



4 Etapas da
Captação

Como fazer um PLANO DE
ABORDAGEM e uma LISTA DE PROSPECÇÃO?



ÍNDICE



 Conteúdo teórico e exemplos - pág. 3

 Exercícios práticos - pág. 11

O que é um plano de abordagem?

É o **planejamento das ações** necessárias para abordar potenciais parceiros e investidores.

Para fazer um plano de abordagem o primeiro passo é preparar uma **lista de prospecção**, que pode partir do levantamento dos públicos de interesse da sua organização, ou seja, públicos com os quais a organização trabalha ou pode vir a trabalhar direta ou indiretamente, chamados de **STAKEHOLDERS**. Tendo a lista em mãos, você deve “esquentar” essa lista junto aos diretores e conselheiros, isto é, pedir para eles escolham e priorizem aqueles nomes que tenham maior proximidade com sua organização.

Feito isso, você pode começar a construir seu plano de aproximação, ou seja, argumentos para “convencer” essas pessoas a contribuírem com sua causa.



O que é uma lista de prospecção?



É uma lista de **possíveis parceiros**, organizada a partir dos 'temas' trabalhados nas atividades da organização.

Como fazer?

- Recupere da lista de públicos de interesse (stakeholders) alguns possíveis doadores;
- Analise, acrescente e questione os nomes sugeridos;
- Identifique os nomes de maior interesse ou maior possibilidade/chance de sucesso;
- Trace as estratégias mais adequadas para abordagem.

Temas de interesses - a importância de identificá-los

- Os **temas de interesse** são as áreas de atuação e categorias identificados nas atividades da sua organização que poderiam receber investimento.
- Quanto mais detalhe sobre a descrição das atividades de uma organização maior será a capacidade de identificar “relações” entre a organização e um possível investidor que esteja sendo prospectado.

Exemplo: Modelo de planilha com levantamento dos públicos de interesse

Tipo	Especificação	Relação de nomes
Parceiros Comerciais	Supermercado	Mercearia Tambor
	Material escritório	Papel Tambor
Equipe	Diretores e conselheiros	
	Colaboradores (funcionários)	
	Voluntários	
Comunidade do Entorno	Hospedagem	Grande Hotel Tambor
	Alimentação	Quilo
	Construtoras	
	Farmácias	
	Bancos	
	Escolas	

Exemplo: Modelo de planilha com temas de interesse

Veja como determinar os temas de interesse:

Coloque na primeira coluna as áreas de atuação de sua organização e na segunda coluna enfoques para investimento.

Se sua organização oferece cursos de panificação para jovens, com certeza terá como enfoque alimentos e adolescentes. Agora pesquise empresas, fundações e outros públicos que tem interesse em investir nos temas listados.

Tipo	Temas de interesse / Enfoques para investimento
Panificação	Alimentos
	Adolescência
Escola	Educação
	Capacitação para o trabalho
	Biblioteca

Exemplo: Modelo de planilha com lista de prospecção

A partir dos temas para investimento levantados em sua organização, localize nas suas listas anteriores potenciais investidores para cada fonte:

Tema	Empresas	Fundações	Indivíduos	Governo	Outras fontes
Artes					
Cidadania					
Convivência Familiar					
Empregabilidade / Qualificação profissional					
Meio ambiente / reciclagem					

Exemplo: Modelo de planilha com análise e estudo da lista de potenciais parceiros

Pesquise sobre o potencial parceiro e detalhe cada um deles conforme modelo:

Empresa	Responsável	Atividade	País	Interesse
Centro de Commodities de Dubai	Tawfic Farhat	Importadora de pedras preciosas, exportadora de jóias	Emirados Árabes	Importar pedras preciosas e vender jóias
Euromed	Wael Reda Abdou		Egito	Exportar para o Brasil
Góoc	Thai Quan Nhia	Calçados, roupas e acessórios	Brasil	Exportam para o Líbano e querem ampliar participação com franquias
Império Árabe	Radwan Raad	Importadora de Narguilés	Brasil	Importar de países Árabes
Odebrecht	Marcio Polidoro	Construtora	Brasil	Presta serviços para a Líbia

Exemplo: Modelo de planilha com o plano de aproximação

Com a lista de prospecção “aquecida” em mãos, comece a desenhar seu plano de aproximação:

Contatos Prioritários	Argumento para abordagem	Como e quem da org deve entrar em contato	Quem será contatado (nome, dados de contato, perfil)	O que deve ser negociado e que material deve ser apresentado
Tecnisa	responsabilidade social, apoio à causa filantrópica, incentivos fiscais	telefonema, visita para apresentação do material do Carpe e/ou Projeto	Gerente de responsabilidade social	Financiamento de projeto
Runner	proximidade física, apoio a causa filantrópica, marketing	telefonema, visita para apresentação do material do Carpe e/ou Projeto	Marketing ou Diretoria	Recursos para reforma da quadra
Grupo Sol Meliá	Proximidade física, responsabilidade social	telefonema, visita para apresentação do material do Carpe e/ou Projeto	Marketing, Responsabilidade Social	Financiamento de projeto
FMU	proximidade física, responsabilidade social, apoio à causa filantrópica, convite a para visita a Organização	telefonema, visita para apresentação do material do Carpe e/ou Projeto	Marketing ou Diretoria	Parcerias projeto esporte...

EXERCÍCIO PRÁTICO

Faça você...

Exercício Prático: Levantamento de stakeholders

Recupere ou faça sua lista dos públicos de interesse da sua organização, ou seja, públicos com os quais a organização trabalha ou pode vir a trabalhar direta ou indiretamente, chamados de **STAKEHOLDERS**.

Tipo	Especificação	Relação de nomes

Exercício Prático: Temas de interesse

Determine os temas de interesse:

Coloque na primeira coluna as áreas de atuação de sua organização e na segunda coluna enfoques para investimento.

Tipo	Temas de interesse / Enfoques para investimento

Exercício Prático: Plano de aproximação

Agora é sua vez de fazer seu plano de aproximação:

Contatos Prioritários	Argumento para abordagem	Como e quem da org deve entrar em contato	Quem será contatado (nome, dados de contato, perfil)	O que deve ser negociado e que material deve ser apresentado



Conteúdo desenvolvido em parceria com Fabiana Dias | www.maisargumento.com.br
Design gráfico desenvolvido pela Doisemum Design | www.doisemumdesign.com.br