



Membership Workshop

Samen Groeien



Welkom en introducties

Doelstellingen

- Begrijpen waarom we zoveel praten over retentie en ledenwerving.
- Inzicht verwerven in wervingsmethoden en -instrumenten die nodig zijn voor de werving van nieuwe leden voor de club.
- Een aantal “best practises” leren kennen.
- Het belang van de ontwikkeling van nieuwe clubs begrijpen.
- Kennis hebben over de verschillende type clubs die er bestaan.
- Inzicht krijgen in het proces voor het charteren van een nieuwe club.



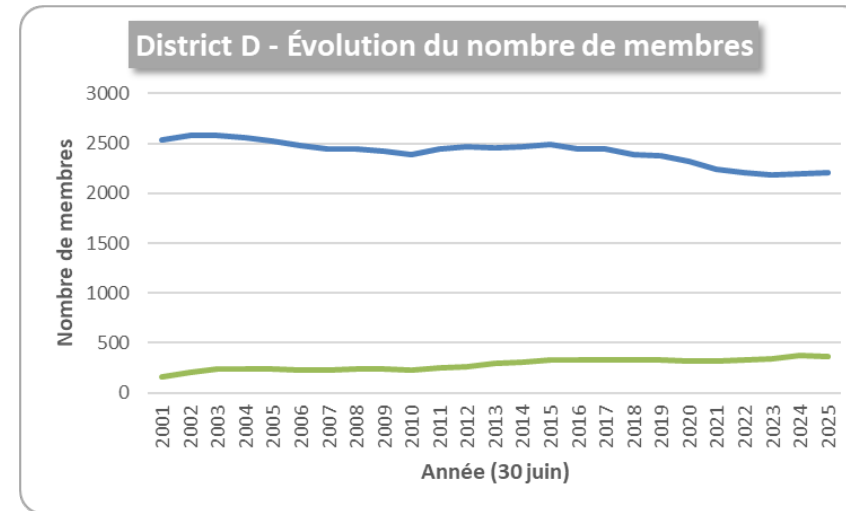
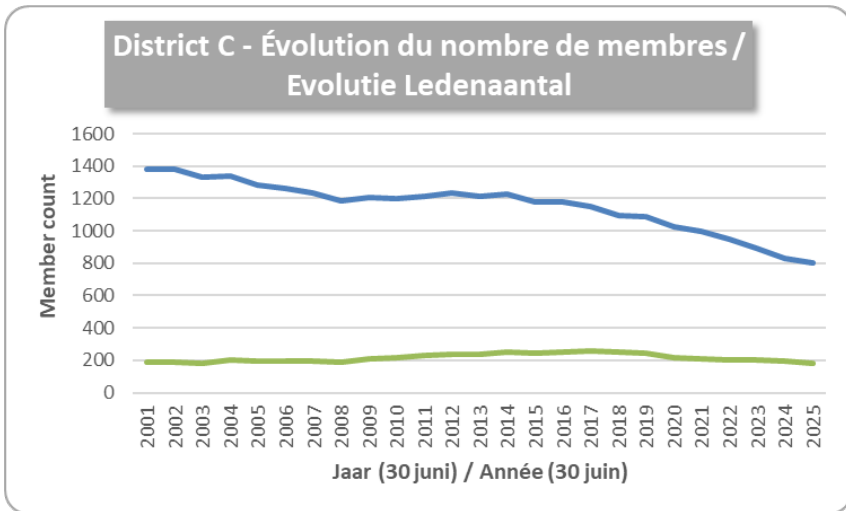
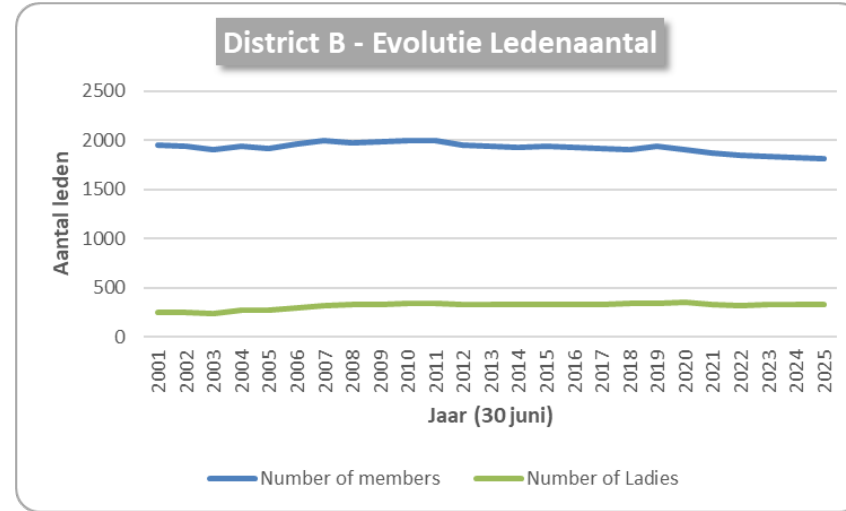
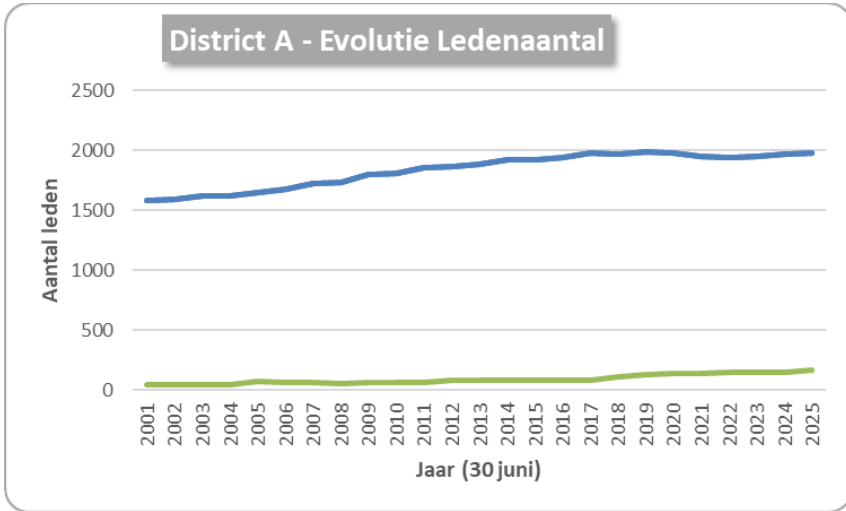


Waar staan we vandaag?

Evolutie ledenaantallen

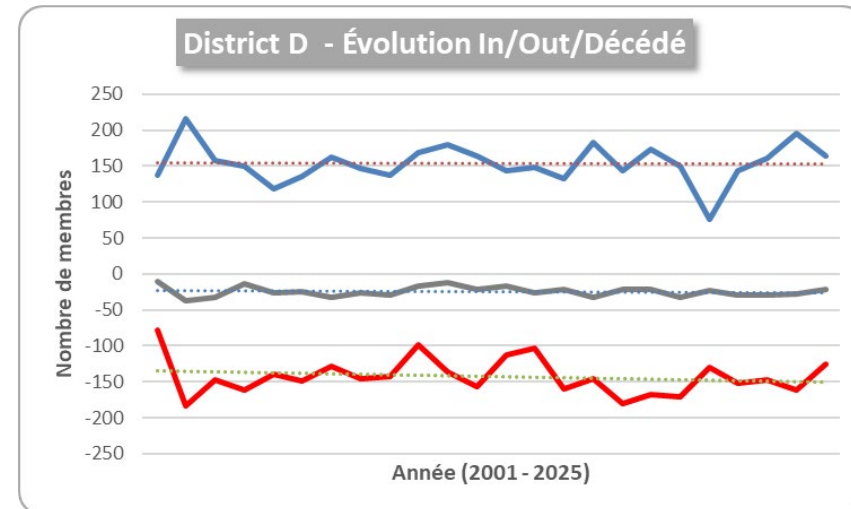
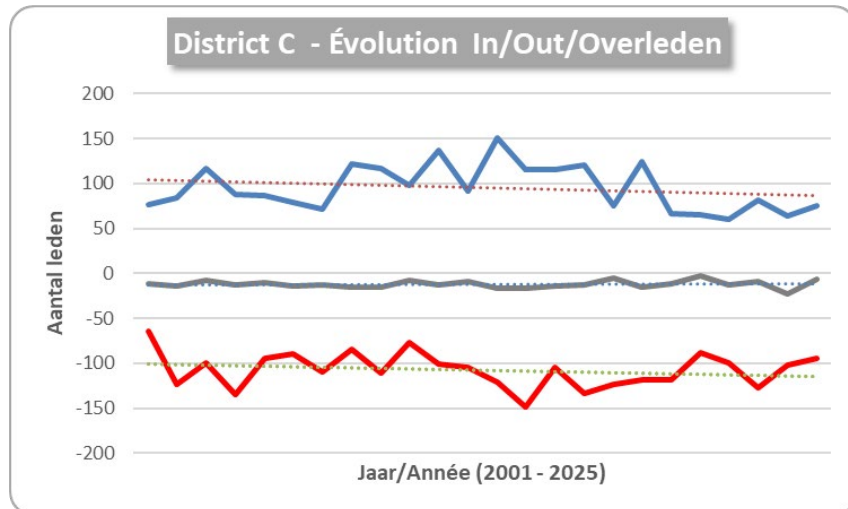
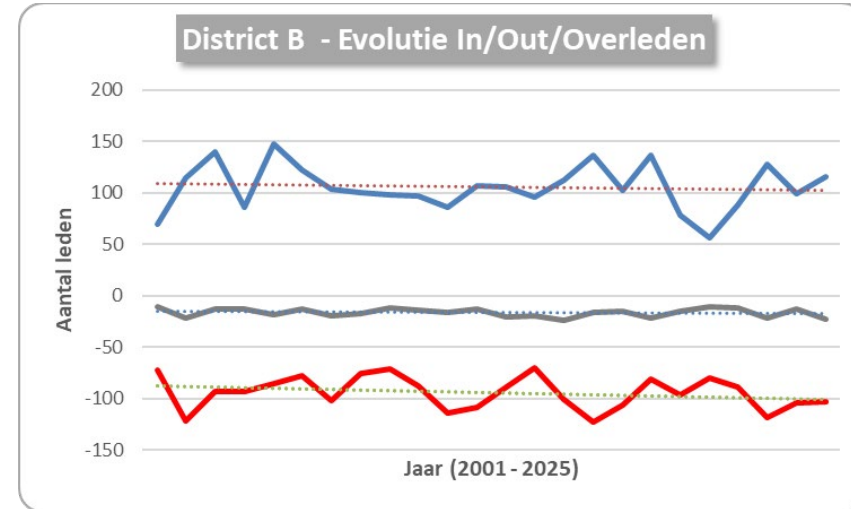
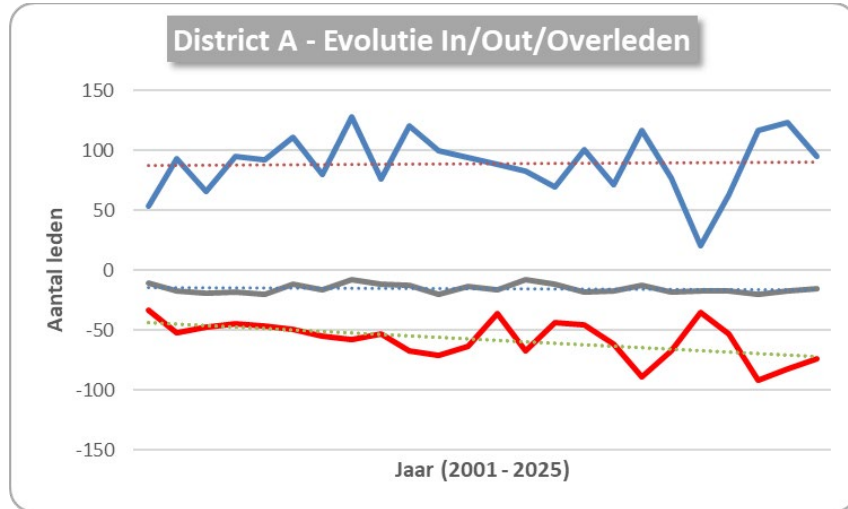
— Totaal aantal leden

— Aantal vrouwen

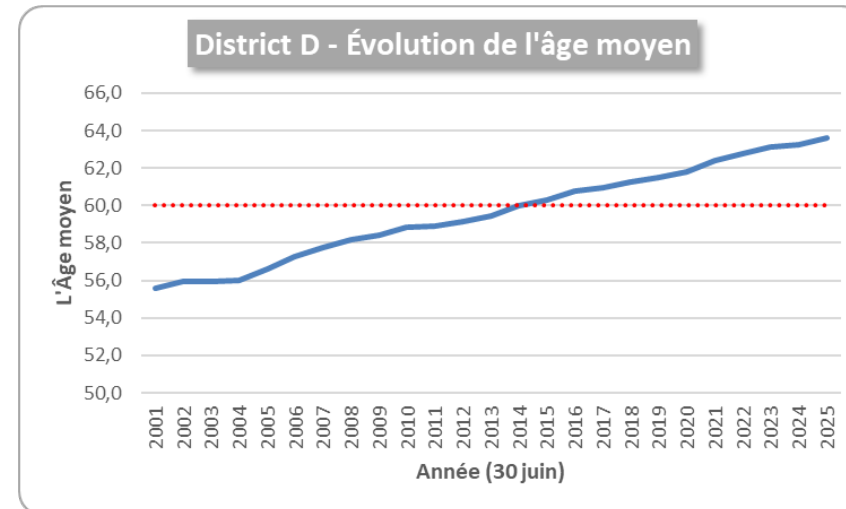
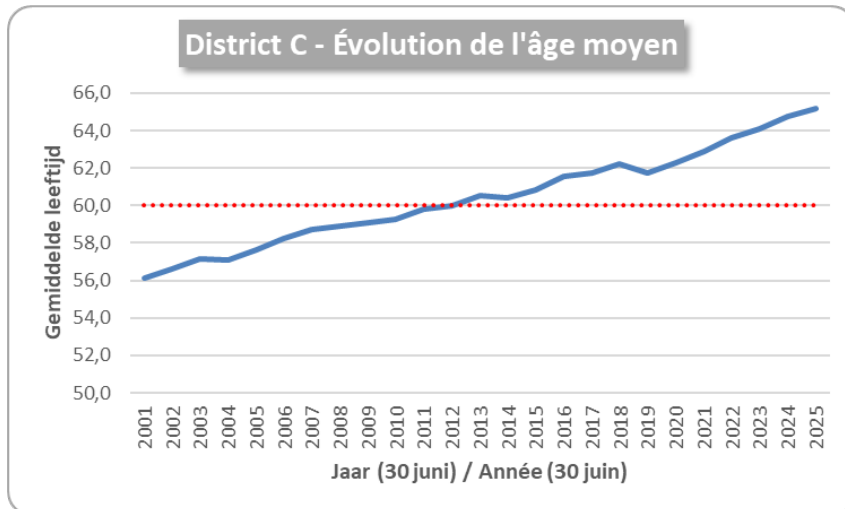
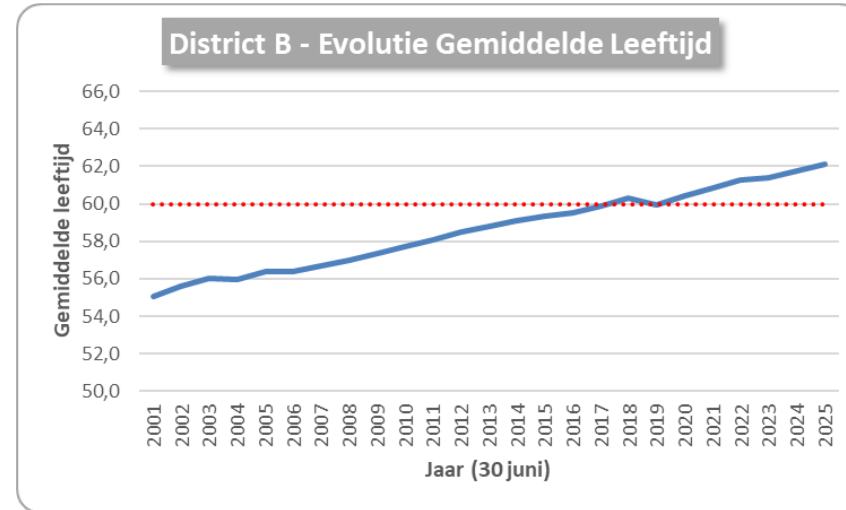
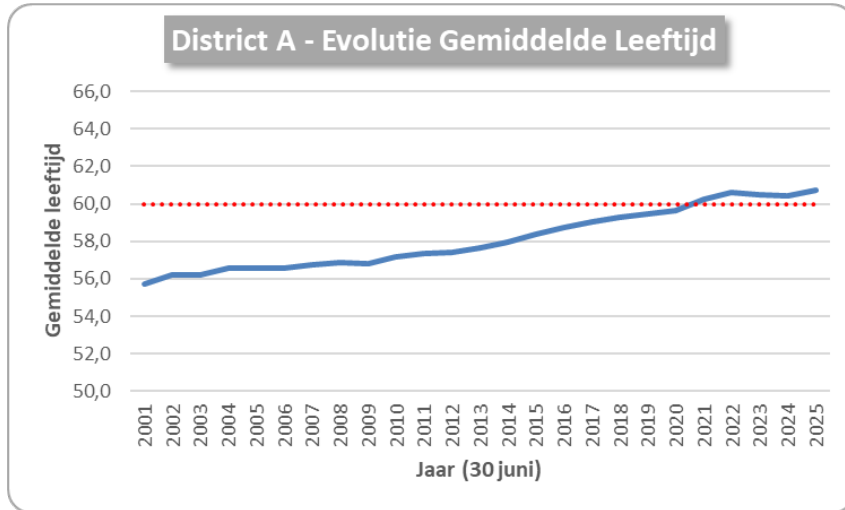


Evolutie IN/OUT/Overleden

— IN — OUT — Overleden/Décédé



Evolutie gemiddelde leeftijd





Conclusies

- 3 van de 4 districten hebben een dalende trend in ledenaantallen, het vierde district stabiliseert
- Vrouwen blijven een kleine minderheid binnen Lions België, dit i.t.t. vele andere landen.
- De groei van het aantal vrouwen gaat traag en/of stagneert.
- Er wordt gerekruteerd, maar het is dweilen met de kraan open (teveel verlies).
- Nieuwe rekrutering toont over het algemeen een licht dalende trend. Daar bovenop komt een sterkere stijging van de leden die we verliezen.
- Het aantal overlijdens blijft relatief stabiel over de jaren.
- De gemiddelde leeftijd stijgt overal dramatisch snel en ligt in alle districten boven de “red alert” grens van 60 jaar.



Waarom is het belangrijk dat we deze trend omkeren?



**Meer Lions =
Meer Service**

**Minder Lions =
Minder Service**

Meer Lions = Meer Service



Onze maatschappij verandert en de noden nemen toe.

Door te groeien zullen we beter in staat zijn om aan deze groeiende behoeften te voldoen.



Waarom groeien?

Organisaties
rekenen op
Lions om te
helpen

Lid zijn van een club met een positieve vibe is leuker en trekt makkelijker nieuwe leden aan:

- De club en de leden hebben meer impact op de samenleving. Groei = meer service impact!
- De club blijft relevant op lange termijn: het zorgt voor continuïteit en toekomstbestendigheid
- Het geeft een sterkere en dynamische clubwerking.
- Het geeft een betere spreiding van verantwoordelijkheden.
- Het levert een grotere zichtbaarheid en aantrekkingskracht op.
- Het geeft meer financiële slagkracht.
- Het levert een betere aansluiting op bij de maatschappij en jongeren.
- Groei versterkt de positie van de club.



Hoe pakken we dit aan?

Samen groeien!

Het stappenplan voor jullie club:

1

Ontwikkel een
strategisch
plan

2

Stel concrete
(SMART)
doelen

3

Voer uit wat je
gepland hebt!

4

Blijf opvolgen
en aanpassen:
it's a never
ending story!

GEFELICITEERD!
STAP VOOR STAP
GROEIT EN
VERJONGT DE CLUB!

Stap

1

Stratgisch plan



1 Strategisch Plan

De volgende onderwerpen kunnen aan de orde komen (hoe ziet onze club er over 10 jaar uit?):

- Wat zijn onze sterke / zwakke punten en welke bedreigingen en opportuniteiten zijn er? (SWOT)
- Wat voor engagement verwachten wij van de leden?
- Hoe vullen wij vriendschap in?
- Leeftijd: hoe zien we de verschillende generaties samenwerken? Hoe verjongen wij? In welke leeftijdscategorie?
- Wat voor type club zullen we zijn: mannen, vrouwen, gemengd? Gaan we een groep jongeren die gemengd willen toetreden weigeren?
- Op wat voor type service activiteiten willen we focussen?

Hoe doe je dat?

- Apart comité die voorbereiding doet
- Diepgaande brainstorm – geen taboes!
- Sta open voor verandering
- Stel kritische vragen
- Maak een verslag en laat dit goedkeuren in de club

Stap

2

Stel concrete doelen



2

Stel concrete doelen

Het bepalen van concrete doelen is essentieel om samen met focus het strategisch plan te realiseren:

Doelen moeten SMART zijn:

S = Specifiek

M = Meetbaar

A = Actiegericht

R = Realistisch

T = Tijdsgebonden

Stap **3**

Voer uit wat je gepland hebt



3

Voer je plannen uit

Hiervoor kan je de volgende stappen zet:

- Maak werkgroepen die verantwoordelijk zijn voor het realiseren van een bepaald doel.
- Volg regelmatig de stand van zaken op en stuur bij indien nodig (leer van fouten en verbeter).
- Blijf focus hebben: Antwerpen en Gent zijn ook niet op 1 dag gebouwd.

Step

4

Blijf bijsturen



4

Blijf opvolgen

Je doorloopt een veranderingsproces en dit vraagt:

- Bij de start zorgen dat je iedereen aan boord hebt (Awareness, Desire)
- Goed communiceren (Knowledge) tijdens het (veranderings)proces
 - Geef updates
 - Vraag feedback
- Zorg voor de nodige begeleiding tijdens het proces (Ability)
- Blijf alert en pas aan (Reinforcement)



Step

5

Hulpmiddelen



5 Tools

Er zijn een aantal hulpmiddelen die je kunnen ondersteunen:

- Uw districts GMT en/of GET-coördinatoren helpen je graag
- Op de website lionsclubs.org zijn er veel documenten beschikbaar die als inspiratie kunnen dienen:
 - Club Quality Initiative: automatische NL vertaling*
 - Membership Satisfaction Guide: automatische NL vertaling*
- Voorbeeld Visie document 2026 LC Lier Twee Neten (2017)*

*deze documenten kunnen opgevraagd worden bij de GMT of GET coördinator van het district



LC Lier Twee Neten

Visiedocument 2026

Wannes - 30 september 2017



Best Practises

LC Lier Twee Neten

- Red alert gemiddelde leeftijd in 2015-2016 (+60)
- Oprichting “Werkgroep 2026” in 2016
- Off-site weekend in de Ardennen met 20-tal leden
- Discussie over alle facetten van de club (telkens 1 à 1,5 uur): met de concrete doelstelling om tot een gemeenschappelijke visie (compromis) te komen
- Belangrijkste conclusies:
 - Jongere leden best rekruteren als groep, niet individueel
 - Twee focus categorieën: 25-35 en 35-45 jaar
 - Voor de jongere groep moeten we een manier vinden om het voor hen attractief te maken (onafhankelijkheid, wegnemen financiële drempel)
 - Als er jongeren gevonden worden die gemengd willen toetreden, dan wordt onze club gemengd
 - Meer focus op hands-on en zichtbaarheid (ons attractiever maken)
- Resultaten:
 - Groep jongeren (15-tal) van 25-35 lid geworden in 2019 → Young Lions (club-in-club)
 - Groep 35-45 (8-tal) lid geworden in 2024
 - Ondertussen: 67 leden, gemiddelde leeftijd 54, bijna egale leeftijdsverdeling



LC Campinia

- Gecharterd in 2019 , peter club is LC Mol Geel
- 26 leden
- Leo to Lion club, gemengd
- Allemaal 30-ers
- Geen traditioneel Lions concept qua werking:
 - Geen fancy dinners, vergaderen met drankje en lekker hapje
 - Jaarlijks weekend
 - Credo is “Doe maar Gewoon”: sterk gericht op “hands-on” service activiteiten, lage financiële en organisatorische drempel voor lidmaatschap
 - Veel gezinsactiviteiten

www.campinia.com

LC Aarschot-Parel van het Hageland

- ‘Vergrijzende’ club: bewustzijn dat er dringend iets moest gebeuren
- Focus sociale werken op “Vrouw en Kind in Nood”
- Extra bekendheid en zichtbaarheid genereren:
 - Contact met Burgermeester
 - Aanwezigheid op Welzijnsbeurs met azalea verkoop voor Kom op Tegen kanker
 - Gewerkt aan betere marketing (Lionshemd, roll-up banners, flyers, FB, Instagram)
 - Scholenproject gestart met participatie van burgermeester
- Eerste nieuwe leden eigen event laten organiseren (Glamour TD)

Resultaat: 6 nieuwe leden dit werkingsjaar (nu 24 leden)

LC Ninove

- Voorbeeld van geslaagd Leo-to-Lion traject
- Leden van Leo Club Ninove (nu slapende club) zijn opgenomen in Club Branch van Lions Club Ninove
- Struikelblok voor volledige integratie was aantal en frequentie van vergaderingen en duurdere dinners.
- Sindsdien aparte werking, maar zeer nauwe samenwerking.
- Op deze manier zijn 8 originele Leo's Lion geworden en 5 nieuwe leden.
- Goede samenwerking en verstandhouding: verwachten op termijn wel weer te 'versmelten' (no hurry).



Oprichten van nieuwe clubs

Waarom nieuwe clubs oprichten?

- Stelt leden in staat een unieke clubcultuur op te bouwen.
- Zet jongere leden aan om mee te doen, vooral als de club zich richt op maatschappelijke projecten en gebruikmaakt van moderne communicatiemethoden.
- Er is ruimte om meer vrouwen lid te maken en/of bestaande clubs willen niet gemengd worden
- Neemt het ongemakkelijke probleem van anciënniteit en leiderschap weg dat door langdurige leden wordt ervaren.
- Maakt het mogelijk dat leden met gedeelde interesses een Specialty Lionsclub vormen.
- Als er geen alternatief meer is bij bestaande clubs (bestaande club laat de moed zakken) en er is ruimte in de regio.
- Fusie van clubs is een optie, maar enkel als er een plan is om te groeien.



Oprichting van een nieuwe club

Inzicht in de oprichting en structuur
van clubs

Nieuwe Club Types/Formats

Onze wereld verandert voortdurend, dus ook de club types worden aangepast aan deze veranderingen

TRADITIONELE CLUB

- Meest voorkomende type Lions Club
- Ideaal voor een groep mensen in één geografische gemeenschap
- Biedt flexibiliteit en heeft als voordeel een goede geografische spreiding

CAMPUS CLUB

- Studenten die een positieve impact willen maken op hun campus
- Studenten ontwikkelen waardevolle skills
- Studenten komen in aanmerking voor kortingen op de lidmaatschapsbijdragen

LEO-LION CLUB

- Zorgt voor een gemakkelijke overgang van Leo naar Lion
- Leo jaren worden meegeteld voor het Lions lidmaatschap
- Speciale kortingen op lidmaatschap beschikbaar voor Leo naar Lions toetreding

Nieuwe Club Types/Formats

CLUB BRANCH

- Club Branch maakt deel uit van een bestaande moederclub
- Club Branch plant zijn eigen projecten en activiteiten
- Maakt het mogelijk dat een kleine groep mensen een club opricht (minimum van 5)

VIRTUELE CLUB

- Een virtuele club vergadert on-line
- Zelfde voorwaarden en procedures voor oprichting en chartering als een traditionele club
- Biedt meer flexibiliteit voor leden die beperkingen hebben qua geografie en/of tijdsbesteding

SPECIALTY CLUB

- Clubs gebaseerd op een gemeenschappelijk kenmerk (cultuur, vaardigheid, interesse)
- Zelfde voorwaarden en procedures voor oprichting en chartering als een traditionele club
- Dienstbaarheid gebaseerd op een gedeelde interesse

Ontwikkeling van nieuwe clubs

Beleid en Proces



Checklist Nieuwe Club

Nieuwe Lions Club

- 20 charter leden
- Goedkeuring DG
- Charter kosten and certificering
- Club sponsor
- Ingevulde charter aanvraag

Club Branch

- 5 Branch leden
- Voorzitter, secretaries en penningmeester aangeduid
- Moeder Club toestemming
- Ingevulde aanvraag

Oprichten van een nieuwe club

Het stappenplan:

1

Stel je team
samen

2

Onderzoek de
kansen

3

Promotie van
de nieuwe
club & Werven
leden

4

Informatie &
Organisatie
Sessies

GEFELICITEERD!
DE NIEUWE CLUB
KAN GECHARTERD
WORDEN

Stap

1

Stel je team samen



1 Team samenstelling

De volgende Lions zijn nodig bij de start van het club oprichtingsproces:

- Districtsgouverneur en/of 1^{ste} Vice Districtsgouverneur/2^{de} Vice Districtsgouverneur
- Leden van het districts GAT team (GMT, GET)
- Een Certified Guiding Lion van de club
- Leden van de sponsor Lions Club

Verwachtingen:

- Aanwezigheid bij alle trainingen
- Actief helpen bij recrutering
- Aanwezig bij informatie – en organisatie sessies
- Helpen bij de planning van het charter event

1

Voorbeeld To Do List

Stap 1	Stel je Team samen		
	1.1	Organiseer 1ste meeting	
	1.2	Wijs rollen toe	
		1.2.1	Solicit Volunteers for Social Media
		1.2.2	Canvassing Team
		1.2.3	Informational Meeting Team
		1.2.4	Organizational Meeting Team
		1.2.5	Sponsoring Club
		1.2.6	Guiding Lions
		1.2.7	Officer Mentors
		1.2.8	Admin Team to enter info on MyLCI
		1.2.9	Charter Night Team
	1.3	Team Training	
		1.3.1	Train Canvassing Team
		1.3.2	Train Admin Team
	1.4	Plan reguliere team meetings	
		1.4.1	Develop & Approve Action Plan
		1.4.2	Share Plan with DG Team

Stap

2

Waar liggen opportuniteiten?



2

Bepaal de opportuniteiten

Het bepalen van een gebied voor een club is een belangrijk onderdeel van het opstarten van een nieuwe club.

Het volgende moet in overweging worden genomen:

- Omvang van de bevolking
- Lokale projectmogelijkheden en voordelen voor het gebied
- Bestaande serviceclubs en maatschappelijke organisaties met een gedeelde interesse
- Groepen mensen die niet door een bestaande Lionsclub worden geworven
- Locaties van dichtstbijzijnde Lionsclubs die mogelijk als sponsor kunnen optreden
- Gemeenschappen met jongvolwassenen, vrouwen, diverse gemeenschappen en andere ondervertegenwoordigde groepen

2

Zoek naar opportuniteiten

U kunt verschillende bronnen gebruiken om te helpen bij het bepalen van de meest urgente behoeften.

Hieronder volgen enkele bronnen die nuttig kunnen zijn:

- Beoordeling van de behoeften van de gemeenschap voor de ontwikkeling van een nieuwe club
- Overheidsinstanties
- Dienstverlenende instanties
- Gemeenschapswebsites
- Wikipedia

“The New Club Development Community Needs Assessment” is te vinden op de [“Start a New Club”](#) webpagina van LCI.

Stap

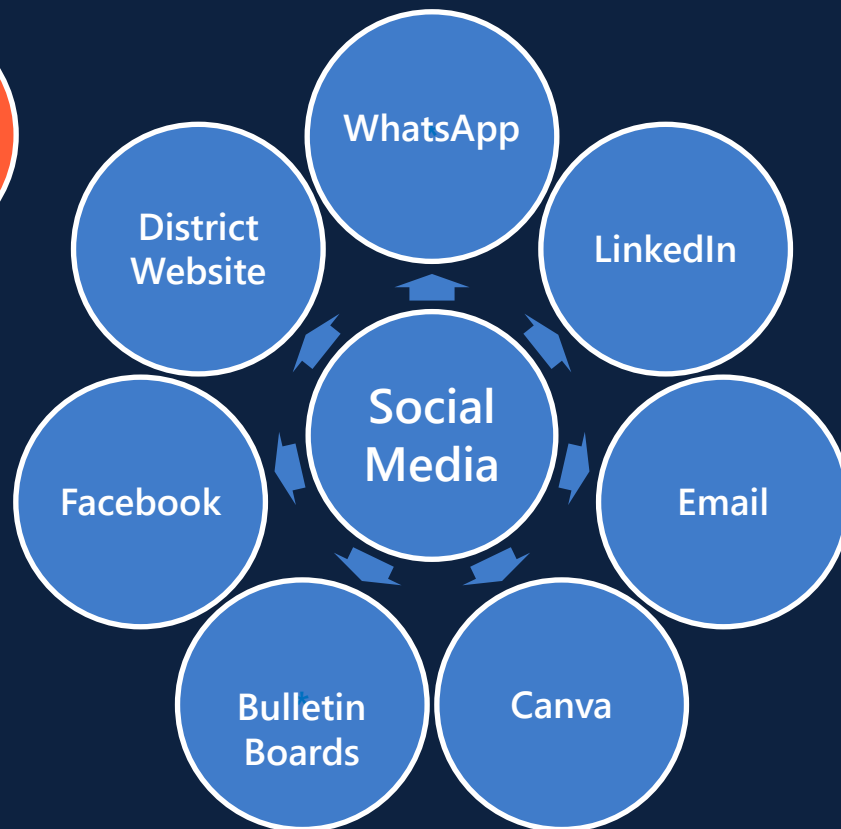
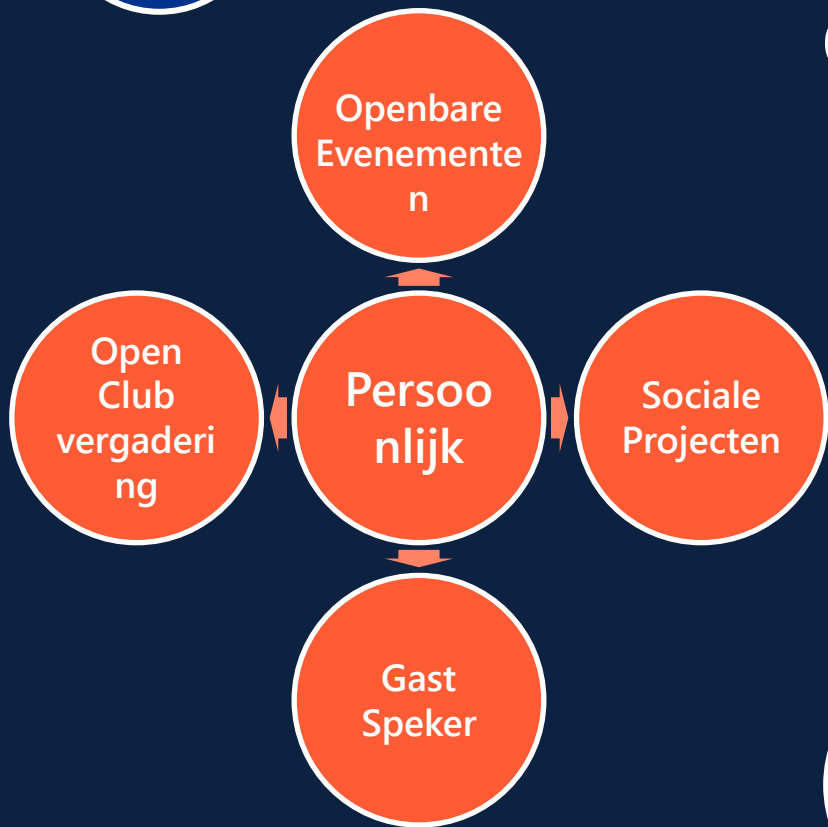
3

Promotie van de club &
werving van leden



3

Waar & hoe kan je de club promoten?



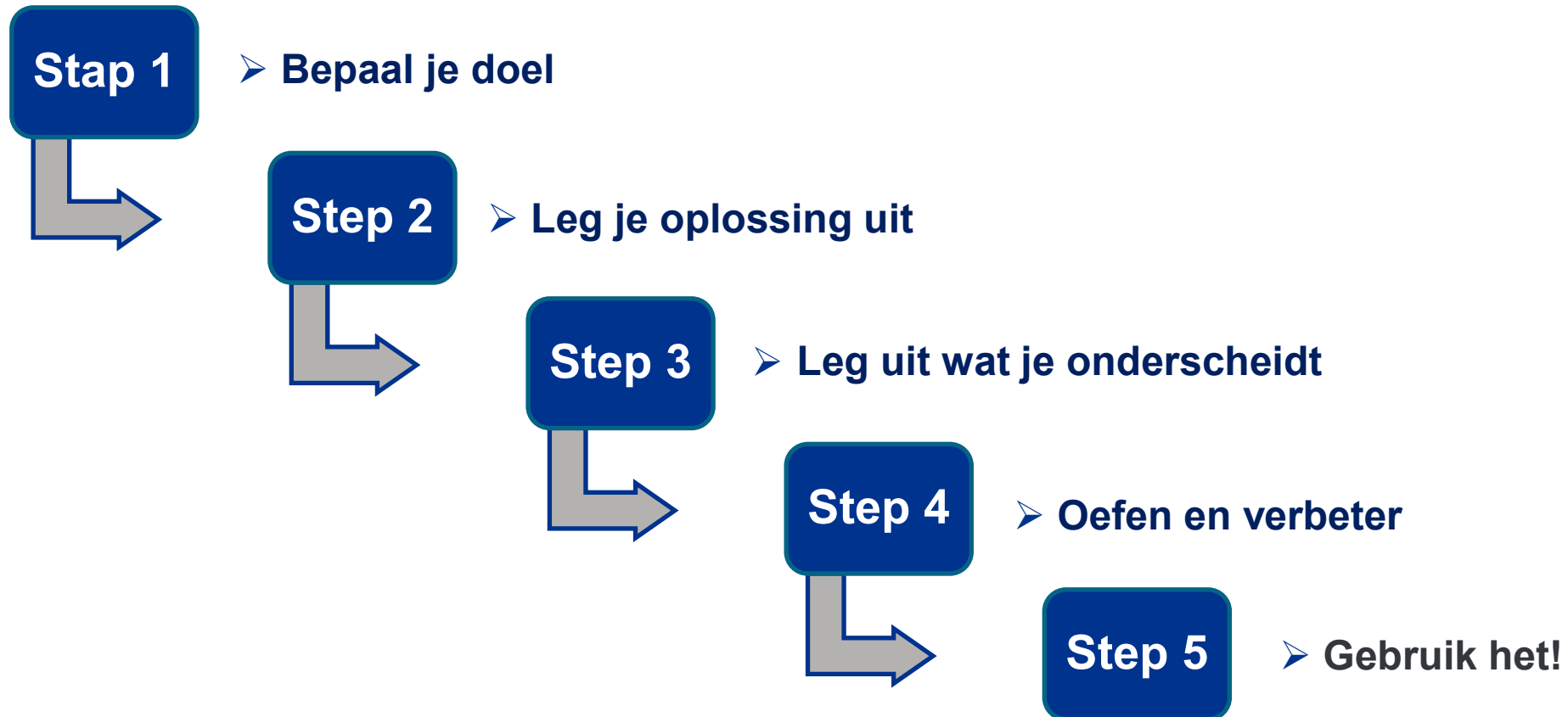
Het vinden van de beste manier(en) om met potentiële kandidaten te communiceren is essentieel!

Overweeg verschillende communicatie methoden om een breed publiek te bereiken.

3

Wat moeten we zeggen?

Schrijf de perfecte elevator pitch in vijf eenvoudige stappen:



3

Elevator Speech

Het is essentieel om een goede elevator pitch te hebben. De pitch moet 20-30 seconden duren, interessant, memorabel en beknopt zijn.

Hieronder een voorbeeld van een elevator pitch.

Lions is een internationale NGO van geëngageerde vrijwilligers die lokaal én wereldwijd het verschil maken. We zetten onze tijd, expertise en netwerken in voor maatschappelijke noden zoals armoedebestrijding, jeugd- en studentenondersteuning, gezondheid, inclusie en rampenhulp. Wat Lions uniek maakt? We werken heel concreet: niet alleen fondsen werven, maar ook zelf de handen uit de mouwen steken – dicht bij de mensen, met blijvende impact.

Onze lokale club zet zich o.a. in voor

3 Wie zijn potentiële leden?

Het werven van leden is het belangrijkste onderdeel van het opzetten van een nieuwe club. Het wervingswiel is een effectieve methode om lijsten samen te stellen van mensen die kunnen worden uitgenodigd om lid te worden van de club.

*Iedereen is een potentiële toekomstige Lion en heeft iets bij te dragen aan een Lionsclub.

TIP: De **JUST ASK GUIDE** is een nuttige informatiebron. Beschikbaar op de "Start a New Club" webpagina van www.lionsclubs.org.



3

Wat zijn de voordelen van Lion te zijn?

Lions worden onderdeel van een organisatie met meer dan 100 jaar sociale dienstverlening op de teller

Lions maken een verschil

Lions dienen met trots

Lions bouwen lokale en internationale netwerken

Lions ontwikkelen management skills

Lions krijgen 'global support'

Lions krijgen gratis persoonlijke training op het LLC (Lions Learning Center (toegang via Lion Portal).



3

Werving Charter leden

Verzamel continu nieuwe ledeninformatie en leads die door elk team zijn verzameld, en verdeel deze in vijf categorieën:

	Categorie	Gedane actie	To Do
Group 1	Early Adopter	Aanvraag lidmaatschap ingevuld	Stuur een felicitatiebrief met de datum, tijd en locatie van de eerste clubbijeenkomst.
Group 2	Sterk geïnteresseerden	Komt naar de eerste vergadering, maar nog geen definitief commitment	Stuur uitnodiging voor de vergadering
Group 3	Andere geïnteresseerden	Is geïnteresseerd, maar kan de eerste vergadering niet bijwonen.	Laat op de mailinglijst staan, stuur een update van de eerste vergadering en neem contact op. Blijf hen uitnodigen om mee te doen.
Group 4	Mogelijk geïnteresseerden	Lijst met namen van personen die mogelijk geïnteresseerd zijn.	Bepaal een tijdstip om persoonlijk contact met hen op te nemen.
Group 5	Niet geïnteresseerd	Geen interesse getoond om op dit moment lid te worden.	Laat op de mailinglijst staan voor toekomstige projecten en evenementen van de nieuwe club.

Tip: Volg op met een email naar iedereen met een datum, plaats en tijd van de vervolg meeting binnen de 24u.

3

Wervingsmaterialen

Wervingsmaterialen zijn beschikbaar bij de Membership Divisie van district/LCI. Je kunt ze bestellen, maar ook gebruiken als inspiratie. Zie “Start a New Club” webpagina of gebruik deze QR Code.



3

Voorbeeld To Do List

Step 3	Promotie van een Nieuw Club & Recruitering Leden		
	3.1	Promotie Nieuw Club	
		3.1.1	Set up Facebook Page
		3.1.2	Set Up Landing Page
		3.1.3	Create Lions Club email
		3.1.4	Develop Ad strategy
		3.1.5	Post ads in all news outlets
		3.1.6	Contact local newspaper
		3.1.7	Contact local radio
		3.1.8	Contact local television
		3.1.9	Develop consistent Elevator Speech
		3.1.10	Set up electronic pay method
		3.1.11	Solicit Lions to submit potential members
		3.1.12	Set Date/Place/Time for informational meetings
		3.1.13	Schedule Facebook ads for informational meet
	3.2	Ledenwerving	
		3.2.1	Canvass
		3.2.2	Email contact
		3.2.3	Utilize community Influencers
		3.2.4	Promote benefits of being a Lion

Step

4

**Informatie &
Organisatie
Sessies**



4

Kick-off Meeting 1

Potentiële nieuwe leden moeten worden uitgenodigd voor de informatiebijeenkomst om meer te weten te komen over Lions Clubs International en de impact die een Lions Club kan hebben op hun gemeenschap.

Deze 3 stappen = sterke nieuwe club!!!

Meeting voorbereiding

- De meeting ruimte inrichten
- Professioneel gekleed gaan – geen vest
- Naambadges voor deelnemers voorzien
- Welkomstcomité

De meeting

- Welkom en introducties
- Geef een overzicht van Lions
- Informeer nieuwe leden over de kosten & financiën
- Vraag de groep om na te denken over projecten
- Geef informatie over de volgende bijeenkomst
- Vraag nieuwe leden om hun vrienden en familie uit te nodigen voor de volgende bijeenkomst

Post- Meeting Opvolging

- Stuur een bedankmail naar alle deelnemers
- Stuur een follow-upmail naar potentiële leden die niet aanwezig waren
- Hang flyers op over de volgende bijeenkomst
- Stuur herinneringen over de volgende bijeenkomst

4 Kick-off meeting 2

Nieuwe leden en potentiële nieuwe leden moeten worden uitgenodigd voor deze vergadering. Tijdens deze vergadering kiezen de leden een clubnaam en bereiden ze het aanmeldingsproces voor nieuwe clubs voor.

Deze 3 stappen = sterke nieuwe club!!!

Meeting voorbereiding

- De meeting ruimte inrichten
- Professioneel gekleed gaan – geen vest
- Naambadges voor deelnemers voorzien
- Welkomstcomité

De meeting

- Welkom en introducties
- Bespreek project ideeën and kies 3 projecten
- Leg het club chartering process uit
- Bepaal datum volgende bijeenkomst

Post- Meeting Opvolging

- Organiseer online trainings
- Blijf de club promoten met het oog op nieuwe leden (continu process door alle leden)
- Volg potentiële leden die niet aanwezig waren verder op

4

Informatie & Organisatie Sessies

PowerPoints voor de Kick-off meetings kunnen gevonden worden op de **Start a New Club Webpage** van LCI.



4

Voorbeeld To Do List

Stap 4	Informatie en Organisatie Sessies	
	4.1	Kick-off meeting 1
	4.1.1	Room set up
	4.1.2	Presenters & Speakers
	4.1.3	Refreshments
	4.1.4	Name tags
	4.1.5	Applications
	4.1.6	Brochures
	4.1.7	Pens
	4.1.8	Projector screen
	4.1.9	PPT presentation customized
	4.1.10	Where to deposit funds?
	4.2	Kick-off meeting 2
	4.2.1	Room set up
	4.2.2	Presenters & Speakers
	4.2.3	Refreshments
	4.2.4	Name tags
	4.2.5	Applications
	4.2.6	Brochures
	4.2.7	Pens
	4.2.8	Projector screen
	4.2.9	PPT presentation customized
	4.2.10	Where to deposit funds?
	4.2.11	Elect officers
	4.2.12	Finalize club name
	4.2.13	Determine first service project
	4.2.14	Schedule first meeting

Vragen?

Voor meer informatie, contacteer je
districtscoördinatoren voor GMT of GET



Lions International



Dank jullie wel!