EXPAND BUSINESS NETWORK
EBN

CONECTAR · COLABORAR · CRESCER

Manual do Participante

Um guia completo para você usar o portal do EBN — a sala onde o grupo continua se encontrando entre um encontro presencial e o próximo. Sem pressa: você não precisa decorar nada disso, é só voltar aqui quando bater a dúvida.

01 Como entrar
02 A tela inicial e a primeira jornada
03 Sua ficha — quem você é
04 Sua ficha — seu negócio
05 Procurar
06 Quem é quem
07 Conexões, pontes e fornecedores
08 Indicações — o que você já indicou
09 Indicar alguém para o grupo
10 Palco do mês
11 Pagamentos e Fundo Legado
12 Mural, casos, gestos e transparência
13 Boas práticas e contato

Revisão 7 · 3 de novembro de 2026

PRIMEIROS PASSOS

Como entrar pela primeira vez

01

O portal fica em **ebn.net.br**. Funciona no celular e no computador, direto pelo navegador — não precisa baixar nada de loja de aplicativo. Se quiser, dá para "instalar" como atalho na tela inicial do celular, mas isso é só conveniência: o site funciona igual sem isso, e ninguém vai cobrar de você ter feito ou não.

1. Acesse **ebn.net.br** pelo navegador do celular ou do computador.
2. Toque em **"Primeiro acesso? Criar minha conta"**. Escreva o seu **e-mail**, uma **senha** de pelo menos 6 caracteres, o seu **nome completo** e o seu **WhatsApp**. Não precisa avisar ninguém antes: qualquer pessoa pode criar a conta.
3. A conta abre direto na **sua ficha**. Preencha quem você é, o que faz e como falar com você. Enquanto o Conselho do EBN não aprova o seu cadastro, você não vê outros membros nem nada do grupo: só a sua ficha. Quando aprovar, a página se abre sozinha para o portal completo.
4. Da próxima vez é só entrar direto com e-mail e senha, sem esse passo extra.

> **Esqueceu a senha depois?** Use "Esqueci minha senha" — chega um link no seu e-mail (pode levar alguns minutos, às vezes cai no spam). Prefira sempre entrar direto com e-mail e senha quando lembrar — é mais rápido e não depende de e-mail nenhum chegar.

> **Já foi cadastrado pelo Curador antes?** Então é só usar o mesmo e-mail na hora de criar a conta: o portal reconhece a sua ficha e já abre completo, sem esperar aprovação. Se a tela disser que o cadastro está bloqueado, fale com o Conselho.

TODA VEZ QUE VOCÊ ENTRA

A tela inicial

02

É a primeira coisa que você vê. Reúne o que importa saber hoje: os avisos do Conselho, a data do próximo encontro, quem sobe ao Palco do mês, além do que aconteceu desde a sua última visita — cafés propostos, respostas aos seus pedidos, aniversários da semana. Os avisos e as respostas do grupo aparecem como bilhetes no quadro de recados — como um mural físico mesmo, com fita adesiva e tudo — e o quadro se atualiza sozinho enquanto você está na tela, sem precisar recarregar a página. Se um recado pedir uma ação sua (pagamento em aberto, convite do Palco, ficha incompleta), ele já vem com um botão que te leva direto para resolver — você não precisa procurar a aba certa sozinho.

De vez em quando aparece também um card de enquete do Conselho — uma pergunta rápida, com opções para escolher, sobre algo que o grupo precisa decidir junto (data de um evento, formato de uma dinâmica, o que for). Seu voto é individual; o resultado, quando a enquete se encerra, é sempre agregado — ninguém vê quem votou o quê.

Logo abaixo fica uma fileira de atalhos (ficha, procurar, marcar café, mural, indicações, presença) — cada um leva direto para a função, sem precisar navegar. E o cartão de Presença muda de cara conforme o dia: fora do dia do encontro ele pergunta "Você vai?", com os botões Vou / Não vou — é assim que o Conselho sabe quantas pessoas esperar e se organiza com o café; depois de responder, um selo "Presença confirmada" (ou "Você avisou que não vai") aparece junto com a data do próximo encontro, para você lembrar sem precisar abrir o cartão de novo. Na manhã do encontro, o mesmo cartão vira o check-in — o botão "Estou aqui", com a sua palavra do dia. Esqueceu alguma coisa? Tocar na logo, no canto superior esquerdo, sempre te traz de volta para o Início com tudo atualizado. O menu das cinco áreas fica numa barra flutuante embaixo da tela, no computador e no celular, sempre ao alcance.

Um mapa rápido do portal

As telas ficam organizadas em cinco áreas, no menu flutuante embaixo. Toque numa área: as seções dela aparecem como pílulas douradas, logo abaixo do título.

Início

avisos do Conselho, enquetes, atalhos, presença e o Palco do mês.

Pessoas › Procurar

procure um serviço ou descreva uma situação.

Pessoas › Conexões

quem você já conhece e convites de café 1:1.

Grupo › Indicações

registre indicações que fez e indique gente nova para o grupo.

Dinheiro › Pagamentos

sua situação com o grupo e como pagar.

Minha ficha

como o grupo te encontra — preencha antes de tudo o mais.

Pessoas › Quem é quem

a rede inteira, ficha por ficha, cartão virável.

Grupo › Mural

peça um contato, ofereça ajuda, ou proponha uma visita.

Grupo › Sobre o EBN

princípios do EBN, agenda do encontro e estes documentos.

Dinheiro › Fundo Legado

a causa social do trimestre e a prestação de contas.

TODA VEZ QUE VOCÊ ENTRA — O QUE VOCÊ VÊ

O Início, por dentro

02



O topo do Início: saudação, anel da ficha, os destaques, o próximo encontro e "Para você hoje".

Seu próximo encontro

O cartão grande mostra a data, o local, o anfitrião do mês e quem sobe ao Palco, com a contagem regressiva. Dali você confirma presença (**Eu vou** / **Não vou**), baixa o compromisso para a sua agenda (**Adicionar à agenda**) e avisa que vai **levar um convidado**.

Para você hoje

Uma lista curta do que está esperando por você: ficha incompleta, convite de café, presença a confirmar, contribuição em aberto, enquete... Toque num item e o portal leva direto ao lugar certo. O sininho no topo mostra quantas coisas há.

> **O anel** ao lado do seu nome é a sua ficha: quanto mais completa, mais fácil o grupo te encontrar. Abaixo, o portal sugere três pessoas que você ainda não conhece — um bom começo para o próximo café.

Histórias, convite e cartão guiado

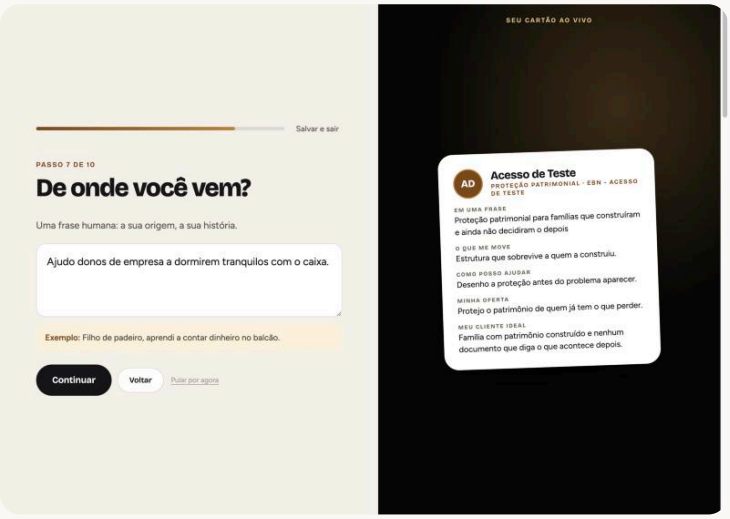
02

Os destaques do topo

Logo abaixo da saudação, uma fileira deslizante mostra o que há de novo, já com a informação escrita: **Palco do mês** (e quem sobe), **Aniversários**, **Último pedido**, **Nossa causa**, **Nossa constelação** (quantas linhas o grupo acendeu no trimestre), **Marcar café** e **Convidar**. Toque para ir direto à ação.

Seu cartão em 10 passos

Em **Minha ficha**, o botão **Completar com ajuda** faz uma pergunta por vez, com exemplos. À direita, o seu cartão vai se montando ao vivo, do jeito que os outros o verão. Dá para **pular** uma pergunta ou **salvar e sair** e voltar depois.



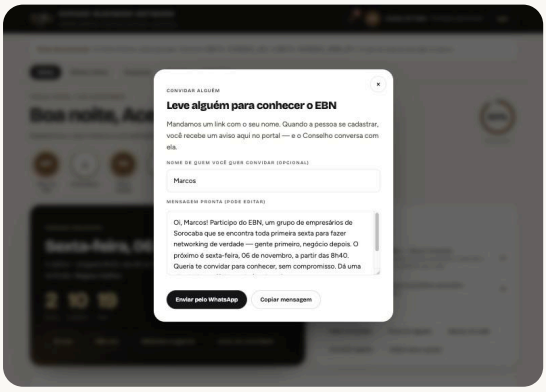
O assistente do cartão: pergunta à esquerda, cartão ao vivo à direita.

Convidar alguém

Toque em **Convidar** (ou em **Levar um convidado**). O portal escreve uma mensagem pronta com o seu nome e o dia do próximo encontro; você edita se quiser e envia pelo WhatsApp ou copia. O link leva a pessoa à página do EBN com o aviso *"você foi convidado por..."*.

Quando o convidado chega

Assim que a pessoa preenche o formulário, você recebe um recado no portal — "Seu convidado chegou" — e o Conselho segue com a conversa. Ninguém precisa lembrar de avisar.

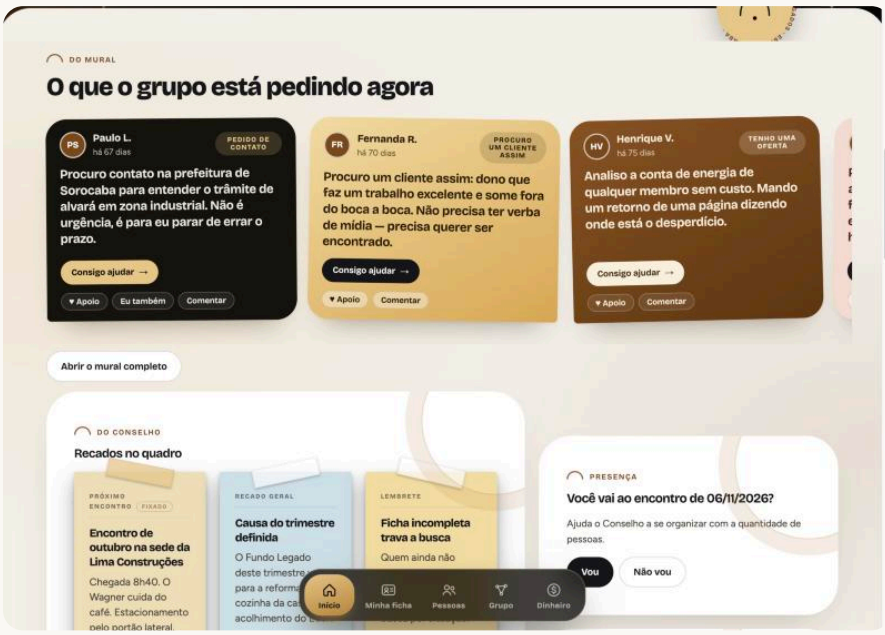


Pedido que combina com você: quando alguém publica no Mural um pedido parecido com o que você oferece, o portal deixa um recado privado avisando. É só abrir e dizer "consigo ajudar".

AINDA NO INÍCIO

Pedidos em balões, jornada e agenda

03



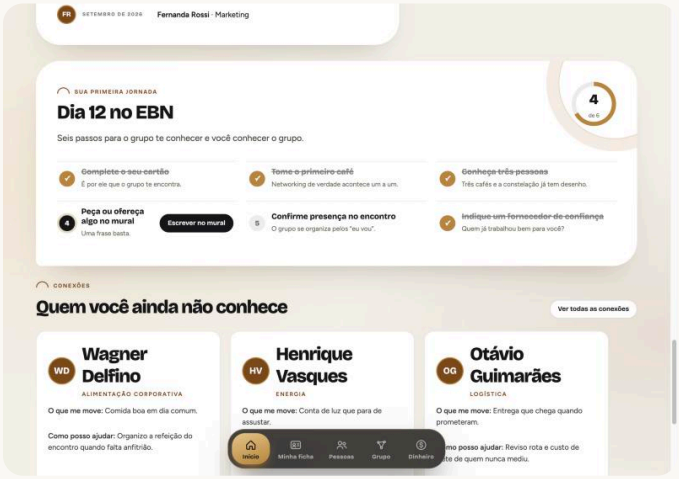
"O que o grupo está pedindo agora": cada pedido é um balão, e a cor mostra o tipo.

Os balões

Preto é pedido de contato, ouro é "procuro um cliente", bronze é oferta, rosado é pedido de ajuda e creme é conquista. Toque em **Consigo ajudar →** para responder. Embaixo de cada balão ficam **♥ Apoio**, **Eu também** e **Comentar**.

Sua primeira jornada

Nos primeiros 45 dias aparece um quadro com seis passos: completar o cartão, tomar o primeiro café, conhecer três pessoas, escrever no mural, confirmar presença e indicar um fornecedor. O passo da vez ganha um botão.



Agenda do grupo

No fim do Início, **O que vem por aí** reúne o encontro, as visitas, os seus cafés combinados e os aniversários. O botão **Levar para o meu calendário** baixa tudo de uma vez para o seu celular.

Como foi o encontro?

Depois de cada encontro chega uma pergunta de dez segundos: uma nota e, se quiser, uma frase. O Conselho só vê o conjunto, e a média só aparece quando pelo menos três pessoas responderam.

Sua ficha: quem você é

03

É por ela que o grupo te encontra — sem ficha completa, você praticamente não existe para uma busca. Vale a pena reservar quinze minutos, sem pressa, para preencher com calma. Nada aqui precisa sair perfeito de primeira: você pode voltar e ajustar quando quiser.

Contato e foto

Seu WhatsApp, e-mail e uma foto de rosto aparecem no verso do seu cartão, só para quem é do grupo — com um botão para te chamar direto. Nada disso sai do portal nem aparece fora dele. Preencha o WhatsApp cedo: sem ele, ninguém do grupo consegue te chamar.

Sua data de nascimento também tem lugar aqui — o grupo vê só o dia e o mês, nunca o ano, e é assim que o portal avisa os aniversários da semana no Início.

Quem eu sou — a frente do cartão

É o que aparece primeiro para todo mundo, antes de qualquer negócio. Escreva como você falaria sentado à frente de alguém, não como um texto de site: o que me move, como posso ajudar, de onde você veio e que legado quer deixar. É este pedaço que faz o grupo te conhecer como pessoa antes de te conhecer como fornecedor.

Links (Instagram, LinkedIn, site). Preencha só os que você usa de verdade — eles viram links clicáveis direto no seu cartão, para quem quiser conhecer seu trabalho antes de marcar um café.

> **Seu e-mail está errado ou mudou?** Esse campo não pode ser editado por você — é a chave que liga sua conta à sua ficha. Fale com o Curador de Membros para corrigir; ele resolve em poucos minutos.

Sua ficha: seu negócio

04

Dois campos decidem quase tudo nesta parte: **a oferta em linguagem de cliente** (o que você faz, do jeito que um cliente descreveria, não como catálogo — "organizo a casa de quem cresceu rápido demais" faz alguém te achar; "consultoria empresarial" não faz) e **o cliente ideal como situação de pessoa** — nunca como faixa de renda ou porte de empresa ("dono que virou refém da própria operação", não "empresas de médio porte"). O **segmento** é o atalho rápido: é por ele que o grupo te acha primeiro numa lista.

Você entra como: Pessoa física ou Empresa (PJ)

Escolha o que representa melhor a sua entrada no grupo. A maioria entra como PJ, representando um negócio — mas quem atua como profissional autônomo, sem uma empresa por trás, pode entrar como Pessoa física sem problema nenhum. Isso não muda seus direitos no grupo, é só uma informação a mais na sua ficha.

Logomarca da empresa

Se você entra como PJ, vale subir a **logomarca** — ela aparece no carrossel de logos da landing pública do EBN (ebn.net.br/conheca), ao lado das outras empresas do grupo, e é uma vitrine gratuita para quem visita o site sem ainda fazer parte do EBN. É diferente da sua foto de rosto: uma é a marca, a outra é você.

Condição para membros do EBN *(opcional)*

Um desconto, um prazo especial ou um diagnóstico gratuito que você oferece só para quem é do grupo. Não é obrigatório ter um — muita gente não tem, e está tudo bem.

> **Em uma frase, para o telão (até 90 caracteres).** É o que aparece no slide "Quem somos" da apresentação do encontro — sua área de atuação, contada do seu jeito, em uma linha só. Sem essa frase preenchida, o sistema usa o começo da sua oferta; com ela, quem está na plateia lê exatamente o que você quis dizer.

NO DIA A DIA

Procurar

05

Duas perguntas diferentes cabem aqui, e vale a pena usar as duas conforme a situação.

"Procuro um serviço"

O caminho direto. Digite o que você precisa — contabilidade, obra, energia solar — e o portal cruza com segmento, oferta e palavras-chave de cada ficha para te trazer quem do grupo atende.

"Conheci alguém que..."

O caminho mais valioso do portal, e o menos óbvio. Descreva a situação de uma pessoa que você acabou de conhecer — fora do grupo, num evento, numa conversa qualquer — em linguagem natural, como você contaria para um amigo. O portal cruza isso com o campo "cliente ideal" de cada ficha para achar quem do grupo resolveria aquilo.

É por isso que vale a pena escrever bem os campos de oferta e cliente ideal na sua própria ficha: são exatamente eles que fazem outra pessoa te achar quando descreve alguém parecido com o seu cliente ideal.

A REDE INTEIRA

Quem é quem

06

A pessoa vem sempre antes do negócio — de propósito. Cada ficha abre pelo lado pessoal: o que move aquela pessoa, como ela pode ajudar. Toque no cartão para virar e ver a oferta, o cliente ideal e os botões de WhatsApp, e-mail, Instagram e "tomar um café". Texto longo fica resumido: "Ler tudo" abre a ficha completa numa janela.



O mesmo cartão, antes e depois de tocar: primeiro a pessoa, depois o negócio.

Um filtro por segmento fica sempre disponível no topo da lista — útil quando você já sabe que tipo de negócio procura, mesmo sem saber ainda qual pessoa.

RELAÇÃO DE LONGO PRAZO

Café 1:1

07

Networking de verdade acontece um a um, fora do encontro mensal. A aba Conexões mostra, num diagrama, quantas pessoas do grupo você já conhece — e, principalmente, sugere três que quase ninguém ainda procurou. Vale muito mais a pena começar uma conversa por essas três do que sempre pelas mesmas pessoas de sempre: é assim que o grupo inteiro fica mais conectado, não só o seu canto dele.

Convidar para um café

Escolha a pessoa, sugira uma data e um lugar, e escreva uma frase de motivo — "quero entender melhor o que você faz" já basta. Ela recebe o convite assim que abrir o portal; se aceitar, vira um combinado dos dois, sem burocracia nenhuma no meio.

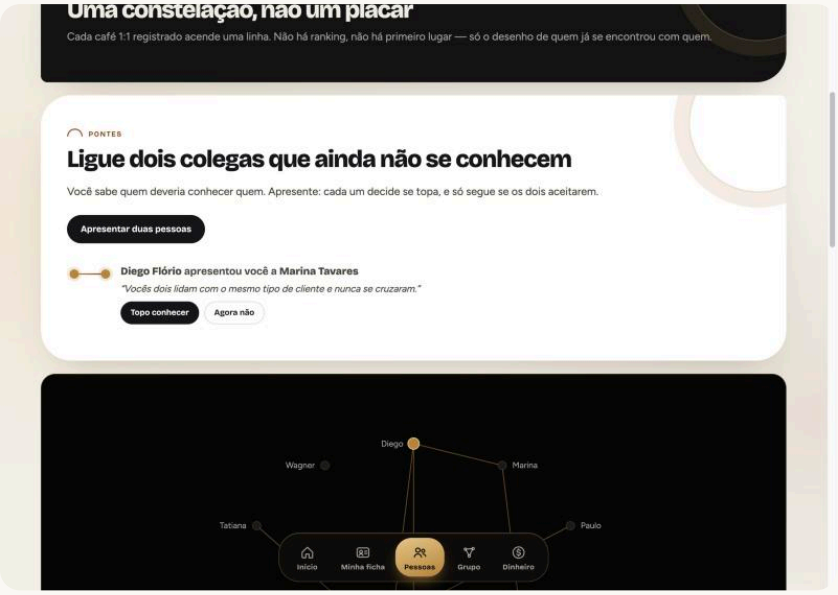
Já tomei um café com...

Depois que o café acontece — mesmo um que combinaram fora do portal, sem convite formal — registre aqui quem e quando. É isso que acende a linha entre vocês dois em Conexões, para o resto do grupo enxergar a rede crescendo.

PESSOAS

Pontes, fornecedores e vantagens

07



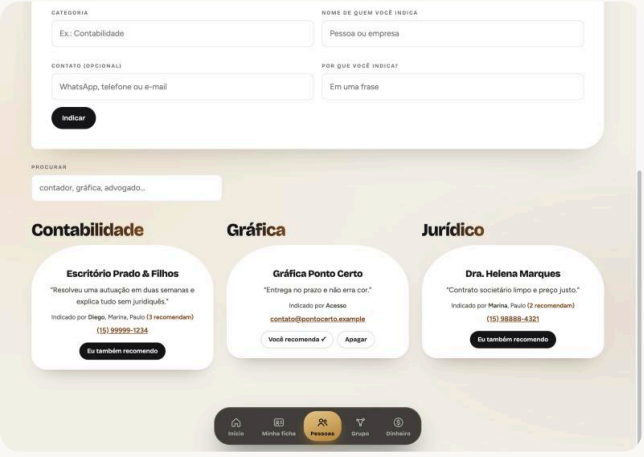
Pessoas › Conexões › Pontes: ligue dois colegas que ainda não se conhecem.

Pontes

Você sabe quem deveria conhecer quem. Toque em **Apresentar duas pessoas**, escolha os dois e conte por quê. Cada um decide se topa, e só segue se **os dois** aceitarem. Depois da conversa, **Já conversamos** reconhece quem fez a ligação. Reconhecimento, nunca placar.

Fornecedores de confiança

A aba **Fornecedores** reúne quem os colegas indicam de olhos fechados: contador, gráfica, advogado. Indique com categoria, contato e um motivo. Quem já usou toca em **Eu também recomendo**, e só quem indicou pode apagar.





À esquerda, fornecedores de confiança. À direita, Vantagens EBN: a condição especial que cada colega reserva para o grupo, vinda do campo "Condição para membros do EBN" da ficha.

MEMÓRIA, NÃO PLACAR

Indicações — o que você já indicou

08

Quando você indica um cliente ou um contato para alguém do grupo, registre em **Indicações** (no encontro, esse momento chama-se Colheita). Não existe placar nem ranking aqui — é só memória: para você lembrar o que já indicou, para a pessoa que recebeu poder atualizar o desfecho (em andamento, fechou, não fechou), e para o grupo poder agradecer quando der certo. O valor do negócio nunca entra aqui — nem precisa, nem seria usado para nada.



> Uma indicação que "não fechou" não é um problema a esconder — registre do mesmo jeito. É informação de verdade sobre como a rede está funcionando, e ninguém vê isso como fracasso de quem indicou ou de quem recebeu.

09 Indicar alguém para o grupo

Isso é diferente de indicar um cliente. Aqui você está sugerindo que uma pessoa inteira — alguém que você conhece e confia — entre para o EBN. Fica na mesma aba Indicações, um pouco mais abaixo, num formulário próprio.

1. Preencha o nome, o ramo em que ela atua, a empresa e a melhor forma de falar com ela (WhatsApp ou e-mail).
2. Escreva, em poucas linhas, por que ela combina com o grupo — não é formulário de currículo, é o que você diria se estivesse apresentando essa pessoa para o Conselho pessoalmente.
3. A partir daí, a indicação passa a ser avaliada pelo Conselho — precisa de pelo menos duas avaliações favoráveis, e nenhuma contrária, antes de virar convite de fato. É uma checagem cuidadosa, não uma formalidade: o grupo só cresce com gente que reforça a confiança que já existe nele.
4. Se aprovada, o Curador de Membros ou a Coordenação faz o cadastro — aí sim a pessoa vira membro, com ficha própria e acesso ao portal.

> **Por que essa cautela?** Confiança é o ativo mais importante do EBN. Uma indicação malfeita custa mais caro para o grupo do que uma cadeira vazia por mais um mês. Se sua indicação não avançar rápido, não é desconsideração — é o Conselho fazendo o trabalho de proteger o que todo mundo já construiu junto.

VINTE MINUTOS SEUS

Palco do mês

10

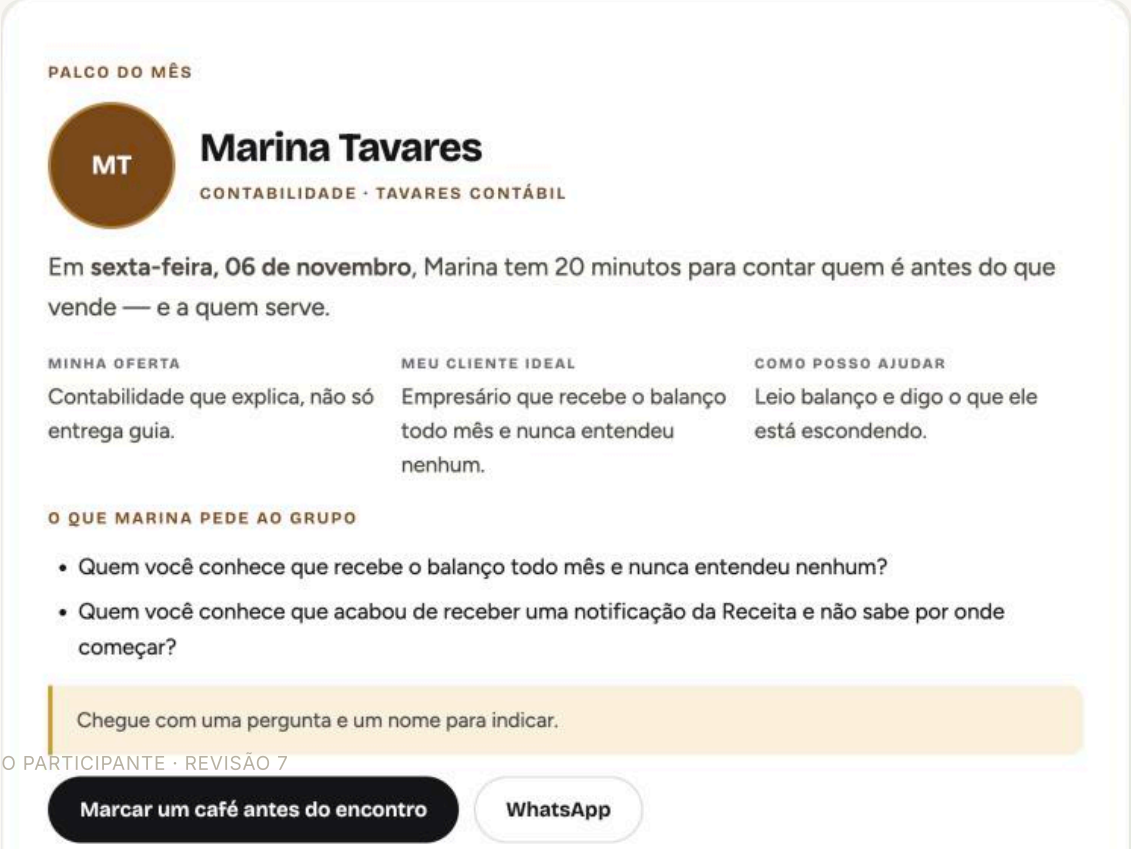
Todo encontro tem um Palco: uma pessoa do grupo com vinte minutos para contar quem é antes do que vende, como reconhece o cliente que ela ajuda e o que pede ao grupo. Quem sobe é **sorteado** pelo Conselho — sem fila, sem peso, sem ranking. Ninguém fica sabendo do sorteio antes de você dizer sim.

Antes do sorteio, em minha ficha

- Prefere não subir por enquanto? Marque **"Prefiro não subir ao Palco por enquanto"** — você simplesmente não entra no sorteio até desmarcar, e ninguém do grupo fica sabendo que foi acionado.
- Já tem uma ideia do que traria? Escreva em **"Se eu for sorteado(a), gostaria de trazer"** — é só uma direção para quem organiza o Palco, sem compromisso nenhum, e não aparece em público.

Se você for sorteado

- O convite chega no seu Início. Responda em poucos dias: **Sim, vou** ou **Este mês não consigo** — passar a vez é normal e fica entre você e o Conselho.
- Ao aceitar, o cartão vira o seu roteiro em três atos, montado da sua própria ficha.
- Escreva até três pedidos no formato *"quem você conhece que..."* — é o que o grupo leva para casa.
- Há um cronômetro de ensaio e um botão para marcar café com o anfitrião antes do dia.
- **Preparou slides?** No fim do cartão, em **Sua apresentação**, envie um PDF ou PowerPoint (.pptx). Eles entram sozinhos no telão, logo depois do seu slide de abertura, do jeito que você fez. Confira as miniaturas e troque quando quiser até o dia.



Pagamentos e Fundo Legado

11

Em Pagamentos você vê a sua própria situação — o que está em aberto, a data de vencimento e o histórico do que já pagou — e, embaixo, a saúde das contas do grupo inteiro, sem nome de ninguém. Quem dá baixa é o Tesoureiro; quando ele registra, a linha vira "pago" aqui na sua tela.

O QUE COMPÕE SUA MENSALIDADE

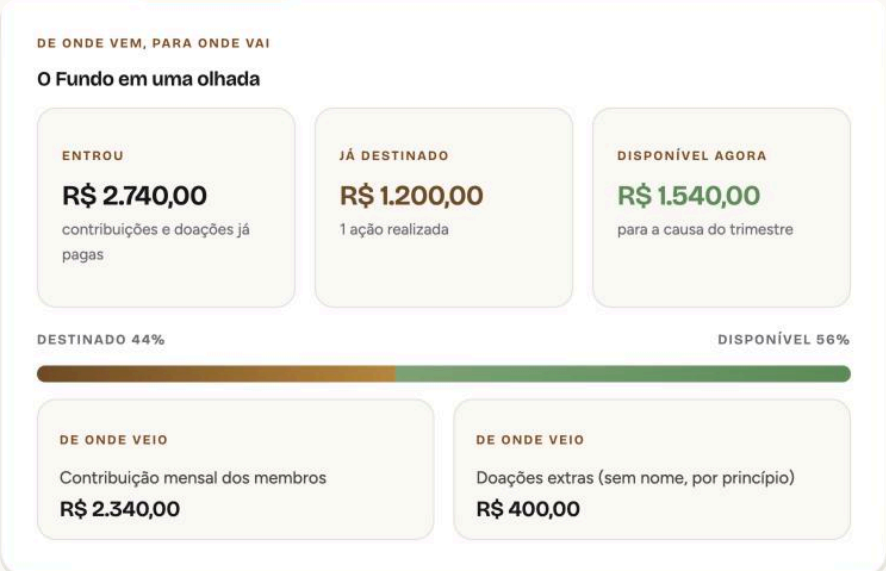
R$ 90 por mês, vencimento todo dia 10 (novembro de 2026: dia 15)

R$ 63 de manutenção operacional (café, estrutura, o funcionamento do grupo) + R$ 18 para o Fundo Legado (a causa social) + R$ 9 para o Fundo de Reserva (o colchão do grupo para imprevistos). Três destinos, três linhas na sua tela — nunca uma soma escondida. Na sua primeira cobrança entra também a adesão de **R$ 100**, uma vez só.



"Como pagar" — a chave Pix fica sempre aqui, com o botão de copiar.

Pague até o dia 10 (em novembro de 2026, até o dia 15) e anexe o comprovante na própria cobrança (botão "Enviar comprovante") — o Tesoureiro vê na Gestão e dá a baixa. Já o Fundo Legado é um painel aberto a todos: quanto entrou, quanto já foi destinado, o que está disponível e cada ação realizada com valor e data. Sem nome de membro — o Fundo é coletivo, a contribuição de cada um vira uma coisa só.



CONVIVÊNCIA

Mural e Visita Direcionada

12

O mural é de intenções, não painel de anúncios. Escreva como você falaria com alguém sentado à sua frente — um pedido de contato, um cliente que você está buscando, uma oferta de ajuda a quem está com dificuldade, ou uma conquista que vale dividir com o grupo. Escolha o tipo antes de escrever, e lembre: mínimo de 12 caracteres, só para garantir que dá para entender o pedido.

Mudou de ideia ou já resolveu? Todo cartão seu no mural tem um botão "Apagar" — remove de vez, com uma confirmação antes.

Também no mural: Visita Direcionada

Proponha que o grupo conheça de perto o seu negócio — a fábrica, o escritório, a operação — com título, local, data sugerida, o que vai ser visto e o número de vagas. Ou junte-se a uma visita que outra pessoa já propôs. É em grupo, sem compromisso, e costuma render mais entendimento em uma hora do que meses de conversa.

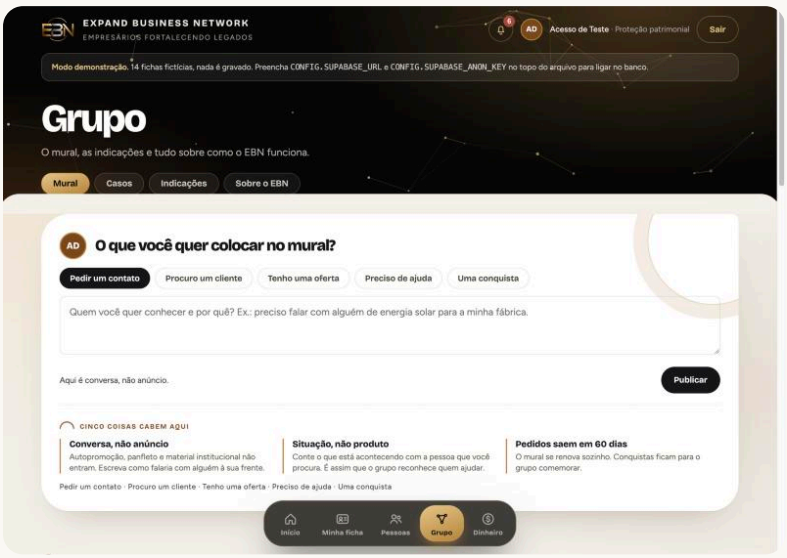
Vale a pena

- Descrever a situação, não o produto.
- Chamar no WhatsApp já dizendo o motivo — a pessoa está ali para isso.
- Marcar o café antes de precisar de algo.
- Abrir o Início a cada visita, mesmo rápido.

Evite

- Autopromoção, panfletagem ou material institucional.
- Comparar ou ranquear membros — aqui não existe isso.
- Deixar a ficha incompleta — sem ela, ninguém te encontra.
- Falar valor de negócio em Indicações.

O novo mural, casos e histórias de legado

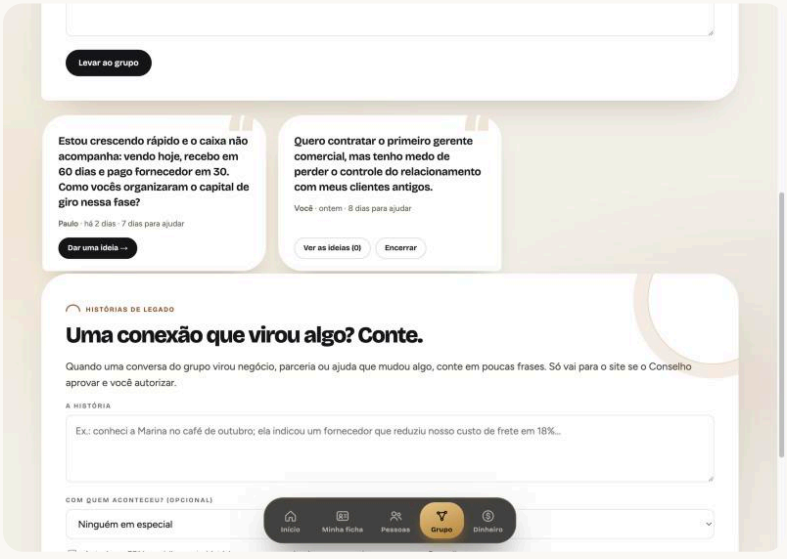


Escrever no mural

Escolha o tipo em pílulas (Pedir um contato, Procuro um cliente, Tenho uma oferta, Preciso de ajuda ou Uma conquista) e escreva como falaria com alguém à sua frente. A dica dentro do campo muda conforme o tipo. Abaixo ficam os combinados: conversa e não anúncio, situação e não produto, pedidos que saem em 60 dias.

Reagir e comentar

Cada balão aceita ♥ **Apoio**, **Eu também** (nos pedidos), **Parabéns** (nas conquistas) e **Comentar**. Quem fez o pedido recebe um aviso quando alguém comenta.



Casos para o grupo

Tem uma decisão difícil no seu negócio? Leve ao grupo na aba **Casos**. Os colegas dão ideias por até sete dias. Você marca **Isso ajudou** no que fez diferença (quem ajudou recebe um recado) e encerra quando resolver.

Histórias de legado

Quando uma conversa do grupo virou algo, conte em poucas frases. Só vai para o site do EBN se você autorizar **e** o Conselho aprovar, e sempre com seu primeiro nome e a empresa.

PEQUENOS GESTOS

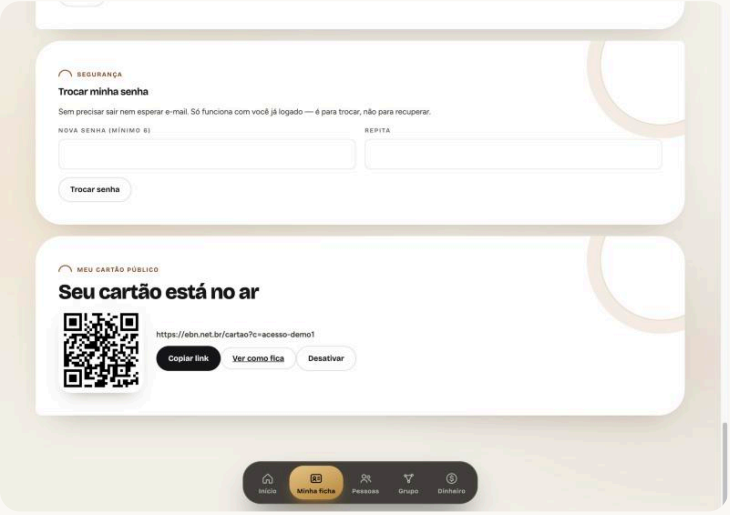
Agradecer, convidar e compartilhar seu cartão 12

Agradecer e dar parabéns

No cartão de cada colega há o botão **Agradecer**, e nos aniversários de hoje e amanhã há **Dar parabéns** (no portal ou pelo WhatsApp). Depois de um café, o portal pergunta **"Como foi o café com...?"** e, se você quiser, já leva ao agradecimento.

Trazer um convidado

Em **Convidar** você manda o link com a sua mensagem pronta. Se já sabe quem vai trazer ao encontro, toque em **Já sei quem vou trazer**: o Conselho recepciona melhor. Depois do encontro, conte **como foi** e se a pessoa quer entrar.

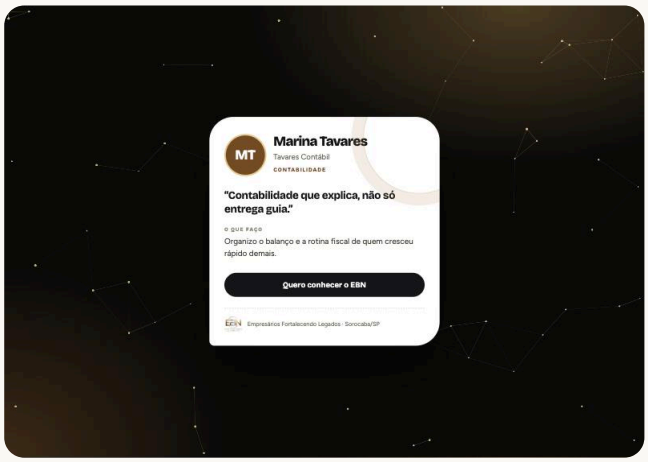


Minha ficha › Meu cartão público: link e QR code.

Meu cartão público

É opcional. Gera uma página só sua para mandar no WhatsApp ou imprimir no cartão de visita. Mostra nome, empresa, o que você faz e a sua frase. **Nunca mostra telefone nem e-mail**, e você desativa quando quiser.

Como fica para quem recebe

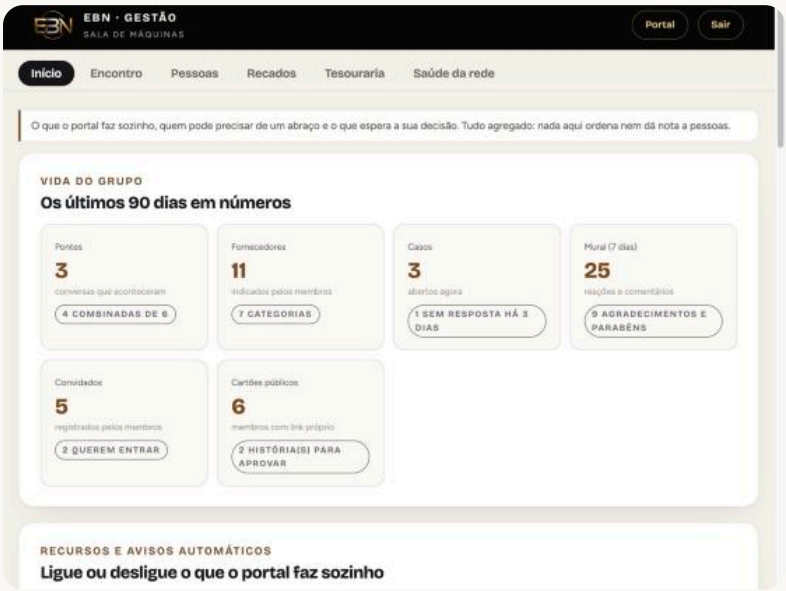


TRANSPARÊNCIA

O que o Conselho vê (e o que não vê)

12

O EBN funciona na confiança. Por isso vale saber, com clareza, o que acontece nos bastidores do portal.



Gestão › Saúde da rede › Vida do grupo: números agregados, nunca nomes.

O que o Conselho vê

- **Números do grupo:** quantas pontes aconteceram, quantos casos estão abertos, quantas reações houve. Sem comparar pessoas.
- **O pulso dos encontros:** a média e as frases, sem nomes, e só quando três ou mais pessoas responderam.
- **Quem pode precisar de um abraço:** uma lista em ordem alfabética (cartão quase vazio, ainda sem café, recém-chegado). Não é nota nem ranking: serve para o Conselho procurar quem talvez esteja sozinho.
- **Convidados e histórias:** quem foi trazido e o retorno de quem trouxe; as histórias de legado esperam a aprovação do Conselho.

O que o Conselho não faz

- Não ordena membros por quantidade de pontes, indicações, cafés ou negócios.
- Não divulga a situação de pagamento de ninguém.
- Não publica sua história nem seu cartão sem a sua autorização.

> **Um aviso honesto:** os recados privados (obrigado, parabéns, pontes) aparecem na tela só para quem os recebe e nunca para o grupo, mas ficam guardados no banco do portal, onde a Coordenação, a Curadoria de Conteúdo, o Guardião e a Tesouraria têm acesso técnico. Por isso, para o que for realmente delicado, converse pessoalmente.

PARA FECHAR

Ficou com dúvida?

13

Este manual cobre o que o portal faz hoje — e o portal muda, porque o grupo cresce e pede coisas novas. Se alguma tela deste guia estiver diferente do que você vê na sua frente, confie na tela: ela está sempre mais atualizada que o papel. E se travar em alguma coisa, o caminho mais rápido é sempre o mesmo.

Login, ficha ou algo que não abre

Fale com o Curador de Membros do seu encontro — é ele quem cadastra, corrige e-mail e resolve o que travar no caminho.

Pagamento, cobrança ou o Fundo Legado

Fale com o Tesoureiro — é quem dá baixa nos pagamentos e organiza as contas do grupo.

Uma situação delicada, ou uma regra que parece ter sido quebrada

Fale com o Guardião de Valores ou com a Coordenação Geral — direto, sem precisar de terceiros no meio.

> **O PORTAL É SEU TANTO QUANTO É DO CONSELHO**
>
> **Ideia de melhoria, algo que não funcionou, alguma dúvida que este manual não respondeu:** fale com quem está por perto no próximo encontro. É assim que o portal melhora — usando de verdade e avisando o que falta.

EBN.NET.BR