


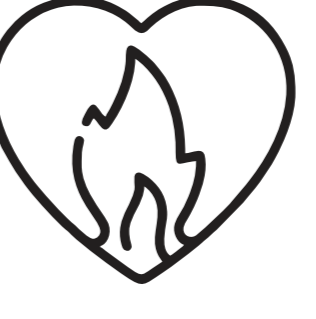


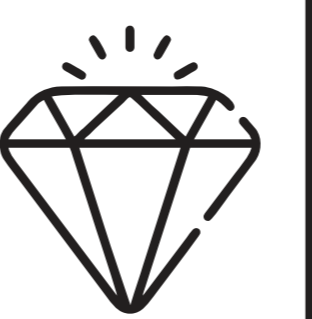
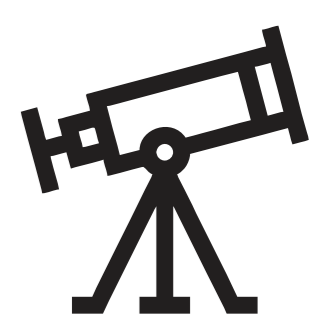


PAROQUIAL E COMUNIDADES

Elaborado para:

Elaborado por:

Em: Dia Mês Ano

Interação: No.

<p>Parceiros 5</p> <p>Quais os principais parceiros? (por exemplo, ministros consagrados, ministros extraordinários, leigos)</p>	<p>Ação Missionária 7</p> <p>Quais atividades precisamos oferecer que fortalecem nossa proposta de valor única?</p> <p>Quais atividades precisamos para sustentar esse modelo a longo prazo?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Celebrações; - Comunicações; - Eventos; - Formações; - Catequese; - Festividades; - Lives; - Estudos Bíblicos; - Leitura orante; - Terço; - Novenas; <p>Como podemos medir o cumprimento da missão? Definir critérios SMART: Específico, Mensurável, Atingível, Realista, Temporário</p>  <p>SHOW?</p>	<p>Propósito 1</p> <p>Mensagem única, clara e convincente que afirma o propósito da paróquia ou comunidade.</p>	<p>Relacionamento 3</p> <p>Que tipo de relacionamento eles esperam?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunidade; - Co-criação; - Serviço. 	<p>Público-Alvo 2</p> <p>Quem é o nosso público-alvo? Quem são nossos paroquianos? Quem são os visitantes? (demografia, localização, hora, características)</p> <p>Quais grupos existem? (por exemplo, idosos, juventude, imigrantes, nômades, empreendedores, influenciadores, cantores e outros)</p>
<p>Fator de Conexão 6</p> <p>Quais os 3 principais fatores de conexão? (por exemplo, problemas, valores, necessidades, interesses)</p> <p>Que tipo de relacionamento o público-alvo espera?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunidade; - Cocriação; - Receber ajuda ou serviços; - Autoatendimento; - Entretenimento; - Desenvolvimento pessoal; - Desenvolvimento profissional.  <p>COM QUEM?</p>	<p>Recursos Principais 8</p> <p>Quais os recursos que precisamos?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financeiro; - Voluntários; - Pessoal; - Parcerias; - Conselho de Pastoral Paroquial; - Equipamento/ Tecnologia/ Materiais; - Localização.  <p>O QUE?</p>	<p>Canais 4</p> <p>Onde e como atingiremos o público-alvo?</p> <p>Que relações já temos, que relações precisamos estabelecer?</p> <ul style="list-style-type: none"> - público-alvo; - cidade; - parceiros; - organizações. <p>Como nosso público-alvo se conecta com a Comunidade Igreja?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redes Sociais; - Presencial; - Rádio; - TV; - Transmissões on-line. <p>FASES DOS CANAIS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conscientização: Como aumentar a conscientização sobre o que fazemos? 2. Avaliação: Como ajudar os fiéis a avaliar a nossa Proposta de Valor Única? 3. Aquisição: Como nós retemos os fiéis e engajamos a Comunidade Igreja? 4. Entrega: Como nós entregamos nossa Proposta de Valores? 5. Pós: Como é que realizamos o acompanhamento e manutenção dos membros?  <p>PORQUE?</p>	<p>Canais 4</p> <p>Onde e como atingiremos o público-alvo?</p> <p>Que relações já temos, que relações precisamos estabelecer?</p> <ul style="list-style-type: none"> - público-alvo; - cidade; - parceiros; - organizações. <p>Como nosso público-alvo se conecta com a Comunidade Igreja?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redes Sociais; - Presencial; - Rádio; - TV; - Transmissões on-line. <p>FASES DOS CANAIS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conscientização: Como aumentar a conscientização sobre o que fazemos? 2. Avaliação: Como ajudar os fiéis a avaliar a nossa Proposta de Valor Única? 3. Aquisição: Como nós retemos os fiéis e engajamos a Comunidade Igreja? 4. Entrega: Como nós entregamos nossa Proposta de Valores? 5. Pós: Como é que realizamos o acompanhamento e manutenção dos membros?  <p>AONDE?</p>	<p>Público-Alvo 2</p> <p>Quem é o nosso público-alvo? Quem são nossos paroquianos? Quem são os visitantes? (demografia, localização, hora, características)</p> <p>Quais grupos existem? (por exemplo, idosos, juventude, imigrantes, nômades, empreendedores, influenciadores, cantores e outros)</p> <p>Quem é atualmente nosso público atual? (visitantes, paroquianos, leigos, ministros consagrados...)</p>
<p>Receitas e Despesas 9</p> <p>Quais são as receitas? (por exemplo, vendas de artigos religiosos, dízimo, coletas dominicais, festas, contribuições das capelas, doações, intenções, campanhas e promoções, aplicações, locação, casamentos e outros)</p> <p>Quais são os custos? (por exemplo, aluguel, salários, utilidades, comunicação, tecnologia, materiais, softwares, energia elétrica, água, alimentação da casa paroquial, côngruas, espótulas, assinaturas, limpeza e higiene, evangelização, automóveis, financeiras, telefone, reformas)</p>  <p>QUANTO?</p>		<p>Patrimônio 10</p> <p>O patrimônio da paróquia e ou das comunidades vão muito além da natureza material, pela sua história e ação transformadora muitas são guardiãs imateriais como saberes, ofícios e modos de fazer; celebrações; formas de expressão cênicas, plásticas, musicais ou lúdicas e etc.</p>  <p>PARA QUEM?</p>		