

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

PROPOSTA DE SERVIÇOS / ORGANIZAÇÕES SOCIAIS



CAPTAÇÃO, COMUNICAÇÃO E MOBILIZAÇÃO.

# ESTRATÉGIA PARA CONECTAR. MOBILIZAÇÃO PARA CONTINUAR.

A MobiliOrg apoia organizações sociais na captação de recursos e na comunicação de suas causas, com planejamento, relacionamento com doadores e presença em campo.

## DA ESTRATÉGIA À EXECUÇÃO.

Campanhas, jornada do doador e mobilização conectadas às prioridades e à realidade de cada organização.

PARCERIA COM A SUA ORGANIZAÇÃO

### DA ESTRATÉGIA À EXECUÇÃO

Um trabalho próximo da equipe, com diagnóstico atualizado da base, prioridades definidas em conjunto e entregas acompanhadas ao longo do mês.

QUATRO FORMAS DE COMEÇAR

### R\$ 1.800 A R\$ 3.500 / MÊS

Planos com evolução de escopo: organização da base, campanhas, mobilização presencial e prospecção de parcerias. Ciclo inicial sugerido de três meses.

Contato direto: (11) 97872-9629

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

## 01 / APRESENTAÇÃO E VANTAGENS DA PARCERIA

# EXPERIÊNCIA APLICADA À SUA REALIDADE.

A MobiliOrg une captação de recursos, comunicação e desenvolvimento institucional para apoiar organizações sociais na mobilização de pessoas e na continuidade do apoio.

À frente da MobiliOrg está Matheus Marmol, com sete anos de experiência em captação e liderança de equipes. Essa trajetória orienta um trabalho próximo, com prioridades e entregas definidas em conjunto com cada organização.

## 01 / DIREÇÃO

## Prioridades claras para começar

Diagnóstico da base, calendário e metas combinadas com a equipe. A organização passa a ter um plano para orientar ações, investimento e acompanhamento.

## 02 / RELACIONAMENTO

## Mais cuidado com quem já apoia

Boas-vindas, agradecimento, informação de impacto e reaproximação. Uma jornada que ajuda a fortalecer o vínculo e apoiar a continuidade das doações.

## 03 / EXECUÇÃO

## Uma rotina de execução e análise

Campanhas, comunicação e presença em campo nos volumes acordados. Relatórios e um painel compartilhado permitem acompanhar entregas e revisar os próximos passos.

## 04 / FLEXIBILIDADE

## Um escopo compatível com o momento

Quatro planos para diferentes necessidades. Frentes, calendário e prioridades são alinhados antes do início, com possibilidade de evolução após a avaliação do ciclo.

A parceria combina uma visão de desenvolvimento institucional com entregas de captação e comunicação que podem ser acompanhadas pela equipe.

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

## 02 / FRENTES DE TRABALHO

# FRENTES QUE SE COMPLEMENTAM.

Captação, relacionamento, comunicação e presença em campo conectados. O plano escolhido define o volume mensal de execução e o acompanhamento de cada frente.

## O primeiro passo é olhar para a base de hoje.

Revisar doadores ativos, histórico, contatos e pendências. A partir daí, priorizar recorrência, reativação e Nota Fiscal Paulista com base em informações atualizadas.

| FRENTE               | SERVIÇO E CONTRIBUIÇÃO PARA A ORGANIZAÇÃO                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CAPTAÇÃO PF          | Jornada do doador para doação recorrente e doação única: aquisição, boas-vindas, agradecimento, atualização de impacto e reativação. Campanhas e relacionamento para apoiar a continuidade das contribuições.                                      |
| NFP E EVENTOS        | A MobiliOrg dispõe de equipe de captadores para eventos. Cada ação prevê um consultor + 1 captador externo, com equipe ampliável conforme a quantidade necessária. Inclui preparação, prospecção de locais, abordagem e conferência dos cadastros. |
| CRM E ACOMPANHAMENTO | Organização e segmentação da base, identificação da origem e do status de cada doador, atualização dos registros e painel compartilhado para acompanhar adesões e relacionamento.                                                                  |
| COMUNICAÇÃO          | Peças digitais com design e copy: textos de campanha, chamadas para doação, legendas e mensagens. Produção na identidade visual da organização, conectando os projetos às formas de apoiar.                                                        |
| PARCERIAS PJ         | No plano Expansão, prospecção de empresas, apresentação institucional e acompanhamento das conversas para ampliar oportunidades de apoio e parceria.                                                                                               |

Prioridades e conteúdos são definidos com a equipe. A operação NFP considera a participação da organização no programa e a agenda disponível; captadores externos são cobrados fora do fee.

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

03 / PLANOS MENSAIS

# QUATRO PLANOS. UM CAMINHO DE CRESCIMENTO.

Campanhas, peças avulsas e presença em campo com quantidades definidas. Todos os planos incluem diagnóstico, organização da base e acompanhamento mensal dos resultados.

## ESSENCIAL

### R\$ 1.800

por mês | fee de serviços

Organização da base, desenho da jornada e comunicação para cuidar de quem já apoia.

- CRM e desenho da jornada do doador
- 4 peças digitais avulsas com copy
- Roteiros de boas-vindas e relacionamento
- 1 reunião + relatório mensal

## MOBILIZAÇÃO

### R\$ 2.300

por mês | fee de serviços

Campanha de doação única ou recorrente e uma ação NFP para começar a mobilização.

- 1 campanha PF com 4 peças e copy
- 2 peças digitais avulsas com copy
- 1 ação NFP: consultor + 1 externo
- CRM, jornada e 1 reunião mensal

## SUGESTÃO PARA CAPTAÇÃO CONTÍNUA

## CRESCIMENTO

### R\$ 2.900

por mês | fee de serviços

Campanhas, presença em campo e jornada implementada para dar continuidade à captação.

- 1 campanha (4 peças) + 4 avulsas
- 2 ações NFP: consultor + 1 externo/ação
- Jornada implementada e CRM
- 2 reuniões + orientação da equipe

## EXPANSÃO

### R\$ 3.500

por mês | fee de serviços

PF, NFP e prospecção de empresas integradas ao desenvolvimento da captação.

- 2 campanhas (4 peças cada) + 6 avulsas
- Até 4 ações NFP: consultor + 1 externo/ação
- 20 empresas/mês + apresentação PJ
- Jornada implementada + 2 reuniões

## EQUIPE NFP E CUSTOS FORA DO FEE

### R\$ 200 por captador / ação de até 4 horas

Equipe já disponível: consultor + 1 captador externo em cada ação. Até 4 ações/mês no plano Expansão, com ampliação da equipe conforme o evento. O apoio fica fora do fee; mais profissionais, horas ou despesas recebem orçamento aprovado previamente.

04 / COMPARATIVO DE SERVIÇOS

# SERVIÇOS, ENTREGAS E VALOR DA PARCERIA.

Quantidades por mês e aplicação de cada serviço. As peças de campanha e as peças avulsas são volumes separados; design e copy estão incluídos em toda a produção digital.

| SERVIÇO E APLICAÇÃO                                                                                                    | ESSENCIAL<br>R\$ 1.800 | MOBILIZAÇÃO<br>R\$ 2.300 | CRESCIMENTO<br>R\$ 2.900 | EXPANSÃO<br>R\$ 3.500          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| <b>CRM e diagnóstico</b><br>Organização e segmentação da base; plano inicial de 90 dias.                               | Incluído               | Incluído                 | Incluído                 | Incluído                       |
| <b>Jornada PF e relacionamento</b><br>Boas-vindas, agradecimento, impacto e reativação para doação única e recorrente. | Desenho + roteiros     | Desenho + roteiros       | Desenho + implementação  | Desenho + implementação        |
| <b>Campanhas PF/mês</b><br>Objetivo, público e copy; 4 peças: lançamento, 2 reforços e encerramento.                   | Não prevista           | 1 campanha<br>4 peças    | 1 campanha<br>4 peças    | 2 campanhas<br>8 peças         |
| <b>Peças digitais avulsas/mês</b><br>Peças fora das campanhas, com design, legendas e chamadas para mobilização.       | 4                      | 2                        | 4                        | 6                              |
| <b>Produção digital total/mês</b><br>Soma: campanhas + peças avulsas.                                                  | 4 peças                | 6 peças                  | 8 peças                  | 14 peças                       |
| <b>Ações NFP e equipe/mês</b><br>Até 4h por ação, com consultor + 1 captador externo. Apoio cobrado à parte.           | Não prevista           | 1 ação                   | 2 ações                  | Até 4 ações                    |
| <b>Relatório e reuniões</b><br>Painel de resultados e análise para definir os próximos passos.                         | Mensal + 1 reunião     | Mensal + 1 reunião       | Mensal + 2 reuniões      | Mensal + 2 reuniões            |
| <b>Parcerias PJ</b><br>Prospecção, acompanhamento e apresentação institucional de até 12 slides.                       | Não incluído           | Não incluído             | Não incluído             | 20 empresas/mês + apresentação |
| <b>Orientação da equipe</b><br>Formação para orientar a operação e o relacionamento com os doadores.                   | Nas reuniões           | Nas reuniões             | + 1 encontro por 90 dias | + 1 encontro por 90 dias       |

Peça: imagem estática ou carrossel de até 5 telas, com texto e design. Captador externo: R\$ 200 por ação de até 4h, fora do fee. A apresentação PJ é entregue no piloto, com revisão mensal incluída.

05 / INÍCIO E ACOMPANHAMENTO

# OS PRIMEIROS 90 DIAS DA PARCERIA.

Um ciclo inicial para organizar a operação, executar o plano escolhido e avaliar o que deve continuar ou ser ajustado.

MÊS 1 / ORGANIZAR

### Diagnóstico e primeiras entregas

Validar a base atual, mapear a jornada e definir prioridades. Preparar calendário, mensagens e painel. Nos planos com campanhas e ações NFP, iniciar a execução após os alinhamentos e as autorizações.

MÊS 2 / ATIVAR

### Executar e ajustar

Executar campanhas e ações previstas, analisar adesões e ajustar a abordagem. Implementar boas-vindas, agradecimento e acompanhamento do doador nos planos Crescimento e Expansão.

MÊS 3 / CONSOLIDAR

### Avaliar e planejar a continuidade

Comparar os resultados com a base inicial, revisar canais e abordagens e orientar a equipe. Na Expansão, acompanhar também o andamento das conversas com empresas. Definir o próximo ciclo em conjunto.

As metas serão pactuadas após o diagnóstico, considerando a base atual, o plano escolhido, o orçamento e os canais disponíveis.

| O QUE ACOMPANHAR     | COMO AVALIAR                                                                                   |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DOAÇÕES PF           | Novos doadores, reativações, adesões recorrentes e receita efetivamente recebida.              |
| NOTA FISCAL PAULISTA | Novos cadastros válidos, confirmações no sistema, pendências e origem das adesões.             |
| RELACIONAMENTO       | Continuidade das doações, resposta aos contatos e retorno das ações de reaproximação.          |
| OPERAÇÃO E PARCERIAS | Entregas realizadas, custo por aquisição quando apurável e estágio das conversas com empresas. |

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

06 / CAMPANHAS E PRESENÇA EM CAMPO

# PLANEJAR, MOBILIZAR E ACOMPANHAR.

A atuação une preparação e execução. A frequência das ações e das campanhas segue o plano contratado e o calendário aprovado com a organização.

## 01 Definir a prioridade

Escolher o público, o projeto e o objetivo de cada mobilização. Revisar os canais e o caminho de adesão antes de começar.

## 02 Preparar a comunicação

Produzir textos, peças e mensagens na identidade visual da organização. Alinhar materiais, abordagem e aprovações com a equipe.

## 03 Articular os locais

Nos planos com ações NFP, prospectar eventos, empresas e espaços; confirmar autorização, público, data, duração e estrutura.

## 04 Atuar junto ao público

Um consultor da MobiliOrg atua em cada ação com pelo menos 1 captador externo. A equipe pode ser ampliada conforme o público e as necessidades do evento.

## 05 Conferir e dar continuidade

Registrar a origem, acompanhar pendências, agradecer e alimentar o CRM. Consolidar os resultados para ajustar as próximas mobilizações.

### AÇÃO NFP

#### Presença e registro

Cada ação prevê até 4 horas em São Paulo, com consultor + 1 captador externo. O apoio custa R\$ 200 por captador por ação, fora do fee. O plano Expansão contempla até 4 ações/mês. Cadastros válidos e pendências são acompanhados no CRM.

### CAMPANHA PF

#### Foco na adesão

Cada campanha PF reúne objetivo, público, copy e 4 peças: 1 lançamento, 2 reforços e 1 encerramento. Inclui acompanhamento dos resultados. As peças digitais avulsas são adicionais à campanha, com a quantidade definida no plano escolhido.

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

## 07 / CONDIÇÕES COMERCIAIS

# UMA PARCERIA PRÓXIMA E BEM ALINHADA.

Escopo, investimento, calendário e responsabilidades formalizados antes do início. Os planos podem ser ajustados às prioridades e ao momento da organização.

## 01 / CONTRATAÇÃO E VIGÊNCIA

Ciclo inicial sugerido de três meses, com avaliação conjunta para continuidade. Início, calendário e vencimento definidos em contrato de prestação de serviços, com documentação fiscal adequada ao enquadramento vigente.

## 02 / HONORÁRIOS E PAGAMENTO

Os honorários mensais são de R\$ 1.800, R\$ 2.300, R\$ 2.900 ou R\$ 3.500, conforme o plano. Incluem a presença do consultor nas ações previstas. A forma de pagamento será acordada na contratação.

## 03 / INFORMAÇÕES E APROVAÇÕES DA ORGANIZAÇÃO

Disponibilizar acessos, dados atualizados, materiais institucionais, imagens e histórias autorizadas. Indicar a pessoa responsável pelas aprovações e pela agenda. Usar os contatos conforme as permissões da organização.

## 04 / EQUIPE E DESPESAS OPERACIONAIS

Cada ação NFP tem consultor + 1 captador externo, com equipe ampliável conforme o evento. Apoio: R\$ 200 por captador por ação de até 4h, fora do fee. Mais horas ou profissionais, deslocamento, alimentação, mídia, licenças e materiais são aprovados à parte.

## 05 / AJUSTES E RECURSOS DA JORNADA

Até duas rodadas de ajustes por material. Nos planos Crescimento e Expansão, os contatos da jornada são implementados nos recursos disponíveis do CRM e dos canais existentes. Integrações novas, produção audiovisual e entregas extras recebem orçamento específico.

## EXEMPLO DE ORÇAMENTO / CRESCIMENTO

**R\$ 2.900 de honorários + R\$ 400 de apoio**

**R\$ 3.300 no mês**

2 ações de até 4h, com 1 captador externo em cada. Demais custos serão aprovados à parte.

Validade: 30 dias a partir de 16/10/2026.

Metas pactuadas com a organização e acompanhadas a partir dos resultados efetivos.

APRESENTAÇÃO

PARCERIA

FRENTES

PLANOS

OPERAÇÃO

CONTATO

## 08 / TRAJETÓRIA E PARCERIAS

# REPERTÓRIO QUE MOVE A MOBILIORG.

Organizações da trajetória de Matheus Marmol, fundador da MobiliOrg, e parcerias em captação, comunicação e desenvolvimento institucional.

## ORGANIZAÇÕES DA TRAJETÓRIA DO FUNDADOR



Greenpeace



Médicos Sem Fronteiras



UNICEF



Anistia Internacional



PAC

Atuação em UNICEF e Anistia Internacional em operações de captação pela Tools4Change.

## PARCERIAS E TRABALHOS ATUAIS



MTD

Captação e formação  
(apoio voluntário)



Fundo Brasil

NFP e mobilização  
de doadores



Ritmos do Coração

Desenvolvimento institucional  
da captação de recursos

Os links estão nas imagens dos logos. Clique para conhecer cada organização.

## VAMOS CONVERSAR SOBRE SUA CAPTAÇÃO?

PORTFÓLIO

Projetos e entregas selecionados

CONHECER O PORTFÓLIO &gt;

WHATSAPP

(11) 97872-9629

INICIAR UMA CONVERSA &gt;

LINKEDIN

Matheus Marmol / fundador

ACESSAR PERFIL &gt;

Clique nos cards para abrir o portfólio, conversar no WhatsApp ou acessar o LinkedIn.