



Dicas para Mobilização

MOBILIZAÇÃO

A mobilização é uma fase muito importante dos projetos, pois é nesse momento que os empreendedores começam a conhecer o programa e a se interessar em participar da capacitação.

Seu papel como mobilizador é “vender” o projeto para os empreendedores e inscrevê-los para participar da capacitação.

Para chegar até os empreendedores você pode usar algumas estratégias como o contato direto, uso de material de divulgação, além de contar com alguns parceiros e apoiadores, que indicam pessoas ou abrem seus espaços para que você faça a divulgação da capacitação e do programa.



ESTRATÉGIAS DE MOBILIZAÇÃO

Seguem algumas estratégias que você pode usar. Lembrando que cada região tem formas que funcionam mais que outras, então você pode testar várias e ver a que melhor funciona no seu caso:

Apoiadores Institucionais: Identificar apoiadores institucionais locais como, por exemplo, organizações que tem contato com empreendedores de baixa renda e líderes locais. Esses apoiadores poderão auxiliar na indicação de empreendedores e/ou ceder espaços para as capacitações e até auxiliar dando visibilidade ao Programa.

Boca a Boca: Para cada empreendedor que demonstrar interesse ou for apoiado, é importante pedir para que ele divulgue e convide seus colegas empreendedores para participar do Programa. Quem já passou pela capacitação também poderá ser convidado a contar suas histórias seja por vídeo ou pessoalmente em reuniões de divulgação.

Material de divulgação: Ter materiais como flyers de divulgação que facilitará no acesso ao empreendedor. Nos flyers coloque seus contatos telefone, whatsapp, se tiver algum ponto de inscrição fixo também. Facilitando o contato para o empreendedor.



Mídias Locais: Identificar as mídias que podem ser usadas na mobilização, como carro de som, rádio local, jornal da comunidade. Caso o projeto não tenha recurso para isso, veja a possibilidade de parceria.

Redes Sociais: Veja a possibilidade de divulgar nas redes sociais: Facebook, whatsapp, você pode até ter uma mensagem padrão usando até a foto do flyer e veja grupos, páginas onde pode fazer a divulgação.

Revendedoras: As revendedoras de catálogo normalmente tem reuniões mensais, faça contato com a coordenadora do grupo e busque parceria com ela, apresente a capacitação e as vantagens para os empreendedores que ela atende. E apresente a oportunidade de capacitação em uma das reuniões.



Eventos locais: Conheça os eventos locais que tem empreendedores, como feiras semanais e aproveite esses espaços para realizar a divulgação.

Informações dos interessados: Guarde as informações básicas de **todos** os empreendedores que entraram em contato ou foram abordados e demonstraram interesse em participar do Programa, mesmo que eles não sejam efetivamente apoiados agora, podem ser potenciais participantes de outras turmas.

DICAS

1. Faça um mapeamento da comunidade que você irá trabalhar. Levante informações gerais tais como população, funcionamento de serviços públicos, hábitos constantes, organizações existentes e suas relações com a comunidade. É interessante também identificar quem são os líderes locais, moradores mais conhecidos, líderes de igrejas, representantes de saúde, agentes de desenvolvimento local, entre outros, que podem contribuir para mobilização. Com esse mapeamento você terá um olhar mais amplo da comunidade e poderá definir estratégias de mobilização mais acertadas.
2. Você pode fazer uma atividade curta, como oficina, de temas específicos e abertas aos empreendedores da comunidade para divulgar o empreendedorismo e mobilizar beneficiados para as capacitações. Você pode aplicar a atividade ou convidar especialistas para ministrar a oficina.
3. Você pode pedir para quem já participou da capacitação para gravar um vídeo ou ir em alguma atividade que você está promovendo para compartilhar sua experiência e inspirar os empreendedores.
4. Você pode buscar apoiadores locais que tragam benefícios para os empreendedores – por exemplo, para cada ciclo concluído um anúncio no jornal local grátis (cortesia cedida pelo jornal local).

5. Indicação é sempre um ótimo conversor de inscrição, então pedir indicação para parceiros locais, para os empreendedores com quem conversa cria mais comprometimento do inscrito.

6. Na abordagem seja simpático, e ao passar as informações seja claro e objetivo, mostrando confiança no que apresenta e buscando não tomar muito tempo do empreendedor e também o seu.

7. Próximo ao início da capacitação, crie um grupo de Whatsapp ou outra forma de manter um contato com os inscritos, lembrando que está chegando, podem compartilhar depoimentos, ou falar do que será o primeiro encontro, fomentando a motivação deles. (Se criar o grupo estabeleça as regras de funcionamento já no início e não esqueça os inscritos que não tem esse recurso.)



Equipe de Pesquisa e Desenvolvimento

41 3013-2409