

CAMPAIGN | 100



LCIF • EMPOWERING SERVICE

Manuale per i Coordinatori LCIF di Club

Una guida per portare il tuo club al successo



Lions Clubs International
FOUNDATION

Benvenuto!

Gentile Coordinatore LCIF di Club,

Grazie per avere accettato questo importante ruolo a nome del tuo club! Sei entrato a far parte di un team globale di leader che si occupano della campagna di raccolta fondi più grande della nostra storia, la *Campagna 100: LCIF Potenza del Service*. Attraverso questa campagna, raccoglieremo 300 milioni di USD e permetteremo alla LCIF di accrescere l'impatto del service, lottare contro la crisi sanitaria globale del diabete ed espandere le nostre cause umanitarie globali. Insieme, possiamo fare la differenza nelle aree della vista, i giovani, il soccorso in caso di disastri, gli sforzi umanitari, il diabete, il cancro infantile, la fame e l'ambiente.

La Campagna 100 è un'opportunità per trasformare la nostra Fondazione e il mondo. Tramite questa campagna, chiediamo a ogni Lions di iniziare o di continuare a supportare la LCIF ogni anno. Con la tua leadership, chiederemo a tutti i Lions di considerare di fare una donazione di 100 USD all'anno. Questa donazione, che corrisponde a soli 2 USD alla settimana, avrà un grande impatto sulla capacità dei Lions di realizzare la nostra missione e di portare un cambiamento positivo in tutto il mondo.

Questa guida ti aiuterà a conoscere meglio la Campagna 100, il tuo ruolo come coordinatore LCIF di club, e come coinvolgere gli altri Lions nella raccolta fondi per questa importante campagna. Nelle pagine seguenti, imparerai come raccontare la tua storia, definire un programma, costruire il tuo team e raccogliere fondi. La guida per raccontare una storia, qui allegata, e altri materiali per la formazione, insieme al supporto del coordinatore distrettuale LCIF, aiuteranno te e il tuo club ad avere successo. Abbiamo un ambizioso traguardo da raggiungere, ma sappiamo che con il tuo aiuto ce la faremo!

Grazie ancora per aver accettato questo ruolo di leadership. Speriamo che questa guida ti sia utile mentre ti appresti a cominciare a lavorare per condurre il tuo club al successo!

Cordiali saluti,

FIRMA

Past Presidente Internazionale Dott. Jitsuhiro Yamada
Presidente Internazionale della Campagna

FIRMA

Past Presidente Internazionale J. Frank Moore, III
Vice Presidente Internazionale della Campagna

Il tuo ruolo

La LCIF è la tua fondazione, la nostra fondazione. Come coordinatore LCIF di club, aiuterai a mettere in contatto il tuo club con i molti modi in cui la LCIF aiuta i Lions a servire, e offrirai loro molteplici opzioni di partecipazione. Il lavoro che fai per assicurare la loro partecipazione sosterrà il tuo successo!

Il tuo ruolo consiste in quattro compiti principali, che ruotano attorno ad un obiettivo comune: promuovere la partecipazione di tutti i Lions.



Nella parte restante di questa guida troverai modi pratici e facili per assicurare che tu possa soddisfare gli obiettivi di questo importante ruolo di leadership.

Inizia da qui: Presentazione della LCIF e della Campagna 100

Che cos'è la LCIF?

La Fondazione Lions Clubs International (LCIF) è il braccio caritatevole per la raccolta e l'assegnazione dei contributi della nostra organizzazione globale. Ogni giorno la LCIF è impegnata a sostenere l'impegno dei Lions club e dei partner al servizio delle comunità a livello locale e globale, offrendo una speranza e lasciando un segno nella vita della gente attraverso progetti umanitari e contributi finanziari.

Che cosa fa la Fondazione?

Grazie al sacrificio altruista e alla dedizione di migliaia di Lions, **la LCIF ha potuto assegnare più di 1 miliardo di dollari USA a beneficio dei progetti di service dei Lions e delle partnership in tutto il mondo.** La generosità della comunità lionistica ha permesso alla LCIF di salvare la vista, supportare i giovani, fornire soccorsi in caso di calamità e rispondere a diversi bisogni umanitari.

Perché è importante la Fondazione?

Lions Clubs International (LCI) è l'organizzazione di servizio più grande e più efficace al mondo e i Lions stessi sono persone rispettate in tutto il mondo come leader nel service. A livello individuale, serviamo con i nostri club e facciamo la differenza nelle nostre comunità locali. **La LCIF ci permette di estendere e amplificare quest'impatto su scala locale e globale.**

La LCIF è la tua fondazione. Appartiene a ogni Lions e fornisce i mezzi per svolgere quei service lionistici che avranno un grande impatto ovunque. Il successo della LCIF è veramente il successo di tutti i Lions, che tutti insieme sono 1,46 milioni di persone come te.

Che cosa è la Campagna 100: LCIF Potenza del Service?

Campagna 100: LCIF Potenza del Service è la prossima campagna di trasformazione della Fondazione. Tramite la Campagna 100 raccoglieremo 300 milioni di dollari USA per aumentare il nostro impatto nel campo della vista, dello sviluppo dei giovani, del soccorso in caso di disastri, delle opere umanitarie e della lotta alla crisi globale del diabete; inoltre intendiamo ampliare la nostra attenzione per includere le cause umanitarie del cancro infantile, della fame e dell'ambiente. La campagna supporterà i contributi e le partnership che permetteranno ai Lions di servire centinaia di milioni di persone in più negli anni a venire.

Perché i Lions dovrebbero sostenere la Campagna 100?

Per noi Lions e Leo, niente è più importante del Service. È il motivo per cui siamo diventati soci ed è quello che facciamo. Tramite il nostro supporto alla Campagna 100, **la LCIF fornisce ai Lions le risorse necessarie per affrontare le questioni di nostro interesse, portando un cambiamento reale e duraturo.**

Perché il mio club dovrebbe partecipare?

Perché siete Lions! Attraverso la Campagna 100, rafforziamo il lavoro che i Lions fanno per salvare la vista, sostenere i giovani, fornire soccorso in caso di disastri, lottare contro il diabete, prendersi cura delle famiglie di bambini con cancro infantile, nutrire gli affamati e proteggere l'ambiente. **In poche parole, tramite la Campagna 100, il tuo club può aiutare a cambiare il mondo.**



Racconta la tua storia.

Aiuta i soci a comprendere l'importanza dell'impatto della LCIF nella vostra comunità e nel mondo.

1

Prima fase: Racconta la tua storia sulla LCIF e la Campagna 100

Io credo nel lavoro importante della LCIF a favore dei Lions e della nostra comunità, ma non sono sicuro che tutti i soci del mio club la pensino nello stesso modo. Come posso aiutarli a capire la forza della LCIF e perché dovremmo sostenere la Fondazione?

Una delle cose più importanti che farai come coordinatore LCIF di club è aiutare gli altri soci a comprendere perché la LCIF è così importante per la comunità lionistica globale, e perché sostenere la LCIF è parte del service dei Lions.

Pensa all'ultima volta in cui hai effettuato una donazione alla LCIF o ad un'altra organizzazione. Perché lo hai fatto? Parte del motivo era forse perché hai sentito una bella storia sul lavoro che la LCIF ha reso possibile, come una famiglia che ha potuto ricostruire la sua casa dopo un disastro naturale. O un bambino a cui è stato fatto lo screening della vista e può ora vedere e partecipare alle attività scolastiche. O una persona a cui è stato possibile diagnosticare il diabete e che ora riceve le terapie adeguate.

Anche tu hai la tua bella storia da raccontare sulla LCIF, e quella storia aiuterà a convincere gli altri soci ad unirsi a te con la loro donazione alla LCIF e alla Campagna 100. Ecco come puoi creare la tua storia:

Conosci i motivi per cui servi

- Chiediti: perché sono diventato un Lion? Perché sono ancora un Lion? Perché ho accettato questo ruolo?

Identifica quali sono le cause umanitarie globali che ti stanno più a cuore

- Rivedi le motivazioni per supportare la Campagna 100. Quali cause sono più importanti per te?
- Quali cause potrebbero essere più importanti per gli altri soci e la tua comunità?

Comprendi l'importanza dell'impatto della LCIF nella comunità e nel mondo

Raccogli informazioni sui contributi ricevuti ed utilizzati nel tuo distretto o multidistretto. Tu e gli altri soci potreste essere sorpresi di vedere quanto la LCIF ha reso possibile nella tua area! Visita <https://lionsclubs.org/it/discover-our-foundation/mission>.

- Conosci meglio il nostro Contributo per l'impatto dei distretti e dei club sulla comunità. Questo contributo è disponibile per i club che donano una somma minima alla LCIF ogni anno. Per saperne di più, visita <https://lionsclubs.org/it/start-our-approach/grant-types/district-club-community-impact-grants>.

Condividi i tuoi pensieri

Utilizza il tuo manuale per raccontare una storia in fondo a questo manuale per prendere appunti ed organizzare i tuoi pensieri.

Condividi i tuoi pensieri con il coordinatore distrettuale LCIF, ad un familiare o un amico.

Se sei un leader o sei in leadership per tuo club, chiedi loro cosa altro vorrebbero sapere sulla Campagna 100 e come puoi aiutarli a poterti preparare a riguardo.

Cosa altro posso utilizzare per meglio raccontare la mia storia? Ci sono materiali che posso distribuire agli altri soci?

LA LCIF ti offre molti strumenti da utilizzare quando racconti la tua storia sulla LCIF, per far meglio ricordare il tuo messaggio agli altri soci. Ecco solo alcuni degli strumenti a cui puoi accedere sul sito della LCIF, <https://lionsclubs.org/it/resources-for-members/resource-center>, sotto Campagna 100 e Fondazione:

Brochure

Guide
tascabili

Lettere di
promessa

Storie sulla
LCIF
pubblicate sul
blog

Materiali aggiuntivi possono essere messi a disposizione su richiesta. Contatta il tuo coordinatore distrettuale LCIF per maggiori informazioni e chiedere cosa ha funzionato meglio nel distretto.

Lista di verifica: Cosa puoi fare

- ❑ Completa la guida per raccontare una storia inclusa in fondo a questo manuale per aiutarti a preparare la tua storia sulla Campagna 100
- ❑ Rivedi le risorse a disposizione sul sito LCIF ed ordina materiali per il tuo club
- ❑ Esercitati a raccontare la tua storia con il tuo coordinatore distrettuale ed altri coordinatori di club nella tua area
- ❑ Invita il tuo coordinatore distrettuale a presentare insieme a te ad una riunione di club
- ❑ Rivedi i programmi di contributo e le storie di contributo nel tuo distretto

Seconda fase: Definisci un programma

Sono pronto a raccontare la mia storia al mio club. E poi?

È importante avere un piano d'azione di come il tuo club può sostenere con successo la LCIF e la Campagna 100! La creazione di un programma consta di due fasi:

- **Rivedere le strategie di raccolta fondi raccomandate:** ci sono molti modi per sostenere la Campagna 100. Determina quali saranno i più efficaci per il tuo club.
- **Stabilire un obiettivo:** decidere il livello d'impatto del tuo club è una delle fasi più semplici ma più critiche. Punta in alto!

STRATEGIE DI RACCOLTA FONDI RACCOMANDATE

Raccogliere fondi per la Campagna 100 è una parte essenziale e importante del tuo ruolo, ma può anche essere semplice e persino divertente! Ci sono molti modi per partecipare. Sai meglio di noi cosa funzionerà meglio per il tuo club, ma in caso tu abbia appena cominciato a ricoprire questo ruolo, ecco alcuni utili suggerimenti:

1

Comincia chiedendo il sostegno individuale dei soci ed incoraggia la partecipazione dei soci durante tutto l'anno. In molte aree, chiedere agli altri soci Lions di effettuare donazioni personali sarà il modo più semplice e veloce di raccogliere fondi. Chiediamo a tutti i Lions di considerare una donazione di 100 USD all'anno, ma al di là della somma che possono dare, **la partecipazione di ogni Lion è fondamentale per il successo!** Invita tutti i soci a donare alla nostra fondazione ad ogni possibile occasione.

Una volta che hai ottenuto dei risultati, **lancia un evento di raccolta fondi.** Questo è un ottimo modo per coinvolgere la comunità e mostrare la passione che il tuo club ha per la Campagna 100. Gli eventi possono includere lotterie a premi, pasti speciali, vendita di alimenti o tornei sportivi

2

3

Lavora con gli officer del tuo club per determinare quando può essere appropriato utilizzare una **donazione del tesoriere di club.** Puoi pensare di creare una donazione integrativa a fronte delle donazioni individuali dei soci alla Campagna 100.

Una volta che i soci e il club hanno preso il loro impegno, **contatta le aziende locali e i non Lions per chiedere il loro supporto.** Sarà più probabile che partecipino se vedono che il club e i soci sono i primi a donare!

4

Puoi trovare maggiori dettagli alle pagine 16-22 di questa guida.



Definisci un programma.
Scopri i molti modi in cui tu e il tuo club potete sostenere la Campagna 100. Poi, stabilisci il tuo obiettivo.

2

Qualsiasi siano le strategie di raccolta fondi che decidi di utilizzare, ricorda che la **partecipazione è essenziale**. 100 USD per socio per anno è il nostro obiettivo, ma **la partecipazione è l'aspetto più importante per raggiungere il successo**. Ci rendiamo conto che non tutti possono donare 100 USD all'anno, ma è importante che ogni Lion sostenga la *nostra* Fondazione. Questo significa **donare quanto si può, non importa la cifra. Ogni dollaro conta!**

STABILIRE UN OBIETTIVO

Tutti i livelli della leadership LCIF, dai coordinatori LCIF di club fino ai leader di area costituzionale, stabiliranno degli obiettivi. Fissare degli obiettivi è un elemento fondamentale del nostro successo.

Quando si stabiliscono degli obiettivi, sappiamo che i Lions rispondono alla chiamata, e li superano!

Per poter raggiungere il nostro obiettivo globale di 300 milioni di USD, chiediamo a tutti i leader Lions di cercare di arrivare a 100 USD per socio per anno durante il corso della campagna. Questo è l'equivalente di 2 USD per socio a settimana.

Forse le donazioni del tuo club già raggiungono questo livello. Forse molti dei soci del club non hanno mai donato alla LCIF prima. A seconda della situazione del tuo club, valuta di selezionare uno o più di questi traguardi per quest'anno:

Partecipazione del 100% dei soci

- La partecipazione è la chiave per il successo!
- Più Lions partecipano, più impatto possiamo avere sui nostri obiettivi comuni di service.

Partecipazione del 100% dei soci con almeno 100 USD per socio

- 100 USD sono solamente 2 USD a settimana, ma possono fare molto.
- I club che raggiungono questo obiettivo riceveranno il riconoscimento Club 100/100!

Donazione del tesoriere di club o organizzazione di un evento di raccolta fondi

- Le donazioni del tesoriere di club sono un modo in cui il club può, tutto insieme, mostrare il suo supporto alla LCIF e alla Campagna 100.
- Gli eventi di raccolta fondi sono un ottimo modo per invitare la comunità e far conoscere il nostro messaggio di service.

Diventa un Club modello!

- I Club modello rappresentano un esempio per tutti i club, perché stabiliscono ambiziosi obiettivi finanziari e provano una serie di strategie per raggiungerli. In cambio, ricevono grandi riconoscimenti.
- Qui sotto troverai maggiori informazioni su come diventare un Club modello!

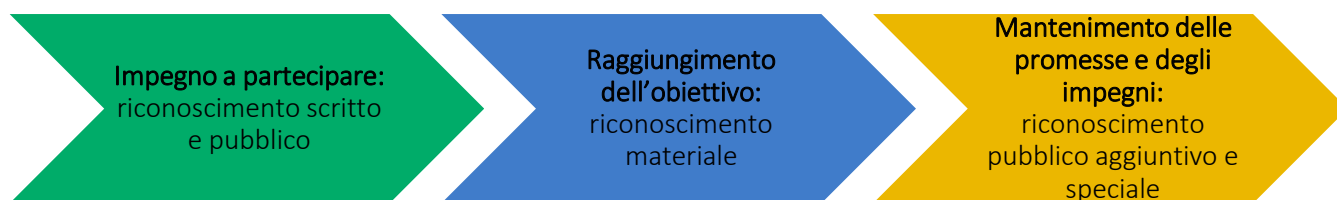
Tutti questi obiettivi avranno un impatto sul nostro successo globale, ma ti incoraggiamo a guardare in alto e sfidare il tuo club a fare di più!

Quando valuti quale risultato può ottenere il tuo club quest'anno, tieni a mente che:

1. **La partecipazione individuale dei soci è fondamentale per il successo.** Chiediamo che ogni Lion consideri una donazione minima di 100 USD per ogni anno della campagna. Sono solo 2 USD per settimana (maggiori dettagli a pagina 16). Ti preghiamo di considerare la partecipazione individuale come uno dei tuoi obiettivi.
2. **Le donazioni alla Campagna 100 sono calcolate come credito MJF**, per i riconoscimenti della nuova Campagna 100 e per i riconoscimenti LCIF per il tuo club.
3. **Invita il tuo coordinatore distrettuale** ad aiutare te e i tuoi officer a determinare quale obiettivo potete raggiungere quest'anno. Talvolta è utile guardare da una prospettiva esterna per poter alzare il tiro!

Vogliamo che guardiate più in alto possibile. Informazioni su come diventare un Club modello.

I Club modello stabiliscono l'ambizioso obiettivo medio di almeno 750 USD per socio ricevuti durante la durata della campagna, cioè circa 250 USD per socio all'anno. Per calcolare se il club ha raggiunto il suo obiettivo saranno considerati i fondi raccolti da tutte le fonti! In cambio, il club può ricevere altissimi riconoscimenti in tre fasi:



RICONOSCIMENTO DEI CLUB MODELLO	
Livello della media per socio (PMA) o dei fondi totali raccolti	Riconoscimento
Club Modello (PMA di 750 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscimento scritto (notiziario, sito web, ecc.)
Club Modello 200% (PMA di 1.500 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscimento pubblico (proprio nome in sovrimpressione nello schermo alla Convention Internazionale, ecc.)
Club Modello 300% (PMA di 2.250 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Certificato ed emblema per gonfalone
Club Modello 400% (PMA di 3.000 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscimento scritto (notiziario, sito web, ecc.)
Club Modello 500% (PMA di 3.750 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Riconoscimento pubblico (proprio nome in sovrimpressione nello schermo alla Convention Internazionale, ecc.)
Club Modello 600% (PMA di 4.500 USD)	<ul style="list-style-type: none"> • Certificato, emblema per gonfalone e puntale per gonfalone
PMA di oltre 5.000 USD <i>Possono essere assegnati o sviluppati dei premi per gli incrementi aggiuntivi di 500 USD man mano che i club raggiungono o assumono un impegno verso questi obiettivi.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Club Modello Premiere • Riconoscimento scritto e pubblico più significativo che per i livelli inferiori • Certificato, emblema per gonfalone e puntale per gonfalone

La media minima per socio di 750 USD può sembrare irraggiungibile, ma ricorda:

1. **Tutti i fondi raccolti dal 1 luglio 2017 sono conteggiati**, quindi avete già cominciato a lavorare verso l'obiettivo!
2. **Tutti i fondi raccolti da tutte le fonti, non solo le donazioni dei soci, sono conteggiati** nel punteggio del Club modello.
3. **Il tuo club ha fino al 30 giugno 2022 per raccogliere fondi** e raggiungere l'obiettivo di club modello. Non devi fare tutto in un anno.

La tabella sottostante fornisce un esempio di come un club di 30 soci può diventare un Club modello, e lascia spazio per farti vedere cosa serve al tuo club per diventare un Club modello:

CALCOLA L'OBBIETTIVO DEL TUO CLUB MODELLO: USD 750 minimo				
ESEMPIO DI OBBIETTIVO DI UN CLUB MODELLO: USD 750 x 30 soci = USD 22.500		OBBIETTIVO DEL TUO CLUB: USD 750 x _____ = USD _____		
<i>Tipo di donazione</i>	<i>Numero di donazioni x cifra donata</i>	<i>Totale stimato</i>	<i>Numero di donazioni x cifra donata</i>	<i>Totale stimato</i>
Donazioni dei soci di 100 USD	10 x USD 100	USD 1.000	____ x USD _____	USD _____
Donazioni dei soci di 300 USD	7 x USD 300	USD 2.100	____ x USD _____	USD _____
Nuovi MJF (USD 1.000)	3 x USD 1.000	USD 3.000	____ x USD _____	USD _____
Ricavato dagli eventi di raccolta fondi	2 x USD 4.000	USD 8.000	____ x USD _____	USD _____
Donazioni del tesoriere di club	2 x USD 1.500	USD 3.000	____ x USD _____	USD _____
Donazioni dalle aziende locali	4 x USD 250	USD 2.000	____ x USD _____	USD _____
Donazioni da persone fisiche non Lions	10 x USD 100	USD 1.000	____ x USD _____	USD _____
Totale raccolto nell'anno sociale 2017-18	Non disponibile	USD 1.400	Non disponibile	USD _____
Altro*				USD _____
Altro*				USD _____
Totale raccolto per la Campagna 100	USD 22.500		USD _____	

**Siamo consapevoli che ogni club è unico. Indica qui il risultato delle attività speciali di raccolta fondi del tuo club per vedere come questo contribuirà al buon esito della Campagna 100!*

Se il tuo club è interessato a divenire Club modello, puoi contattare il tuo coordinatore distrettuale LCIF per ricevere sostegno aggiuntivo ed inviare un modulo d'impegno, a cui si può accedere sul sito LCIF.

Lista di verifica: Cosa puoi fare

- ❑ Inizia stimando il potenziale di ogni strategia di raccolta fondi e considera un potenziale traguardo
- ❑ Organizza un incontro con gli officer di club per discutere il tuo obiettivo
- ❑ Riguarda le informazioni sul Club modello sul sito e valuta se il tuo club possa guardare ancora più in alto e divenire un esempio che altri club possono seguire!

3

Crea un team. Crea un comitato che ti aiuti a raccogliere fondi e a contattare la tua comunità.



Terza fase: Costruisci il tuo team

Non vedo l'ora di cominciare! Però, ho paura che ci sia troppo da fare per me da solo. Poso chiedere ad altri soci di aiutarmi?

C'è un ruolo nella Campagna 100 per ogni socio del tuo club! Le campagne offrono una grande opportunità per tutti i soci di assumere ruoli di leadership. Guidare gli sforzi del tuo club è sicuramente una grande responsabilità. Sei incoraggiato ad invitare altri soci ad unirsi a te e condividere la responsabilità del programma annuale del tuo club.

Come coordinatore LCIF di club, puoi considerare di organizzare un Comitato di Club per la Campagna 100. Ecco alcune idee per i ruoli all'interno del comitato:

COMITATO DI CLUB PER LA CAMPAGNA 100	RUOLI E RESPONSABILITÀ
Presidente del Comitato di Club Campagna 100	<ul style="list-style-type: none"> • Si assume la responsabilità complessiva della direzione delle attività di club per la campagna • Può essere il coordinatore LCIF di club
Segretario o Tesoriere della Campagna	<ul style="list-style-type: none"> • Supporta il coordinatore LCIF di club nell'inviare le donazioni e le lettere d'impegno • Aiuta a monitorare il progresso complessivo della campagna
Guida della raccolta fondi dei soci	<ul style="list-style-type: none"> • Si assume la responsabilità principale delle donazioni dei singoli soci, incluse quelle automatiche • Supporta il coordinatore LCIF di club nel fare delle richieste personali ai soci.
Guida della raccolta fondi dei non soci	<ul style="list-style-type: none"> • Si assume la responsabilità principale di promuovere e garantire le donazioni dei non soci e aziende locali, includendo le donazioni integrative dei datori di lavoro
Guida degli eventi di raccolta fondi	<ul style="list-style-type: none"> • Si assume la responsabilità principale della programmazione ed esecuzione degli eventi di raccolta fondi dedicati alla Campagna 100

Quando valuti chi potrà rivestire al meglio questi ruoli, tieni presente le seguenti qualifiche:

Scrittore
e
invia

Disponibili a
conoscere meglio
e sostenere la
LCIF

Impegnati nelle
cause umanitarie
della Campagna
100

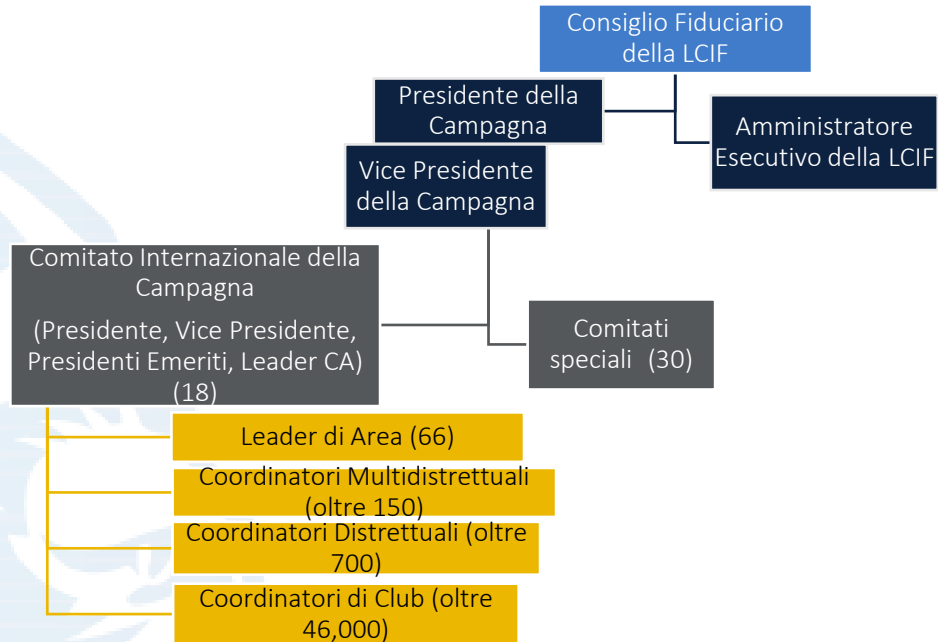
Disponibili a fare
una donazione
personale o una
promessa per la
Campagna 100

In grado di
dedicare da due a
tre ore
settimanali per la
Campagna per un
periodo variabile
da due a quattro
mesi

Gli usi e costumi locali e la dimensione del tuo club possono determinare i ruoli ed il numero di membri del comitato che inviterai, ma sappi che c'è sicuramente la possibilità di richiedere sostegno aggiuntivo!

Quale è il mio rapporto con il coordinatore distrettuale LCIF?

Come coordinatore LCIF di club, sei parte di un team globale di leader Lions che sono il collegamento fra i Lions e la Fondazione, ed offrono loro modi di partecipare come donatori, sostenitori e volontari. I coordinatori LCIF di club sono il contatto più diretto con le nostre comunità:



Il tuo coordinatore distrettuale LCIF conta su di te per far partecipare il tuo club e contribuire al raggiungimento degli obiettivi del distretto. Allo stesso tempo, rappresenta una risorsa per te: ti può essere da guida per le strategie di raccolta fondi, spiegare cosa ha funzionato meglio nella sua esperienza, mettersi in contatto con altre fonti di sostegno nella LCIF e promuovere il tuo ottimo lavoro presso gli altri club del distretto.

Se non hai ancora cominciato a lavorare con il tuo coordinatore distrettuale LCIF, ecco come costruire un buon rapporto:

- 1 Fissa appuntamenti telefonici regolari per parlare con il coordinatore distrettuale LCIF
- 2 Rispondi prontamente alle sue richieste d'informazione
- 3 Partecipa a riunioni con gli altri coordinatori di persona, quando possibile
- 4 Invia aggiornamenti frequenti al coordinatore distrettuale LCIF
- 5 Invita il tuo coordinatore distrettuale LCIF a partecipare ad una riunione di club e fare una presentazione insieme a te

Lista di verifica: Cosa puoi fare

- ❑ Identifica i soci del tuo club che possono sostenere la tua programmazione della campagna
- ❑ Invia una email o chiama il tuo coordinatore distrettuale LCIF per fissare appuntamenti telefonici regolari
- ❑ Invita il tuo coordinatore distrettuale LCIF a partecipare ad una delle riunioni del tuo club
- ❑ Predisponi aggiornamenti regolari per il tuo coordinatore distrettuale LCIF

Raccogli fondi

So che il nostro club è molto generoso. Come posso aiutare il mio club a raggiungere il suo massimo potenziale di donazione?

I Lions sono generosi per natura. Sono i principali sostenitori della LCIF e sostengono anche i progetti del club e molte altre cause nelle nostre comunità. Tuttavia, sappiamo che abbiamo bisogno di più **partecipazione** da parte dei Lions di quanto sia mai stato fatto prima per raggiungere gli obiettivi della Campagna 100.

Come coordinatore LCIF di club, puoi aiutare a raccogliere fondi concentrandoti su quattro attività chiave:

1. Chiedere ai singoli soci di fare una **donazione o una promessa personale**
2. Programmare eventi di **raccolta fondi** i cui proventi vanno direttamente alla LCIF
3. Considerare di fare una donazione direttamente dal **tesoriere di club**
4. Contattare le **aziende e i non Lions locali** ed invitarli ad unirti al club a sostegno della LCIF

Diamo uno sguardo a ciascuna di queste strategie:

1. COINVOLGERE I SINGOLI SOCI

Invitare i soci a fare una donazione personale è uno dei modi più semplici e veloci di raccogliere fondi significativi per la LCIF e la Campagna 100. I Lions tendono già a sostenere la LCIF. La LCIF è la *loro* Fondazione ed esiste per sostenere il lavoro che i Lions fanno insieme nelle loro comunità. Ecco alcuni suggerimenti chiave da tenere presenti quando chiedi ai tuoi soci di fare una donazione o una promessa per la Campagna 100:

1

Inizia con una tua donazione!

Essere il primo a prendere l'impegno ti permette di essere un esempio e invitare gli altri a unirsi a te. Aiuta anche ad accrescere la fiducia dei soci nella LCIF.

2

Rendila una cosa facile!

Incoraggia le donazioni automatiche (se disponibili) e le donazioni tramite l'app MyLion o sul sito www.lcif.org/donate.

3

Rendila una cosa gestibile!

Chiedi ai Lions di assumersi un impegno settimanale o mensile: una donazione di 100 USD corrisponde a soli **8,33 USD al mese**.

4

Rendila una cosa personale!

Incontra i soci individualmente o in piccoli gruppi per richiedere la loro partecipazione. Cerca di conoscere i loro interessi ed includili nella tua richiesta.

5

Rendila una cosa ufficiale!

Assicurati che ogni Lions compili un modulo di promessa e lo restituisca alla LCIF che ne curerà la registrazione.

6

Proponiti di avere un impatto!

Ricorda di ringraziare i soci Lions per il loro impegno e condividi l'impatto delle loro **donazioni** tramite la LCIF.

4

Raccogli fondi. Inizia facendo la tua donazione. Poi, chiedi ad altri di unirsi a te nel sostegno alla Campagna 100 e spiega i vari modi di partecipare.










Sono pronto a chiedere ai soci Lions di sostenere la Campagna 100? Quanto dovrei chiedere?

Ad ogni Lion viene chiesto di considerare un minimo di donazione di 100 USD all'anno per la campagna, cioè una donazione totale di 300 USD. In tre anni, questa donazione si traduce in solo 8 USD al mese o 2 USD alla settimana.

I Lions singoli riceveranno un riconoscimento della Campagna 100? I contributi sono conteggiati per il premi Amico di Melvin Jones o Amico Progressivo di Melvin Jones?

Sì! Tutti i donatori della Campagna 100 riceveranno un distintivo commemorativo. I donatori che donano 300 USD o più in totale riceveranno riconoscimenti aggiuntivi, come indicato nella pagina seguente. Tutti i contributi alla Campagna 100 sono conteggiati per i premi Amico di Melvin Jones o Amico Progressivo di Melvin Jones.

Totale individuale CAMPAGNA 100 DONAZIONI	Riconoscimento immediato (al momento del pagamento o della promessa)	Riconoscimento al completamento (Disponibile quando la donazione o la promessa sono COMPLETE)
Da 15.000 a 24.999 USD	 <p>CAMPAGNA 100 DISTINTIVO DEL DONATORE</p>	Distintivo Lion of Empowerment PIÙ certificato e targa con presentazione pubblica 
Da 3.000 a 14.999 USD		Distintivo Lion of Commitment PIÙ certificato e targa con presentazione pubblica 
Da 1.500 a 2.999 USD		Distintivo Lion of Dedication PIÙ certificato 
Da 900 a 1.499 USD		Distintivo Lion of Action 
Da 600 a 899 USD		Distintivo Lion of Kindness 
Da 300 a 599 USD		Distintivo Lion of Service 
Tutti gli altri donatori <i>(Donazioni cumulative di 100 USD o più dal 1 luglio 2017 al 30 giugno 2021)</i>		TUTTI I DONATORI DELLA CAMPAGNA 100 saranno riconosciuti sul sito web della LCIF <i>(aggiornato trimestralmente)</i>

Il riconoscimento di cui sopra è disponibile per le donazioni una tantum e le promesse. Include la pubblicazione sul sito web della LCIF. Pubblicazione nella sala dei donatori presso la sede centrale internazionale riservata ai donatori di importi uguali o superiori a 300 USD. I riconoscimenti verranno inviati direttamente ai donatori se non diversamente specificato. Opzioni aggiuntive di riconoscimento sono disponibili per i DONATORI SOSTENITORI, come definito qui sotto.

RICONOSCIMENTO DEI DONATORI SOSTENITORI

Disponibile solo per i donatori che scelgono le opzioni annuali o mensili per le DONAZIONI ALLA CAMPAGNA 100. Include il riconoscimento corrispondente elencato sopra.

<u>Voce A in fase di sviluppo</u>	<p><u>FAI UNA PROMESSA:</u> <i>Iscriviti per fare una donazione ogni anno della campagna e ricevi la Voce A</i></p> <p>La donazione automatica è disponibile in alcuni paesi e può essere effettuata con carta di credito o addebito automatico in conto corrente. I donatori da tutte le aree possono fare delle donazioni annuali usando tutti i metodi approvati. I promemoria saranno inviati ogni anno.</p>
<u>Voce B in fase di sviluppo</u>	<p><u>FAI UNA DONAZIONE MENSILE:</u> <i>Scegli l'opzione della donazione automatica mensile e ricevi la Voce A e B</i></p> <p>Le donazioni automatiche mensili sono disponibili in alcuni paesi e possono essere effettuate tramite carta di credito o addebito automatico in conto corrente. Registrati su</p>

<p>www.LCIF.org/Donate o compila un modulo di promessa. Gli importi totali indicati sui moduli di promessa saranno suddivisi in 12 pagamenti uguali e addebitati con cadenza mensile.</p>
--

Alcuni soci del mio club sono in grado di dare un contributo significativo: 5.000, 10.000, 25.000 USD o più su diversi anni. Cosa devo fare? Riceveranno un riconoscimento aggiuntivo?

Se c'è un socio del tuo club che è in grado di fare una donazione significativa alla campagna (5.000 USD o più ogni anno), contatta il tuo Specialista dello Sviluppo Regionale della LCIF per ulteriore assistenza. Le donazioni di oltre 100.000 USD e 25.000 USD riceveranno una designazione speciale in quanto donazioni di rilievo e considerevoli. I donatori di rilievo e considerevoli firmano uno speciale modulo di promessa e ricevono riconoscimento aggiuntivo come contribuenti primari della campagna. Siccome tutte le donazioni dei soci del club sono conteggiate nel totale della raccolta fondi, una donazione di rilievo o considerevole farà una grande differenza.

Come posso essere efficace nella mia richiesta di supporto?

Chiedere ad un socio Lions di sostenere la Campagna 100 è facile! Ricorda semplicemente i consigli chiave evidenziati in questa sezione:

1. Prima di tutto effettua la tua donazione. Gli altri Lions vedranno che hai fiducia nella LCIF e seguiranno il tuo esempio
2. Rendilo facile. È facile donare online su www.lcif.org/donate o tramite l'app MyLion
3. Rendilo gestibile. Un piccolo contributo mensile diventa una grossa cifra e un impatto anche maggiore
4. Rendilo personale. Collegare la richiesta a quello che ti appassiona come Lion influenzerà gli altri
5. Rendilo ufficiale. Quando un Lion è pronto a donare, assicurati di documentare il loro impegno
6. Crea un impatto. Condividi storie dell'impatto che i Lions stanno avendo grazie alla Campagna 100

Può essere utile esercitarsi con la richiesta di donazione e le possibili risposte a domande che potrai ricevere. Di seguito un esempio che può essere personalizzato secondo il tuo bisogno:

LA RICHIESTA:

“Vorrei chiederti di unirti a me per sostenere la Campagna 100. Non conosco la tua situazione finanziaria o quali altri impegni di beneficenza ti sei preso, ma conosco la tua passione e il tuo impegno al servizio lionistico. Potresti considerare di donare soltanto 8 USD al mese per una donazione totale di 300 USD in tre anni?”

A SEGUITO DELLA RICHIESTA:

Resta in silenzio e lascia che il Lion rifletta su quanto hai detto. Può aver bisogno di più tempo per pensarci.

Poi rispondi alle sue domande in modo appropriato.

Se dice SÌ: Grazie! Compiliamo questo modulo di promessa ed inviamolo immediatamente.

Se dice che CI PENSERÀ: Certamente. Posso ricontattarti la settimana prossima?

Se offre una cifra PIÙ BASSA: Grazie! Tutte le donazioni alla Campagna 100 sono importanti.

Se dice NO: Capisco. Ci sono domande che posso essere in grado di rispondere? Colgo l'occasione per ringraziarti per l'attenzione.

Una volta effettuata la richiesta, è importante farvi seguito. Una documentazione che certifica la donazione permetterà al Lion di ricevere riconoscimento per il loro impegno alla campagna 100. Ricorda di ringraziare la persona indipendentemente dalla sua risposta. Spesso, “no” significa semplicemente “non ora”. È importante mantenere il rapporto!

2. PIANIFICARE EVENTI DI RACCOLTA FONDI

Il nostro club adora organizzare eventi di raccolta fondi e siamo stati abbastanza efficaci. Possiamo includere degli eventi nel nostro programma?

Gli eventi di raccolta fondi sono un modo eccellente di riunire molti soci del club, ed anche di divertirsi! Inoltre, sono un'opportunità meravigliosa di invitare i non Lions della comunità e spiegare loro l'ottimo lavoro che i Lions fanno, e come possono unirsi al club nel sostegno della LCIF e della Campagna 100.

Sappiamo che molti club già programmano e svolgono diversi eventi di raccolta fondi all'anno. Se pianifichi questi eventi per la prima volta, o se è trascorso un po' di tempo dall'ultima volta che lo hai fatto, leggi i suggerimenti seguenti:



3. EFFETTUARE UNA DONAZIONE DAL TESORIERE DI CLUB

Il nostro club ogni anno accantona fondi di riserva per la beneficenza. Solitamente effettuiamo una donazione alla LCIF con parte di questi fondi. Le donazioni del tesoriere di club possono essere devolute alla Campagna 100?

Sì! Molti club mantengono dei fondi presso il tesoriere per la beneficenza, e molti di loro contribuiscono alla LCIF tramite questi fondi. Questi contributi sono un eccellente modo per la leadership di club di sostenere la LCIF a nome dei loro soci.

I club devono seguire le loro regole e procedure standard per determinare che tipo di donazione possono effettuare dal loro tesoriere alla LCIF. Queste donazioni rappresentano anche un buon modo di incoraggiare donazioni individuali aggiuntive da parte dei soci. I club possono valutare di offrire una donazione integrativa per un certo livello di donazioni dei singoli soci tramite una donazione del tesoriere di club. In questo modo, i soci possono raddoppiare il loro impatto!

4. INVITARE LE AZIENDE LOCALI E I NON LIONS A SOSTENERE LA CAMPAGNA

La nostra comunità locale sostiene fortemente i nostri sforzi. Le loro donazioni verranno conteggiate?

Sì! Sappiamo che molti club già hanno buoni rapporti con le aziende e i non Lions nelle loro comunità locali. Queste aziende o amici possono aver già contribuito ad un progetto di service o ad un evento di raccolta fondi. Invitare i membri della comunità e i gruppi esterni al tuo club è altresì importante per aiutarci a raggiungere i nostri obiettivi e continuare a svolgere un'opera di sensibilizzazione sull'importante operato dei Lions.

Ecco alcuni utili suggerimenti per coinvolgere le aziende locali e altri non Lions:

CHI HA GIÀ DONATO IN PASSATO

Inizia da qui! Sarà molto probabile che queste persone e organizzazioni diano ancora il loro supporto alle tue attività

COLLEGAMENTO ALLE CAUSE UMANITARIE GLOBALI

Cerca le aziende o le industrie che nel passato hanno dato il loro supporto a cause umanitarie simili o quelle attività che operano nel campo delle nostre cause umanitarie globali

DEMONSTRARE L'IMPATTO AVUTO

Se un'azienda piace concentrare le sue attività nella loro area locale, scoprirai delle informazioni su come la LCIF ha supportato il service locale potrai incoraggiarle a sostenere la LCIF tramite il tuo club

DONAZIONI INTEGRATIVE

Molte aziende effettueranno delle donazioni integrative rispetto alle donazioni eseguite dai loro impiegati in favore delle organizzazioni caritatevoli. Chiedi ai donatori di far compilare un modulo per donazioni integrative al loro datore di lavoro

Lista di verifica: Cosa puoi fare

- ❑ Fai la tua donazione o promessa alla LCIF
 - Valuta di effettuare una donazione di 100 USD all'anno per ognuno dei tre anni. Sono solo 2 USD a settimana o 8 USD al mese!
 - Se puoi, considera una donazione che ti farà raggiungere il livello Amico di Melvin Jones o Amico Progressivo di Melvin Jones. Oppure, fai una donazione equivalente per far riconoscere il premio MJF ad un altro Lion.
- ❑ Chiedi ad un socio Lions di sostenere la Campagna 100
 - Inizia con i soci di club che consideri un PMJF, poi un MJF
 - Incontra di persona questi soci
 - Se hai un club grande, valuta se formare un comitato per aiutarti con queste visite. Vedere la sezione "Costruisci il tuo team" per maggiori informazioni
- ❑ Discuti le idee di un evento di raccolta fondi o pensa a come evidenziare ed ingrandire un evento già organizzato a favore della LCIF
 - Se vuoi organizzare molteplici eventi, valuta se formare un comitato per aiutarti con la pianificazione. Vedere la sezione "Costruisci il tuo team" per maggiori informazioni
- ❑ Richiedi un incontro con gli officer di club per discutere la possibilità di una donazione del tesoriere di club
- ❑ Invita il tuo coordinatore distrettuale e multidistrettuale a fare una presentazione ad una riunione o evento di club
- ❑ Ricerca le aziende che già sostengono il tuo club e vedi se le loro donazioni vanno solitamente ad organizzazioni che si occupano delle nostre cause umanitarie globali
- ❑ Chiedi ai soci se i loro datori di lavoro possono creare una donazione integrativa a favore della LCIF

Iniziamo!

Grazie ancora per aver accettato questo fondamentale ruolo di leadership. Tu e il tuo club ci aiuterete ad avvicinarci ai nostri obiettivi!

Ecco una lista di verifica completa di cosa puoi cominciare a fare:

Lista di verifica: Cosa puoi fare

- ❑ Completa la guida per raccontare una storia in fondo a questo manuale per aiutarti a preparare la tua storia sulla Campagna 100
- ❑ Riguarda le risorse disponibili sul sito della LCIF
- ❑ Esercitati a raccontare la tua storia con il tuo coordinatore distrettuale LCIF ed altri coordinatori di club nella tua area
- ❑ Rivedi i programmi di contributo e le storie di contributo nel tuo distretto
- ❑ Fai la tua donazione o promessa alla LCIF
 - Valuta di effettuare una donazione di 100 USD all'anno per ognuno dei tre anni. Sono solo 2 USD a settimana o 8 USD al mese!
 - Se puoi, considera una donazione che ti farà raggiungere il livello Amico di Melvin Jones o Amico Progressivo di Melvin Jones.
- ❑ Scrivi i motivi per cui fai la donazione e perché gli altri soci dovrebbero donare
- ❑ Inizia a stimare il potenziale di ogni strategia di raccolta fondi e considera un potenziale traguardo
- ❑ Incontrati con gli officer di club per discutere i vostri obiettivi e comincia a lavorare per ottenere 100 USD per socio
- ❑ Riguarda le informazioni sui Club modello sul sito e valuta se il tuo club può guardare ancora più in alto
- ❑ Scrivi le tue strategie e attività principali di raccolta fondi e cerca di pianificarle in modi diversi
- ❑ Inizia ad identificare i soci di club che possono essere adatti a far parte del comitato per la campagna
- ❑ Programma regolari telefonate di aggiornamento con il tuo coordinatore distrettuale LCIF ed invitalo/a ad una riunione di club
- ❑ Inizia ad identificare i soci di club che possono considerare donazioni a livello di MJF
- ❑ Richiedi un incontro con gli officer di club per discutere la possibilità di una donazione del tesoriere di club
- ❑ Discuti le idee di un evento di raccolta fondi o pensa a come modificare un evento già organizzato a favore della LCIF
- ❑ Ricerca le aziende che già sostengono il tuo club e vedi se le loro donazioni vanno solitamente ad organizzazioni che si occupano delle nostre cause umanitarie globali
- ❑ Chiedi ai soci se i loro datori di lavoro possono creare una donazione integrativa a favore della LCIF

Grazie per la tua leadership! Cambiamo il mondo insieme!

Crea la tua storia per la Campagna 100 Story – Guida per raccontare una storia

Prima parte: Questa guida ti aiuterà a costruire la tua storia per la Campagna 100. Quando completata, avrai una serie di note personalizzate pronte da usare per la tua presentazione alla leadership di club e agli altri soci. Queste note possono essere appropriate per il tuo primo incontro con gli officer di club. Segui le indicazioni per raccogliere le tue idee, poi condensa i tuoi pensieri in una o due frasi per argomento. Inizieremo con la presentazione della LCIF e della Campagna 100.

Cos'è la Campagna 100 e cosa significa per me?

Mi presento (nome, ecc.):

Perché sono diventato un Lion:

Il ruolo che la LCIF ha nella tua storia lionistica (l'impatto della LCIF sulla tua vita di Lion):

Perché sei entusiasta di far parte della Campagna 100:

Cosa realizzerà la Campagna 100:

***Seconda parte:** Ora, pensa a come puoi chiedere ai soci di partecipare alla campagna e come puoi aiutarli.*

In quali modi i Lions del tuo club possono sostenere la Campagna 100?

I nostri soci e il club possono partecipare alla Campagna 100 in questi modi:

Come coordinatore LCIF di club, aiuterò in nostro club a:

Ho portato del materiale per poter iniziare, come:

Terza parte: Poi, parlerai con gli officer di club dell'obiettivo della raccolta fondi da stabilire e raggiungere.

Cosa può fare il nostro club per sostenere la Campagna 100? Qual è l'impatto di una donazione individuale?

Il nostro club può avere un impatto con il suo obiettivo per quest'anno. Stabilire un obiettivo è importante perché:

Ho pensato a quale dovrebbe essere il nostro obiettivo. Se pensate che sia troppo ambizioso, ecco alcuni dei motivi per cui penso che questo traguardo sia raggiungibile:

Le donazioni individuali sono molto importanti per il successo della Campagna 100. Voi e gli altri soci potete essere d'esempio in questi modi:

Il nostro club avrà successo se abbiamo un programma definito. Ecco alcune idee per cominciare:

Quando siamo pronti ad iniziare, dovremmo partire da:

Quarta parte: Riconoscimenti, Chiamata all'azione e Conclusione

Quali riconoscimenti incoraggeranno l'attività? Quale chiamata all'azione motiverà i leader di club a partecipare?

Se pensate che qualche socio sia motivato dai riconoscimenti, ci sono nuove opportunità di riconoscimento della campagna a disposizione:

Per ricapitolare, i primi passi sono:

Prima di concludere, vorrei enfatizzare nuovamente perché la Campagna 100 è importante e come in nostro club ne beneficerà:

Insieme, Abbiamo l'opportunità di cambiare il mondo. Grazie per il vostro service e la vostra generosità!

C A M P A I G N | 100



LCIF • EMPOWERING SERVICE



Lions Clubs International
FOUNDATION

300 W. 22nd St.
Oak Brook, IL 60523
+1 630 571-5466
Campaign100@lionsclubs.org