



Como potencializar a captação de recursos através do:
CRM, PNL e BI, CRM

ferrero
consultoria
em *Fundraising*



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI



Lígia Serafim

Diretora de Conteúdo
Rede Ferrero Consultoria



Carlos Samarone

Diretor Executivo
CS3 Assessoria



Envie sua pergunta para nosso WhatsApp

- Scaneie o QRCode
- Salve nosso contato



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

Sobre a Ferrero Consultoria

- 33 anos de mercado
- Pioneira e Especialista na Captação de Recursos para instituições filantrópicas via Telemarketing Ativo e Projetos Diferenciados
- Com sede na cidade São Paulo
- Tem seu *know how* implantado em mais de 230 instituições
- Localizadas em 21 estados, 477 cidades brasileira, Argentina e Chile
- Rede de clientes com diversificadas áreas de assistência
- Conta como grande diferencial sua equipe de consultores com larga experiência em Terceiro Setor distribuídos em localidades estratégicas



Comunicação



Relacionamento



Gestão de Dados

Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

Serviços Prestados

- Projetos de Captação via Telemarketing, Captadores e Projetos Especiais (Rifa, Leilão, Evento, etc)
- Estruturação e Implantação dos Projetos de Captação
- Recrutamento e Seleção de equipe
- Processo Personalizado de Formação
- Software de Gerenciamento e Automação
- Criação de campanhas via telefone, WhatsApp e rede social
- Planejamento e Desenvolvimento de Ações Estratégicas para obtenção de resultados quantitativos (índices) e qualitativos (motivação, relacionamento e humanização)



Comunicação



Relacionamento



Gestão de Dados

Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

Sobre Oficina:

Em tempos que cada vez se atende menos ligações, que a comunicação digital força substituir as relações humanas e os impactos da economia desafiam o cenário da captação, é preciso conectar a comunicação estratégica e emocional, com a forma de se relacionar com o potencial doador, aproveitando oportunidades mais assertivas.

Para isto vamos apresentar as técnicas da PNL, CRM e BI de forma descomplicada para potencializar a captação de doações.

- PNL – Programação Neurolinguística (Ferramentas de Comunicação Persuasiva)
- Customer Relationship Management (Ferramentas de relacionamento)
- BI – Business Intelligence (Ferramentas de Inteligência).



Comunicação



Relacionamento



Gestão de Dados

Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI

PONTO DE PARTIDA

MUDAR O FOCO

~~CAPTAR DOAÇÕES~~

Conquistar Doações



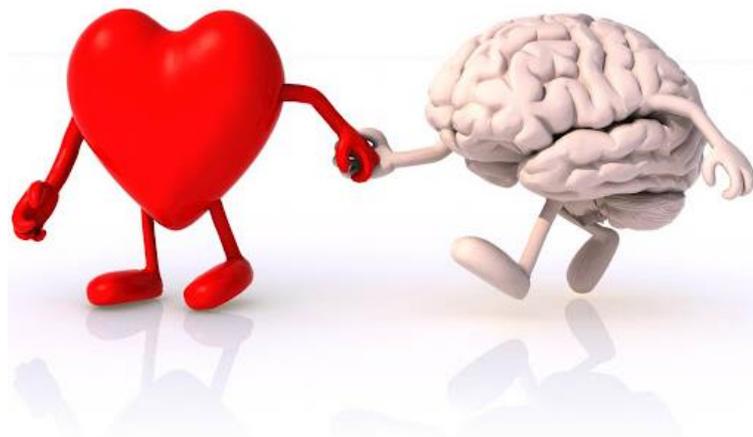
Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI

FOCO NO CORAÇÃO

FOCO NO CORAÇÃO PARA INFLUENCIAR O PROCESSO DE DECISÃO

Acesso Emocional

case ph



Ativar o querer ajudar!



Formas o como ajudar!

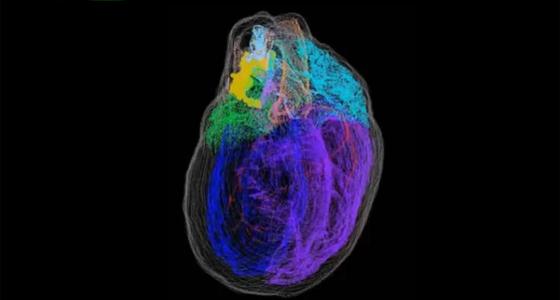


Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CÉREBRO DO CORAÇÃO

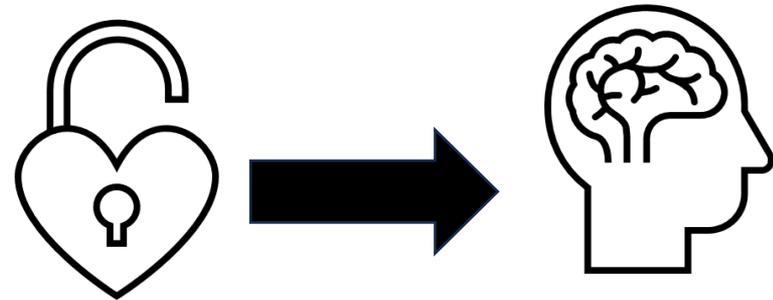
Mapa 3D do coração revela 'mini cérebro' do órgão
 27/05/2020 – 21h13
 Renato Mota | 27/05/2020 21h13

Cientistas mapeiam um 'cérebro' encontrado no coração
 Felipe Miranda, 1 ano atrás
Há 1 ano atrás ...



(Créditos da imagem: ACHANTA, 6 et al)

Pela primeira vez mapeado, o “cérebro” do coração é formado por cerca de 40.000 neurônios e uma rede de neurotransmissores com funções muito precisas.



Impulso emocional

Ex. atravessar a rua

CIÊNCIA
Primeiro mapa 3D de neurônios do coração revela complexidade do órgão

Médicos esperam que estudo sobre a comunicação entre os sistemas nervoso e cardiovascular ajude na criação de tratamentos para problemas cardíacos

↳ 2 min de leitura

REDAÇÃO GALILEU
 27 MAI 2020 - 13H39 | ATUALIZADO EM 27 MAI 2020 - 13H39

27/05/2020 – 13h39



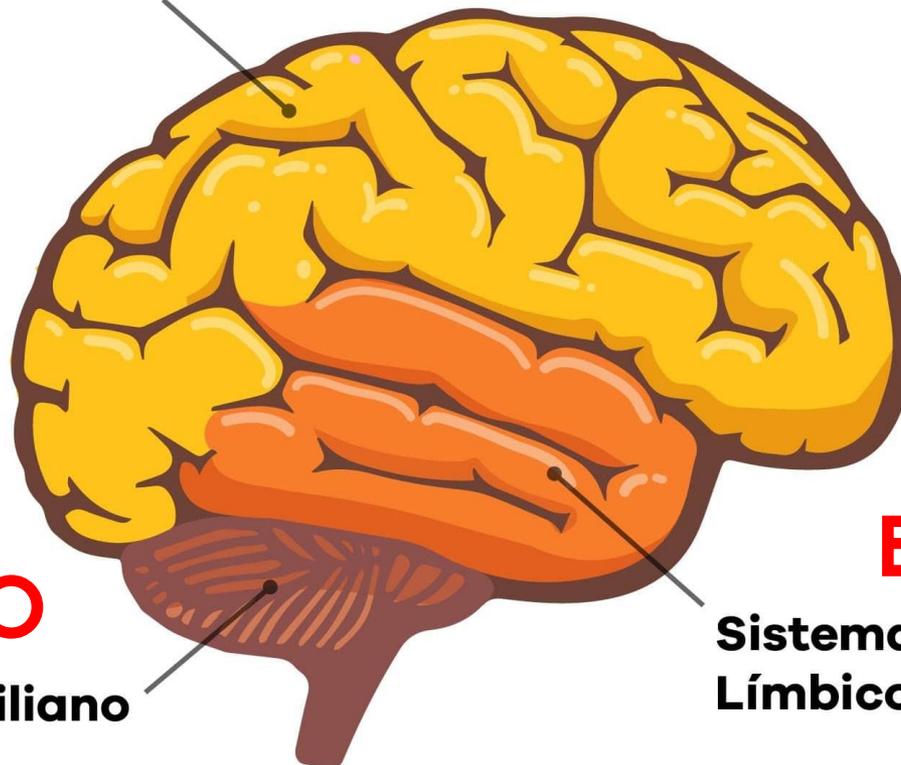


Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI

NEURO PERSUAÇÃO

DECISÃO

Neocórtex



PROTEÇÃO

Reptiliano

EMOÇÃO

Sistema
Límbico



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

NEURO PERSUASÃO





Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

PNL - **PROGRAMAÇÃO** NEUROLINGUÍSTICA

O que precisamos fazer é acessar os comandos através de uma linguagem estratégica e é aí que entra a PNL

•**Programação:** que diz respeito as técnicas de linguagem e comunicação para reprogramar a forma como as pessoas pensam e se comportam.

•**Neuro:** relacionado às técnicas para acessar o sistema nervoso e os processos neurológicos que influenciam o comportamento humano.

•**Linguística:** as técnicas de linguagem verbal (gatilhos mentais) para acessar os comandos.

Desafio

Incorporar a PNL no composto de comunicação para captação de doações:

1. Justificativa de Campanha
2. Abordagem
3. WhatsApp
4. Face-to-Face



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

DESCOMPLICANDO A PNL

Por onde começar? Pela justificativa do pedido de doação.

- Manutenção da assistência integral -> foque em algo específico: setores de atendimento, números de atendimento, fila de espera, custo
- Projeto específico: aquisições, reformas, construções
- Campanhas temáticas: Ano Novo, Páscoa, São João, Semana Nacional, Dia das Crianças, Natal

Quanto mais conteúdo emocional couber na sua justificativa, maior será sua chance de sucesso.

Gatilhos Mentais - estímulos recebidos pelo nosso cérebro através de comandos linguísticos que influenciam diretamente na tomada de decisão.

Ex. Imagine (gatinho)





Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

APLICANDO A PNL Justificativa do pedido de doação.

NOTÍCIA
NOVIDADE

NÚMEROS
EXATOS

ALTRUÍSMO

TIRA O
FOCO DO
NÃO

CURVA
DRMÁTICA

CULPA

INCENTIVE AO
INVÉS DE
PEDIR

E ligo para trazer uma notícia maravilhosa, o tão esperado encontro das nossas crianças com o querido Papai Noel está chegando, dia 20/12 e temos que nos preparar para todos os 403 alunos receberem os presentinhos. Os mais animados são os 32 novos alunos autistas, que realizarão o sonho de participar pela primeira vez do nosso Natal Especial e dar um abraço apertado no nosso PAPAÉ Noel. Não seria maravilhoso ajudar a realizar este sonho?

E ligo para o(a) sr.(a), pois embora somamos mais de 1.000 assistidos entre a escola e terapias, como a fisioterapia, **ainda temos uma fila de espera de mais de 200 crianças, que enfrentando a desigualdade, a falta de acessibilidade e limitações decorrentes da deficiência, aguardam por uma vaga na APAE. Sua solidariedade pode ajudar a transformar espera em esperança** e por isto, é tão necessária. Vamos ajudar a ampliar vagas para as crianças da fila de espera?



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

APLICANDO A PNL

Abordagem emocional e humanizada

STORYTELLING

RESP. AFETIVA

FOCO
EMOCIONAL

O VALOR DO
VALOR

COMO AJUDAR
AO INVÉS DO
PODE AJUDAR?

Neste fim de ano, gostaria de levar um agradecimento da **Ana Carolina Lima em nome de todas as nossas crianças. Ana tem paralisia cerebral, assistida na APAE desde 4 anos, chegou chorosa, sem comunicação verbal, não conseguia conviver bem com outras pessoas, não conseguia segurar objetos, presa em suas limitações, mas, com o atendimento multidisciplinar da nossa equipe, hoje interage com todos, consegue se comunicar, brinca, desenha, aprende e sorri o tempo todo, uma superação que se fortalece a cada doação que se transforma em assistência integral! Sua solidariedade e bondade faz parte desta e de muitas outras histórias de superação!** A doação é a decisão do coração, por isto, nesta campanha em prol as reformas de fim de ano e a abertura de novas vagas, contamos com sua doação especial, com R\$ 100 no grupo de doadores que ajudarão na reforma das salas, com R\$ 50 no grupo de doadores que ajudarão na reforma da quadra, com R\$ 20 para fortalecer as novas vagas ou com o valor que estiver no seu coração, a reforma no todo fica em R\$ 30.000,00! Como o(a) sr.(a) prefere ajudar? Como fica melhor?



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

APLICANDO A PNL

FACE TO FACE

Principais características:

- Melhores resultados em cidades com menos de 50 mil habitantes;
- Grande abrangência pelo contato direto (presencial);
- Valor médio de doações abaixo de R\$ 10,00 – foco no volume.

Pontos Críticos:

- Remuneração da equipe / Carga horária;
- Necessidade de investimento e custeio da equipe por um período mínimo de 90 dias;
- Necessidade de ampla divulgação do projeto na cidade.

Estrutura:

- [Carro de som;](#)
- [Jingle da campanha;](#)
- [Equipe com um motorista e quatro captadores;](#)
- Apoio: Fardamento, material de escritório, protetor solar.

Gestão estruturada:

- Elaboração da campanha humanizada – foco na assistência;
- Programa de metas mensais;
- Acompanhamento motivacional permanente.



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

APLICANDO A PNL

WHATSAPP

- WhatsApp está presente em nossa vida
- Mas ele não resolve a captação sozinho
- O WhatsApp ainda não substitui o operador, o captador, o promotor de doações
- Conquistar doações é muito difícil
- E a conquista só acontece com admiração, respeito, relacionamento, conexão
- Quando automatizamos demais o processo, perdemos a conexão humana
- Logo, **o WhatsApp é uma ferramenta**
- O diferencial é como administramos esta ferramenta
- Quem administra o contato
- **E principalmente o conteúdo compartilhado**





Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

APLICANDO A PNL

WHATSAPP

Dicas para potencialização na captação de doações via WhatsApp:

- Mantenha a identidade da campanha sempre – não crie concorrência interna
- Evite um comportamento de disparo robotizado - É fundamental interagir através da ferramenta
- Tenha uma variedade de recursos para interação: cards, figurinhas, vídeos, gifs, texto, áudio
- Crie uma conexão entre material visual: campanha abordada, campanha WhatsApp, campanha rede social (posts adicionais), campanha em mídia
- Tenha uma frase de impacto + imagens claras, grandes + justificativa da campanha
- **As doações por WhatsApp são em grande maioria através de transações bancárias e a vantagem é aproveitar o calor da emoção para resolver a doação**



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

WHATSAPP / STATUS WHATSAPP / STORY REDE SOCIAL

APAE
Anápolis - GO

O que você mais gosta no Natal?
Nós gostamos mais da sua bondade!

Kit Natal Especial R\$ 85,00

- Educação Especial
- Terapias Especializadas
- Festividade com o tão esperado encontro com o Papai Noel para entrega de presentes

Doe agora mesmo!

Chave PIX = E-mail: telemarketing@apaeaps.org.br

APAE
Anápolis - GO

O que você mais gosta no Natal?
Nós gostamos mais da sua bondade!

Kit Natal Especial R\$ 85,00

- Educação Especial
- Terapias Especializadas
- Festividade com o tão esperado encontro com o Papai Noel para entrega de presentes

PIX

Chave PIX = E-mail: telemarketing@apaeaps.org.br *Doe Agora!*

APAE
Anápolis - GO

O que você mais gosta no Natal?
Nós gostamos mais da sua bondade!

Muito obrigado por sua bondosa doação!

LS



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

WHATSAPP / FEED REDE SOCIAL / SITE / VÍDEO

O que você mais gosta no Natal?
Nós gostamos mais da sua bondade!

Kit Natal Especial R\$ 85,00

- Educação Especial
- Terapias Especializadas
- Festividade com o tão esperado encontro com o Papai Noel para entrega de presentes

Chave PIX = E-mail: telemarketing@apaeaps.org.br

Doe agora mesmo!

O que você mais gosta no Natal?
Nós gostamos mais da sua bondade!

Kit Natal Especial R\$ 85,00

- Educação Especial
- Terapias Especializadas
- Festividade com o tão esperado encontro com o Papai Noel para entrega de presentes

Chave PIX = E-mail: telemarketing@apaeaps.org.br

Doe Agora!

O que você mais gosta no Natal?
Nós gostamos mais da sua bondade!

Muito Obrigada por sua bondosa doação!





Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

FIGURINHAS / GIFS

O que você
mais gosta
no Natal?
**Nós
gostamos
mais da sua
bondade!**

DOE AGORA MESMO



O que você
mais gosta
no Natal?
**Nós gostamos
mais da sua
bondade!**



o que você mais gosta no Natal?
**NÓS
GOSTAMOS
MAIS DA SUA
BONDADE!!**

Doe Agora!



Obrigado!

**A verdadeira magia do Natal
começa quando transformamos
solidariedade em esperança!**



Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI

CRM

A sigla CRM significa Customer Relationship Management (Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente).

Trata-se de uma estratégia de negócio que **foca no cliente, com o objetivo de estabelecer boas relações, reter, fidelizar e multiplicar** através de um composto de ações que incluem sistemas, ferramentas e principalmente pessoas.

Melhores relações
Melhores resultados

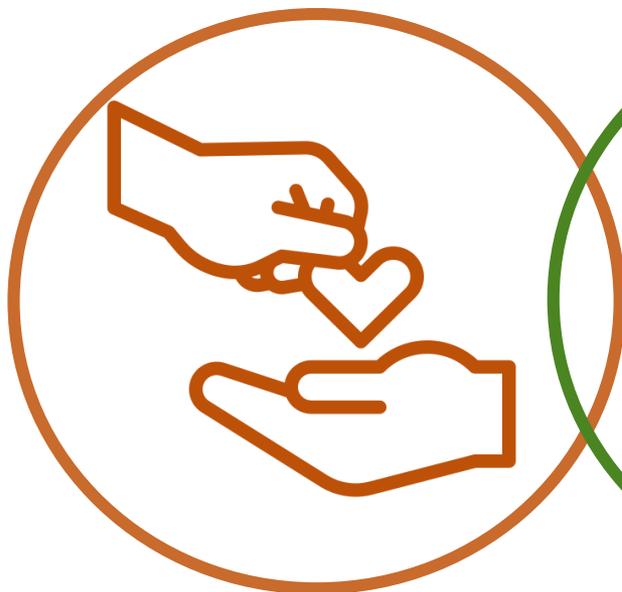




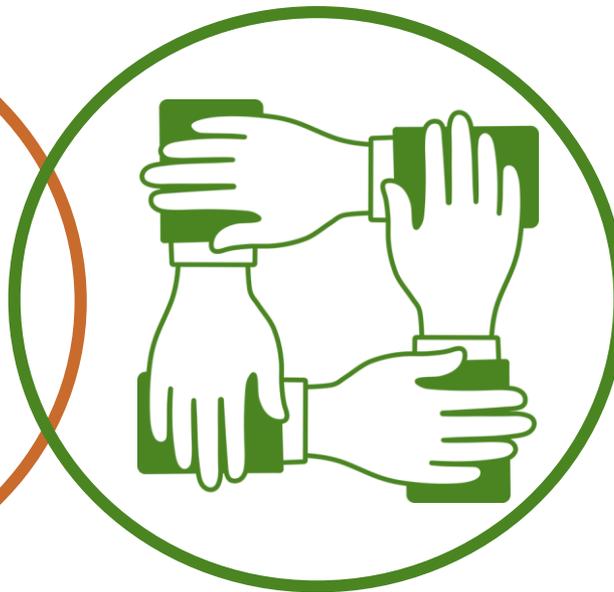
Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI

CRM

E quem são os nossos clientes?



Quem doa
(doador)



Quem atua
(equipe)



Quem
assistimos



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CRM



Quem
trabalha
(equipe)

10 dicas para potencializar a relação com a sua equipe

- 1) Humanize sua equipe integrando com a causa *Ex. "Psicólogo"*
- 2) Treine a sua equipe com frequência – inclusive sobre a justificativa
- 3) Forneça ferramentas, inove, renove, reinvente
- 4) Estabeleça metas claras, importantes, mas tangíveis e acompanhe com disciplina diariamente - feedback
- 5) Crie experiências que impacte a motivação emocional – sair da caixa
- 6) Estabeleça desafios que impacte na realização da assistência
- 7) **Reconheça sempre (reconheça internamente e externamente)**

Premiações

- Brindes
- Folga
- Vale presentes

Experiências para compartilhar / mostrar

- Ingresso com acompanhante
- Vale restaurante com acompanhante
- Cartas de reconhecimento, certificados



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CRM

10 dicas para potencializar a relação com a sua equipe

8) Pergunte, compartilhe soluções – Pesquise o clima organizacional

9) Substitua, renove, amplie

10) Comemore – promova momentos de descontração, interação, risadas e sorrisos! Equipe feliz é equipe forte, equipe forte, resultados fortes.



Quem
trabalha
(equipe)





Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CRM

10 dicas para potencializar a relação com sua rede de doadores

1) Crie oportunidades de recompensa



Quem doa (doador)

MÊS DAS CRIANÇAS

Distribuição de kits nutritivos e guloseimas + Programação divertida

Ajude a promover a programação especial em comemoração ao **Mês da Criança** para os 600 assistidos da APAE Goiânia e **concorra a uma linda cesta da gratidão** com produtos artesanais!

Doar agora mesmo!

A chave PIX da APAE é o número do celular do Tele-Apae: (62) 99225-1734

CNPJ: 01.240.688/0001-40

APAE Goiás - GO

Eu ajudo! Ajude você também! APAE

MÊS DAS CRIANÇAS

APAE Goiás - GO

Eu ajudo! Ajude você também! APAE

AJUDE A PROMOVER A PROGRAMAÇÃO ESPECIAL EM COMEMORAÇÃO AO MÊS DA CRIANÇA PARA OS 600 ASSISTIDOS DA APAE GOIÂNIA E CONCORRA A UMA LINDA CESTA DA GRATIDÃO COM PRODUTOS ARTESANAIS!

Lembrete do dia

Ser feliz é direito de todos!

DOE AGORA MESMO

Distribuição de kits nutritivos e guloseimas + Programação divertida



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CRM

10 dicas para potencializar a relação com sua rede de doadores



Quem doa (doador)

2) Agradecer é reconhecer

- Abordagem
- WhatsApp
- Carteirinha fidelização
- Carta - Cartão

MÊS DAS CRIANÇAS

APAE
Goiânia - GO

Eu ajudo!
Ajude você também!

APAE

A alegria ganha forma no sorriso de uma criança 😊

Obrigado

MÊS DAS CRIANÇAS

APAE
Goiânia - GO

A alegria ganha forma no sorriso de uma criança :)
Muito obrigada

DOADOR AMIGO DA APAE

A doação é a decisão do coração!

NOME: JOÃO BATISTA SOUSA LIMA
MEMBRO NÚMERO: 25875



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CRM



Quem
doa
(doador)

10 dicas para potencializar a relação com sua rede de doadores

- 3) Não incomode, não irrite com erros, falta de qualidade, falha na estrutura
- 4) Tenha sempre novidades para somar
 - Conquistas
 - Projetos / necessidades
 - Histórias
 - Sobre a deficiência
 - Números
- 5) **Mostre as conquistas, relacione ao doador**



COMEÇA COM O BEM QUE VOCÊ FAZ HOJE! !

NOSSA ESPERANÇA DE INCLUSÃO

Muito obrigada!





Comunicação



Relacionamento



Gestão de Dados

Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

CRM



Quem
doa
(doador)

10 dicas para potencializar a relação com sua rede de doadores

- 6) Monitore a empatia, cordialidade, gentileza e humanização da equipe e resolva – invista em uma equipe focada na qualidade
- 7) Amplie o alcance através de materiais impressos
- 8) Pesquise, faça perguntas que influencie respostas que provoquem sentimentos como a gratidão, orgulho e responsabilidade afetiva
- 9) Não perca o contato
- 10) Emocione sempre



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

BI – Inteligência de Negócios

B.I. (Business Intelligence) = Inteligência de negócios

Trata-se de um conjunto de técnicas e ferramentas para auxiliar na transformação de dados em oportunidades de negócio.



Na captação de doações é imprescindível ampliar as oportunidades

Top 5 - Cases de sucesso para compartilhar com vocês:



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

BI – Inteligência de Negócios

1) Foco no público interno:

É fundamental aproveitar sua rede interna para captação de lead, pois é um lead aquecido. Crie promoções* para estimular.

Com funcionários

Com pais

Nunca se esqueça de agradecer - relacionamento

INDICAÇÃO PREMIADA

INDIQUE PELO MENOS 20 AMIGOS OU FAMILIARES PARA DOAR PARA A APAE E CONCORRA A UMA FOLGA.

Participe

INDICAÇÃO PREMIADA

INDIQUE 10 AMIGOS OU FAMILIARES PARA DOAR PARA A APAE E CONCORRA A UMA CESTA DE MIMOS E ALIMENTOS.

Participe

INDICAÇÃO PREMIADA

A GRATIDÃO É A MEMÓRIA DO CORAÇÃO!
MUITO OBRIGADA POR SUA INDICAÇÃO!



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

BI – Inteligência de Negócios

1) Foco no público interno:

Convide a todos para doação

Feliz ANOS novo

2024 está logo ali!

E o que a APAE vai fazer neste novo ano, começa com o bem que pessoas de bom coração vão fazer pela APAE.

LEMBRETE

O bem que a APAE faz para mais de 600 assistidos inclui muitas coisas, inclusive o bem que você pode fazer também!

FAÇA SUA DOAÇÃO | **INDIQUE AMIGOS PARA DOAR**

 **APAE**
XXXXXXXX

Faça sua doação diretamente no setor de doações
(00) 0000.0000 ou através da nossa chave PIX
(CNPJ) 00.000.000/0000-00



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

BI – Inteligência de Negócios

2) Trabalhe sua base de dados

Se você já possui uma base de dados, trabalhe-a explorando as potencialidades:

- 1) Recorrentes
- 2) Tempo de doação
- 3) Doadores especiais
- 4) Grandes doadores
- 5) Gestão de contato



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

BI – Inteligência de Negócios

3) Captação Pessoa Jurídica

Projeto com foco em valores acima de R\$ 1.000,00 (Selo)

- Posicionamento geral / área de interesse: social, educação, esporte, saúde, mercado de trabalho

Reconhecimento:

- Direito de uso do selo
- Divulgação física (muro, mural)
- Divulgação virtual (site, rede social)
- Divulgação mídia (jornal, revista)
- Divulgação interna (banner, certificado)

Projeto com foco em valores abaixo de R\$ 1.000,00 (Empresa Amiga)

- Posicionamento área de interesse mais específico: social (cesta básica), educação (material escola), esporte (reforma quadra), saúde (insumos para reabilitação), mercado de trabalho (oficina de ...)

Reconhecimento:

- Direito de divulgação da certificação
- Certificação digital x impressa x enquadrada
- Divulgação física (muro, mural)
- Divulgação virtual (site, rede social)



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

BI – Inteligência de Negócios 4) Eventos

➤ Participação em Eventos

- Captação face-to-face
- Panfletagem
- Networking
- Incentivo – Sorteio

➤ Parcerias / Feiras (por segmento) – para captação / Lead

- Academia – Projetos Esportes
- Escolas – Projeto Educação
- Alimentos – Projeto Social
- Farmácia – Clinicas – Projeto Saúde
- Serviços / Industria – Projeto Inclusão

A esperança
de inclusão social da
pessoa com deficiência
inclui muitas coisas
**inclusive
você!**

Áreas de atendimento:

- Assistência social para usuários e família
- Educação - a APAE possui 3 escolas
- Saúde - Atendimento multidisciplinar para habilitação e reabilitação física e intelectual
- Instituto de diagnóstico e prevenção



605 assistidos com deficiência intelectual e múltipla - bebês, crianças, jovens e adultos.

**Faça sua
doação!**



Nossa Chave PIX é o
celular do Tele-APAE:
(62) 99225-1734



Como potencializar a captação de recursos através do: PNL, CRM e BI

1. Diversidade de itens a serem sorteados
2. Parceria para os itens a serem sorteados – maior lucratividade
3. Maior facilidade de adesão / contra- partida
4. Diversidade nos canais de vendas – incluindo face-to-face
5. Possibilidade de engajamento do público-interno

BI – Inteligência de Negócios

5) Ação Entre Amigos (Rifa)

AÇÃO ENTRE AMIGOS

APAE
Anápolis - GO

Jorge & Mateus

Central Solidária
(62) 3701-2525

Adquira seu número pelo valor de R\$ 10 e concorra a um

Violão Autografado

- Sorteio dia 20/08 durante o CHURRASCO DA APAE;
- Transmissão AO VIVO pelo Instagram;
- Os recursos da ação serão aplicadas nas terapias de Saúde na APAE Anápolis.

AÇÃO DA BONDADE especial de NATAL

Em prol a construção do novo Centro de Habilitação e Reabilitação, manutenção dos mais de 5.000 atendimentos mês nas áreas da saúde e educação e abertura de novas vagas.

APAE
CASCAVEL - PR

NATAL TEMPO fazer o bem!

Colabore através da Ação da Bondade e concorra 5 prêmios incríveis!

Sorteio: 13/07/2024
Pela Loteria Federal

20 números por R\$ 250
parcela em até 10x!

Adquira já através do telefone: (45) 3036-4241



Comunicação



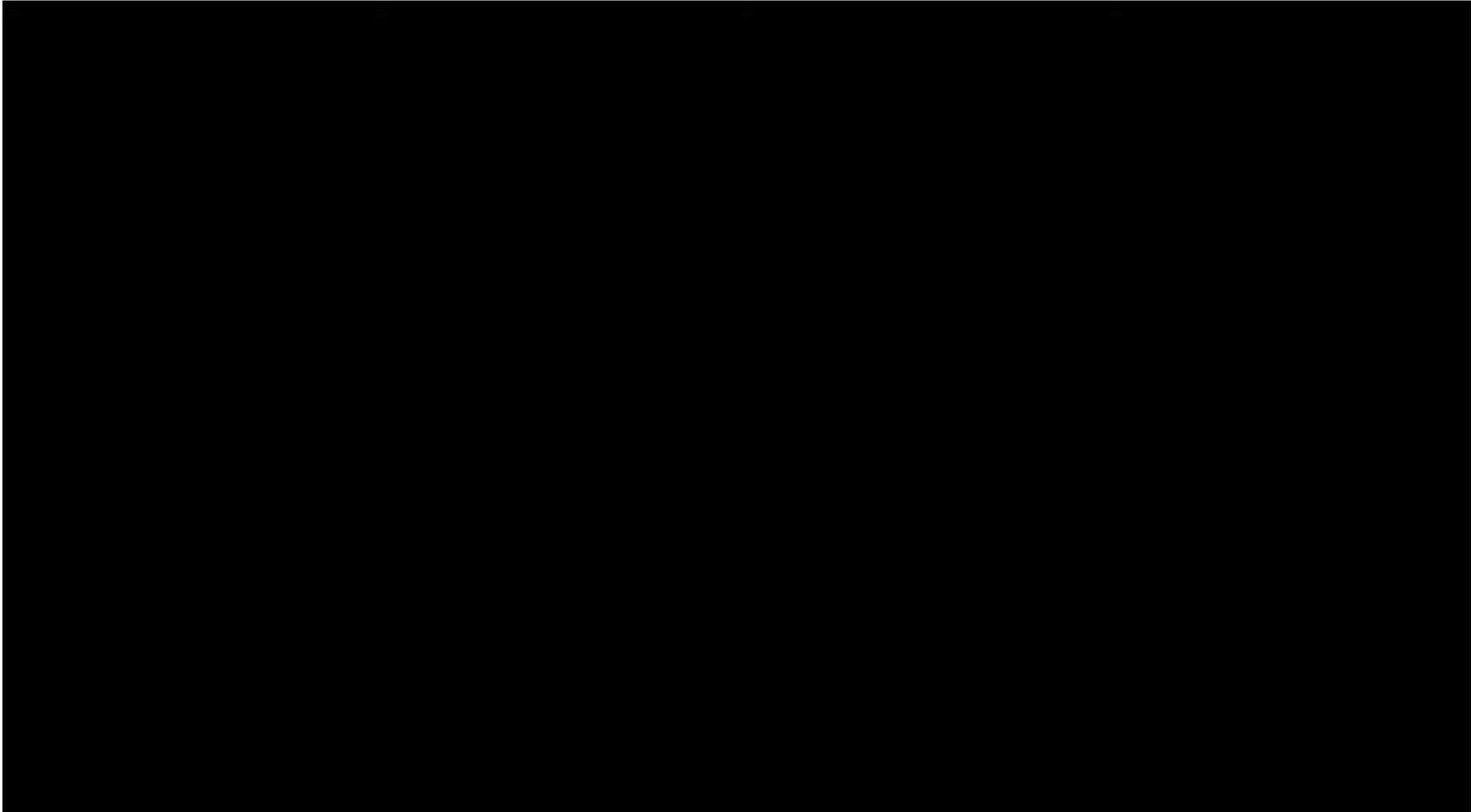
Relacionamento



Gestão de Dados

Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI

Encerrando com uma mensagem especial 





Como potencializar a captação de recursos através do:
PNL, CRM e BI



Eu sei que o que eu faço é só
uma gota no oceano, mas sem
esta gota, o oceano seria
menor! **Persista!**

Muito Obrigado!