



Corpo Nacional de Escutas
Escutismo Católico Português

De: Secretário Nacional para a Gestão
Para: Agrupamentos, Juntas de Núcleo e Juntas Regionais
Circular: 16-01-038, de 7 de junho

Assunto: Calendário 2017 – Campanha lançada

Caros Dirigentes
As melhores saudações.



Subordinado ao tema «**Escutismo: Realizamos sonhos. Construímos pessoas.**», o calendário do CNE para 2017 foi oficialmente apresentado no Conselho Nacional de Representantes, de 21 e 22 de maio.

Com um novo conceito – aliando fotografia e desenho, com apresentação de testemunhos de figuras públicas e reconhecidas nas suas atividades profissionais que foram escuteiros(as) do CNE em algum período das suas vidas – e mais páginas (dois meses/página), o calendário facilita, ainda, o acesso às entrevistas com as personalidades apresentadas através de um QR code.

A campanha do calendário tem um singular impacto nos agrupamentos participantes, mas também nos restantes níveis organizativos da Associação. A mais importante iniciativa financeira do CNE é, também, solidária e uma oportunidade educativa para os escuteiros, promovendo a compreensão do valor do trabalho em equipa para financiamento das atividades escutistas ou de pequenas obras na sede, pela participação direta na mesma.

Os agrupamentos que não participem na Campanha do Calendário 2017 não poderão candidatar-se aos Fundos de Apoio ao Escutismo Local do CNE.

Recordo as habituais finalidades desta campanha, desde o seu lançamento:

- Dotar o CNE, a todos os níveis, de recursos financeiros capazes de contribuir para uma prática escutista de maior qualidade.
- Atenuar o esforço financeiro das famílias dos escuteiros.
- Divulgar o Escutismo e o Corpo Nacional de Escutas de forma proativa.

Tendo presentes os resultados das últimas campanhas, creio estarem ao nosso alcance os seguintes objetivos de campanha:

- Vender ao público 410.000 calendários.
- Envolver, pelo menos, 650 agrupamentos na campanha.

Mantemos o PVP do calendário (€ 1,50), o qual deve ser respeitado, e damos incentivos às Juntas Regionais – bônus por objetivos de vendas – que poderão permitir-lhes condições de venda aos agrupamentos mais interessantes, com base num cálculo de vendas *per capita*.

'Inventar' novas estratégias de venda por parte dos escuteiros e respetivas estruturas de enquadramento e apoio é um desafio que, a cada ano, é lançado ao CNE. Para ajudar, segue em anexo o habitual «**Cartaz de Ideias para a Venda do Calendário**» - para afixar na sede -, sugestões para ações promocionais que poderão contribuir para boas vendas e para levar ao envolvimento de mais agrupamentos na campanha.

Para qualquer esclarecimento ou informação complementar sobre esta campanha, devem contactar o Secretário Executivo João Teixeira (jteixeira@escutismo.pt; 21 842 70 34; 93 920 51 18).

Sem outro assunto, fico

Sempre Alerta para Servir

Manuel Lavadinho

Secretário Nacional para a Gestão

Corpo Nacional de Escutas

Rua D Luis I, nº34

1200-152 Lisboa

Portugal

Tel. +351 218 427 020

Fax: +351 218 427 039

geral@cne-escutismo.pt

www.cne-escutismo.pt

Anexo: os referidos.

CAMPANHA DO CALENDÁRIO 2017

CONDIÇÕES GERAIS_AGRUPAMENTOS

1. Enquadramento

A Campanha do Calendário é uma iniciativa de angariação de fundos, de âmbito nacional, do Corpo Nacional de Escutas (CNE).

2. Finalidades da Campanha do Calendário

2.1. Dotar o CNE, a todos os níveis, de recursos financeiros capazes de contribuir para uma prática escutista de maior qualidade.

2.2. Atenuar o esforço financeiro das famílias dos escuteiros.

2.3. Divulgar o Escutismo e o Corpo Nacional de Escutas.

3. Objetivos da Campanha do Calendário 2017

3.1. Vender ao público 410.000 calendários.

3.2. Envolver, pelo menos, 650 agrupamentos na campanha.

3.3. Divulgar o Escutismo e o Corpo Nacional de Escutas de forma proativa.

4. Dever de solidariedade

Sendo esta iniciativa de âmbito nacional, para todo o CNE, em particular para os agrupamentos, têm estes o dever solidário de participar, envolvendo todos os seus escuteiros.

5. Retorno financeiro para os agrupamentos

Parte dos resultados financeiros do nível nacional da Campanha do Calendário é canalizada para o financiamento dos Fundos de Apoio ao Escutismo Local do CNE – Fundo Francisco Sousa Dias (área internacional), Fundo Manuel Faria (área pedagógica), Fundo Canto de Patrulha (área de infraestruturas) – e do prémio 'Agrupamento TopCalendário'.

6. Acesso aos fundos financeiros operacionais

O acesso aos fundos financeiros referidos em 5. é reservado apenas aos agrupamentos que participem na Campanha do Calendário.

7. Preço de venda ao público

O preço final de venda ao público é € 1,50.

8. Preços de compra e venda internos

8.1. Os preços de venda dos Serviços Centrais às Juntas Regionais foram já indicados, não sendo aceites devoluções.

8.2. O preço de venda aos núcleos e agrupamentos é determinado por cada Junta Regional.

9. Encomendas de calendários

9.1. As encomendas são feitas exclusivamente através das Juntas Regionais ou, nos casos aplicáveis, conforme procedimento regional, através das Juntas de Núcleo, utilizando o talão de encomenda anexo a esta circular.

9.2. Para uma melhor racionalização da contagem e expedição das encomendas, estas terão que ser feitas em múltiplos de 100 calendários (100, 200, 300, etc.).

10. Entrega de calendários

10.1. A entrega dos calendários será efetuada por ordem de chegada da encomenda.

10.2. Os calendários devem ser conferidos no ato de receção, sendo aceites reclamações, para mais ou para menos, apenas até cinco dias seguidos após a entrega.

Objetivos per capita e regionais 2017

Região	Efetivo	Per capita	Calend.	Região	Efetivo	Per capita	Calend.
Setúbal	4.521	10	45.210	Algarve	2.240	5	11.200
Lisboa	13.369	9	120.321	Braga	14.529	4	58.116
Aveiro	3.162	7	22.134	Coimbra	4.449	4	17.796
Madeira	1.069	6	6.414	Évora	1.666	3	4.998
Porto	9.173	6	55.038	Viseu	2.152	2	4.304
Portalegre e CB	1.101	6	6.606	Vila Real	1.395	2	2.790
Viana do Castelo	1.684	6	10.104	Leiria	2.562	2	5.124
Genebra	69	6	414	Lamego	559	2	1.118
Beja	983	6	5.898	Bragança	460	1	460
Guarda	1.017	6	6.102	Açores	3.628	1	3.628
Santarém	2.502	5	12.510	Macau	63	1	63



Enquadramento

O Prémio «Agrupamento TopCalendário» é uma iniciativa da Secretaria Nacional para a Gestão e é mais um incentivo para os agrupamentos serem ainda mais criativos e empenhados na Campanha do Calendário.

Finalidades

As finalidades desta iniciativa são muito simples:

- 1) Estimular as vendas.
- 2) Criar um fonte de receita extra dos agrupamentos.

Condições de participação no concurso

- 1) Preencher o formulário anexo a esta circular e remetê-lo, até 15 de Dezembro de 2016, conforme indicado, para os Serviços Centrais.
- 2) O Prémio «Agrupamento TopCalendário» tem 20 vencedores.
- 3) Consideram-se calendários vendidos os adquiridos às respetivas Juntas Regionais ou de Núcleo.
- 4) Os resultados do concurso são divulgados na Flor de Lis.

Tabela de bónus TopCalendário

Primeiro	€ 1.000
Segundo	€ 950
Terceiro	€ 900
Quarto	€ 850
Quinto	€ 800
Sexto	€ 750
Sétimo	€ 700
Oitavo	€ 650
Nono	€ 600
Décimo	€ 550
Décimo primeiro	€ 500
Décimo segundo	€ 450
Décimo terceiro	€ 400
Décimo quarto	€ 350
Décimo quinto	€ 300
Décimo sexto	€ 250
Décimo sétimo	€ 200
Décimo oitavo	€ 150
Décimo nono	€ 100
Vigésimo	€ 50

Em papel timbrado do Agrupamento

DECLARAÇÃO

O Agrupamento _____ da Paróquia de _____ de _____

declara que a quantidade de _____ calendários, na posse dos seus jovens membros, são exclusivos do Corpo Nacional de Escutas e todas as imagens neles contidas representam actividades dos escuteiros que se pretende levar ao conhecimento do Cidadão comum.

Não respeitam assim tais calendários a bens abrangidos pelo art.º 1º do Decreto-Lei 147/2003, de 11 de Julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei 198/2012 de 24 de Agosto e pela Lei 66-B/2012 de 31 de Dezembro, visto a respectiva distribuição não ser decorrente do exercício de uma qualquer actividade económica prevista na alínea a) do n.º 1 do artigo 2.º do Código, não sendo por conseguinte o Agrupamento sujeito passivo do imposto por tal facto.

_____, _____ de _____ de 2014

O Chefe do Agrupamento



Secretaria Nacional
para a Gestão

Campanha do Calendário 2017
Prémio
«Agrupamento TopCalendário»

Formulário de Candidatura
(Data-limite: 15/12/2016)

Agrupamento nº					Localidade															
Núcleo																				
Região																				
E-mail																				
Total do efetivo (cf. Censo de 1/1/2015)																				
Calendários vendidos (todos os adquiridos à JN ou JR)																				
Calendários vendidos por escuteiro (nº de calendários : nº de escuteiros)																				
NIB do Agrupamento																				
Chefe de Agrupamento	d	d	m	m																Assinatura legível
					2	0	1	6												

Secretaria Nacional para a Gestão									
Assinatura legível									
d	d	m	m						
				2	0	1	6		

Observações: Preencher e fechar como PDF. Este Formulário de Candidatura é enviado pelo Agrupamento diretamente para os Serviços Centrais, por fax (21 842 70 39), correio regular (Rua D. Luís I, 34 – 1200-152 Lisboa) ou e-mail (jteixeira@escutismo.pt), devendo guardar uma cópia.



Calendário 2017 / Talão de encomenda

Agrupamento nº					Localidade
Núcleo					
Região					
Encomenda					calendários x € = €

Chefe de Agrupamento	d	d	m	m					Assinatura legível
					2	0	1	6	

Vistos (assinatura legível)

Junta de Núcleo <i>Cf procedimento regional em vigor</i> Assinatura legível				Junta Regional <i>Cf procedimento regional em vigor</i> Assinatura legível				Secretaria Nac. para a Gestão Assinatura legível			
d	d	m	m	d	d	m	m	d	d	m	m
				2	0	1	6				
								2	0	1	6
								2	0	1	6

Observação: Este Talão de encomenda é enviado pelo Agrupamento para a Junta de Núcleo respetiva e por esta para a Junta Regional, conforme o procedimento regional em vigor, que o reenvia para os Serviços Centrais, por fax (21 842 70 39), correio regular (Rua D. Luís I, 34 – 1200-152 Lisboa) ou e-mail (jteixeira@escutismo.pt). Cada interveniente deve guardar uma cópia deste Talão de encomenda.

Cartaz de ideias para a venda do calendário

O calendário do CNE é, inegavelmente, uma fonte de receita incontornável, a todos os níveis, particularmente nos agrupamentos, sobretudo naqueles que são mais criativos e mais esforçados na sua ação de vendas.

Criatividade, alegria, empenho solidário na campanha são palavras-chave para este ano. Nunca o «im» do «impossível» esteve tão perto de ser chutado para tão longe.

Este «cartaz de ideias para a venda do calendário» quer ajudar os agrupamentos a dinamizarem ações promocionais do calendário do CNE, procurando excelência na ação e na venda.

Ah! E ter o/a 'Senhor/a Calendário', no agrupamento, para coordenar e animar a campanha é uma boa ideia, já comprovada... Força! Boas vendas. Boas atividades.

Calendários para quê? As 5 etapas do sucesso!

Calendários para quê?

O calendário é um bom instrumento de divulgação do Escutismo e do CNE e também de angariação de fundos financeiros. Vejamos as **5 etapas do sucesso**.

1. Organizar a campanha

Escolher cuidadosamente os momentos e os locais de vendas e o tipo de ação que decorrerá em cada local. Toda a campanha deve ter um princípio e um fim definidos. Diz a experiência de quem vende muitos calendários que o segredo está mais na dinâmica criada do que na duração da campanha...

2. Definir objetivos de vendas

A definição desta meta é um estímulo ao dinamismo das vendas, que pode ser acompanhado por prémios extra internos do agrupamento e/ou concorrer a prémios extra do CNE, como o prémio «Agrupamento TopCalendário».

3. Divulgar a campanha

Utilizar os meios de informação ao alcance do agrupamento: cartazes, panfletos, imprensa local, rádio local, SMS, e-mail, facebook, twitter...

4. Criar o acontecimento e Vender

Saber demonstrar pela ação (exposições, espetáculos, serviços...) que merecemos ser apoiados. Ver as sugestões de ideias para ações promocionais abaixo.

5. Encerrar a campanha e fazer o balanço

Esta é uma iniciativa para dar (muito) dinheiro aos agrupamentos. Ela deve permitir aliviar os encargos financeiros das famílias dos escuteiros, sobretudo dos mais carenciados (o Escutismo é para todos), e realizar ainda melhores atividades. Não esquecer o mote da campanha: «No stocks», nada de sobras (em tradução livre).



Calendário do CNE: Mais vendas = Mais fundos financeiros = Melhores atividades

Ideias para ações promocionais

É muito mais simpático e criativo ter uma animação de rua, ou de espaço aberto, para apoiar a ação de passar o calendário do nosso lado para o lado de um(a) apoiante do CNE.

Aqui ficam algumas ideias, salvaguardando que certas situações poderão necessitar de uma licença específica:

• «Escuteiros-sanduiche»:

Os Exploradores revolucionam a freguesia, em patins, e divulgam o Escutismo. Os transeuntes passam, sorriem e... compram o calendário.

• «Comboio de 'calhambeques'»:

Com o apoio de colecionadores locais de viaturas antigas, o Agrupamento organiza uma saída promocional com painéis alusivos ao Escutismo, percorrendo a freguesia e, eventualmente, arredores. Os colecionadores promovem as suas viaturas e o colecionismo automóvel; o agrupamento vende o calendário.

• «Corrida contrarrelógio em andas»:

Os Pioneiros circulam em andas pela sua área de intervenção, convidando as pessoas a participarem numa corrida contrarrelógio. Mais uma oportunidade para vender o calendário.

• «A quermesse-calendário»:

O Agrupamento organiza uma quermesse-calendário, ao ar livre, no jardim da freguesia ou municipal, com 'barraquinhas' várias: tiro ao arco, gincana de bicicletas, karaoke, informação sobre o Escutismo. Entrada livre, com a compra de um calendário.

• «Autocarro com música»:

Autorizados pela empresa de transportes local, os Caminheiros mostram-se em várias carreiras com uma pequena orquestra. Músicas e canções, uma pequena exposição sobre o Escutismo; vende-se o calendário.

Alternativa:

Disponibilizar, a custo zero, de um autocarro de passageiros (eventualmente da junta de freguesia ou do colégio local) e fazer um pequeno circuito turístico gratuito, convidando as pessoas e entrarem.

Lá estarão a pequena orquestra e os calendários prontos a mudar de mãos...

• «Os saltimbancos»:

Utilizando um atrelado de caixa aberta, os Lobitos, com os seus animadores, montam um castelo itinerante de marionetas sobre rodas, atuando em grandes espaços.

Por trás do castelo, uma exposição sobre o Movimento e sobre o que a venda do calendário pode contribuir para a educação dos escuteiros.

E o calendário a vender-se em redor...

Locais para 'boas oportunidades comerciais'

De certeza que o teu Agrupamento já andou por estas paragens, mas pode acontecer que a outros não lhes tenha ocorrido sair do átrio da paróquia.

Uma vez mais, a experiência diz que são locais para 'boas oportunidades comerciais', pelo que vale a pena tentar...

Tudo isto, sem esquecer que há paróquias que ainda não têm escuteiros, pelo que esta pode ser uma oportunidade de divulgação do Movimento e de bons resultados financeiros.

Aqui fica uma lista, não exaustiva, de locais tradicionalmente 'amigos':

- Centros comerciais
- Supermercados
- Ruas comerciais
- Ruas reservadas a peões
- Zonas de esplanadas, de cafés e restaurantes
- Jardins e zonas de lazer e passeio
- Saídas de fábricas e parques industriais
- Zonas de centros de empresas/escritórios
- Mercados e praças
- Feiras e mercados periódicos
- Festas populares
- Igrejas
- Estádios e recintos desportivos
- Cinemas e teatros
- Espetáculos e concertos
- Estações de comboios e metropolitano
- Terminais rodoviários
- Estações/áreas de serviço
- ...



Cartaz de ideias para a venda do calendário é uma iniciativa da Secretaria Nacional para a Gestão do Corpo Nacional de Escutas – Escutismo Católico Português. Recolha de textos da 'Flor de Lis', adaptação e edição: João Teixeira. Grafismo: Marta Barreto (Adapt. JT). Execução gráfica: Serviços Centrais do CNE. Junho/2016.