



L'Association internationale des Clubs Lions

Lion Luc Brisson
Gouverneur District U-3 2015-2016
3, 9^e Rue

Forestville, QC G0T 1E0

Tél : 418 587-4867

Cell : 418 587-3028

Courriel : luc.brisson@globetrotter.net



BULLETIN EXPRESS – JANVIER 2016

Bonjour à vous toutes et tous, membres Lions de notre District U-3

Voici un aperçu des activités réalisées par des clubs de notre District en janvier. Je remercie les clubs qui m'ont fait parvenir ces informations et invite tous les autres à me faire parvenir les leurs. Ce mois-ci j'ajoute un volet "Marketing" à ce bulletin que je vous invite à consulter. Pour les bulletins suivants, faites-moi parvenir vos informations à mon adresse courriel : jepafo07@hotmail.com si vous voulez qu'elles soient publiées. Au plaisir d'avoir de vos nouvelles.

Lion Jean-Paul Fournier, éditeur



CLUB LIONS AVENIR DE SPM



Deux photos de notre distribution de cadeaux auprès de nos personnes âgées.



Le 1^{er} décembre, remise de 4 nouveaux berceaux à la maternité au CH François-Dunan





Téléthon des 4 et 5 décembre 2015: Le Club Lions Avenir tenait le Centre de Promesses Téléthonique “36-37” durant 30 heures, et avait organisé plusieurs manifestations en amont.

Remise du chèques à l'ordre de l'Association Française contre les Myopathies-AFM.



Source : Lion Valérie Claireaux

17 décembre

Intronisation de nos 4 nouveaux membres :
 Vicky Heudes et sa marraine Valérie Claireaux;
 Anne-Marie Lechevallier et sa marraine Francine Jaccachury;
 Sandrine Lebailly et sa marraine Jacqueline Hutton;
 Nathalie Hélène et sa marraine Lydia Le Soavec.

CLUB LIONS DE ST-PASCAL



Très belle initiative du Lion Gilles Morneau (chef de protocole) qui a joint l'utile à l'agréable lors du souper du 26 janvier dernier.

Les membres du Club Lions et leurs conjoints ont visité l'entreprise Pneus F.M. Inc. de Saint-Pascal qui se spécialise dans la vente, le rechapage et la vulcanisation des pneus. Une entreprise moderne, innovatrice et fleurissante de notre région.

Le tout suivi d'un souper régulier en présence de l'un des propriétaires, monsieur Gilles Caron et sa conjointe, madame Julie Landry.



Source : Lion Réjean Joseph

MARKETING

Vous le savez sans aucun doute, si l'on veut faciliter le recrutement dans nos clubs, il est important de se donner certaines formes de visibilité afin de se faire connaître, d'annoncer ce que l'on fait dans nos milieux, et intéresser certaines personnes à se joindre à nous. C'est cela que l'on appelle le ...**marketing**.

Vous trouverez sur le site internet de Lions Clubs International un document énonçant "**30 IDÉES SUR LE MARKETING**". Pour y adhérer, allez sur la page de LCI et inscrivez "marketing" dans l'espace "rechercher" au coin supérieur droit. Sur la page qui va apparaître, cliquez sur le premier sujet : ME 97 et vous obtiendrez le document dont je vous parle.

Dans ce document, on vous présente plusieurs façons de faire du marketing et les actions qui y sont associées. Je vous les énumère; vous pourrez aller les consulter. Les voici :

A- Le stand d'exposition

- 1- Montez un stand d'exposition lors d'une manifestation spéciale
- 2- Exposition dans un lieu public
- 3- Placez une table d'informations au site même de votre prochain projet
- 4- Servez-vous de votre liste de membres potentiels

B- La publicité et les messages d'intérêt public

- 5- Publiez une annonce dans un journal local
- 6- Publiez une annonce dans les bulletins communautaires et d'établissements scolaires
- 7- Exposition chez un détaillant
- 8- La radio
- 9- Panneaux publicitaires, publicité itinérante
- 10- L'annuaire téléphonique et les services de renseignements
- 11- La diffusion de messages d'intérêt public à la télévision
- 12- La revue LION
- 13- Publiez une page d'accueil
- 14- Mettez des informations sur votre club dans la "pochette d'accueil" offertes par des agences ou chambres de commerce locales

C- Les relations avec les médias

- 15- Rédigez un communiqué de presse
- 16- Racontez une histoire

D- Exposés de groupe

- 17- Présentez des exposés audiovisuels

E- Contact personnel

- 18- Faites des exposés
- 19- Le recrutement individuel

F- Le télémarketing

- 20- Téléphonez aux gens
- 21- Écrivez des lettres
- 22- Publiez des bulletins de club
- 23- Envoyez des annonces sur des projets

G- Campagnes de recrutement

- 24- Participez au programme de récompense du Lions Clubs International
- 25- Organisez des concours de club

H- Étude rapide du "marché"

- 26- Faites une analyse des besoins communautaires
- 27- Les anciens membres sont aussi importants
- 28- Surveillez le degré de participation de vos Lions
- 29- Procédez à une évaluation des besoins des nouveaux membres ou des membres en puissance
- 30- Effectuez un sondage

I- Campagne pour la croissance de l'effectif

Six étapes y sont décrites, tout aussi pertinentes et intéressantes les unes que les autres.