



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 | 08 Colheita — indicações já feitas |
| 02 A tela inicial | 09 Indicar alguém para o grupo |
| 03 Sua ficha — quem você é | 10 Palco do mês |
| 04 Sua ficha — seu negócio | 11 Tesouraria e Fundo Legado |
| 05 Buscar | 12 Mural e Visita Direcionada |
| 06 A rede de Membros | 13 Boas práticas e contato |
| 07 Café 1:1 | |

Revisão 4 · 18 de setembro de 2026

EBN.NET.BR · EMPRESÁRIOS FORTALECENDO LEGADOS

Como entrar pela primeira vez

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 Digite o **e-mail que você passou para o Curador de Membros** na hora de entrar no grupo — é por esse e-mail que o portal reconhece a sua ficha. Um e-mail diferente, mesmo que seu, não vai funcionar; se não tiver certeza de qual foi, é só perguntar ao Curador.
- 3 Toque em **"Primeiro acesso? Criar minha senha"**, escreva uma senha de pelo menos 6 caracteres e pronto — você já está dentro. 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.

Sua ficha ainda não existe no sistema? Isso não é problema seu — é o Curador de Membros que cadastra cada pessoa antes da primeira entrada. Se a tela disser que seu e-mail não foi encontrado, é só avisar ele; leva minutos para resolver.

A tela inicial

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, buscar, marcar café, mural, colheita, 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.

Um mapa rápido do portal

As telas ficam organizadas em cinco áreas, no topo. Toque numa área para ver as seções dela.

Início

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

Pessoas > Buscar

procure um serviço ou descreva uma situação.

Pessoas > Mapa

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

Grupo > Colheita

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

Dinheiro > Tesouraria

sua situação com o grupo e como pagar.

Minha ficha

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

Pessoas > Membros

a rede inteira, ficha por ficha, cartão virável.

Grupo > Mural

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

Grupo > O grupo

princípios do EBN, agenda do encontro e estes documentos.

Dinheiro > Fundo Legado

a causa social do trimestre e a prestação de contas.

Sua ficha: quem você é

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.

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.

Quem eu sou — a frente do cartão

É o que aparece primeiro para todo mundo, antes de qualquer negócio. Escreva como vocêalaria 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.

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

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.

Buscar

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.

Membros

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.

Café 1:1

Networking de verdade acontece um a um, fora do encontro mensal. A aba Mapa 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 no Mapa, para o resto do grupo enxergar a rede crescendo.

Colheita — indicações que você já fez

Quando você indica um cliente ou um contato para alguém do grupo, registre em **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.

COLHEITA

Indicações e o que deu

É o registro do que você indicou e do que aconteceu depois. Serve para lembrar e agradecer — não existe placar, e o valor do negócio não entra aqui.

INDIQUEI PARA

comece a digitar...

O QUE

Meu cliente da metalúrgica, para revisar a apólice

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.

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 Colheita, 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.

Palco do mês

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.

PALCO DO MÊS

MT

Marina Tavares
CONTABILIDADE · TAVARES CONTÁBIL

Em sexta-feira, 02 de outubro, Marina tem 15 minutos para contar quem é antes do que vende — e a quem serve.

MINHA OFERTA Contabilidade que explica, não só entrega guia.	MEU CLIENTE IDEAL Empresário que recebe o balanço todo mês e nunca entendeu nenhum.	COMO POSSO AJUDAR Leio balanço e digo o que ele está escondendo.
--	---	--

O QUE MARINA PEDE AO GRUPO

- Quem você conhece que recebe o balanço todo mês e nunca entendeu nenhum?
- Quem você conhece que acabou de receber uma notificação da Receita e não sabe por onde começar?

Chegue com uma pergunta e um nome para indicar.

MARCAR UM CAFÉ ANTES DO ENCONTRO
WHATSAPP

ECO DO PALCO

Deixe uma frase para Paulo Sérgio Lima sobre o Palco

Paulo subiu ao Palco em 04/09/2026. O que ficou com você? Chega só para Paulo, no quadro de recados.

O que ficou comigo foi...

0 de 200

ENVIAR A FRASE

JÁ SUBIRAM AO PALCO

PS

SETEMBRO DE 2026
Paulo Sérgio Lima · Construção civil

FR

AGOSTO DE 2026
Fernanda Rossi · Marketing

Tesouraria e Fundo Legado

Em Tesouraria 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 sempre no dia 5

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

CHAVE PIX

ebn.expandnetwork@gmail.com

COPIAR CHAVE

Pague até o dia 5 e mande o comprovante para o Tesoureiro.

BENEFICIÁRIO

EBN Expand Business Network

Banco do Brasil

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

Pague até o dia 5 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.

DE ONDE VEM, PARA ONDE VAI

O Fundo em uma olhada

ENTROU

R\$ 2.740,00

contribuições e doações já pagas

JÁ DESTINADO

R\$ 1.200,00

1 ação realizada

DISPONÍVEL AGORA

R\$ 1.540,00

para a causa do trimestre

DESTINADO 44%

DISPONÍVEL 56%

DE ONDE VEIO

Contribuição mensal dos membros

R\$ 2.340,00

DE ONDE VEIO

Doações extras (sem nome, por princípio)

R\$ 400,00

Mural e Visita Direcionada

O mural é de intenções, não painel de anúncios. Escreva como vocêalaria 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 na Colheita.

Ficou com dúvida?

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