

Além do Patrocínio:

Como Construir um Ecossistema de Parcerias que Gera Valor Sustentável

Nicholas Zão Moreno

PMI Rio | Diretor de Parcerias

Quantas vezes um patrocínio termina e o relacionamento morre junto?

O patrocínio entrega um cheque. **A parceria constrói um ecossistema.**



Levante a mão: quem já perdeu um patrocinador que simplesmente não quis patrocinar um segundo evento?

01

O Problema

Por que o patrocínio, sozinho, sempre decepciona

A armadilha do patrocínio

Pontual

Começa e termina no evento.

Unilateral

O valor flui em uma direção só.

Frágil

Depende de uma pessoa, não de um processo.

Duas lógicas, dois resultados

PATROCÍNIO	ECOSSISTEMA
Transação pontual	Relação contínua
Valor unilateral	Valor mútuo
Depende de pessoas	Processo estruturado
Receita imprevisível	Receita recorrente
Marca exposta	Marca + comunidade

02

A Visão

Deixar de vender cotas e passar a pensar em ecossistema



**Grandes projetos não são realizados isoladamente,
mas através de conexões que geram valor mútuo.**

A crença que orienta o Programa de Parcerias do PMI Rio

Um ecossistema tem muitas portas de entrada

- | | | |
|---|------------------------|---|
| 1 | Mantenedor | Empresas que investem em reputação e visibilidade. |
| 2 | Inst. de Ensino | Universidades que aproximam academia e mercado. |
| 3 | Apoiador | Entidades que disseminam a cultura de projetos e cocriam impacto. |
| 4 | Especial | Acordos sob medida, fora das modalidades padrão. |

Valor que flui nos dois sentidos

O PMI Rio oferece

- Selo e reputação
- Exposição e audiência
- Acesso a líderes
- Palestras e conteúdos



O parceiro traz

- Aporte e receita
- Espaço e estrutura
- Conhecimento técnico
- Novos filiados



Nem todo valor cabe em uma cota

Cocriar

Entender o desafio do parceiro e construir a solução junto.

Capacitar

Compartilhar método, ferramentas e repertório de gestão de projetos.

Gerar impacto

Converter conhecimento em capacidade instalada para a organização e para a comunidade.

Case Nós do Morro

Por dois meses, voluntários do PMI Rio apoiaram a construção do planejamento estratégico da organização.

Não entregamos uma solução pronta: construímos com eles.

Nossa sessão pela lente M.O.R.E.

M	Gerenciar Percepções	Parceiro não compra cota: compra valor percebido.
O	Assumir o Sucesso	A diretoria responde pela entrega, não só pelo contrato.
R	Reavaliar Sempre	Kanban e revisão periódica de cada parceria.
E	Ampliar a Perspectiva	O flywheel liga parceria a impacto na comunidade.

MORE, Together: Leading Locally, Shaping Globally

03

O Motor

A estrutura que transforma intenção em processo

Parceria é operação, não sorte

GOVERNANÇA

Quem decide e responde.

PLANEJAMENTO

O que buscamos e por quê.

GESTÃO

Como entregamos e medimos.

E, no dia a dia, cinco etapas:

Prospectar



Construir



Formalizar



Entregar



Cultivar

Parcerias são construídas por PESSOAS



Nicholas Zão Moreno
Diretor de Parcerias



Filipe Augusto
Patrocínio & Mantenedores



Maria Clara
IES & Apoiadores



Fábio



Rodrigo



André



Juliana R.



Mariana

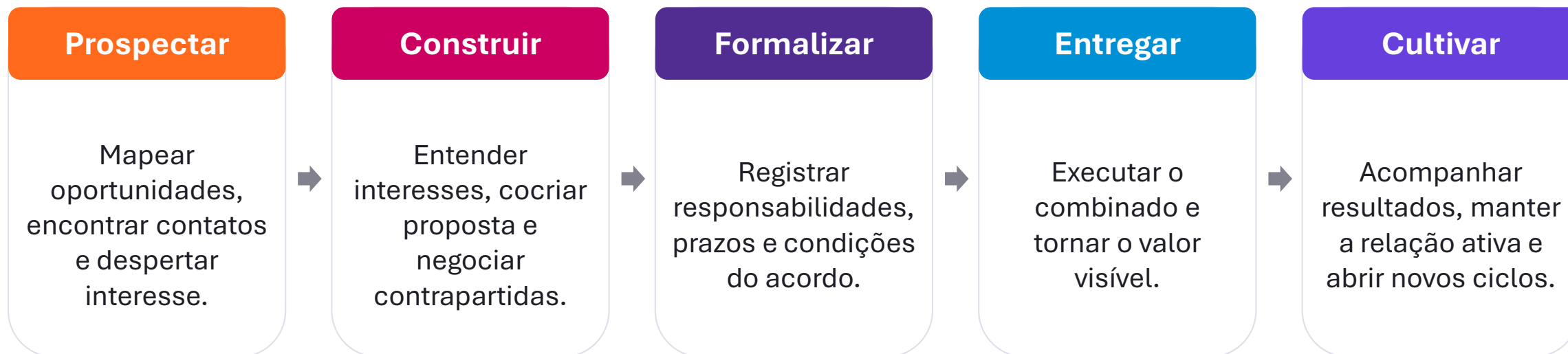


Elaine



Gabriela

Um pipeline visível de ponta a ponta



A parceria não termina quando o acordo é assinado — nem quando a entrega acontece. Ela precisa ser cultivada.

O flywheel: parceria move o capítulo inteiro



↺ cada volta fortalece o capítulo, cultiva relações e atrai novas parcerias

PMI:Next — eXpand Our Impact: "trabalhando melhor juntos, ampliamos o impacto".

04

A Prova

O flywheel deixou números concretos

Parceria que sustenta o Capítulo

Em 2025, as parcerias
proveram
cerca de

METADE

da infraestrutura do PMI Rio
Summit.

Recurso que vira evento, capacitação e
produto para a comunidade.

O aporte vem de três formas

Financeiro

Contribuição direta em dinheiro.

Permuta

Serviços e benefícios trocados.

Estrutura

Espaço, tecnologia e operação.

A comunidade cresceu junto

+47,3%

Filiados

644 → 949

*Grande impacto do Novo Modelo de Filiação

81,9%

Retenção

+31,25 p.p. sobre 2024

+84,9%

Certificados

324 → 599

E a marca alcançou muito mais gente:

+870%

impressões no Instagram

+640%

impressões no LinkedIn

Parceria boa é parceria que renova

Retenção de parceiros

cerca de 2 em cada 3

renovaram para o próximo ciclo.

67%

O que aprendemos com quem não renovou

- Formalizar cedo o interesse de renovação, ainda durante a entrega.
- Mostrar o retorno recebido antes de propor o próximo ciclo.
- Ter um plano B de parceiros para cada cota estratégica.

05

O Modelo Replicável

O que o seu capítulo pode levar daqui

Três fatores que fazem o modelo girar

01

Prioridade + contrato adaptável

Foque em quem importa e tenha uma minuta que se ajusta a cada perfil.

02

Rede como porta de entrada

Sua rede dá acesso direto a quem decide.

03

Comunicação + Kanban

Planeje antes e acompanhe à vista.

Por que este modelo virou projeto premiado

Ritmo

Reunião quinzenal curta: o que avançou, o que travou, quem destrava.

Visibilidade

Um Kanban que todo voluntário enxerga!! Ninguém depende da memória do gestor.

Autonomia

Cada GP dono da sua frente; o gestor remove obstáculo, não microgerencia.

Continuidade

Sucessores sendo formados continuamente... o programa não para se alguém sai.

Seus primeiros 90 dias

Dias 1–30

Mapeie quem já orbita seu capítulo.

Patrocinadores antigos, universidades, palestrantes, empregadores dos filiados.

Dias 31–60

Padronize a oferta.

Defina as modalidades e escreva uma minuta única com contrapartidas claras.

Dias 61–90

Feche o primeiro acordo e divulgue para a rede

Um caso concreto vale mais que qualquer apresentação institucional.

Não precisa de orçamento. Precisa de método.

O kit mínimo para começar

Uma minuta

com benefícios e contrapartidas.

Um Kanban

da prospecção à parceria cultivada.

Uma pasta por parceiro

contrato, contatos e entregas.

Um relatório trimestral

do que foi prometido, entregue e aprendido.

Agora pense num nome:

qual é o primeiro parceiro que você vai procurar quando voltar pra casa?

Principais Aprendizados

- Patrocínio é transação; ecossistema é relação.
- Estrutura transforma sorte em previsibilidade.
- Valor mútuo e mensurável é o que sustenta a parceria.
- Parceria não termina na entrega: precisa ser cultivada.

Quando você deixa de buscar **patrocinadores**
e passa a construir **parceiros**,

**o crescimento deixa de ser meta
e se torna consequência.**

Obrigado!

Perguntas?

