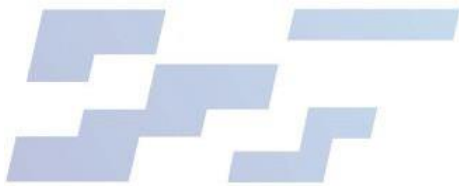


PROPOSTA DE ATUAÇÃO COM CAÇAPAVA DO SUL Sala do Empreendedor





Introdução

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma organização privada de abrangência nacional que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios.

Atuamos, há mais de 50 anos, com foco no fortalecimento do empreendedorismo e transformação da economia por meio de parcerias com os setores público e privado.

Nossas soluções atendem desde o empreendedor que pretende abrir o seu primeiro negócio até empresas que já estão estabelecidas e buscam avançar no mercado.

Descrição

O SEBRAE, juntamente com o município de Caçapava do Sul, entende que para o desenvolvimento do município é de extrema importância ter negócios sólidos e sustentáveis. Também sabemos que tanto na região quanto no Brasil as MPEs são as maiores geradoras de emprego e renda. Por estas razões acreditamos que quando investimos em capacitação e na qualificação da gestão das empresas locais estamos contribuindo para o desenvolvimento do município também. Desta forma, propomos abaixo uma gama diferenciada de produtos que levam informações, qualificam e apoiam empreendedores. Além disso, busca apoiar também, a Gestão Municipal em suas iniciativas junto a população local em setores relevantes para o município. Para isso, o Sebrae prioriza, através de convênios e parcerias, desenvolver ações com objetivo de transformar a realidade dos participantes e fomentar o desenvolvimento e empreendedorismo.

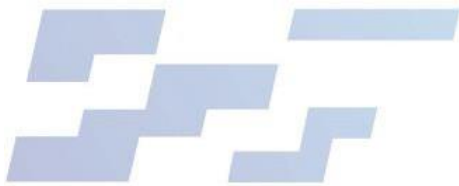
Público-alvo:

- Empreendedores dos portes MEI, ME e EPP indicados pela Sala do Empreendedor de Caçapava do Sul.

Sugestão de grupos de trabalho:

- ✓ Restaurantes e empreendimentos do setor de Alimentação.
- ✓ Empreendimentos de varejo, principalmente de bairros e vilas.





➤ **Diagnóstico de Gestão Empresarial**

Objetivo: Identificar em conversa individual com o empresário os pontos fortes do negócio e as fragilidades da gestão para elaboração de um plano de ação.

Conteúdo Programático:

- Gestão Financeira
- Marketing
- Planejamento
- Processos
- Gestão de Pessoas

Participantes: 30 empresas

Duração: 1h por empresa

➤ **Workshop Ferramentas Financeiras para Lucrar (12262)**

Objetivo: Auxiliar a empresa a organizar as finanças, aprendendo quais as ferramentas adequadas que podem dar suporte à empresa.

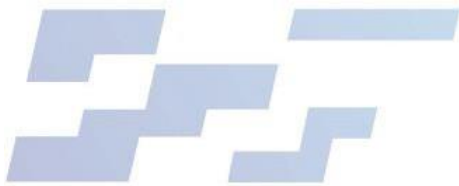
Conteúdo Programático:

- Modelo Financeiro do negócio
- Erros Básicos e a Separação da PF e PJ
- Controle e Gestão Financeira no dia a dia
- Estrutura de Demonstração do Resultado
- Caixa versus Resultado e o Capital de Giro
- Ferramentas de Controles Financeiros
- Planejamento e Controle do Fluxo de caixa
- Principais Indicadores Financeiros
- Régua de Cobrança e Controle da Inadimplência
- Finanças Comportamentais no negócio
- Estratégias de Gestão financeira

Participantes: mínimo 12 e máximo 35

Duração: 4h





➤ **Workshop de Precificação de Alimentos: como calcular o valor ideal (12271)**

Objetivo: Auxiliar as empresas do setor de alimentos a melhor precificar seus produtos, garantindo mais resultado para a empresa.

Conteúdo Programático:

- Importância da precificação
- Preço x valor
- Ficha técnica e índice de correção
- Precificação de à la carte
- Precificação de delivery
- Precificação de buffet à quilo
- Precificação de buffet livre

Participantes: mínimo 12 e máximo 35

Duração: 4h

➤ **Consultoria Precificação de Alimentos: como calcular o valor ideal (12272)**

Objetivo: A consultoria visa auxiliar o empresário a aplicar na sua empresa o conteúdo aprendido no workshop anterior.

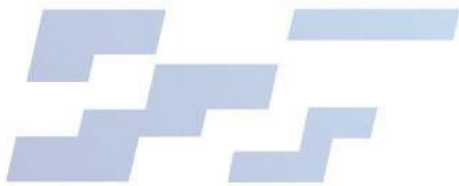
Conteúdo Programático:

- Importância da precificação
- Preço x valor
- Ficha técnica e índice de correção
- Precificação de à la carte
- Precificação de delivery
- Precificação de buffet à quilo
- Precificação de buffet livre

Participantes: 10 empresas

Duração: 30h (3h por empresa)





➤ **Workshop de Planejamento de Compras e Gestão de Estoques para Varejo (14384)**

Objetivo: Neste workshop temos como objetivo que o empresário consiga, após receber capacitação e consultoria, adequar a compra e ou a montagem de seu mix de produtos ao tipo de negócio e seu lifestyle, quantificando a montagem do sortimento por estilo de vida. Além disso, que ele possa estabelecer metas de estoque, giro e pirâmide de compra, aplicando os métodos de medições para ajustar o estoque à compra de forma quantificada e qualificada.

Conteúdo Programático:

- Varejo nos mercados atuais debates e atualizações de negócios
- Estilo de vida e Mix de Produtos
- Adequação de estoque ao ciclo de vida, giro comercial e estoque ideal
- Como efetivar a compra ideal
- Como Estabelecer Ciclo de vida de uma coleção
- Uso de Sistema Comercial
- Planilhas de Ações Comerciais

Participantes: mínimo 12 e máximo 30

Duração: 4h

➤ **Palestra como Acelerar o seu Marketing Digital (15043)**

Objetivo: sensibilizar e desenvolver os participantes nas principais tendências e ferramentas do marketing digital

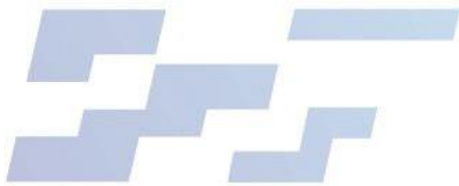
Conteúdo Programático:

- Arquétipos e o impacto no engajamento e humanização da marca
- Jornada do cliente pós-omnichannel
- Atendimento e experiência do cliente (digital);
- O que o cliente espera da compra digital?
- Como gerar e entregar experiência no digital?
- Criar conteúdo para Instagram
- Comportamento de compra no digital, captação de novos clientes através das redes
- Cases de sucesso de mkt digital
- Como usar inteligência artificial, chatgpt e gemini para criar conteúdo?
- Como personalizar o chatpgt para sua marca?
- Interatividade
- Autoridade no digital"

Participantes: até 50 participantes

Duração: 2h





➤ **Palestra a Experiência que Faz Vender (14137)**

Objetivo: A experiência que faz vender: como encantar o cliente levando-o ao fechamento.

Conteúdo Programático:

- Psicologia do relacionamento
- Persuasão
- Influência
- Derrubando objeções
- Mentalidade vencedora
- Carteira de clientes
- Usando as redes sociais para vender
- Estratégia de venda
- Fundamentos do excelente vendedor
- Negociação
- Psicologia da compra
- Como vender em momento de crise

Participantes: até 50 participantes

Duração: 2h

➤ **Palestra de Ideias à Resultados - empreendedorismo feminino (15562)**

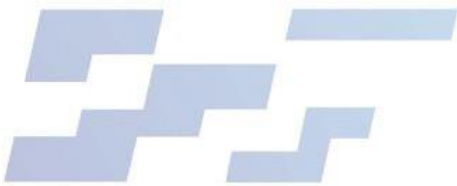
Conteúdo Programático:

- Como identificar uma oportunidade real de mercado e as oportunidades no dia a dia
- Validação da ideia: testando antes de investir
- Erros comuns que fazem negócios falharem no início
- Definição de objetivos claros
- Como o cérebro lida com riscos e incertezas
- Superando o medo da falha e lidando com desafios
- A influência do neuromarketing no comportamento do cliente
- Estratégias acessíveis de divulgação e captação de clientes
- Passos práticos para sair da inércia e começar
- Como medir e ajustar estratégias para melhorar resultados
- Construindo um negócio que cresce de forma sustentável

Participantes: até 30 participantes

Duração: 2h





➤ **Palestra Fature Mais com Compras Públicas**

Objetivo: Apresentar as compras públicas como oportunidade de negócio para as MPEs ampliarem seu faturamento

Conteúdo Programático:

- Mas afinal, o que é Licitação Pública?
- Por que o Órgão Público deve Licitar?
- Quem mais deve Licitar quando contrata, além dos Órgãos da Administração Direta?
- Qual o procedimento que a Administração deve adotar quando Licita?
- Legislação que rege as Contratações Públicas no Brasil;
- O que é Licitado pelos Órgãos Públicos, Autarquias, Fundações e Estatais?
- Exemplos de Objetos que são Licitados;
- O que uma Empresa precisa para Licitar?
- A importância de entender o edital de Licitação;
- O segredo da documentação e proposta de preços bem elaborados;
- Segurança Jurídica para Licitar;
- A Administração não paga quando contrata? Mitos e Verdades;
- Licitações em números e oportunidades no Brasil;
- Licitações exclusivas para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte;
- Critérios de desempate e preferência de Contratação em Licitações Públicas por Empresas enquadradas como Micro e de Pequeno Porte com base na Lei Complementar 123/2006. Mais benefícios para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte com base na Lei Complementar 123/2006.

Participantes: até 50 participantes

Duração: 2h

➤ **Missão Empresarial (1 dia)**

Objetivo: Propiciar aos empresários do comércio local novas vivências empreendedoras, atualização do mundo do varejo, fazer contatos, novas parcerias e networking.

Conteúdo Programático:

Incluso deslocamento Ida e Volta

Ingresso à Feira

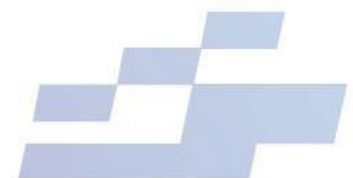
Livre acesso aos expositores

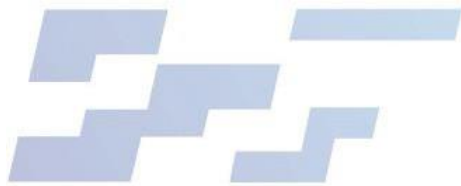
Participação nas palestras e talks do evento

Os principais temas do Evento serão:

- Marketing
- Vendas
- Inteligência Artificial
- WEB3
- Modelos de Negócio
- Redes Sociais
- Crescimento

Participantes: até 30 participantes





Solução	Carga Horária	Valor	Orçamento	
			SEBRAE	Prefeitura
Diagnóstico de Gestão Empresarial	30	GRATUITO		
Workshop Ferramentas Financeiras para Lucrar (12262)	6	R\$ 5.500,00	R\$ 2.750,00	R\$ 2.750,00
Workshop de Precificação de Alimentos: como calcular o valor ideal (12271)	6	R\$ 5.500,00	R\$ 2.750,00	R\$ 2.750,00
Consultoria Precificação de Alimentos: como calcular o valor ideal (12272)	30	R\$ 8.410,00	R\$ 4.205,00	R\$ 4.205,00
Workshop de Planejamento de Compras e Gestão de Estoques para Varejo (14384)	4	R\$ 4.800,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Palestra Como Acelerar o seu Marketing Digital (15043)	2	R\$ 4.680,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.340,00
Palestra a Experiência que Faz Vender (14137)	2	R\$ 4.680,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.340,00
Palestra de Ideias à Resultados - empreendedorismo feminino (15562)	2	R\$ 4.200,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00
Palestra Fature Mais com Compras Públicas (13697)	2	R\$ 4.991,20	R\$ 2.495,60	R\$ 2.495,60
Missão Empresarial	24	R\$ 11.466,00	R\$ 5.733,00	R\$ 5.733,00
TOTAL (R\$)		R\$ 54.227,20	R\$ 27.113,60	R\$ 27.113,60
SUBSÍDIO PARCERIA HUB		R\$10.000,00	37.113,60	R\$17.113,60

