



IDEAS DE MERCATEO



¿Guarda usted un secreto?

¡Posiblemente!
¡Y quizá usted ni siquiera se da cuenta!

Es posible que muchos de sus vecinos (personas a las que nos gusta denominar “posibles miembros”) no estén al tanto de los logros de su club y tengan muy pocos conocimientos de la organización de los Leones. Para captar nuevos miembros, debemos dar a conocer a los posibles miembros los beneficios que el club aporta a la comunidad y hacer que vean a su club como una organización efectiva, fácilmente abordable y que bien vale la pena investigar.

A continuación presentamos una lista de 25 ideas de mercadeo para ayudarle a transmitir su mensaje y aumentar la visibilidad de su club. Si alguna idea no se adapta a las operaciones de su club, modifíquela según sus necesidades.



Mercadeo en exposiciones

#1 **Stands en exposiciones**—Patrocine un stand de exposición en la próxima feria de salud, festival comunitario o exposición local. Presente fotografías de los proyectos del club y suministre información a los asistentes sobre cómo afiliarse al club.

#2 **Exponga en su centro comercial local**—Presente una exposición que muestre fotografías y descripciones de las actividades del club en su bulevar o centro comercial local. Proporcione información acerca del próximo proyecto e invite a la gente a participar.

#3 **Mesa de información en su próximo proyecto**— Coloque una mesa de información en el lugar de su próximo proyecto para que el público sepa que el proyecto es patrocinado por su club de Leones e invítelos a tomar parte en el proyecto.

#4 **Elabore su lista de posibles miembros**— Realice una rifa para la gente que visite su stand y deje su nombre. Añada los nombres a su lista de correos y déles información acerca de cómo pueden participar en las actividades del club. ¡Asegúrese de mantener actualizada la lista!



Publicidad

#5 **Anuncie en los periódicos locales**—Ponga un anuncio en el periódico local para que sus vecinos conozcan su club y sepan con quién pueden ponerse en contacto para obtener mayor información.

#6 **Presentación en Puntos de Compra**—Pregunte a los propietarios de los comercios locales si permitirían que el club coloque folletos en un estante cerca de la caja registradora para dar a conocer a la comunidad las actividades del club.

#7 **Radio**—Invite a una estación local de radio a transmitir desde su próximo evento especial o pídale a la estación que transmita uno de los anuncios de servicio público del Club Internacional de Leones. Usted puede conseguir estos anuncios de servicio público en la División de Relaciones Públicas y Producción.

#8 **Vallas publicitarias**—Coloque anuncios en las vallas publicitarias para promocionar al club.

#9 **Páginas amarillas y directorios de servicios**— Coloque el número telefónico de su club en las páginas amarillas y en otros directorios de servicios, de tal manera que a la gente le resulte fácil localizar su club. Si usted no quiere usar un número telefónico personal de miembro en el listado, considere la posibilidad de adquirir una línea telefónica adicional que sea atendida por una contestadora o una computadora de “correo vocal”.

#10 **Comerciales de televisión y anuncios públicos**— Pídale un espacio a su compañía local de televisión por cable. Puede conseguir los anuncios de servicio público en la División de Relaciones Públicas.

#11 **Elabore una página Web**—Promocione a su club en Internet. Asegúrese de que el nombre de su club sea parte de su dirección URL e incluya su dirección de correo electrónico.



Presentaciones de grupo

#12 **Presentaciones audiovisuales**—Lions Clubs International tiene una extensa selección de presentaciones audiovisuales que ponen de relieve una amplia variedad de temas relacionados con el Club. Ofrézcase para presentar este material a grupos como, por ejemplo, asociaciones de padres y maestros, organizaciones de interés comunitario y otras entidades que puedan estar interesadas en unirse al club.

#13 **Presentaciones personales**—Ofrézcase para hablar como orador durante los eventos comunitarios y otros foros públicos donde se congreguen los líderes de la comunidad y los ciudadanos preocupados. Explíqueles cómo los Leones han ayudado a la comunidad y describa los proyectos de servicio patrocinados actualmente por los Leones.



Contactos personales

#14 Reclutamiento de persona a persona - Reúnase personalmente con un posible miembro para darle información acerca del club. Invítelo a tomar parte en la siguiente reunión o proyecto del club.

#15 Telemercadeo - Consiga una lista de las personas que pueden beneficiarse de un programa específico (por ejemplo, los nombres de las personas que viven cerca de un parque que va a ser objeto de mejoras o cerca de un río que será limpiado por los Leones) y llámelas por teléfono para hacerles saber lo que el club está haciendo por su comunidad. Invítelos a tomar parte en el proyecto.



Correo directo

#16 Cartas - Elabore una lista de correos para dirigir cartas a las personas que han participado en proyectos anteriores y a otras personas a las cuales usted desearía reclutar. Envíeles una carta explicándoles lo que el club ha hecho y pídeles que se pongan en contacto con usted si están interesadas en asistir a una reunión.

#17 Múltiples envíos por correo - Las investigaciones realizadas han demostrado que hace falta ponerse en contacto muchas veces con la gente para obtener sus respuestas. Use una variedad de envíos por correo, incluyendo el boletín informativo de su club, los anuncios y los materiales que puede conseguir en la Sede Internacional de los Leones. Haga planes para enviar estos materiales regularmente a cada posible miembro.

#18 Boletines informativos del club - Envíe una edición especial del boletín informativo del club a los posibles miembros, describiendo los logros del club y anunciando sus planes para el futuro.

#19 Anuncios - Envíe anuncios explicando una actividad especial a las personas que se beneficiarán del programa y a otras personas interesadas. Invítelas a participar en el proyecto y a conocer más acerca del club.



Campañas para captar miembros

#20 Concursos del Club Internacional de Leones - Saque el mayor provecho de las campañas desarrolladas por el Club Internacional de Leones planificando un evento especial y motivando a la gente a participar. Entre estas campañas está el Premio al crecimiento del número de miembros en octubre y la

Campaña de Legado de los Leones. Anúcielas en sus reuniones e incluya recordatorios en el boletín informativo del club. Ofrezca el premio de su propio club a los ganadores.

#21 Concursos de su Club - Desarrolle su propio concurso de club o desafío formalmente a un club vecino a un concurso para ver cuál club recluta más miembros. Invite a comer a los ganadores del concurso en las reuniones del club y déles un reconocimiento exclusivo en un evento especial o una reunión importante.



Retención

#22 Evaluación de las necesidades de la comunidad - Realice una Evaluación de las necesidades de la comunidad (puede conseguir los materiales necesarios solicitándolos a la Sede Internacional) para descubrir nuevos proyectos que aporten nuevos y estimulantes desafíos a su club. Invite a los ex miembros a participar.

#23 Mantenga a los ex miembros en su lista - Envíe su boletín informativo y otros anuncios a los ex miembros para mantenerlos bien informados acerca de las actividades del club. Invítelos a los eventos del club e inclúyalos en las oportunidades de voluntarios.

#24 Siga de cerca la actividad de los miembros - Manténgase muy atento a los niveles de participación de los miembros para identificar a los miembros que pueden estar "bajo riesgo". Observe cuidadosamente para detectar señales de falta de actividad, lo cual puede indicar que han perdido su interés, no se sienten apreciados o tienen otras dificultades. Hable con ellos de persona a persona para ofrecerles asistencia y hacerles saber que son importantes.



Rápida investigación de mercado

#25 Realice una evaluación de las necesidades de los nuevos miembros - Identifique qué fue lo que motivó a cada nuevo miembro a unirse al club y ayúdelos a trabajar para alcanzar sus metas. Realice investigaciones para descubrir sus talentos y habilidades y ayudarles a convertirse en miembros apreciados asignándoles responsabilidades que ellos consideren gratificantes.



Extra

#26 Sus mejores "posibles miembros" son sus ex miembros - Realice una entrevista de salida para descubrir por qué abandonaron el club. Si identifica algún problema, esfuércese por resolverlo de tal modo que no afecte a otros miembros activos. Siga sus labores de reclutamiento manteniéndolos en su lista de correos y conservando el contacto.



¡¡¡EXTRA!!!

Póngalo todo junto - Redacte un Plan de mercadeo



PASOS PARA DESARROLLAR CON ÉXITO UN PLAN DE MERCADEO PARA CAPTAR NUEVOS MIEMBROS

Paso 1: Identifique cuáles son sus “mercados meta”

Un “mercado meta” es el público o grupo que usted se propone alcanzar. Considere los siguientes grupos (sólo para nombrar unos cuantos):

Referidos por miembros Familia Amigos Público en general Líderes comunitarios
 Voluntarios no miembros Personas jubiladas Educadores Socios comerciales Benefactores de programas

Paso 2: Revise y analice los programas anteriores

Reúna información acerca de los programas anteriores de captación de miembros. Analice a fondo la efectividad de cada programa e intercambie ideas con otros miembros acerca de las formas en que pueden mejorarse esos programas. Asegúrese de incluir programas efectivos en su nuevo plan.

Paso 3: Trace un mapa de su estrategia

Escoja un mercado meta y elabore un esquema para ilustrar cómo su club se acercará a cada grupo. Esto puede hacerse usando una variedad de métodos. Normalmente, resulta más efectivo emplear una combinación de métodos. Asegúrese de incluir las técnicas mencionadas en este folleto.

Mercado	Estrategia	Plan de acción
Público en general	Radio	Transmisiones desde un evento especial
Voluntarios no miembros	Correo directo	Envíe un boletín informativo de edición especial
Voluntarios no miembros	Correo directo	Envíe por correo el anuncio de un proyecto anual

NOTA: Aborde a cada mercado meta usando varias técnicas diferentes.

Paso 4: Asigne un presupuesto

Revise su plan escrito e identifique los puntos que tendrán repercusiones sobre su presupuesto. Describa a grandes rasgos los gastos y calcule el costo para cada proyecto, seguidamente obtenga la aprobación para cada punto de gasto. Anexe el presupuesto escrito a su plan.

Paso 5: Delegue autoridad

Designa a un miembro para que sea responsable por cada punto descrito en su plan escrito. Explique sus responsabilidades y el espacio de tiempo en el cual se esperan los resultados. Asegúrese de que ellos conozcan los detalles de sus responsabilidades y suministre entrenamiento, de ser necesario.

Paso 6: Seguimiento

Solicite un informe de estado en cada reunión para seguir de cerca el progreso del programa. Consulte privadamente con los miembros del comité si sospecha la existencia de algún problema. Solucione los problemas y ofrezca apoyo tan pronto como sea posible para mantener el programa en marcha. Supervise los resultados y fíjese en los cambios que deben efectuarse en futuros programas.

¡Comparta sus éxitos! ¡Queremos tener noticias SUYAS!

Envíe sus ideas de mercadeo a Lions Clubs International, Marketing Department,
 300 22nd Street, Oak Brook, IL 60523 – 8842 USA
 LLAME al: (630) 571-5466, extensión 520 ENVÍE UN FAX al: (630) 571-1691