

- Associação Viva o Centro

• DESDE 1991 • PROGRAMA DE ASSOCIADOS

# Associados Viva o Centro

1 / 17

*“O Centro é nosso.”*

A estratégia para CRESCEB! a base de associados – com a ferramenta certa e um braço comercial por resultado.

• QUEM SOMOS E O QUE ESTÁ EM JOGO

# 35 anos de Centro, uma base para reerguer.

O ativo institucional já existe. O que falta é destravar a base.



**Edison Farah**

**PERSEVERANTE - 60 ANOS DE DEDICAÇÃO**

Uma vida dedicada ao próximo e à cidade de São Paulo. Sua história, entusiasmo e garra são o ativo mais valioso desta instituição. "

## VOZ INSTITUCIONAL

### Tranquilo histórico de SP

CNPJ de 1991 que cobra a prefeitura.  
Patrimônio de credibilidade que nenhum concorrente novo tem.

## MARCA & REPUTAÇÃO

### Voz institucional consolidada

Marca reconhecida pelo poder público e pelo setor produtivo. 35 anos que vivem porta.

## BASE ATIVA REAL

### ~20 associados hoje

Número vendedor do CNIL. Reconvencer isso é o primeiro ato de gestão séria.

## RECEITA NOJE

### < R\$ 10 mil/ano

Receita recorrente anual da base. Ponto de partida honesto — e o tamanho da oportunidade.

• O PRODUTO

## 3 entregáveis que se reforçam.

Que cada associado receba pela mensalidade.

01

### QUINTARIA TERRITORIAL

App Quindária + rede de cidades. AQC, até chamado no 156 e outra com o peso do CNPJ. Disponível desde o plano Embaixador (gratuito).

Vendemos o esforço e a transparência – não o resultado.

02

### EVENTOS & ARTICULAÇÃO

Simpósios, eventos de networking, encontros e articulação institucional (Supercâmara, Segurança, periculis) – planejamento e indicação qualificada.

Engaja a base e atrai novos pela rede e pelo evento-Isra.

03

### CLUBE DE DESCONTOS

Vivemos em parceria do Centro (gastrosoma, cultura, serviços, saúde, varejo). Cessão do associado. Modelo de retenção dos planos pagos.

Atém com economia real, mensurável, todo mês.

• PLANO DE ASSOCIADOS

## 6 modalidades, 1 Aliança.

PF, PJ comercial, fornecedor, condomínio e patrono – uma porta de entrada para cada perfil.

ENTRADA	MAIS POPULAR	MAIS EQUILIBRADO	MUITO	MUITO	INSTITUCIONAL
<p><b>Empreendedor</b></p> <p>PESSOA FÍSICA</p> <p><b>Gratuito</b></p> <p>para sempre</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- App Outubro</li> <li>- Rede de crédito</li> </ul>	<p><b>Criação</b></p> <p>PESSOA FÍSICA</p> <p><b>R\$ 29,90</b></p> <p>/mês</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clube de descontos</li> <li>- Rede de parceiros</li> </ul>	<p><b>Prata</b></p> <p>PJ COMERCIAL</p> <p><b>R\$ 99</b></p> <p>/mês</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gerenciador AI</li> <li>- São Paulo</li> <li>- Outubro prioritária</li> </ul>	<p><b>Fornecedor</b></p> <p>PJ COMERCIO BOM</p> <p><b>R\$ 149</b></p> <p>/mês</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acesso aos associados</li> <li>- São segmentos</li> </ul>	<p><b>Condomínio</b></p> <p>CONDOMICÍLIOS</p> <p><b>R\$ 450</b></p> <p>3 perfil / mês</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terço Zedador</li> <li>- Canal WP</li> <li>- Para "Rede"</li> </ul>	<p><b>Patrono</b></p> <p>CORPORATIVAS</p> <p><b>Sob consulta</b></p> <p>institucional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Naming events</li> <li>- Relatório SIS</li> <li>- Comitê</li> </ul>



## Viva o Centro

A FERRAMENTA - PLATAFORMA DO CLUBE (VIA PARTEO)

# A ferramenta que entrega valor todo mês.

- **App de associado + carteira digital**  
Identificação no celular — o associado mostra e usa.
- **Vouchers e descontos com parceiros**  
Catálogo curado de comercios e serviços do Centro.
- **Cartão de benefícios (físico/digital)**  
Compatível com parceiros financeiros (em negociação).
- **CRM e base sob a ALC**  
Dados, segmentação e comunicação 100% nossos.
- **Métricas de uso**  
Ações, ativação, churn, ticket — em dashboard único.

**AMINO + INSTRUÇÃO** - Plataforma e AMINO, O DESTAQUE à base sob. Métricas por redes, indicadores.

Associação Viva o Centro desde 1991



• A PARCELA PARETO

## Um braço comercial por resultado.

Parêto = marketing e captação – paga só por êxito.

O QUE É

Departamento externo de MKT e captação da AIC.

- / Criou o plano + o clube
- / Entrega o plano de marketing/divulgação
- / Desenvolve eventos
- / Remunerada 100% por êxito – sem fim, sem retêr
- Incentivo adicional: o objetivo da Parêto passa a ser idêntico ao da AIC.

O QUE NÃO É

MÃO É SÓCIA.

- X Não recebe cotas
- X Não entra no capital
- X Não entra na governança
- (quem manda na AIC continua sendo a diretoria. Marca e base (dados) pertencem 100% à AIC..)

• O CUMPRIMENTO DO ACORDO - JÁ ALCANÇADO NA CONDIÇÃO

Como a Pareto é paga –  
e por que isso é seguro.

# 30%

PARETO - SOBRE A BASE DE PARTILHA

MODELO DE FECHAMENTO

**Receita Bruta – Custos comerciais (comissões + material) = base de partilha +**

**Pareto 30% / AHC 70%**

Pareto e AHC operam o comercial EM COMUM, o custo comercial sai do bruto antes da partilha.

**Operação conjunta – não é equity, não é fixo**

Pareto + AHC comercializam juntos. Sem venda nova a AHC não despende nada.

**Metas trimestrais**

Atéidas ao fee. A Pareto assina uma meta – não um cheque em branco.

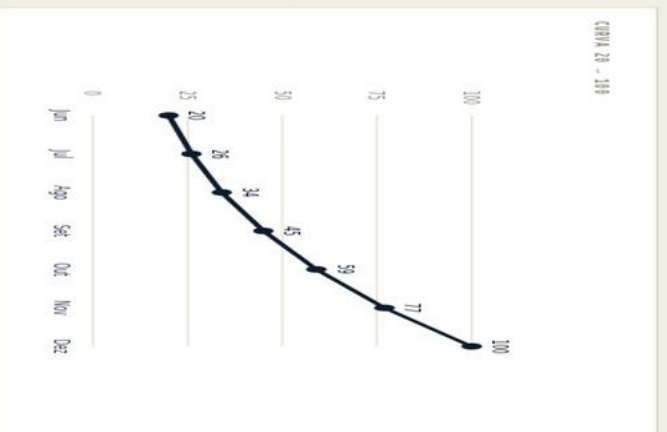
**Camback 6-12 meses**

Se a associação cancelar todo o Pareto devolve a base proporcional. Obrigação vender bem, não só vender muito.

• METAS - CURVA - CENÁRIOS (ILUSTRATIVOS)

## De ~20 a 100 associados até dez/2026.

Curva composta (~31%/mes) - Mix-alvo a 100 - Cenários de 12 meses (ex: Preço 30%).



MIX-ALVO A 100 - RRM-ANTE = R\$ 139 MIL/ANO

90% Cuidado (R\$29,90) - 30% Condomínio (R\$450) - 10% Empresa (R\$124 médio)

CARTEIRA - BASE 20-100 (12 M, ILUSTRATIVO)

Receita bruta novajano

~R\$ 139 mil

(-) Custos comerciais (bonuses + material)

~R\$ 20 mil

= Base de partilha

~R\$ 119 mil

Preço 30%

~R\$ 42 mil

LÍQUIDO ANO (70%, após custos)

~R\$ 97 mil

Cenários: Conservador 20-60 - Base 20-100 - Agressivo 20-150 - Ilustrativo. O motor comercial se paga antes de partilha; a RR, não desdobla fixo.

• COMO VAMOS • EQUIPE, COMISSÃO E MATERIAL

## O motor comercial – em conjunto, sem folha para a ALC.

A - CADA POR SEU TETO	B - COMISSÃO	C - MATERIAL DE TRABALHO (MT)
<p><b>A - CADA POR SEU TETO</b></p> <p><b>PF (Cidadão / Embaixador)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• membro + member + eventos (embaixadores da base)</li> </ul> <p><b>Condomínio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dívidas de campo + endógeno/multiplicador</li> </ul> <p><b>Empresa / Fornecedor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pareto + associações comerciais de rua</li> </ul> <p>Operação conjunta ALC + Pareto. Sem folha para a ALC – custo operacional, sem de folha.</p>	<p><b>B - COMISSÃO</b></p> <p>Bounty/único = 1 mensalidade, plano IX após 3 meses pagos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cidadão -R\$ 28</li> <li>• Praia -R\$ 99</li> <li>• Fornecedor -R\$ 149</li> </ul> <p>Condomínio -R\$ 399 (veto)</p> <p>Patrimo caso a caso</p> <p>Embaixador não monetária</p> <p>*Pagamos retenção, não cadastro. * Cidadão se cancelar antes.</p>	<p><b>C - MATERIAL DE TRABALHO (MT)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 pagar por plano + embaixador de economia</li> <li>• Scripts PF / condomínio / logista</li> <li>• Cartão e placa demo (obrand)</li> <li>• Rota de atessa + link de pagamento</li> <li>• Landing com QR: associações/institucionais</li> <li>• Tabela de comissionamento</li> <li>• Terno de 1h para embaixadores</li> </ul>

• ROADMAP

# O plano em 5 fases.

Apresentar em junho • começar em julho • primeiras ações até agosto.



**Regra: ANUNIO = DESTINAÇÃO. Plataforma no ar é ANUNIO, o DESTINADO é a base CRESSER.**

• GOVERNANÇA

# AWC controla, a Pareto executa.

Cadência: SEMANAL (operação) - MENSAL (resultados) - TRIMESTRAL (revisão).

## Reunião SEMANAL

Operação com Pareto + Comparação (Liderado + Tom).  
Plata de execução.

## Reunião MENSAL

Resultados: ações, revisões, cancelamentos, base  
ativa, pipeline e ações de MGT.

## Revisão TRIMESTRAL

Análise metas, liberar / re-avaliar e decidir renovação do  
contrato.

## Dashboard Único

CRM e números oficiais sob a AWC. A Pareto reporta contra  
essa fonte — nada de carta-preta.

## Propriedade blindada

Métrica base de associados e governança = 100% AWC.  
Pareto sob mandato e MDA.

## Reversível

Serviço, não equity, contrato com prazo, metas e portas de  
saída.

• Exercício

# Quem faz o quê.

Sem dono, plano viva intenção.

	Dono	Após	1º Marco
Desão & institucional	Dirécio ANC + Edison Faria	Concepção	Aprovar Pareto + celebrar contato
Coordenação executiva	Eduardo e Tom	Pareto	Dar o CO e desbravar a fase I
Captação & marketing	Eduardo e Tom	Pareto executiva por eixo	Paro de MKT + indicações
Eventos & Network	Marcelo e Andre	Pareto	Cherário + 1º evento com metas
Ouidoria (operação)	Fábio	-	Fundo 156 + escaldamento
Plataforma do clube	Eduardo + Tom (via Pareto)	Pareto	Testar plataforma + embocar os -20

STATUS

## O que está DECIDIDO x o que FALTA.

O quadro honesto antes do GO.

### / DECIDIDO

/ Fico = Clube (3 emigrantes: Quilónia - Eventos - Clube)

/ Perto = serviço por 4h30 30% - não equity, não custo fixo, MGT por conta de lá

/ Receita de perito = ninguém

/ Vender o estrogo da Quilónia - não o resultado

/ Estádio vigente.

### O FALTA (com responsáveis)

O Celebrar contrato (Clube + Perto + plataforma) - **Lucrezia ANC + Elson Farah**

O Contrair Perto: comissamentado, lic. SA de cobertura - **Estuardo + Perto**

O Organizar de MGT do trimestre (sem custo ANC) - **Perto**

O Fazer a plataforma do clube (via Perto) - **Estuardo + Ton**

O Estabelecer calendário de eventos - **Renata e Andreia**

O Conversar com Porto Seguro - **Clá Carralho**

O Calcular preços ao mix real + metas - **Coordenação**

• ANTES DA REUNIÃO

## Objções & respostas.

As perguntas honestas – e a resposta curta para cada uma.

### “E se não funcionar?”

AVC desenhados NIS O Pareto só ganha por êxito. Contrato reversível.

### “Perdemos controle da marca/base?”

Não. Marca base de dados e governança = 100% AVC Pareto sob mandato e INDA.

### “Vira stígia?”

Não. Serviço por êxito – sem equity, sem taxa, sem assento.

### “Pesa no caixa?”

Não há custo fixo. MIT por conta do Pareto.

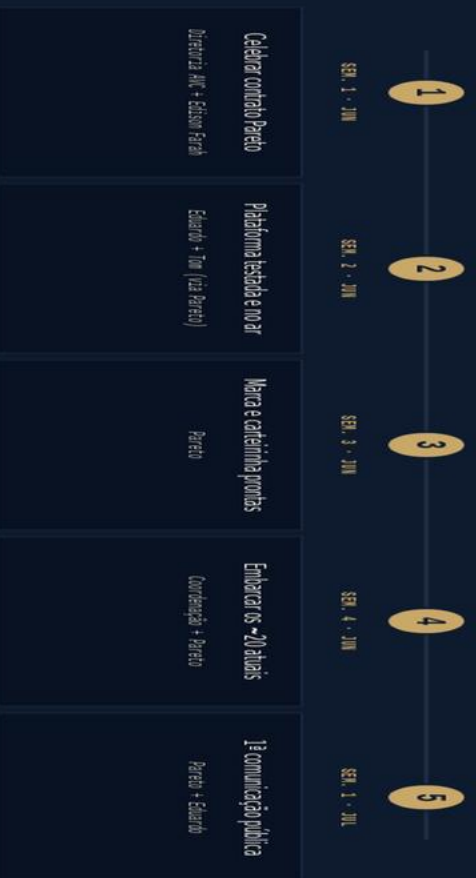
### “E a inundação / rescatar?”

Receita de per cento variada como obrigação vinculada.

• APÓS O 6º - JUNHO - JULHO

# Os próximos 30 dias.

Linha do tempo de ação imediata – cada item com responsável.



• PRÓXIMA · CATEGORIALIDADE

## Parceiros estratégicos.

Conversas abertas para o cartão de benefícios – todas em negociação.

EM NEGOCIAÇÃO

**Clara Cartões**

Cartão / cashback / brand para a associação.

EM NEGOCIAÇÃO

**Banco Mentore**

Breve financeira institucional para PJ.

EM NEGOCIAÇÃO

**Banco Sirecidi**

Cooperativa de crédito / cartão e serviços.

*Imagens ilustrativas - co-brand e selo a fechar com parceiros.*

• O PÉDIO DE APROVAÇÃO · A DIRETORIA, HOJE

# Dar o GO.

“O Centro é MOSSO.”

- 1 Aprovar a estratégia e o plano trienal (5 meses).
- 2 Contratar a Parede por eixo – 30m + metas trimestrais + checklist 6-12 meses, sem custo fixo – autorizando a Coordenação a assinar.
- 3 Autorizar a plataforma do clube (Viva Parede) e o orçamento de MKT do trimestre.
- 4 Fixar metas (variável base) e a cadência de governança (semanal/mensal/trimestral).
- 5 Celebrar o contrato correspondente.

A diretoria não está aprovando: participação societária, cessão de marca base ou compromisso de cáda fim.