



PASSO A PASSO PARA O CONTATO INICIAL COM INSTITUIÇÕES SUGERIDAS

Passo 1: Preparação e Escolha do Canal de Contato

- **Portfólio Existente:** Utilize o portfólio já preparado da ANAFE, que inclui informações sobre a missão, visão, número de associados e benefícios atuais.
- **Personalização e Canal:** Personalize a abordagem destacando os benefícios mútuos da parceria e escolha o melhor canal para o contato inicial, seja pessoalmente, por telefone ou WhatsApp, conforme a preferência da instituição.

Passo 2: Realização do Contato Direto

- **Apresentação:** Inicie o contato apresentando-se como associado da ANAFE e explique brevemente o propósito do contato.
- **Entrega do Portfólio:** Compartilhe o portfólio, destacando os pontos principais e como a instituição pode se beneficiar ao oferecer descontos aos associados da ANAFE.

Passo 3: Coleta de Informações sobre Políticas de Desconto

- **Inquérito sobre Descontos:** Pergunte se a instituição já possui políticas de descontos para associações ou grupos e quais seriam as condições aplicáveis à ANAFE.
- **Documentação:** Anote todas as informações relevantes sobre as políticas de desconto, incluindo porcentagens, condições e qualquer documentação necessária.

Passo 4: Registro e Confirmação

- **Confirmação de Interesse:** Pergunte se a instituição está interessada em prosseguir com a proposta de convênio.
- **Documentação de Contato:** Registre o nome, cargo e informações de contato da pessoa com quem você está se comunicando para futuros contatos, bem como identificação de qual e-mail da instituição será endereçado o pedido de convênio a ser futuramente enviado pela ANAFE.

Passo 5: Envio de Dados por E-mail

- **Síntese do Contato:** Prepare um e-mail resumindo o contato inicial, incluindo:
 - Breve introdução e agradecimento pelo tempo dispensado.

- Resumo das políticas de desconto discutidas.
- Próximos passos sugeridos para formalizar o convênio.
- Envie um e-mail com essas informações para administrativo@anafe.org.br e diretoriadefiliacoesbeneficios@anafe.org.br

Passo 6: Follow-up

- **Acompanhamento:** Programe um follow-up para garantir que o e-mail foi recebido e para discutir quaisquer dúvidas ou próximos passos.
- **Continuidade:** Mantenha o contato regular até que o convênio seja formalizado ou que uma decisão final seja tomada.