



## ASSOCIAÇÃO BENEFICENTE VIVENDA DA CRIANÇA

RUA HENRIQUE HESSEL, 300 – PARELHEIROS

SÃO PAULO / SP – CEP: 04882-010 – TELEFONE: (11) 5920-8492

CNPJ: 61.577.110/0001-05

UTILIDADE PÚBLICA FEDERAL PORTARIA Nº853 – CNAS. R052/2005 – RCEAS 0986/2006

UTILIDADE PÚBLICA ESTADUAL DECRETO 43.090 – UTILIDADE PÚBLICA MUNICIPAL DECRETO Nº 46.139

CONSELHO MUNICIPAL DOS DIREITOS DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE 873/CMDCA/2000

COMAS 70/2011 - REGISTRO SAS MUNICIPAL N º 03.1007

E-mail: [presidencia@vivendadacrianca.org.br](mailto:presidencia@vivendadacrianca.org.br)



# Fidelização de parcerias

CONSTRUINDO  
RELACIONAMENTO COM  
SEUS INVESTIDORES SOCIAIS.

Investir no atendimento

- Treinamento para equipe
- Atendimento Diferenciado
- Resultados dos investimentos

Conhecer o público-alvo

- Perfil
- Preferências
- Satisfação

Fortalecer o relacionamento

- Boletins mensais
- Agradecimentos
- Datas especiais

Atenção personalizada

- Condições especiais
- Comunicar diferenciais
- Comunicar novidades

## ASSOCIAÇÃO BENEFICENTE VIVENDA DA CRIANÇA

RUA HENRIQUE HESSEL, 300 – PARELHEIROS

SÃO PAULO / SP – CEP: 04882-010 – TELEFONE: (11) 5920-8492

CNPJ: 61.577.110/0001-05

UTILIDADE PÚBLICA FEDERAL PORTARIA Nº853 – CNAS. R052/2005 – RCEAS 0986/2006

UTILIDADE PÚBLICA ESTADUAL DECRETO 43.090 – UTILIDADE PÚBLICA MUNICIPAL DECRETO Nº 46.139

CONSELHO MUNICIPAL DOS DIREITOS DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE 873/CMDCA/2000

COMAS 70/2011 - REGISTRO SAS MUNICIPAL N º 03.1007

E-mail: [presidencia@vivendadacrianca.org.br](mailto:presidencia@vivendadacrianca.org.br)



### Plano de fidelização parcerias

**Investir no atendimento:** invista em treinamentos constantes dos funcionários, de modo com que façam o cliente se sentir satisfeito em relação a sua doação, mostrando resultados dos seus investimentos. O atendimento deve ser diferenciado.

**Conhecer o público-alvo:** para entender o que pode ser feito para aprimorar o atendimento, é fundamental conhecer o perfil do investidor social, entender as suas preferências, desejos e satisfações com a sua doação.

**Fortalecer o relacionamento:** encaminhar boletins mensais contando sobre o trabalho desenvolvido, mensagens de agradecimento e felicitações para os aniversariantes fazendo-os perceber a atenção que lhes é direcionada. Lembrar também de datas especiais, a exemplo de aniversários, Dia dos Pais, Dia das Mães, Natal...

**Tratamento diferenciado:** oferecer descontos para loja social, bazar, eventos, produtos ou ocasiões que possam participar de forma diferenciada. Além disso, comunicar o recebimento de produtos recém-lançados aumenta as chances do retorno do cliente.