

Descomplicando a **CAPTAÇÃO DE RECURSOS** no Terceiro Setor

Um guia completo para organizações sociais



DESCOMPLICANDO A CAPTAÇÃO DE RECURSOS NO TERCEIRO SETOR



ÍNDICE

- 03** INTRODUÇÃO
- 05** CAPÍTULO 1 – FUNDAMENTOS DA CAPTAÇÃO NO TERCEIRO SETOR
- 08** CAPÍTULO 2 – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE CAPTAÇÃO
- 10** CAPÍTULO 3 – COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO COM DOADORES
- 13** CAPÍTULO 4 – MÉTRICAS, AVALIAÇÃO E AJUSTES ESTRATÉGICOS
- 16** ENCERRAMENTO



INTRODUÇÃO

VOCÊ SENTE QUE SUA ORGANIZAÇÃO PODERIA CAPTAR MAIS RECURSOS, MAS NÃO SABE POR ONDE COMEÇAR? JÁ TENTOU CAMPANHAS, PARTICIPOU DE EDITAIS, PEDIU AJUDA A EMPRESAS — E MESMO ASSIM OS RESULTADOS FICARAM ABAIXO DO ESPERADO?

SE ESSA REALIDADE PARECE FAMILIAR, ESTE E-BOOK FOI FEITO PARA VOCÊ.

CAPTAÇÃO DE RECURSOS NÃO É SORTE, É ESTRATÉGIA. E COMO TODA ESTRATÉGIA, PODE SER PLANEJADA, EXECUTADA E APERFEIÇOADA — COM AS FERRAMENTAS CERTAS E UMA METODOLOGIA QUE FUNCIONE NA PRÁTICA, ESPECIALMENTE PARA QUEM ATUA NO DIA A DIA DO TERCEIRO SETOR BRASILEIRO.

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR AQUI:

ESTE E-BOOK É MAIS DO QUE UM MATERIAL INFORMATIVO — É UM **GUIA PRÁTICO**, FEITO PARA AJUDAR ORGANIZAÇÕES SOCIAIS, COLETIVOS, LIDERANÇAS COMUNITÁRIAS E PROJETOS LOCAIS A:

1. SAIR DO IMPROVISO E CONSTRUIR UM PLANO DE CAPTAÇÃO ESTRUTURADO;
2. AMPLIAR E FIDELIZAR SUA BASE DE DOADORES E PARCEIROS;
3. DIVERSIFICAR FONTES DE RECURSOS COM INTELIGÊNCIA;
4. MEDIR O QUE FUNCIONA E CORRIGIR O QUE NÃO DÁ RESULTADO;
5. COMUNICAR COM MAIS IMPACTO E TRANSPARÊNCIA;
6. CRESCER COM SUSTENTABILIDADE, SEM ABRIR MÃO DOS VALORES QUE MOVEM SUA CAUSA.

MESMO COM UMA EQUIPE PEQUENA, POUCOS RECURSOS E TEMPO LIMITADO, É POSSÍVEL CAPTAR MAIS E MELHOR. BASTA SEGUIR OS PASSOS CERTOS — E É ISSO QUE ESTE E-BOOK VAI MOSTRAR.

PARA QUEM ESTE MATERIAL FOI CRIADO?

- ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL QUE DESEJAM CRESCER COM MAIS SEGURANÇA FINANCEIRA;
- INICIATIVAS COMUNITÁRIAS QUE ESTÃO COMEÇANDO E NÃO SABEM COMO CAPTAR;
- LÍDERES SOCIAIS QUE PRECISAM DE UM PLANO VIÁVEL, ADAPTADO À REALIDADE DO BRASIL;
- EQUIPES QUE BUSCAM FERRAMENTAS PRÁTICAS, LINGUAGEM ACESSÍVEL E RESULTADOS REAIS.

SEJA VOCÊ UM INICIANTE OU ALGUÉM QUE JÁ ATUA HÁ ANOS NO TERCEIRO SETOR, ESTE CONTEÚDO VAI TE AJUDAR A ESTRUTURAR, ORGANIZAR E POTENCIALIZAR SUA CAPTAÇÃO DE FORMA ESTRATÉGICA E HUMANIZADA!



INTRODUÇÃO

COMO USAR ESTE E-BOOK?

CADA CAPÍTULO TRAZ:

- CONCEITOS ESSENCIAIS, EXPLICADOS DE FORMA CLARA E DIRETA;
- EXEMPLOS PRÁTICOS DE QUEM JÁ COLOCOU A MÃO NA MASSA;
- FERRAMENTAS E CHECKLISTS PARA APLICAR NA SUA ORGANIZAÇÃO;
- DICAS BÔNUS QUE ECONOMIZAM TEMPO E EVITAM ERROS COMUNS.

**A PROPOSTA É SIMPLES: LER, APLICAR
E EVOLUIR CONTINUAMENTE**

QUEM SOMOS NÓS?

A **GESTO CERTO** É UMA INICIATIVA QUE NASCEU PARA FORTALECER QUEM TRANSFORMA O MUNDO. ATUAMOS AO LADO DE ORGANIZAÇÕES SOCIAIS COM MENTORIAS, CURSOS, CONSULTORIAS E CONTEÚDOS ACESSÍVEIS — PORQUE ACREDITAMOS QUE TODO PROJETO RELEVANTE MERECE CRESCER COM SUSTENTABILIDADE.

**NOSSO COMPROMISSO É COMPARTILHAR CONHECIMENTO
QUE GERA IMPACTO.**

E ESTE E-BOOK É UMA DAS FORMAS QUE ENCONTRAMOS DE APOIAR SUA CAMINHADA.

BOA LEITURA — E MÃOS À OBRA!

VOCÊ ESTÁ PRESTES A ACESSAR UM CONTEÚDO QUE PODE MUDAR A FORMA COMO SUA ORGANIZAÇÃO CAPTA RECURSOS. COMECE COM UM PASSO. AJUSTE O CAMINHO. SIGA EM FRENTE. O IMPORTANTE É NÃO PARAR.
ESTAMOS COM VOCÊ.

EQUIPE GESTO CERTO



1

FUNDAMENTOS DA CAPTAÇÃO NO TERCEIRO SETOR

MUITO ALÉM DE PEDIR DINHEIRO: CAPTAR É MOBILIZAR, CONECTAR E SUSTENTAR

CAPTAÇÃO DE RECURSOS É UM DOS MAIORES DESAFIOS DAS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS — E TAMBÉM UMA DAS COMPETÊNCIAS MAIS ESTRATÉGICAS QUE PODEM SER DESENVOLVIDAS PARA GARANTIR **IMPACTO DURADOURO**.

O QUE É (DE VERDADE) CAPTAR RECURSOS?

CAPTAÇÃO DE RECURSOS É O CONJUNTO DE ESTRATÉGIAS, AÇÕES E FERRAMENTAS UTILIZADAS PARA **MOBILIZAR OS MEIOS NECESSÁRIOS AO CUMPRIMENTO DA MISSÃO DE UMA ORGANIZAÇÃO**. ISSO INCLUI DINHEIRO, SIM — MAS TAMBÉM TEMPO, TALENTOS, PRODUTOS, SERVIÇOS, REDES DE CONTATO, E ATÉ MESMO INFLUÊNCIA.

CAPTAR É CRIAR CONEXÕES DE VALOR.

É TRANSFORMAR CAUSAS EM COMPROMISSOS COMPARTILHADOS COM A SOCIEDADE.

Os 3 pilares da captação
de recursos:

1 - PROPÓSITO CLARO:

PESSOAS E INSTITUIÇÕES APOIAM CAUSAS QUE TÊM SENTIDO. SUA ORGANIZAÇÃO COMUNICA COM CLAREZA O QUE DEFENDE E POR QUE ISSO IMPORTA?

2 - CREDIBILIDADE:

NINGUÉM DOA OU INVESTE ONDE NÃO CONFIA. SUA ORGANIZAÇÃO TRANSMITE SERIEDADE, CONSISTÊNCIA E TRANSPARÊNCIA?

3 - RELACIONAMENTO:

CAPTAÇÃO NÃO É TRANSAÇÃO. É CONSTRUÇÃO DE VÍNCULO. VOCÊ ESTÁ CULTIVANDO RELAÇÕES DURADOURAS OU APENAS PEDINDO AJUDA PONTUAL?

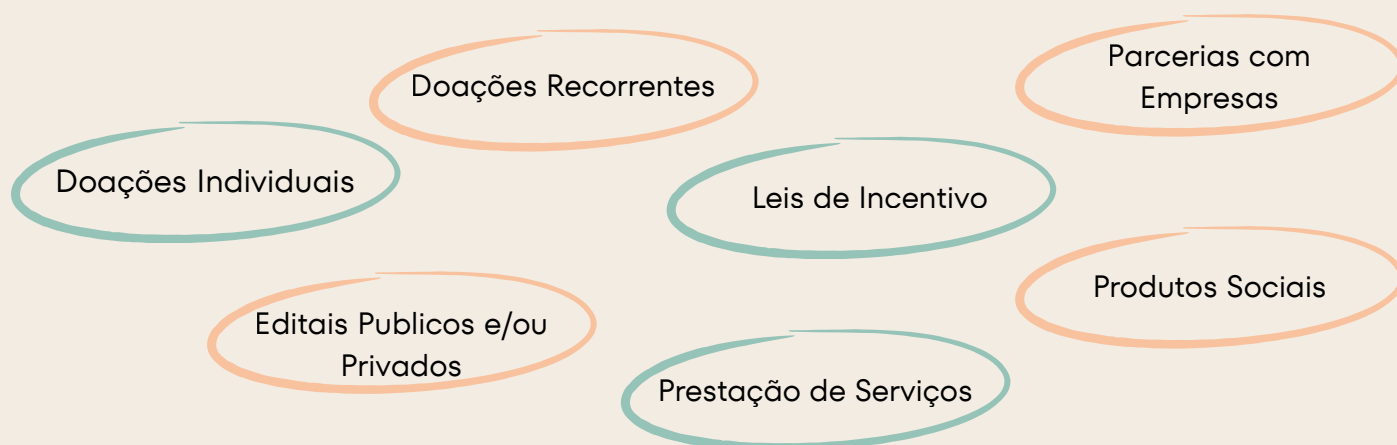


1 FUNDAMENTOS DA CAPTAÇÃO NO TERCEIRO SETOR

O QUE PODE SER CAPTADO?

- **RECURSOS FINANCEIROS:** DOAÇÕES, PATROCÍNIOS, EDITAIS, VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS.
- **RECURSOS HUMANOS:** VOLUNTARIADO QUALIFICADO, MENTORES, REDES DE APOIO.
- **RECURSOS MATERIAIS E LOGÍSTICOS:** ESPAÇOS, EQUIPAMENTOS, INSUMOS, TRANSPORTE, TECNOLOGIA.
- **RECURSOS INTANGÍVEIS:** VISIBILIDADE, INFLUÊNCIA, ACESSO A PÚBLICOS ESTRATÉGICOS.

TIPOS DE ESTRATÉGIAS DE CAPTAÇÃO:



DESAFIOS MAIS COMUNS:

- ATUAR SEMPRE DE FORMA EMERGENCIAL E NÃO ESTRATÉGICA;
- NÃO TER METAS CLARAS E MENSURÁVEIS;
- DEPENDER DE UMA ÚNICA FONTE (EX: EDITAIS);
- DIFICULDADE DE COMUNICAR BEM O IMPACTO DA CAUSA;
- FALTA DE EQUIPE OU DE TEMPO DEDICADO À CAPTAÇÃO;
- AUSÊNCIA DE ORGANIZAÇÃO DE DADOS E PROCESSOS.

ESSES DESAFIOS SÃO **COMUNS — MAS NÃO PERMANENTES**. COM ORIENTAÇÃO E PRÁTICA, É POSSÍVEL SUPERÁ-LOS.



1 FUNDAMENTOS DA CAPTAÇÃO NO TERCEIRO SETOR

CAPTAÇÃO REATIVA X CAPTAÇÃO ESTRATÉGICA

Corre atrás quando precisa de verba

Atua no improviso

Pede dinheiro

Tem doadores pontuais

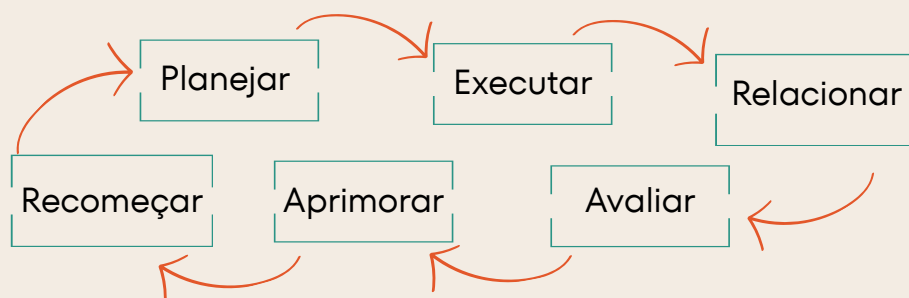
Planeja e se antecipa às oportunidades

Define metas, cronograma e fontes de recurso

Apresenta valor, impacto e contrapartidas

Constrói rede de apoio de longo prazo

CICLO DA CAPTAÇÃO



CHECKLIST PRÁTICO:

- MINHA ORGANIZAÇÃO TEM METAS DE CAPTAÇÃO PARA OS PRÓXIMOS 6 MESES?
- JÁ IDENTIFICAMOS TODAS AS FONTES POSSÍVEIS (DOADORES, EMPRESAS, EDITAIS)?
- TEMOS UMA APRESENTAÇÃO CLARA DO IMPACTO QUE GERAMOS?
- SABEMOS QUANTO CUSTA MANTER NOSSAS ATIVIDADES BÁSICAS?
- NOSSO TIME ESTÁ MINIMAMENTE ENGAJADO COM A CAPTAÇÃO?



“NÃO É SOBRE PEDIR DINHEIRO. É SOBRE DAR ÀS PESSOAS A OPORTUNIDADE DE FAZER PARTE DE ALGO MAIOR.”

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE CAPTAÇÃO

SEM PLANO, NÃO HÁ SUSTENTABILIDADE. COM PLANO, HÁ DIREÇÃO E RESULTADOS.

CAPTAR RECURSOS SEM PLANEJAMENTO É COMO NAVEGAR SEM MAPA: VOCÊ ATÉ PODE CHEGAR EM ALGUM LUGAR, MAS NÃO SABERÁ COMO, NEM SE PODERÁ REPETIR O CAMINHO. NO TERCEIRO SETOR, ONDE OS RECURSOS SÃO ESCASSOS E O TEMPO É PRECIOSO, **PLANEJAR É UMA FORMA DE PROTEGER SUA MISSÃO** E GARANTIR SEU IMPACTO NO LONGO PRAZO.

O QUE É UM PLANO DE CAPTAÇÃO?

É UM DOCUMENTO ESTRATÉGICO QUE RESPONDE A QUATRO PERGUNTAS ESSENCIAIS:

1. QUANTO PRECISAMOS CAPTAR?
2. PARA QUAIS FINALIDADES ESPECÍFICAS?
3. QUAIS FONTES E ESTRATÉGIAS USAREMOS?
4. QUEM FAZ O QUÊ, QUANDO E COM QUE FREQUÊNCIA?

UM PLANO SIMPLES É MELHOR DO QUE NENHUM.

O SEGREDO ESTÁ EM COLOCAR NO PAPEL E REVISAR SEMPRE.

ETAPAS PARA CONSTRUIR UM PLANO DE CAPTAÇÃO

EFICIENTE:

- DIAGNOSTICO E ANÁLISE INICIAL;
- DEFINA METAS CLARAS E REALISTAS;
- SEGMENTAÇÃO POR PROJETOS E ÁREAS;
- MAPEAMENTO DAS FONTES DA CAPTAÇÃO;
- ELABORE UM CRONOGRAMA ESTRATÉGICO;
- DISTRIBUIÇÃO DE PAPÉIS E RESPONSABILIDADES;



DICA: SE A EQUIPE NÃO PARTICIPA, O PLANO MORRE NA GAVETA!



2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE CAPTAÇÃO

FERRAMENTA:

ROTEIRO SIMPLIFICADO DE PLANO DE CAPTAÇÃO

1. OBJETIVO GERAL DA CAPTAÇÃO
2. METAS FINANCEIRAS E PRAZOS
3. PROJETOS E ATIVIDADES QUE SERÃO BENEFICIADAS
4. FONTES E ESTRATÉGIAS A SEREM ATIVADAS
5. CRONOGRAMA DE AÇÕES
6. RESPONSÁVEIS POR CADA ETAPA
7. FORMA DE AVALIAÇÃO E MONITORAMENTO
8. PLANO DE AGRADECIMENTO E FIDELIZAÇÃO DE DOADORES

CHECKLIST PRÁTICO:

- MINHA ORGANIZAÇÃO TEM METAS CLARAS E MENSURÁVEIS PARA CAPTAR?
- DIVIDIMOS NOSSA META POR PROJETO OU POR TIPO DE DESPESA?
- TEMOS UM CRONOGRAMA ANUAL COM DATAS-CHAVE?
- SABEMOS QUAIS FONTES PODEM FINANCIAR CADA TIPO DE AÇÃO?
- DISTRIBUÍMOS AS TAREFAS DE CAPTAÇÃO ENTRE MAIS DE UMA PESSOA?
- REVISAMOS E AJUSTAMOS NOSSO PLANO COM FREQUÊNCIA?



"PLANEJAR NÃO GARANTE O SUCESSO. MAS NÃO PLANEJAR É O CAMINHO MAIS CURTO PARA O FRACASSO."



3 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO COM DOADORES

CAPTAR É COMUNICAR. MANTER É SE RELACIONAR, CRESCER É FIDELIZAR.

NO CORAÇÃO DE TODA BOA ESTRATÉGIA DE CAPTAÇÃO ESTÁ A COMUNICAÇÃO. ELA É O QUE CONECTA SUA CAUSA ÀS PESSOAS. MAIS DO QUE “VENDER UM PROJETO”, COMUNICAR É **INSPIRAR CONFIANÇA, MOBILIZAR EMOÇÕES E GERAR PERTENCIMENTO.**

E MAIS IMPORTANTE DO QUE CONQUISTAR UM NOVO DOADOR, É MANTER AQUELE QUE JÁ ACREDITA EM VOCÊ.

MUITAS ORGANIZAÇÕES ACREDITAM QUE CAPTAR É APENAS TER UM BOM PROJETO. MAS A VERDADE É QUE **QUEM DOA PRECISA SER TOCADO — E ISSO ACONTECE PELA FORMA COMO A CAUSA É COMUNICADA.**

AS PESSOAS DOAM COM O CORAÇÃO E JUSTIFICAM COM A RAZÃO.

POR ISSO, SUA COMUNICAÇÃO DEVE SER:

- **CLARA** (O QUE A SUA ORGANIZAÇÃO FAZ E POR QUÊ);
- **VERDADEIRA** (EVITE EXAGEROS OU “MAQUIAGEM” DOS RESULTADOS);
- **INSPIRADORA** (MOSTRE IMPACTO REAL, COM HISTÓRIAS HUMANAS);
- **FREQUENTE** (MANTER PRESENÇA É ESSENCIAL PARA ENGAJAR).

RELACIONAMENTO É **CONSTRUÇÃO DE VÍNCULO.** O DOADOR PRECISA SENTIR QUE FAZ PARTE DA CAUSA — E NÃO APENAS QUE “AJUDOU COM DINHEIRO”.

COMO CONSTRUIR UM BOM RELACIONAMENTO COM DOADORES?



3 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO COM DOADORES

BOAS PRÁTICAS:

- **AGRADEÇA DE FORMA PERSONALIZADA:** NÃO USE APENAS MENSAGENS AUTOMÁTICAS. UMA LIGAÇÃO OU ÁUDIO SIMPLES JÁ FAZ DIFERENÇA.
- **MANTENHA O DOADOR INFORMADO:** ENVIE BOLETINS, RELATÓRIOS CURTOS, FOTOS, VÍDEOS DE IMPACTO.
- **PEÇA OPINIÃO:** CRIE ENQUETES, FORMULÁRIOS CURTOS. OUÇA OS DOADORES.
- **OFEREÇA RECONHECIMENTO:** MURAL VIRTUAL, CERTIFICADO, AGRADECIMENTO PÚBLICO (COM CONSENTIMENTO).
- **ENVOLVA O DOADOR:** CONVIDE PARA EVENTOS, VISITAS, AÇÕES DE VOLUNTARIADO.

FERRAMENTA:

CALENDÁRIO DE RELACIONAMENTO

Mês	Ação planejada	Público-alvo
Fevereiro	Envio de vídeo de agradecimento anual	Doadores recorrentes
Maiο	Visita à organização + bate-papo online	Grandes apoiadores
Agosto	Enquete sobre causas prioritárias	Todos os doadores
Dezembro	Campanha “Obrigado por transformar 2025”	Base geral



DICA EXTRA: CANAIS EFICAZES DE COMUNICAÇÃO

- WHATSAPP (COM LISTA DE TRANSMISSÃO OU GRUPO FECHADO)
- E-MAIL MARKETING (MAILCHIMP, SENDINBLUE)
- REDES SOCIAIS (INSTAGRAM, FACEBOOK, LINKEDIN)
- CARTAS OU MENSAGENS FÍSICAS (PARA GRANDES DOADORES OU PÚBLICOS ESPECÍFICOS)

NÃO BASTA ESTAR PRESENTE NOS CANAIS. É PRECISO USAR CADA UM COM INTENCIONALIDADE.

3 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO COM DOADORES

CHECKLIST PRÁTICO:

- MINHA ORGANIZAÇÃO AGRADECE TODOS OS DOADORES EM ATÉ 48H?
- ENVIAMOS ATUALIZAÇÕES COM FREQUÊNCIA E CONTEÚDO RELEVANTE?
- TEMOS CANAIS ABERTOS PARA ESCUTAR NOSSOS DOADORES?
- SEGMENTAMOS OS TIPOS DE DOADORES QUE TEMOS?
- OFERECEMOS FORMAS DE ENGAJAMENTO ALÉM DO VALOR FINANCEIRO?



**“RELACIONAMENTO COM O DOADOR NÃO TERMINA
APÓS A DOAÇÃO. É AÍ QUE ELE COMEÇA.”**



4 MÉTRICAS, AVALIAÇÃO E AJUSTES ESTRATÉGICOS

O QUE NÃO SE MEDE, NÃO SE MELHORA. O QUE SE MEDE COM INTELIGÊNCIA, CRESCE COM CONSISTÊNCIA.

NO TERCEIRO SETOR, É COMUM OUVIR QUE “NÃO TEMOS TEMPO PARA MEDIR” OU “ESTAMOS OCUPADOS DEMAIS FAZENDO ACONTECER”. MAS JUSTAMENTE POR ISSO, É ESSENCIAL MEDIR: *PARA NÃO DESPERDIÇAR ESFORÇOS COM ESTRATÉGIAS QUE NÃO FUNCIONAM — E INVESTIR MAIS NAQUILO QUE DÁ RESULTADO.*

AVALIAR É UM ATO DE INTELIGÊNCIA INSTITUCIONAL. **SERVE PARA APRENDER, CORRIGIR E EVOLUIR.** E NA CAPTAÇÃO DE RECURSOS, ISSO É DETERMINANTE.

POR QUE MEDIR É TÃO IMPORTANTE?

- MOSTRA O QUE FUNCIONA (OU NÃO);
- AJUDA A JUSTIFICAR INVESTIMENTOS A PARCEIROS E DOADORES;
- PERMITE TOMAR DECISÕES BASEADAS EM DADOS, NÃO EM ACHISMOS;
- MELHORA A PRESTAÇÃO DE CONTAS E A TRANSPARÊNCIA;
- MOTIVA A EQUIPE AO MOSTRAR RESULTADOS REAIS.

MÉTRICAS NÃO SERVEM PARA “CONTROLAR”, MAS PARA APRENDER E CRESCER.

O QUE MEDIR NA CAPTAÇÃO DE RECURSOS?

- INDICADORES FINANCEIROS;
- INDICADORES DE RELACIONAMENTO;
- INDICADORES DIGITAIS;



4 MÉTRICAS, AVALIAÇÃO E AJUSTES ESTRATÉGICOS

COMO ACOMPANHAR ESSES DADOS?

- PLANILHAS (EXCEL OU GOOGLE SHEETS): IDEAL PARA EQUIPES PEQUENAS OU QUE ESTÃO COMEÇANDO;
- PLATAFORMA DE DOAÇÃO COM RELATÓRIOS INTEGRADOS;
- SISTEMAS DE CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT): PERMITE ORGANIZAR DOADORES, HISTÓRICO DE INTEGRAÇÃO E ACOMPANHAR JORNADA;
- DASHBOARDS GRATUITOS (GOOGLE DATA STUDIO OU POWER BI): PARA CONSOLIDAR INDICADORES EM GRÁFICO;



DICA EXTRA: DEFINA UM MOMENTO FIXO NO MÊS PARA REVISAR OS DADOS COM SUA EQUIPE.

COMO USAR OS DADOS PARA AJUSTAR SUA ESTRATÉGIA?

1. **COMPARE CANAIS:** QUAL CANAL TEM MAIOR RETORNO? REDES SOCIAIS, E-MAIL, WHATSAPP?
2. **AVALIE CAMPANHAS ANTERIORES:** O QUE GEROU MAIS CONVERSÃO? QUAL LINGUAGEM FUNCIONOU MELHOR?
3. **MEÇA A FIDELIZAÇÃO:** QUANTOS DOADORES RETORNARAM? POR QUÊ?
4. **REDIRECIONE ESFORÇOS:** CORTE O QUE NÃO FUNCIONA. INVISTA NO QUE DÁ RESULTADO.



4

MÉTRICAS, AVALIAÇÃO E AJUSTES ESTRATÉGICOS

FERRAMENTA:

PAINEL DE INDICADORES BÁSICO

Mês	Doações (R\$)	Novos Doadores	Retenção (%)	Ticket Médio (R\$)	Canal mais eficaz
Janeiro	R\$ 3.200	18	55%	R\$ 65	WhatsApp
Fevereiro	R\$ 4.100	25	68%	R\$ 71	E-mail
Março	R\$ 2.800	10	40%	R\$ 56	Instagram

CHECKLIST PRÁTICO:

- SEI EXATAMENTE QUANTO ARRECADEI EM CADA CAMPANHA?
- MEÇO A ORIGEM DE CADA NOVA DOAÇÃO?
- SEI QUAL CANAL TRAZ MAIS RESULTADO PARA MINHA ORGANIZAÇÃO?
- TENHO CONTROLE SOBRE QUEM SÃO MEUS DOADORES ATIVOS?
- CONSIGO MOSTRAR RESULTADOS CONCRETOS PARA JUSTIFICAR PARCERIAS?



“NÃO SE GERENCIA O QUE NÃO SE MEDE. E NÃO SE MELHORA O QUE NÃO SE AVALIA.”

PETER DRUCKER



5 ENCERRAMENTO

VOCÊ JÁ COMEÇOU. AGORA É HORA DE DAR O PRÓXIMO PASSO.

SE VOCÊ CHEGOU ATÉ AQUI, JÁ PERCORREU UM CAMINHO QUE A MAIORIA DAS ORGANIZAÇÕES AINDA NÃO COMEÇOU: **O DA CAPTAÇÃO ESTRATÉGICA, ESTRUTURADA E COM PROPÓSITO.**

AO LONGO DESTE E-BOOK, VOCÊ APRENDEU QUE:

- CAPTAR RECURSOS NÃO É APENAS PEDIR DINHEIRO — É CONSTRUIR CONEXÕES VERDADEIRAS;
- PLANEJAR É FUNDAMENTAL PARA CRESCER COM SUSTENTABILIDADE;
- A COMUNICAÇÃO É UMA FERRAMENTA PODEROSA PARA ENGAJAR E FIDELIZAR DOADORES;
- AVALIAR RESULTADOS É O CAMINHO PARA MELHORAR COM CONSISTÊNCIA;
- E QUE EXISTEM INÚMEROS CAMINHOS POSSÍVEIS — DESDE DOAÇÕES RECORRENTES ATÉ SERVIÇOS, PRODUTOS E PARCERIAS LOCAIS.

VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHO NESSA JORNADA!

SABEMOS QUE OS DESAFIOS DO TERCEIRO SETOR SÃO GRANDES — *MAS TAMBÉM SABEMOS QUE A FORÇA DAS CAUSAS SOCIAIS É MAIOR DO QUE QUALQUER BARREIRA.* E É JUSTAMENTE POR ISSO QUE A **GESTO CERTO** EXISTE: PARA APOIAR PESSOAS E PROJETOS QUE QUEREM TRANSFORMAR O MUNDO COM MAIS ESTRATÉGIA, MAIS IMPACTO E MENOS IMPROVISO.



5 ENCERRAMENTO

O QUE VOCÊ PODE FAZER AGORA?

- COMPARTILHE ESTE CONTEÚDO COM SUA EQUIPE E VOLUNTÁRIOS.
- ESCOLHA UMA AÇÃO SIMPLES E COMECE AGORA — NEM QUE SEJA UM RASCUNHO DE PLANO DE CAPTAÇÃO, OU UMA MENSAGEM DE AGRADECIMENTO PERSONALIZADA PARA SEUS DOADORES.
- E QUANDO PRECISAR DE APOIO, **CONTE COM A GENTE!**

A GESTO CERTO ESTÁ AO SEU LADO

NÓS OFERECEMOS:

- **MENTORIAS PERSONALIZADAS** PARA ESTRUTURAR A CAPTAÇÃO DA SUA ORGANIZAÇÃO;
- **CURSOS ONLINE** PARA QUEM QUER APRENDER DE FORMA PRÁTICA;
- **MODELOS, CHECKLISTS E CONTEÚDOS GRATUITOS** TODA SEMANA;
- E UMA **REDE DE APOIO** COM QUEM VIVE OS MESMOS DESAFIOS QUE VOCÊ.

ENTRE EM CONTATO.

VAMOS CONVERSAR. VAMOS PLANEJAR JUNTOS. VAMOS CAPTAR MELHOR.



"A TRANSFORMAÇÃO QUE VOCÊ QUER VER NO MUNDO COMEÇA QUANDO VOCÊ ORGANIZA SEUS PASSOS."

**OBRIGADO POR CAMINHAR CONOSCO.
EQUIPE GESTO CERTO**

 WWW.GESTOCERTO.COM.BR

 CONTATO@GESTOCERTO.COM.BR

 [INSTAGRAM: @GESTOCERTO](https://www.instagram.com/@GESTOCERTO)



GESTO CERTO



DESCOMPLICANDO O TERCEIRO SETOR