad civil y la suscripción a la revista LION. El monto de las cuotas del club se deberá establecer en la reunión de la organización y se debe cobrar tan pronto como sea posible.

Proceso de solicitud de carta constitutiva en MyLCI

La presentación de la solicitud de carta constitutiva en el sitio web de LCI, es el paso final del proceso de formación del club.

¿Quién puede presentar la solicitud?

- Gobernador de Distrito
- León Coordinador
- Coordinador del GMT
- Coordinador del GET
- Presidente del club patrocinador
- Secretario del club patrocinador

¿Qué información se necesita para iniciar la solicitud?

- Nombre del club
- Información del patrocinador.
- Dirigentes del club (presidente y secretario)
- Número previsto de socios fundadores
- Número de identificación del empleado (EIN)(solo para

Información adicional sobre la solicitud de la carta constitutiva

- El proceso de solicitud consta de cinco pasos. En cada etapa del proceso, se enviarán comunicados por correo electrónico a todos los líderes.
- El personal del programa de LCI utilizará la sección de comentarios en la solicitud para comunicarse con los líderes y organizadores del club.
- Los socios, dirigentes y Leones orientadores se añadirán después del proceso inicial.
- Para que pueda constituirse el club, las cuotas de ingreso deben estar pagadas.

Completar la solicitud de filial de club

Complete la Notificación de filial de club y actualización de dirigentes (CB-1) y el Informe de socios de la filial de club (CB-2) con al menos cinco socios y cobrar la cuota de ingreso de cada socio nuevo. Presente la información de la filial del club en línea a través del sitio web de LCI. Para obtener instrucciones sobre cómo completar la solicitud de filial de club vaya al centro de recursos en www.lionsclubs.org.

Hay disponibles descuentos en las cuotas

Afiliación familiar

Los miembros de una familia tienen la oportunidad de recibir un descuento especial en las cuotas cuando se afilan a un club de Leones juntos. El primer socio familiar (cabeza de familia) paga las cuotas internacionales completas, y hasta cuatro miembros adicionales de su familia pagan solo la mitad de dichas cuotas. Todos los socios familiares pagan la cuota de ingreso de una sola vez.

El Programa de Afiliación Familiar está abierto a los miembros de la 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 el mismo domicilio y estén emparentados por nacimiento, matrimonio u otra relación legal. Los miembros de la familia incluyen padres, hijos, cónyuges, tíos, primos, abuelos, familiares políticos y dependientes legales.

Para beneficiarse de la cuota de afiliación familiar, rellene los datos del socio familiar en la solicitud de carta constitutiva que encontrará en la página web Fundar un club nuevo.

Socios estudiantes

Los estudiantes que estén matriculados en una institución educativa y en edades comprendidas entre la mayoría de edad y los 30 años solo pagarán la mitad de la cuota internacional y están exentos del pago de la cuota de ingreso. Para beneficiarse de la cuota de socio estudiante, rellene la sección de la familia o recopile la información de la familia en la hoja de trabajo de Informe de socios fundadores que se introducirá en el momento de presentar la solicitud de carta constitutiva.

Los estudiantes mayores de 30 años que ingresen a un club universitario o a una filial de club universitario pagan una cuota de ingreso reducida. Aplican las cuotas internacionales regulares.

Información adicional para socios estudiantes

Los estudiantes de clubes de Leones universitarios nuevos o de clubes con mayoría de socios estudiantes, deben pagar por adelantado las cuotas internacionales del primer año a la tarifa de socio estudiante y presentarlas junto con la solicitud de carta constitutiva.

Leo-León y adultos jóvenes

Todos los exsocios Leo tienen derecho a recibir la exención de cuotas de ingreso al completar la certificación de Leo a León y el formulario de transferencia de años de servicio (LL 2). Además, los socios y exsocios Leo, en edades comprendidas entre la mayoría de edad y los 30 años, solo pagarán la mitad de la cuota internacional y están exentos del pago de la cuota de ingreso. Cada Leo que se gradúa debe presentar la certificación de Leo a León y el formulario de transferencia de años de servicio (LL 2) deben presentarse junto con la solicitud de socio fundador.

Los Leos pueden también formar un club de Leos-Leones con al menos 10 exsocios Leo y facilitar que otros adultos jóvenes entre la mayoría de edad legal y los 30 años reciban la exención en el pago de la cuota de fundación y pagar solo la mitad de las cuotas internacionales al presentar la certificación de Leo a León y el formulario de transferencia de años de servicio (LL-2) con la solicitud de socio fundador por cada adulto joven elegible.

Cuota de ingreso

El monto actual de las cuotas, junto con la información sobre descuentos, pueden consultarse en la Lista de control de solicitud de carta constitutiva (TK40). Visite: lionsclubs.org/start-a-new-club o escanee este código QR.



Aprobación de la carta constitutiva

Una vez aprobada la solicitud de carta constitutiva, se enviará al gobernador de distrito el certificado de carta constitutiva del club y los materiales para los socios fundadores, para que los presente durante la noche de celebración de entrega de la carta constitutiva. Todas las carpetas para socios fundadores adicionales se enviarán al presidente del club nuevo. Se pueden comprar otros suministros para el club a través del Departamento de Suministros para Clubes de la oficina internacional.

¿Ha constituido su distrito diez o más clubes en un solo año?

Los distritos que constituyan diez o más clubes nuevos en un año fiscal deben aportar pruebas de que los clubes nuevos contarán con apoyo para crecer a largo plazo. Otros requisitos son los siguientes:

- Pagar la mitad de las cuotas internacionales anuales en el momento de presentar la solicitud de la carta constitutiva.
- De conformidad con la política de la Junta Directiva, todo distrito que constituya diez o más clubes nuevos en un año fiscal necesitará aprobación adicional, ya sea del primer vicegobernador, segundo vicegobernador o líder del GMT de área/consejero de área especial.

⇒ Consejos para la formación de un club

En la Guía de planificación de la noche de entrega de la carta constitutiva encontrará ideas sobre cómo organizar una celebración memorable. Visite www.lionsclubs.org/start-a-new-club o escanee este código QR.



Notas:

Desarrollo continuo del club

Apoyo del club patrocinador

Una vez que el nuevo club ha recibido la carta constitutiva, el club patrocinador debe continuar ofreciendo apoyo donde sea necesario.

Los dirigentes del club patrocinador a menudo visitan a los clubes nuevos durante las reuniones ordinarias, ofrecen ayuda con las actividades 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 este último se sientan cómodos celebrando reuniones por su cuenta.

Los clubes patrocinadores exitosos siguen apoyando a los dirigentes del club por medio de contacto personal, asesoramiento y consejos cuando es necesario. Estos patrocinadores también saben cuándo dar un paso atrás y dejar que el nuevo club encuentre su propio camino.

León Orientador

Los Leones Orientadores apoyan al nuevo club durante los dos primeros años. El Programa León Orientador Certificado proporciona un esquema para capacitar a los dirigentes del club con objeto de ayudar al club nuevo a tener una base sólida. La capacitación está disponible en el libro de trabajo del curso del Programa León Orientador Certificado (DAGL-1).

Transición de poder

La meta es formar un club de Leones sólido y autosuficiente. A medida que se eligen los dirigentes, el club patrocinador, los Leones orientadores u otro mentor debe empezar a alentarlos a tomar control de las reuniones y actividades, y delegar responsabilidades a otros socios del club para que haya mayor participación. Sin embargo, tenga cuidado de no abrumarlos. Mida su capacidad de liderato, ofrezca apoyo y orientación sólo cuando sea necesario.

Reclutamiento continuo de socios

Crear páginas en las redes sociales para seguir promocionando el club y permitir que los socios compartan ideas. Una vez que el club ha sido constituido es importante seguir desarrollándolo para asegurar que sea dinámico y viable.

Recordatorio: La fecha de constitución del club y la fecha de entrega de la carta constitutiva son dos fechas diferentes. Los 90 días para ser socio fundador.

se basan en la fecha de constitución del club. Si la noche de entrega de la carta constitutiva tiene lugar en una fecha posterior a los 90 días, los socios que ingresen al club durante esa noche se consideran socios regulares.

Premios al Desarrollo de Clubes Nuevos

Participar en el desarrollo de nuevos clubes es un logro significativo. A fin de subrayar la importancia del desarrollo de clubes nuevos, la Asociación Internacional de Clubes de Leones ofrece una serie de premios especiales para reconocer el valioso servicio de los Leones orientados a la extensión.

Premios de Extensión

Los Premios de Extensión se presentan a los dos Leones, que, en opinión del gobernador de distrito, brindaron una gran ayuda en la organización de un nuevo club.

Se puede dar un máximo de dos Premios de Extensión para cada nuevo club. Los Premios de Extensión para la fundación de nuevos clubes se conceden en los siguientes puntos de referencia: 1 a 5, 10, 15, 20, 25, 30, 40, 50, 75, 100 y 150 clubes.

Cualquier León puede recibir el premio, incluyendo los socios de fundadores trasladados, con la excepción del gobernador de distrito, los socios fundadores nuevos y los representantes internacionales. Las recomendaciones

deben anotarse en la solicitud de la carta constitutiva o entregar un informe dentro de los seis meses siguientes a la aprobación carta.

Los Premios de Extensión se presentarán una vez que el club haya estado constituido por un año y un día. El Premio de Extensión se enviará a la atención del Gobernador de Distrito para que haga la entrega correspondiente.

Premio de Extensión para Gobernadores de Distrito

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

Los Premios de Extensión para Gobernadores de Distrito se otorgarán al próximo pasado gobernador de distrito después del 1 de junio siguiente a su año fiscal. El premio indicará el número de clubes nuevos 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 de afiliación familiar para el estandarte se concede a los clubes nuevos que hayan añadido diez o más socios familiares en el momento de su constitución. El emblema para el estandarte se envía junto con la carta constitutiva del nuevo club.

Emblema Patrocinador de Club Nuevo

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 Patrocinador de Club Universitario

Un club de Leones que patrocina un club de Leones universitario nuevo recibe un emblema distintivo 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 presenta un prendedor como premio a los dos Leones que más esfuerzo pusieron en la constitución de un club de Leones universitario, según lo determine el gobernador de distrito. El premio se envía junto con el emblema de club universitario y generalmente se presenta durante la ceremonia de la carta constitutiva del club nuevo.

Emblema Filial de Club

Los clubes que patrocinan una filial reciben un emblema para el estandarte alusivo al club filial. El emblema se envía por correo al presidente del club matriz una vez que la filial ha sido aprobada por Lions Clubs International.

Premio Filial de Club

Cuando se forma la nueva filial se reconoce a los enlaces de la filial del club con un prestigioso prendedor. El prendedor se envía al presidente del club matriz junto con el emblema para el estandarte, para que haga entrega de estos.



Lions International

División de Aumento de Socios

Lions International
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 EE. UU.

www.lionsclubs.org

Correo electrónico: membership@lionsclubs.org
Teléfono: 630.468.3831