

# COMO MOBILIZAR RECURSOS PARA A SUA *causa*

**PROGRAMA DA  
AÇÃO  
DE CAPACITAÇÃO**

*junho 2021*

**sector3**  
SOCIAL BROKERS

**CLARA**  
*como água*

**MARKETING E  
COMUNICAÇÃO  
DE  
PROPÓSITO**

# JUNHO

**21** 10H às 13H

A teoria: marketing, comunicação e o fundraising

**23** 10H às 13H

A prática: como criar um plano de angariação de fundos

**29** 10H às 13H

A ferramenta: marketing digital para criar uma comunidade

## contexto

Num mundo em profunda TRANSFORMAÇÃO, as organizações da economia social lidam com cada vez mais e maiores desafios.

O PRIMEIRO: garantir a sua sustentabilidade num contexto desafiante do ponto de vista económico e social;

o SEGUNDO, o de identificar e utilizar as ferramentas mais adequadas para conseguir chegar aos seus diversos públicos, sejam os destinatários da sua ação social, sejam as entidades que garantem os recursos para que a organização possa cumprir o seu propósito.

## 21 10H às 13H

### A TEORIA

- O marketing vs comunicação como estratégia de angariação de fundos
- A importância de planejar para atingir resultados
- Marketing de Propósito – uma oportunidade para a economia social na mobilização de recursos

## objetivos

Os fundamentos do marketing e a da comunicação como disciplinas que se complementam e que são fundamentais para mobilizar pessoas e recursos materiais ou financeiros em torno de um propósito.

## formato

Exposição online com suporte documental através da plataforma Teams, com a duração de 3 horas.



## 23 10H às 13H

### A PRÁTICA

- Como construir um plano de angariação de fundos
- O propósito da organização como fator de diferenciação (USP)
- Plano de atividades: as ações e a diversificação das fontes de financiamento
- Desafio para as organizações

## objetivos

As melhores práticas de construção de um plano de angariação de fundos de sucesso tendo por base uma boa estratégia de marketing e comunicação.

## formato

Exposição online com suporte documental através da plataforma Teams, com a duração de 3 horas.

**29** 10H às 13H

## A FERRAMENTA

- O marketing digital como ferramenta para criar uma comunidade de fãs em torno da nossa causa
- Apresentação de um caso de sucesso em torno de um propósito com Raquel Fortes da It's Up to You
- Apresentação do resultado do desafio lançado na segunda sessão

## objetivos

Os fundamentos do marketing digital como uma das novas ferramentas essenciais para criar uma comunidade de fãs, garante da sustentabilidade de uma organização.

## formato

Exposição online com suporte documental através da plataforma Teams, com a duração de 3 horas, com a participação de um convidado especial.

# DOCUMENTAÇÃO

*a entregar*

1. Conteúdo Formativo

2. Templates de suporte ao desenvolvimento de:

- plano de angariação de fundos
- plano de marketing digital

3. Diploma de participação



# PLATAFORMA

*formação sector 3*

Todos os conteúdos da  
formação e acessos às sessões  
serão partilhados aqui





# RAQUEL FORTES

## *a convidada*

Formada em Marketing e com 15 anos de experiência na área da comunicação, Raquel cria em 2014 o blog IT'S UP TO YOU, que tem hoje o PROPÓSITO de motivar para uma mudança de estilo de vida, através da partilha de informação sobre alimentação e exercício físico de forma descontraída.

O blog deu origem a uma comunidade de seguidores para quem a Raquel organiza workshops de comida saudável, publica livros e criou a TEAM IT'S UP TO YOU. Uma equipa com quase uma centena de fãs de corrida, que tem acesso a uma equipa multidisciplinar para apoiar a preparação para as provas.

As estatísticas dos canais desta iniciativa falam por si: 5.000 views/mês no site; 15.500 seguidores no Instagram e outros tantos no facebook.

A Raquel estará na 3ª Sessão desta ação de capacitação para testemunhar a importância da estratégia do marketing digital de propósito para mobilizar recursos por uma causa.

IT'S  
Up to You

como água



# CLARA

*como água*

Marca criada por CLARA COTRIM para quem o Marketing e a Comunicação são as disciplinas, as Causas o seu fio condutor.

Licenciada em Comunicação Empresarial pela ESCS e pós-graduada em Comunicação Cultura e TI pelo ISCTE, desenvolveu a sua atividade profissional durante cerca de 20 anos em agências de publicidade e marketing. Do grupo Brandia Central, à McCann Erickson desenhou e implementou estratégias de marketing e comunicação para os mais diversos e competitivos setores e indústrias, desde as telecomunicações, à grande distribuição e tecnológicas. Nokia, Vodafone, Continente, PT, Vista Alegre, foram algumas das marcas que geriu. Mais recentemente foi responsável de Marketing & Comunicação da start-up tecnológica JustCRM; dos Vinhos Torre de Frade, Regata de Portugal e The Great Village no Departamento de Marketing em regime de outsourcing.

As causas sociais impulsionaram a necessidade de procurar uma mudança profissional, mudança essa que originou o convite para dirigir uma organização do setor não lucrativo – a Associação de Ajuda ao recém Nascido – função que desempenhou durante quatro anos e que a motivou a identificar o que é hoje o seu propósito: apoiar o nascimento e o crescimento de empresas e organizações que pretendam ter um impacto positivo na comunidade.





*sou*

# CLARA

## MARKETING E COMUNICAÇÃO

*como água*

*e faço*

*de propósito*



*sigame*