



#YALILEARNS



**Guia para Moderar
uma Sessão sobre**

**CONCEITOS DE
ANGARIAÇÃO DE FUNDOS**

O seu Guia para Moderar uma Sessão sobre os Conceitos de Angariação de Fundos

Este guia ajudá-lo-á a moderar uma sessão sobre como iniciar e gerir um negócio através do curso online da Rede YALI Network [Conceitos de Angariação de Fundos](#). Este guia foi elaborado para ajudar o seu público a entender aspectos críticos da angariação de fundos, criação e execução de estratégias de marketing e compreensão da diferença entre angariação de fundos para organizações sem fins lucrativos e com fins lucrativos.

Duração: 95 minutos

Apresente-se (5 minutos)

- Agradeça a presença dos participantes e apresente-se. Mencione que é membro interessado da Rede YALI e que deseja ajudar os participantes a começar e a gerir um negócio.
 - Fale brevemente sobre a razão por que se interessa pela angariação de fundos.
-

Quebra-gelo: Apresente-se em 20 palavras ou menos (10 minutos)

- Peça aos participantes que escolham um parceiro e se apresentem em 20 palavras ou menos incluindo a seguinte informação: nome, local de procedência, o que o entusiasma e qual o seu negócio ou ideia de negócio.
 - Peça aos participantes para trocarem de parceiro ao fim de um minuto. Repita isto três ou quatro vezes.
 - Depois de várias apresentações pela sala, os participantes terão uma boa noção de quem são os outros participantes, mesmo que não tenham sido apresentados a todos.
-

Veja a lição Um: [Criar um plano estratégico de angariação de fundos](#) (7 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Descreva como seria um plano de negócios conciso que poderia apresentar a potenciais investidores ou doadores.
- Conte a história do seu produto ou serviço e peça aos membros do grupo ideias e conselhos sobre como encontrar o parceiro financeiro certo para o seu negócio ou organização.



Veja a lição Dois: Componentes de um Plano de Angariação de Fundos (5 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Quais são alguns dos desafios que enfrenta para encontrar um financiador para uma empresa ou organização? Como é que um plano de angariação de fundos o pode ajudar a desenvolver o seu negócio/organização e trabalhar em direcção a um fluxo de caixa contínuo?
- O vídeo descreveu os principais elementos de um plano de angariação de fundos. Identifique-os e discuta como eles se aplicam aos seus empreendimentos empresariais ou filantrópicos.

Veja a lição Três: Estratégias de Marketing e Comunicação para Angariação de Fundos (3 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Considerando o seu negócio/organização, o que fez para criar uma identidade por meio do marketing? Como pode melhorar essa imagem pública?
- Discuta como resumiria a sua empresa ou organização em algumas frases e como poderiam ser usadas para a sua mensagem de marketing.

Veja a lição Quatro: Oportunidades de Financiamento para Organizações sem fins lucrativos (5 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Pensando na sua ideia de negócio, quem são as pessoas ou organizações que podem ser investidores naturais para o seu produto ou serviço? Há alguma possibilidade de entrar em contacto com organizações não governamentais ou instituições de caridade para obter apoio?
- No processo de angariação de fundos para a sua empresa, há outros factores, como apoio voluntário ou bens e serviços, que os amigos e familiares possam oferecer? O crowdsourcing através da Internet é possível para o seu negócio?

Veja a lição cinco: Oportunidades de Financiamento para Organizações Com Fins Lucrativos (5 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Pode ser útil procurar outros veículos para criar fluxo de caixa para o seu negócio, como joint ventures?
- Quais são alguns dos objectivos dos seus esforços de angariação de fundos e quais são as limitações? Reconhecê-los pode ajudar os proprietários de negócios a superar obstáculos no futuro e evitar surpresas.

Conclusão: (5 minutos)

- Agradeça aos participantes a sua presença e reafirme, de forma breve, a importância de compreender os aspectos fundamentais da angariação de fundos.
- Convide os participantes a se inscreverem na Rede YALI em yali.state.gov.