



30 IDÉIAS DE MARKETING

Será que o seu clube está mantendo em segredo os projetos de serviço?

As seguintes páginas oferecem excelentes maneiras de divulgar notícias. Aqui você vai encontrar trinta idéias de marketing, divididas em categorias, desde marketing para exposições até marketing direto, elaboradas para ajudá-lo a convidar novos sócios e promover os seu clube. Incentivamos o seu clube a selecionar uma categoria todos os meses para implementar uma das atividades listadas naquele mês, e depois fazer um rastreamento dos resultados em termos de aumento de sócios. Cremos que as atividades mensais reverterão em benefícios, não só em termos de aumento de sócios, mas também para aumentar a conscientização do público.

Promover-se na comunidade, depende do seu clube. Compartilhar o orgulho Leonístico, depende de você.

Marketing de Exposição

1. **Patrocine um estande em evento especial.** Pense no impacto que o seu clube poderá ter na comunidade na próxima feira de saúde, festival ou apresentação de um show! Montar uma exposição durante determinados eventos faz a conexão entre o clube, o tópico abordado e as pessoas que estão participando. As fotografias expostas sobre projetos e informações sobre os sócios, quando oferecidas aos participantes, ajudarão a divulgar o clube.
2. **Exposição em áreas públicas.** Você gostaria que o seu clube fosse visto regularmente no mesmo local? Escolha um local no shopping ou vitrine de loja: use a sua imaginação sobre a área pública que melhor exponha o seu clube. Providencie informações sobre o próximo projeto e convide pessoas para participar.
3. **Monte um balcão de informações quando do próximo projeto.** Quando participar de um projeto de serviço, as pessoas poderão observar de perto o seu trabalho e, ao mesmo tempo, poderão se interessar na afiliação ao clube, pois estarão aprendendo mais sobre o Leonismo, o que as motivarão a servir.
4. **Use as informações sobre possíveis sócios.** Você conseguiu obter informações das pessoas durante a exposição? Use as informações de contato sobre as pessoas que mostraram interesse pelo Leonismo. Faça uma rifa para os indivíduos que visitarem a exposição ou mesa de informação. Acrescente os nomes dessas pessoas na lista de mala direta do clube. Ofereça informações de como elas podem se envolver.

Propaganda e Anúncios de Utilidade Pública

5. **Coloque um anúncio no jornal local.** Ligue para o departamento de propaganda do jornal local e anuncie que está procurando por novos sócios. Os encarregados de propaganda poderão informar sobre os custos dos anúncios, como também ajudá-lo a escolher a página apropriada e, se necessário, farão o design de um anúncio específico para o clube.
6. **Coloque um anúncio nas escolas e em publicações da comunidade.** Muitas vezes, um jornalzinho da escola incluirá de bom grado as informações sobre o seu clube—especialmente se você fizer parceria nos projetos da instituição. A colocação dos anúncios criará uma ligação direta entre o sistema escolar, a comunidade e o clube.
7. **Coloque um anúncio em local visível de compras.** Peça aos proprietários do comércio local que permitam a colocação de material impresso sobre o Lions perto da caixa registradora. Lembre-se: ao colocar informações em áreas comerciais, o clube ficará associado àquele negócio e aos clientes.
8. **Divulgação em rádio.** Convide estações locais de rádio para difundirem o seu próximo evento especial ou peça para veicularem um dos anúncios de utilidade pública de Lions Clubs International, disponíveis na Divisão de Relações Públicas e Produção. Acesse os anúncios de utilidade pública online no site de LCI (www.lionsclubs.org) e digite “Anúncios de utilidade pública para rádio” no campo de busca.

9. **Coloque propaganda em placares/billboards.** Os placares e billboards farão as pessoas lembrarem do clube. Acesse os tipos de propaganda online no site de LCI (www.lionsclubs.org) e digite “Arte para Billboards” no campo de busca.
10. **Utilize as páginas amarelas dos diretórios.** Coloque o número de telefone do seu clube nas Páginas Amarelas e outros diretórios de serviços para que seu clube possa ser facilmente encontrado. (Caso queira utilizar um telefone pessoal de sócio, considere comprar uma linha telefônica adicional que tenha secretária eletrônica).
11. **Veicule os anúncios de utilidade pública na televisão.** Tente colocar os anúncios no canal público de televisão. Entre em contato com o diretor de serviços comunitários para solicitar a colocação do anúncio. Os anúncios de utilidade pública estão disponíveis na Divisão de Relações Públicas e Produção. Acesse os anúncios de utilidade pública para televisão online no site de LCI (www.lionsclubs.org) e digite “Anúncios de utilidade pública para TV” no campo de busca.
12. **Use a Revista THE LION.** Você recebe uma cópia adicional da revista THE LION todos os meses? Terminou de ler a sua revista? Considere doar a revista à biblioteca local ou colocá-la em escritórios de médicos, dentistas e outros profissionais.
13. **Crie uma Web page.** Promova o seu clube na Internet. Inclua informações sobre projetos no Web site, como também informações de contato e procedimentos de como se tornar Leão. Comece agora a criar seu Web site visitando www.lionnet.com para aprender mais.
14. **Coloque informações sobre o seu clube nos pacotes de “Bem-vindos à Comunidade” oferecidos pelas agências locais e câmaras de comércio.** Os novos residentes geralmente procuram se familiarizar com a comunidade.

Relações com a Mídia

15. **Escreva um comunicado à imprensa.** Promova na comunidade os eventos do clube e programas de premiações. LCI criou diversos formatos de lançamento de notícias que servem de modelo para você começar. Acesse os modelos de notícia online no site de LCI (www.lionsclubs.org) e digite “modelos de comunicados à imprensa” no campo de busca.
16. **Conte uma história empolgante.** Existe alguma pessoa no seu clube com uma história incrível para contar como Leão? Existem projetos Leonísticos que estão fazendo uma grande diferença na comunidade? Caso positivo, este será o momento de contar uma história em editorial ao jornalista ou editor do jornal local.

Uma carta com um resumo da história poderá ser enviada por e-mail ou pode telefonar para ao reporter. Os resumos não devem revelar todo o evento, mas manter o reporter interessado em cobrir a história.

Para mais informações sobre os comunicados à imprensa ou histórias que atraem o público, entre em contato com a Divisão de Relações Públicas e Produção no número (630) 571-

5466, ramal 327, ou ainda por e-mail pr@lionsclubs.org.

Apresentações em Grupo

17. Faça apresentações em audiovisual. Divulgue o trabalho dos Leões nas comunidades. Selecione uma apresentação que seja certa para o seu clube. Faça apresentações para pais e professores nas escolas, organizações comunitárias e para pessoas que estejam interessadas em se afiliar. Encomende as apresentações de audiovisual pelo site de LCI (www.lionsclubs.org) e digite “Apresentações audiovisuais” no campo de busca.

Contato Pessoal

18. Faça apresentações em pessoa. Ofereça para palestrar sobre o seu clube durante eventos comunitários e em outras oportunidades que envolvam líderes da comunidade e cidadãos que queiram contribuir. Explique como os Leões ajudaram as comunidades e descreva os projetos de serviço que você patrocina atualmente.

19. Recrute novos companheiros pessoalmente. Reúna-se com sócios potenciais individualmente para informá-los sobre o clube. Convide-os para as reuniões ou projetos do clube. Faça um acompanhamento com os sócios potenciais que forem recebidos em Lions Clubs International.

Marketing Direto

20. Ligue para as pessoas. Obtenha uma lista de pessoas que possam se beneficiar de um programa específico (por exemplo, os que vivem perto de um parque que poderia ser aprimorado ou de um riacho que precisa de ser limpo) e telefone para divulgar o que o clube está fazendo para beneficiar a população. Convide-os para participar dos projetos do clube.

21. Escreva cartas. Crie uma mala direta com nomes de pessoas que participaram de projetos anteriores, como também de outras pessoas que gostaria de convidar para se afiliarem. Envie uma carta explicando o que o clube realiza em termos de ajuda comunitária e pergunte se estariam interessados em participar de uma reunião.

22. Elabore boletins do clube. Envie uma edição especial da carta mensal do seu clube aos sócios em potencial. Descreva as realizações do seu clube e anuncie planos para o futuro.

23. Distribua anúncios sobre os projetos. Distribua anúncios explicando sobre determinada atividade que poderia beneficiar certas pessoas. Convide-os para fazer parte dos projetos e aprender mais sobre o Lions clube.

Campanhas de Aumento de Sócios

24. Divulgue os programas de premiação de Lions Clubs International. Divulgue os programas de premiação de Lions Clubs International planejando um evento especial que atraia a participação das pessoas. Os programas de premiação incluem: Programa de Crescimento Anual, Programa Presidencial de Conservação de Sócios e Programa de Sócios-Chave.

25. Realize concursos nos clubes. Inicie uma competição sobre “Quem pode convidar o maior número de sócios?”, que é sempre uma atividade de sucesso e a preferida dos Lions clubes. Será que isso vão ajudar o seu clube?

Pesquisa Rápida de Mercado

26. Realize uma Avaliação de Necessidades da Comunidade. Talvez a melhor maneira de recrutar e conservar os sócios é fazer uma ligação permanente do clube à comunidade. Uma Avaliação de Necessidades da Comunidade (MK-9) poderá ajudar o seu clube a descobrir novos projetos relevantes que poderão melhor atender às necessidades da comunidade. O MK-9 está disponível no Departamento de Novos Clubes e Marketing. Acesse a Avaliação de Necessidades da Comunidade e outros materiais online no site de LCI (www.lionsclubs.org) e digite “Publicações para Novos Clubes” no campo de busca.

27. Mantenha os ex-sócios na sua lista. Envie seu boletim e outros anúncios aos ex-sócios para mantê-los informados sobre as atividades do clube. Convide-os para participar dos eventos do clube e em trabalhos voluntários.

28. Monitore as atividades dos sócios. Você conhece algum Leão que esteja perdendo o interesse pelo Leonismo, não participando das reuniões e projetos do clube? Converse com ele. Assegure sobre o quanto é importante participar e como gostaria de fazê-lo se envolver mais.

29. Realize uma avaliação de necessidades de sócios potenciais ou de novos sócios.

Avaliação de Necessidades dos Novos Sócios: Identifique o que motivou os novos sócios a se afiliarem e se disponha a ajudá-los a cumprir suas metas. Incentive-os a usar talentos e habilidades encontrando projetos gratificantes que os façam sentir necessários.

Avaliação de Necessidades de Sócios Potenciais: Você está familiarizado com as pessoas da comunidade e sabe do que precisam em termos de satisfação pessoal para tornar-se membros de uma organização comunitária? Considere elaborar um questionário para não-sócios. Você poderá encontrar informações importantes sobre como o clube pode atrair novos sócios.

30. Realize um pesquisa. A Pesquisa de Satisfação de Ex-Sócios inclui um questionário que determinado sócio deverá preencher, junto com o sócio existente, e também uma folha de instruções para orientar o clube durante a entrevista. Crie uma atmosfera agradável para evitar a baixa de sócios. Acesse a Pesquisa de Satisfação de Ex-Sócios no site de LCI www.lionsclubs.org e digite “Pesquisa de satisfação de ex-sócios” no campo de busca.

Como Elaborar uma Campanha de Marketing para Aumento de Sócios

Etapa 1: Identifique o Seu Mercado Alvo

Mercado alvo significa o grupo ou audiência que pretende abordar. Considere os seguintes grupos:

Público em Geral	Funcionários
Indicações para possíveis sócios	Família
Amigos	Voluntários não-sócios
Aposentados	Educadores
Líderes Comunitários	Doadores dos Programas

Etapa 2: Reveja e Analise os Programas Anteriores

Colete informações sobre programas anteriores de aumento e conservação de sócios. Verifique a eficácia de cada programa e discuta maneiras em que podem ser aprimorados. Inclua sempre os programas mais eficazes no seu plano.

Etapa 3: Planeje a sua Estratégia

Escolha um mercado alvo e depois delinheie um plano de como o seu clube abordará determinado grupo. Pense bem, isso poderá ser feito de várias maneiras. Normalmente, a utilização de várias abordagens será mais eficaz. Inclua sempre as técnicas mencionadas nesta publicação. Poderá também abordar cada mercado alvo usando técnicas diversificadas.

Mercados	Estratégia	Plano de Ação	Quando?
Público em Geral Não-Leões Voluntários	Rádio Mala Direta	Transmitido do Evento Especial Enviar edição especial do boletim	Janeiro Fevereiro

Etapa 4: Aloque um Orçamento

Analise o seu plano e identifique quais os itens que terão maior impacto no orçamento. Determine as despesas e faça uma estimativa do custo total de cada projeto, depois obtenha aprovação para cada despesa. Anexe um orçamento por escrito do seu plano.

Etapa 5: Saiba delegar

Nomeie um sócio para ser responsável por cada um dos itens mencionados no seu plano. Explique a importância dos itens e o prazo de realização de cada um. Certifique se cada sócio está ciente dos detalhes e das responsabilidades assumidas e ofereça treinamento, se necessário.

Etapa 6: Faça um acompanhamento

Solicite um relatório de andamento dos projetos e monitore o progresso de cada programa. Consulte os membros do comitê individualmente caso perceba que está havendo problemas. Resolva os problemas e ofereça apoio assim que possível para manter o programa dentro do que foi esquematizado. Monitore os resultados e anote as mudanças que deveriam ser feitas em programas futuros.

*Compartilhe o sucesso!
Gostaríamos de saber o que você pensa!*



Lions Clubs International

Departamento de Operações para Sócios
Lions Clubs International
300 W. 22nd St.
Oak Brook, IL 60523-8842 EUA
www.lionsclubs.org
E-mail: memberops@lionsclubs.org.
Telefone: 630.571.5466