

Palestra na II RCG do DM LD em Ponta Grossa – Fev/2018

GAT: Advento de Administração Científica  
no Lions para Crescer num Mundo em  
Constante Mutação

**PMJF CL TOSIHIRO IDA**

**Governador do Distrito LD-1 2006/2007**

**ELAE-Equipe Latino-Americana de Extensão**

**Coordenador GST do Distrito LD-1**

**[idatosihiro@terra.com.br](mailto:idatosihiro@terra.com.br)**



PDG Luiz Roberto Gobbi/CaL Maria de Lourdes  
Presidente do CG do DM LD 2017/2018 – LD - 7





# Naresh Aggarwal – Presidente Internacional 2017/2018- Índia – 121/1.776





## Os Tópicos desta Palestra

1. Entendendo as Realidades Mundiais e do DM LD;
2. A vida útil de Produtos/Serviços (Ciclo de Vida);
3. Conhecendo as limitações da Força de trabalho disponível (Método ABC);
4. Aprendendo com Pensamentos de pessoas notáveis;
5. Analisando Serviços Ofertados x Esperados;
6. Abraçando Novos Serviços; (Organogramas);
7. Exemplos bem sucedidos do L C C Batel;



## Evolução de Associados no Mundo com e sem Fundadores

Período	Total	Novos/Fundadores	S/Fundadores
30.06.2007	1.290.003	-	-
30.06.2008	1.305.638	1.718/42.041	1.263.597
30.06.2009	1.318.908	1.708/44.666	1.274.242
30.06.2010	1.338.803	1.743/45.434	1.293.369
30.06.2011	1.341.508	1.664/43.695	1.297.813
30.06.2012	1.347.454	1.542/40.603	1.306.851
30.06.2013	1.347.403	1.443/38.759	1.308.644
30.06.2014	1.360.121	1.469/45.836	1.314.285
30.06.2015	1.377.913	1.527/46.852	1.331.061
30.06.2016	1.379.490	1.613/49.372	1.330.118
30.06.2017	1.425.795	1.995/57.914	1.367.881
31.01.2018	1.426.975	1.191/33.134	1.393.841



## Evolução de Clubes e Associados do DM LD 30.06.2010 a 31.012-2018 (7,5 anos)

<b>Discriminação</b>	<b>No. De Clubes</b>	<b>No. De Associados</b>
<b>Em 30.06.2010</b>	<b>505</b>	<b>13.944</b>
<b>Novos Ativos, em 31.01.2018</b>	<b>52</b>	<b>1.277</b>
<b>SOMA de Clubes.....</b>	<b>557</b>	<b>15.394</b>
<b>Menos os Novos</b>	<b>-</b>	<b>1.277</b>
<b>Dos 449 Antigos, em 31.01.2018</b>	<b>-</b>	<b>14.117</b>
<b>Crescimento nos 449 Antigos, em 7,5 anos</b>	<b>-</b>	<b>173 ou 0,385 por Clube</b>

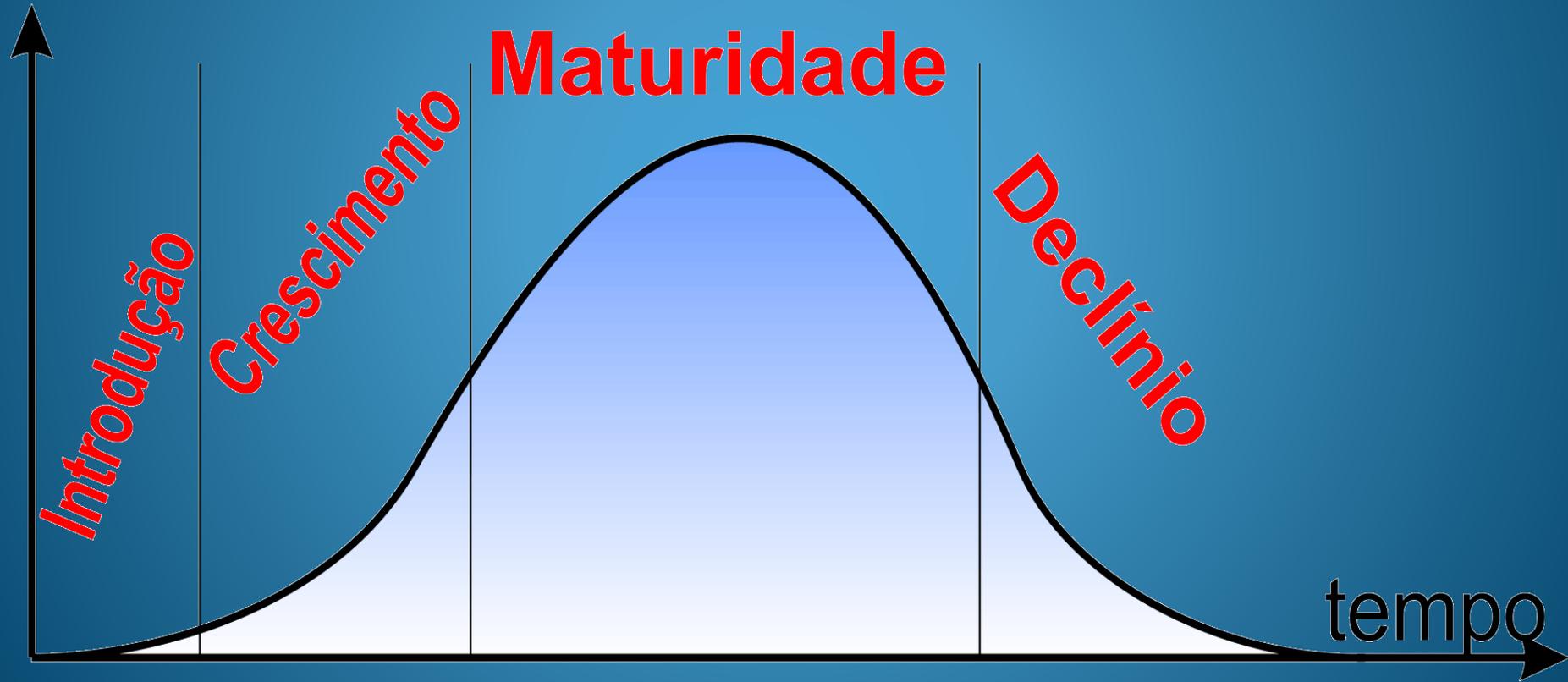


## Desempenho de Clubes Existentes

- . Pelo 1º. Quadro, chega-se à conclusão de que os Clubes existentes, no seu conjunto não é capaz de acrescentar **UM ÚNICO** Associado ao cabo de um ano de trabalho;
- . O pequeno crescimento verificado é por conta dos **44.391** (média dos 11 anos) Fundadores anuais;
- . Porque essa dificuldade de **ATRAÇÃO** de novos Associados?



# Conhecendo a Teoria do Ciclo do Produto/Serviço (Vida Útil)

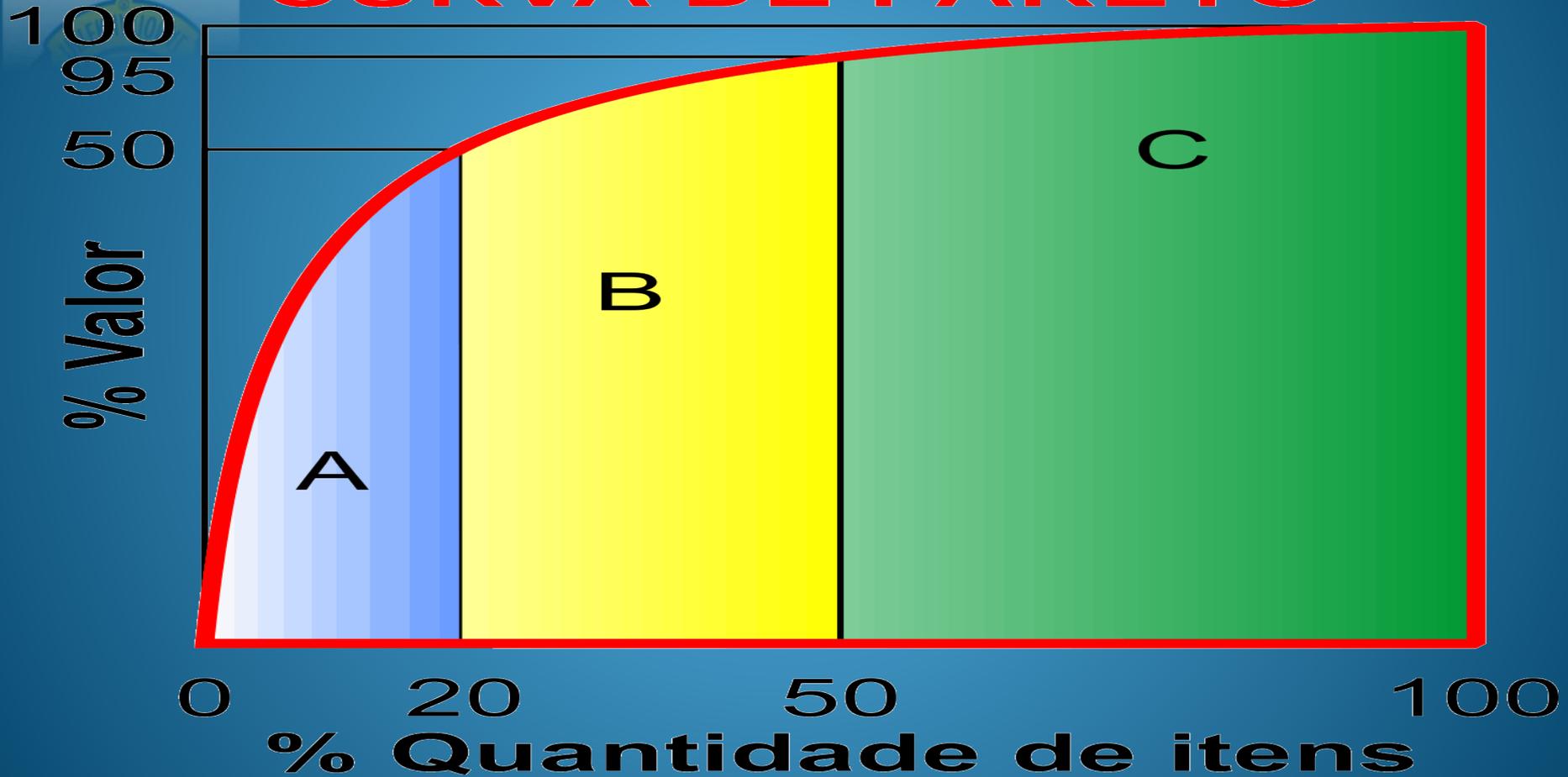




# Lei Wilfried Fritz Pareto ou 20 x 80

## Conhecendo as limitações da Força de Trabalho

### CURVA DE PARETO





# Economista Wilfried Fritz Pareto

15.07.1848 a 19.08.1923





## Média de Associados por Clube, em 31.01.2018

Área	No. Clubes	No. Associados	Média por Clube	Clubes Fechados (7 meses)
Mundo	47.647	1.426.975	29,94	<b>1.022</b>
AC/3	4.001	101.451	25,35	108
Brasil	1.509	41.103	27,23	29
DM LA	1.273	7.562	27,69	10
DM LB	200	5.455	27,27	03
DM LC	537	12.731	23,70	07
DM LD	499	15.355	30,77	09
D LD-1	53	1.575	29,71	03



## Pensamentos de Pessoas Notáveis ao longo da História da Humanidade

•

Agora vamos ver alguns **PENSAMENTOS** de pessoas Notáveis, para poder vislumbrar **O que devemos fazer.**



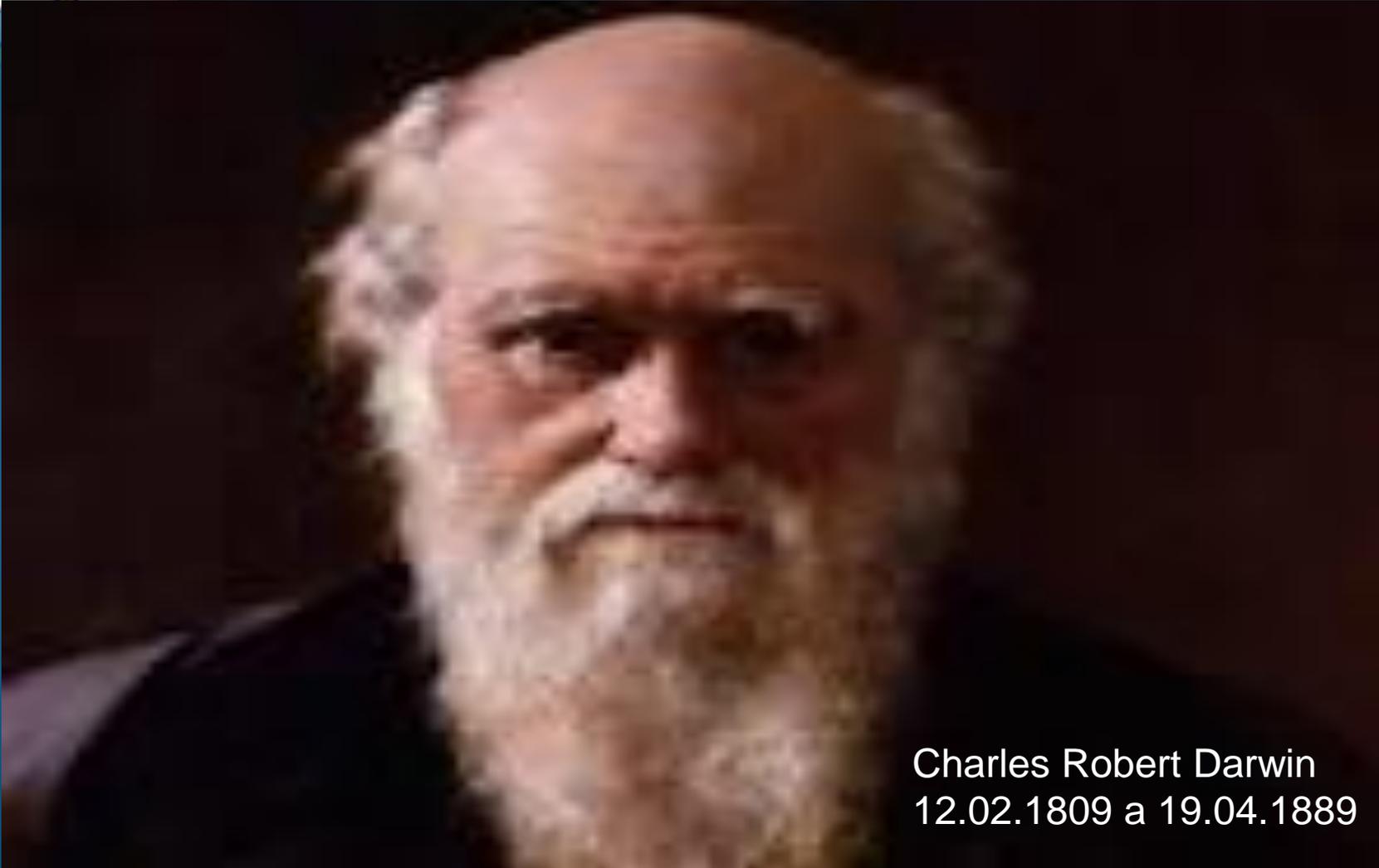
Nada é permanente, exceto a mudança.  
(Ande junto com algo que é permanente!)



Heráclito de Êfeso, 475 A 5 35 a.C



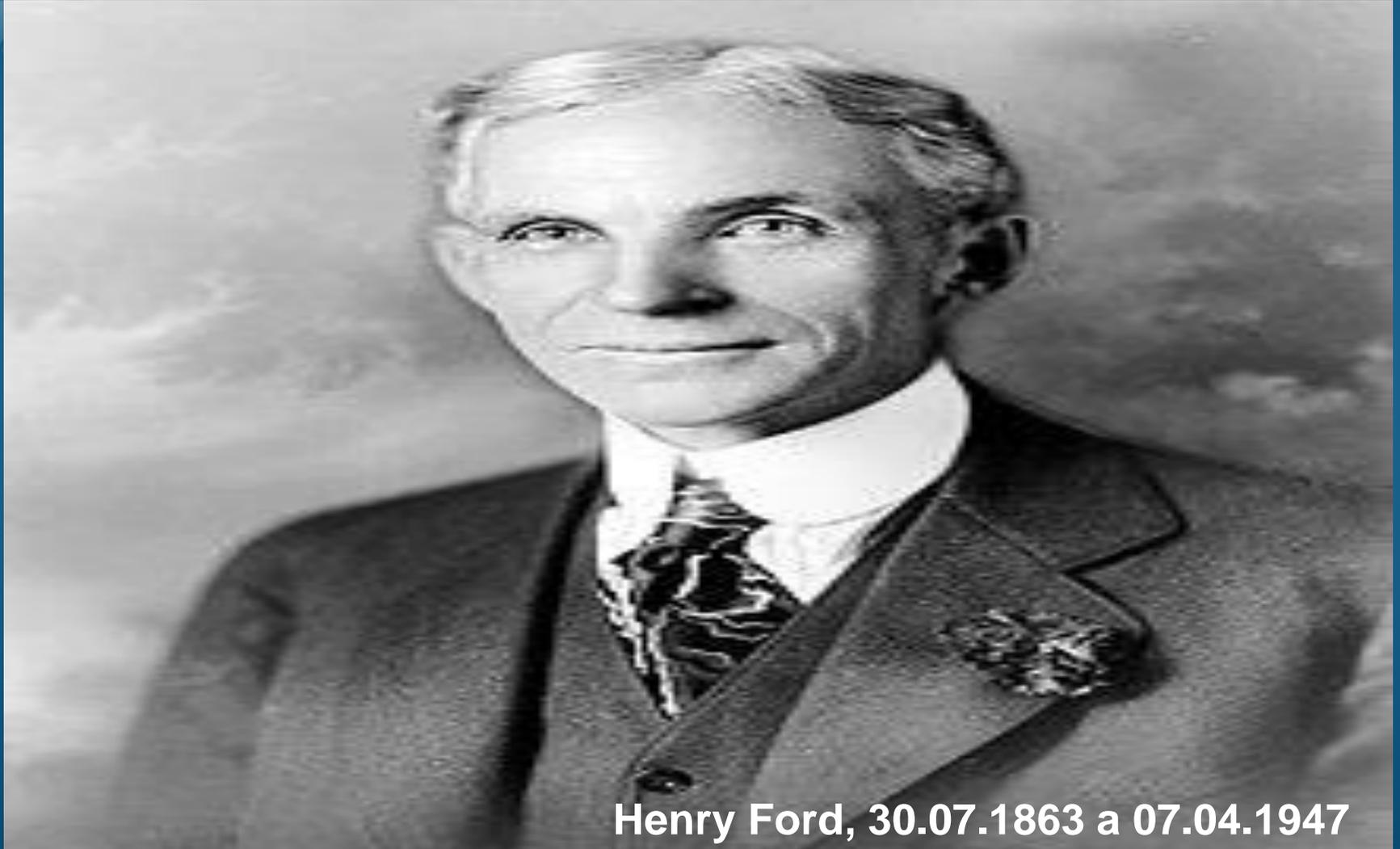
Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se ADAPTA às MUDANÇAS



Charles Robert Darwin  
12.02.1809 a 19.04.1889



Pensar é o trabalho mais difícil que existe. Talvez por isso tão poucos se dedicam a ele.



Henry Ford, 30.07.1863 a 07.04.1947



Eliminar dentro do Clube, tudo o que de fato estorve ou importune, sejam ideias, hábitos e métodos inadequados.



**Melvin Jones, 13.01.1879 a 01.06.1961**  
**Carta Mensal, de 10/1945**



Sobre Inovação: “A dificuldade não está nas ideias novas, mas escapar das antigas.



**Economista John Maynardes Keynes, 05.06.1883 a 21.04.1946**



Sucesso é 99% de fracasso.  
(Os inovadores não desistem)



**Soichiro Honda, 17.11.1906 a 05.08.1991**



O mundo mudou e nós, Leões, precisamos mudar também. Os Clubes têm que encontrar novas formas de atrair Associados (O Desafio da Mudança)



**PIP 2007/2008 Mahendra Amarasuriya, Sri Lanka**



Na medida em que as necessidades locais e globais mudam, reconhecemos que nossas prioridades também devam mudar.



PIP 2016/2017 Dr. Jitsuhiro Yamada  
E-mail, de 16.11.2015



A INOVAÇÃO move a humanidade, nos permitindo seguir adiante, sonhando alto e realizar mais. O mesmo é verdadeiro para os Leões.



**IP 2017/2018 Dr. Naresh Aggarwal**  
**E-mail, de 11.01.2018**



As empresas não quebram mais somente por fazer coisas erradas, agora elas quebram também por fazer a mesma coisa **CERTA** durante muito tempo ou tempo demais.



Walter Longo, Ex-Presidente do Grupo Abril



Não tenha medo para INOVAR, introduzindo novos serviços desejados pela comunidade, entrando em SINTONIA com as expectativas do mundo que nos cerca



**PDG Toshiro Ida, Governador do Distrito LD-1 2006/2007**



Diante do que vimos até agora, podemos tirar algumas conclusões?

1. Que o BOM serviço do passado, se torna **INADEQUADO** com o passar do tempo, perdendo a atratividade;
2. Temos que introduzir Novos Serviços, indo de encontro aos interesses comunitários ATUAIS (sem prejuízo dos existentes);
3. Quem não fez isso estão encerrando atividades (1.022 no Mundo ou 30 Distritos, em 7 meses);
4. Vamos ver, como fazer?



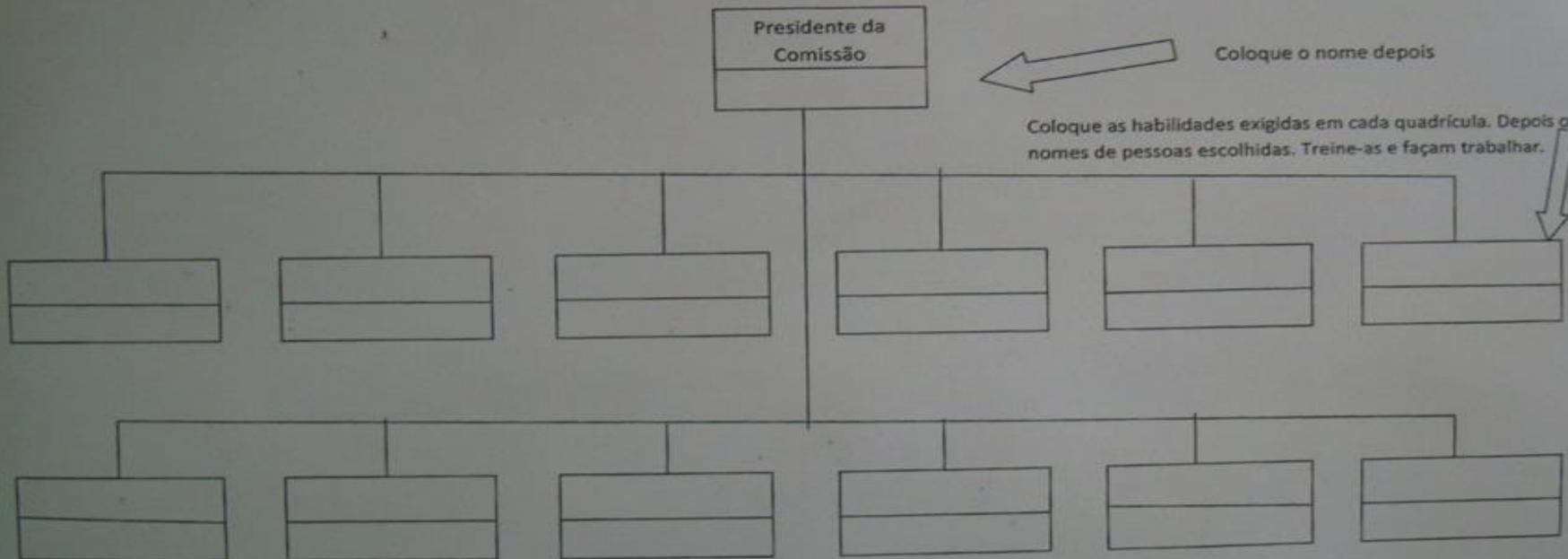
# Análise de Serviços Ofertados ( o que e desde quando) x Desejados pela Comunidade Atual

Serviços Oferecidos por Lions Clube		Necessidades dos Voluntários	
Não oferecido	→	←	Falta Vagas nas Creches
Não oferecido	→	←	Crianças de Ruas
Não oferecido	→	←	Falta de Segurança
Não oferecido	→	←	Aumento Consumo Drogas
Não oferecido	→	←	Calçadas defeituosas
Apoio às Famílias Pobres/1.995	→	←	Apoio às Famílias Pobres
Apoio à APAE/1.985	→	←	Apoio à APAE
Apoio a Programas Sociais/1.980	→	←	Apoio a Programas Sociais



A GST pesquisa o Serviço que a comunidade mais deseja e após aprovação do Clube, elabora o Organograma, colocando as HABILIDADES requeridas

Organograma de Novo Serviço Leonístico: \_\_\_\_\_





# Renovação de Serviços em Atendimento das Novas Demandas

## Renovação de Serviços



# Idêntico procedimento de Híper Mercados Por Setores Especializados Por trabalhadores Especializados



- Os híper mercados criam NOVOS Setores para atender às NOVAS DEMANDAS de produtos/mercadorias;

- Cada setor de vendas têm BALCONISTAS com perfil adequado;

- Os setores TRADICIONAIS continuam;

- Porquê faz isso? Para não perder na CONCORRÊNCIA e **SOBREVIVER**;

Quem oferece SERVIÇOS, como o Lions, deve agir da mesma forma;

- Procurar atender novas DEMANDAS de Serviços, através de ingresso de Associados Qualificados;

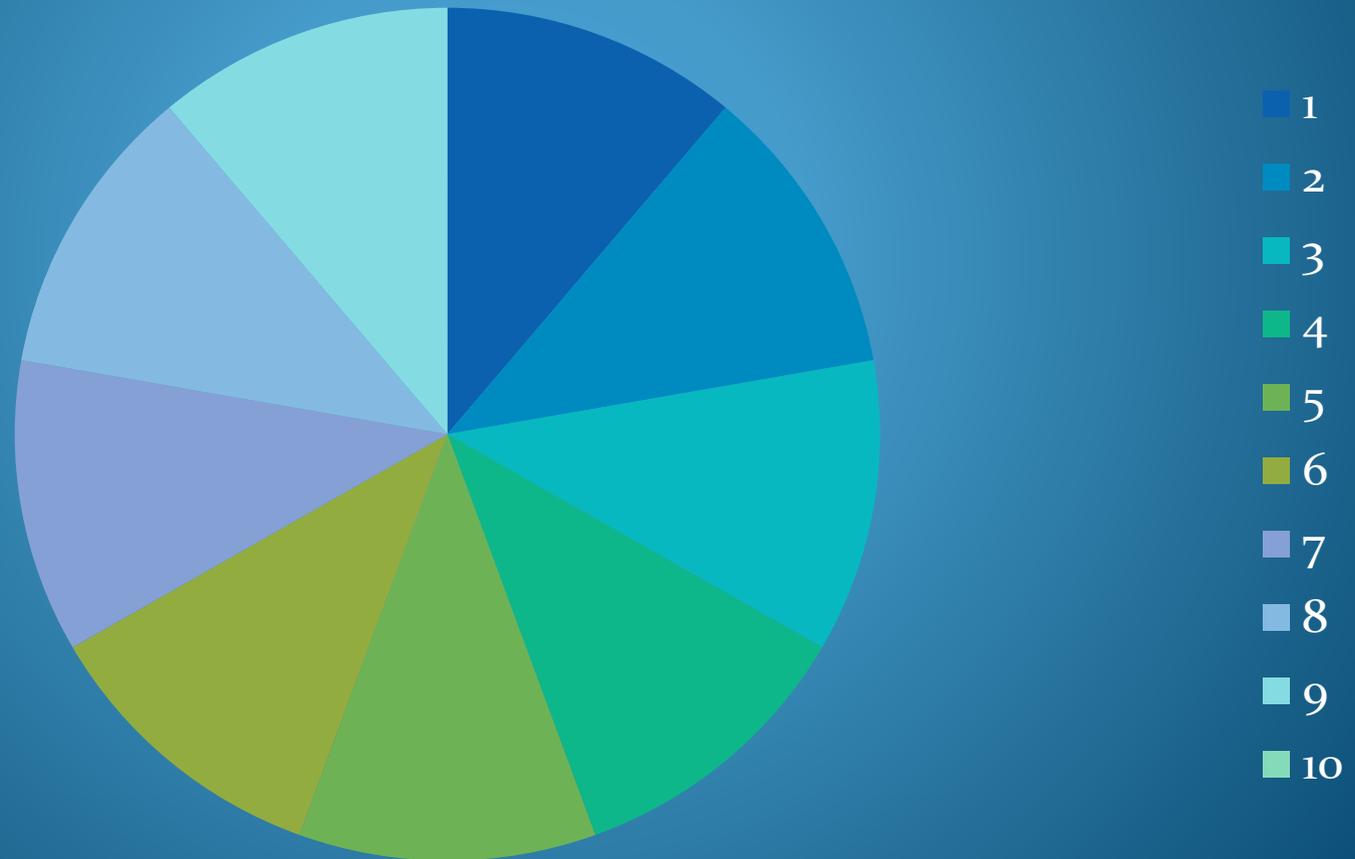
- 

-



# Organograma Flexível de Híper Mercado para SOBREVIVER

## Vendas





## A GAT-Equipe de Ação Global entra em Ação (Trabalho gestão em EQUIPE)

1. A GST pesquisa e apresenta o Novo Serviço à Diretoria, para aprovação;
2. A GMT procura candidatos a Associados que preencham as qualificações requeridas, convidando-os a ingressarem ao Clube;
3. A GLT proporciona TREINAMENTO para os novos Associados, para que seus serviços sejam mais eficazes.
4. Todo esse trabalho é supervisionado pelo Presidente, que é Coordenador da GAT.



Crescimento com: Novos Clubes + Melhoria de Desempenho dos Existentes

**NOVOS CLUBES**

Mais

**MELHOR DESEMPENHO DOS EXISTENTES COM NOVOS SERVIÇOS**

Igual

**MAIOR CRESCIMENTO**

**MAS, REQUER MUDANÇA DE ATITUDES EM RELAÇÃO A NOVOS SERVIÇOS**



## Implantação e funcionamento da GAT

1. É urgente a sua implementação;
2. Poucos Clubes nomearam os Assessores e que estejam funcionando a contento;
3. A dificuldade reside no fato da existência de AUTONOMIA, por isso, implantam se quiserem.
4. Ninguém consegue obrigar.



## Evolução dos 10 Clubes que mais cresceram no LD-1, de 31.07.2006 a 31.01.2018

No.	No. Clube	Lions Clube	31.07.2006	31.12.2018	Variação
01	16.7212	Curitiba Batel	33	77	+ 44
02	16.716	Dois Vizinhos	21	56	+ 35
03	43.888	Coronel Vivida	18	43	+ 25
04	16.702	Assis Chateaubriand	29	53	+ 24
05	42.660	Nova Aurora	18	41	+ 23
06	59.643	Curitiba J. Social	19	41	+ 22
07	16.725	Medianeira	21	42	+ 21
08	16.739	União da Vitória	29	48	+ 19
09	66.779	Entre Rios do Oeste	19	38	+ 19
10	16.738	Ubiratã	42	58	+ 16



## Classificação do Lions Clube Curitiba Batel, em 31.01.2018

ÁREA	Posição Do L. Batel	Quantidade de Clubes	
		Total	Quantos atrás
LD-1	1º.	55	54
DM LD	7º.	501	494
Brasil	11º.	1.511	1.500
AC/3	22º.	4.003	3.981



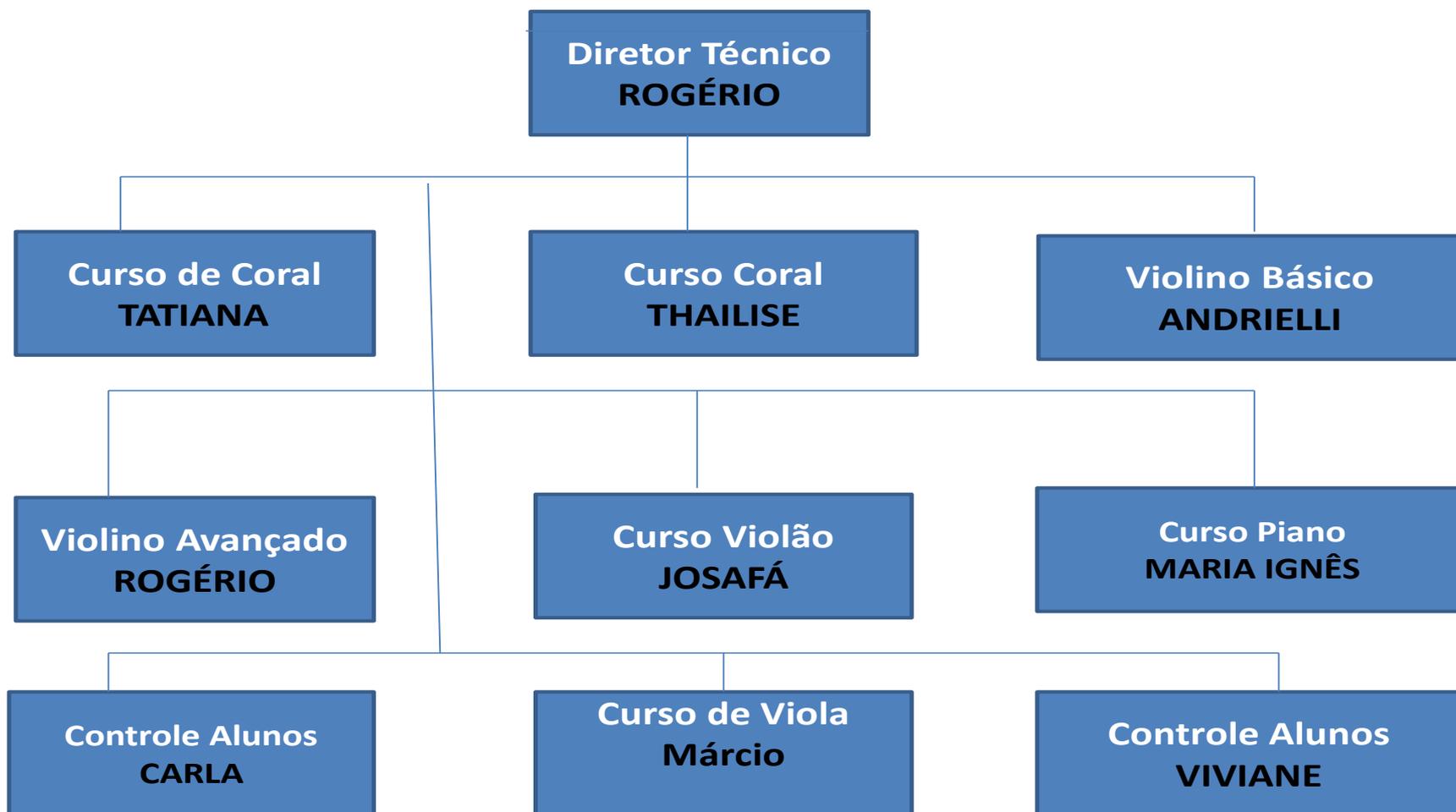
## Motivos de crescimento do Lions Clube Curitiba Batel

1. Em 31.07.2006, com 33 Associados ocupava a **78<sup>a</sup>**. posição no DM LD;
2. A implantação do modelo do **ORGANOGRAMA** do Novo Serviço em **2012** proporcionou crescimento;
3. Cada Novo Serviço atrai de sete a 10 novos Associados **QUALIFICADOS** (portadores de habilidades);
4. Cada Serviço está afeto a uma Comissão Específica.



# Projeto Retirada de Menores de Ruas, Via Escola de Música Lions – Formação Cidadã

## Organograma da Escola de Música Lions





# Foto histórica de convite ao Maestro CL ROGÉRIO KRIEGER a ingressar no Lions Clube Curitiba Batel em 2012 – Diretor Técnico da Escola de Música Lions

**Rogério**

**Marco Henrique**

**Carlos Eugênio**

**Toshihiro**





Organograma da Comissão de Acessibilidade e Engenharia (Público alvo no Brasil = 24% de PcD + 13% de Idosos = 37%) ou 75 milhões de pessoas

## Projeto: ACESSIBILIDADE (Inclusões)





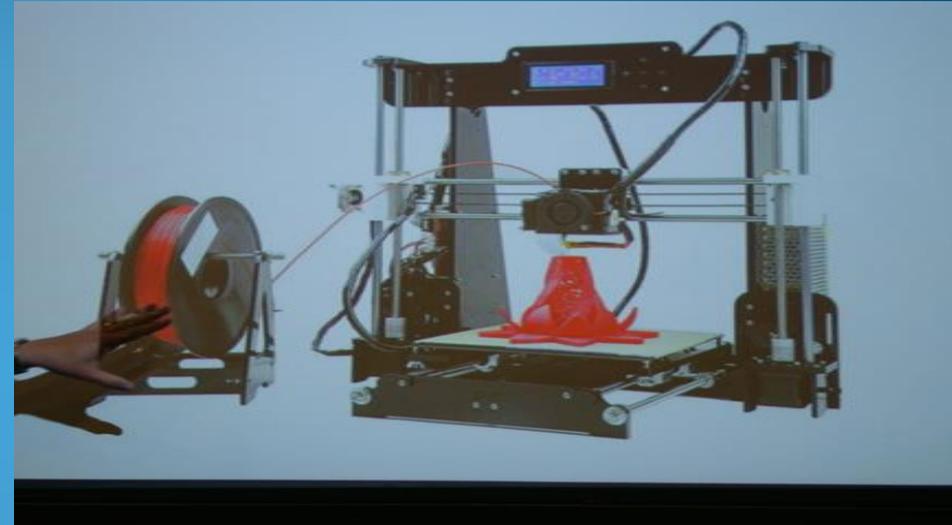
Comissão de Acessibilidade e Engenharia –  
Subcomissão de **AGENESIA** de Membros Superiores

Provocada pela **Síndrome da Brida Amniótica**, que afeta 1 a cada 1.500 nascimentos.

1. Conta com três Doutoradas em Engenharia de Produção e Sistemas, além de outros componentes;
2. Parceria com a Associação Dar a Mão;
3. Atua em todo o Brasil, fornecendo próteses elaborados com a tecnologia de impressão 3D;
4. Conta com voluntários pulverizados em 26 Estados e 5 países, de 14 a 91 anos.



# Atividades da Subcomissão de AGENESIA de Membros Superiores





# II Encontro Nacional de Agenesia de Membros, Familiares e Pessoas com Deficiência, 30.09.2017



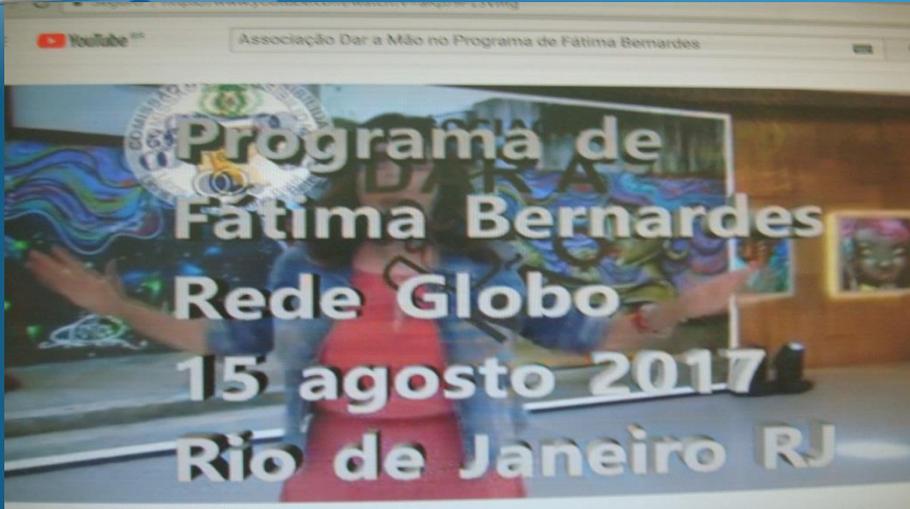


# II Encontro Nacional de Agencias de Membros, Familiares e Pessfocas com Deficiência, 30.09.2017





# Apresentação no Programa de Fátima Bernardes, 15.08.2017 – Virou notícia Nacional



Encontro com Fátima Bernardes, Rede Globo - 15-08-17



Fátima Bernardes, Rede Globo - 15-08-17



## Pontos Importantes a Considerar

- . O grau de complexidade dos Serviços determina o nível de associados a atrair;
- . Novos Associados Qualificados, após treinados se capacitam para assumir cargos relevantes do Clube;
- . O que ATRAI novos Associados Qualificados são os DESAFIOS que o Novo Serviço oferece;
- . Os voluntários deixam o Clube, quando são subutilizadas suas capacidades e por ausência de DESAFIOS.



## Considerações Finais

Pelo sucesso que pudemos alcançar:

. Dentro da autonomia de que gozam, sugerimos todos os Clubes adotarem o sistema ora exposto, escolhendo atividades requeridas pela comunidade no dia de hoje, uma vez que a eficácia da metodologia está comprovada.

. Querer é fazer acontecer.

. Boa Sorte!



## Conclusão





## Agradecimentos

Muito Obrigado!

PMJF CL Toshihiro Ida

Governador do Distrito LD-1 2006/2007

ELAE-Equipe Latino-Americana de Extensão

New Club Development Consultant – LCI

Coordenador GST do Distrito LD-1

[idatosihiro@gmail.com](mailto:idatosihiro@gmail.com)

(41) 99962-0720