

# サクセスストーリー 事例報告

ライオンズクラブ国際協会 331地区  
複合地区コーディネーター

L( 松浦 則雄 )

テーマ 「 会員増強に向けて 」

ポイント

## 1. 課題の発見

会員維持・会員増強が上手く言っていない。または、クラブ事業が充実していない。クラブ会員に以前より元気が無い等、課題を書き出してみましょう。

2018年に331複合地区として会員増強の成功例をリサーチした結果A地区が「招待例会」と銘打ち7年間、市民及び在籍会員の知人などを招いて「ライオンズクラブの入会勧誘セミナー」を開催。数十人の新入会実績を獲得した活動をBC地区にも導入すべく推進情宣をした。

## 2. 課題解決へ向けた活動と計画

課題についてどう考えて目標や計画を立てましたか？

2018年はA地区はもちろんC地区でも「ダーウインの集い」と称してノンライオンを呼んで「ライオンズ」情宣活動を実施した。AC地区合計約35名の入会実績。  
2019年はB地区も「パーソナリティミーティング」と称して、ABC地区が実践中。

## 3. 実行した結果、どんな成果が出たのか

計画は順調に推移しましたか？課題が解決されてどの様な成果が出ていますか？

ABC地区で約45名が加入予定。(30名の加入済みを含む)  
半年でABC地区約100名程度のノンライオンの「招待者」だったが、ABC地区201クラブに周知徹底すればまだまだ「規模拡大」できる。今後さらなる効果的な情宣効果が課題だ。

それでは、あなたのクラブのサクセスストーリーをお聞かせ下さい。

※400文字以上～A-4 1枚以内でお願いします。※

提出は所属複合地区事務局 GMT コーディネーターへメールでお願いします。

## サクセスストーリー

3 3 1 MDGMTL 松浦則雄

■ABC 地区クラブでの「会員増強」成功例を探求するうちに、A 地区として各クラブ有志の呼びかけで集めたノンライオンを招待して、ライオンズクラブ情宣活動を開催していることをキャッチ。しかも聞きつけたその時に、7年間と言う長年にわたり実施して成功を収めていた。

2019年はABC地区のGMTに対してこの成功例を紹介して、半年間実施した結果見込みも含めて約45名の新規も見込み者の成果が出た。

今後、招待ノンライオンの誘導協力クラブをさらに拡大して、ABC 複合共通の GMT 事業として定着したいと思います。