



Guia prático do MEI



Tira dúvidas FAQ - MEI



SEBRAE



© 2025. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.
Todos os direitos reservados à reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – CEP 70.200-645 – Brasília / DF
0800 570 0800
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

José Zeferino Pedrozo

Diretor-presidente

Décio Lima

Diretor-técnico

Bruno Quick Lourenço de Lima

Diretora de Administração de Finanças

Margarete de Castro Coelho

Unidade de Relacionamento com o Cliente

Gerente

Enio Duarte Pinto

Gerente-adjunto

Milva Capanema

Equipe técnica

Michelle Carsten Santos

Unidade de Gestão de Soluções

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Equipe Técnica

Luciana Macedo de Almeida

Conteúdo Técnico, Edição e Diagramação:

PXP - Publicis Groupe



1. Como divulgar meu negócio com pouco dinheiro?

É possível divulgar seu negócio mesmo com pouco dinheiro. Mas pra isso é importante ter uma estratégia e ser persistente. Confira algumas dicas para divulgar seu negócio com baixo custo:

Utilize o marketing boca a boca

O boca a boca ainda é uma das formas mais eficazes de divulgação. Um benefício para quem fizer indicações, com descontos ou brindes para quem recomendar amigos, pode aumentar o número de novos clientes rapidamente.

Cadastre sua empresa no Google Meu Negócio

O Google Meu Negócio é uma ferramenta gratuita que permite exibir sua empresa nas buscas do Google e no Google Maps. Além de aumentar a visibilidade, você pode adicionar informações importantes, como endereço, horário de funcionamento e avaliações de clientes.

Faça parcerias locais

Parcerias com outras empresas ou profissionais que atuam no mesmo segmento ou em áreas complementares podem gerar ótimos resultados. Por exemplo, se você é fotógrafo, pode fazer parceria com maquiadores para promoções conjuntas. Essas ações ajudam a compartilhar públicos e ampliar a visibilidade de ambos.

Participe de grupos e comunidades online

Em grupos de WhatsApp, Facebook e fóruns especializados, você pode divulgar sua empresa de forma sutil e estratégica. Compartilhe dicas e informações úteis e junto, promova diretamente seu serviço. É uma forma de criar autoridade e ainda divulga o que você faz.

Envie e-mails ou mensagens para sua base de contatos

Se você possui contatos de clientes ou interessados, use o e-mail marketing ou envie mensagens para compartilhar novidades, promoções ou para oferecer seus produtos ou serviços. Existem ferramentas gratuitas permitem criar mensagens atrativas sem custo inicial, com uma busca rápida na internet você pode escolher a ferramenta que lhe parecer melhor de usar.

Aproveite as redes sociais

Instagram, Facebook, Pinterest e outras redes sociais são ferramentas de marketing gratuitas que permitem fazer a divulgação de uma empresa para milhares de pessoas. É importante sempre postar conteúdos que sejam interessantes, como dicas e tutoriais, para que os seguidores possam interagir com a marca.

Invista em posts patrocinados

É possível fazer propaganda nas redes sociais a partir de R\$10 diários. A forma mais rápida e simples é criar anúncios diretamente no Instagram e Facebook, direcionando para os clientes que quer atingir.

2. Quais são as melhores estratégias de marketing digital para o MEI em 2025?

A presença digital marcante pode fazer a diferença para qualquer empreendedor. A seguir, dicas para aumentar sua presença online e com isso, aumentar suas vendas.

Marketing de conteúdo: crie conteúdos relevantes

Criar conteúdos que levam informação e entretenimento para seu cliente é uma das formas mais eficazes de atrair mais clientes e aumentar suas vendas. Por exemplo: se você tem uma loja de roupas, criar uma conta em redes sociais com dicas de moda pode ajudar seus clientes a se sentirem mais conectados à sua marca. Essa proximidade pode levá-los a comprar mais o que você vende.

Aprenda mais sobre este assunto

O Sebrae oferece diversos cursos gratuitos em sua plataforma de educação a distância sobre este assunto. Destacamos o [Up Digital](#) e o [Curso Online Atendimento ao Cliente](#)

Redes Sociais: conecte-se com seu público

Plataformas como Instagram, Facebook, TikTok e LinkedIn permitem interação direta com os clientes, por meio de conteúdos, perguntas e até mesmo ofertas exclusivas. Por exemplo: se você vende cosméticos, pode usar o Instagram para mostrar como seus produtos funcionam na vida real, postando tutoriais de uso e interagindo com os seguidores. Isso cria um vínculo mais forte com seus clientes.

Publicidade paga: crie anúncios direcionados para vendas rápidas

Ferramentas como o Google Ads ou anúncios do Facebook e Instagram podem ser uma ótima maneira de aumentar as vendas rapidamente. A vantagem é que você pode segmentar seus clientes de forma precisa, garantindo que seus anúncios sejam vistos pelas

pessoas mais propensas a comprar. Por exemplo: se você tem uma loja online de eletrônicos, pode criar anúncios pagos no Facebook para pessoas que recentemente pesquisaram sobre smartphones, oferecendo descontos em novos modelos.

3. Vale a pena investir em panfletos, cartões e materiais impressos?

A depender do tipo do seu negócio, vale a pena sim. O ideal é juntar a divulgação impressa e a digital. Faça o teste distribuindo panfletos, ou usando faixas, e mensure o resultado para o seu negócio.

4. Posso usar o WhatsApp Business como MEI para falar com meus clientes?

Sim! O WhatsApp Business é um aplicativo gratuito que foi desenvolvido especialmente para atender às necessidades das pequenas empresas. Ele se tornou o canal de comunicação preferido para muitos consumidores brasileiros: cerca de 83% buscam atendimento de empresas através do WhatsApp, muitas vezes para tirar dúvidas ou pedir informações sobre produtos e serviços. Além disso, eles tem várias funcionalidades feitas especialmente para negócios.

5. Como separar as finanças pessoais das finanças do MEI?

Conseguir separar as contas pessoais das contas do seu negócio é a base de uma boa gestão financeira.

O primeiro passo para fazer essa separação é providenciar **contas bancárias separadas — uma pessoal e outra para a empresa**. Importante também separar os cartões de débito e crédito da pessoa física e jurídica.

Estabeleça um **valor fixo para sua retirada de salário** (o “pró-labore”). Assim, você poderá usar uma parte dos lucros da empresa para fazer investimentos no negócio ou manter uma reserva de emergência.

Mantenha também os **registros financeiros** bem separados, os pessoais e os do negócio. No caso da empresa, o ideal é registrar todas as transações, como receitas, despesas, saques e transferências de forma detalhada.

Caso esteja com dificuldades de fazer a gestão financeira da empresa sozinho, o empreendedor pode contar com o Sebrae: temos cursos gratuitos como o [Up Finanças](#) e ferramentas como a [Planejadora](#). Também temos nosso apoio presencial nas Agências de Atendimento Sebrae, que poderá oferecer orientações específicas para sua necessidade.

6. Quais são os impostos que o MEI precisa pagar e como calculá-los?

O MEI paga mensalmente o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), com valor fixo a depender de sua atividade, que unifica os seguintes impostos:

1 INSS: contribuição previdenciária de 5% sobre o salário mínimo, garantindo benefícios como aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade (12% no caso do MEI Caminhoneiro — Transportador Autônomo de Cargas).

2 ICMS: imposto sobre circulação de mercadorias (R\$ 1,00), pago por quem atua com comércio, indústria ou transporte entre estados e municípios.

3 ISS: imposto sobre serviços (R\$ 5,00), para os microempreendedores que prestam serviços.

A Contribuição do MEI — Microempreendedor Individual, em 2025, é calculada da seguinte forma:

MEIs – Atividade	INSS - R\$	ICMS/ISS - R\$	Total - R\$
Comércio e Indústria - ICMS	75,90	1,00	76,90
Serviços - ISS	75,90	5,00	80,90
Comércio e Serviços - ICMS e ISS	75,90	6,00	81,90

No caso do MEI-Caminhoneiro (Transportador Autônomo de Cargas), o cálculo é o seguinte:

MEIs – Atividade	INSS - R\$	ICMS/ISS - R\$	Total - R\$
Comércio - ICMS	182,16	1,00	183,16
Serviços - ISS	182,16	5,00	187,16
Comércio e Serviços - ICMS e ISS	182,16	6,00	188,16

Importante: Os valores de pagamento são os informados acima. Se atente caso o valor cobrado no DAS for diferente.

No Aplicativo Sebrae (para Android e iOS) o MEI pode pegar mensalmente o boleto DAS, consultar sua situação e ter vários serviços úteis.

7. Como organizar o fluxo de caixa do meu negócio como MEI?

O fluxo de caixa é o movimento de entrada e saída de recursos financeiros da empresa. Quando a entrada de recursos é maior do que a saída, o saldo é positivo (lucro). Por outro lado, quando a saída de recursos é maior do que a entrada, o saldo é negativo (prejuízo).

Além de manter o controle correto do dinheiro que entra e sai, o fluxo de caixa melhora o planejamento e auxilia o MEI nas tomadas de decisão, como:

- Compra de novos equipamentos
- Aquisição de insumos para a fabricação de produtos
- Fretes e logísticas de transporte
- Pagamento do funcionário (se houver)
- Regularização de impostos
- Custos de estrutura e manutenção

Dois passos simples para organizar o fluxo de caixa:

- **Registre as saídas:** Isso inclui gastos com fornecedores, pagamento de empréstimos e impostos, salários e bonificações de funcionários, despesas como aluguel, telefone, luz, internet, papelaria, entre outras.

- **Registre as entradas:** Aqui, entram os recebimentos a partir da venda de produtos e/ou serviços.

A diferença entre as entradas (receitas) e saídas (despesas) é o valor que sua empresa tem em caixa. É importante buscar manter o fluxo positivo.

Para auxiliar na construção do fluxo de caixa, o Sebrae disponibiliza [uma planilha de referência](#).

Conheça [aqui](#) 5 ferramentas de apoio que podem ser usadas em seu negócio.

8. O que fazer se eu atrasar o pagamento do DAS?

O DAS deve ser pago até o dia 20 de cada mês, via boleto bancário, pagamento on-line ou débito automático.

O não pagamento do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) pode gerar multa e juros, inclusão na Dívida Ativa da União (dificultando a obtenção de crédito), suspensão e cancelamento do CNPJ e perda dos benefícios previdenciários.

Caso haja atraso no pagamento, é importante regularizar a situação o quanto antes para evitar essas complicações. Para isso,

é necessário **emitir uma nova guia com os valores atualizados, incluindo multas e juros**. Acesse o [Portal do Simples Nacional](https://portaldo SIMPLES Nacional.gov.br) ou o [Portal gov.br/mei](https://Portal.gov.br/mei). Informe o número do seu CNPJ, selecione o ano e o mês desejado, e clique em “Apurar/Gerar DAS”. O sistema calculará automaticamente os encargos devidos.

Se você possui muitos boletos atrasados, a Receita Federal permite duas **opções de parcelamento**, através do aplicativo “Parcelamento – Microempreendedor Individual”:

- Parcelamento Ordinário: Aberto por tempo indeterminado, respeitando o limite máximo de 60 parcelas e o valor mínimo de R\$ 50 reais.
- Parcelamento Especial: Disponível por 90 dias a partir do início do aplicativo, com limite máximo de 120 parcelas e valor mínimo de R\$ 50 reais.

Atenção! O pedido de parcelamento perde todo o efeito se você não pagar a primeira parcela até a data do vencimento.

No Aplicativo Sebrae (para Android e iOS) o MEI pode pegar mensalmente o boleto DAS, consultar sua situação e ter vários serviços úteis.

9. O MEI pode pegar empréstimo em banco?

Sim, qualquer empresa que tenha CNPJ ativo e consiga atender as exigências das instituições financeiras pode solicitar empréstimo em banco. O crédito para MEI costuma ser menos burocrático e oferece taxas de juros reduzidas.

Algumas informações que podem ajudar a aumentar as chances de conseguir um empréstimo como MEI:

- **Planejamento Financeiro:** Antes de buscar um empréstimo, avalie suas necessidades financeiras e crie um plano detalhado de como utilizará os recursos para impulsionar seu negócio. O Sebrae tem a ferramenta [PNBox](#) para apoio na geração do seu Plano de Negócio.
- **Documentação em Ordem:** Certifique-se de que todos os documentos da sua empresa estejam em ordem, incluindo o CNPJ ativo e os comprovantes de pagamento do DAS.
- **Capacidade de Pagamento:** Para obter crédito, você precisará comprovar a capacidade de pagamento do empréstimo. Prepare seu histórico financeiro e mostre que sua empresa tem um fluxo de caixa saudável.

10. Quais linhas de crédito estão disponíveis para o MEI em 2025?

Há diversas linhas de crédito para os pequenos negócios, em bancos públicos e privados, cooperativas e agências de fomento, incluindo:

- Banco do Brasil
- Bradesco
- Banco do Nordeste
- Banco Itaú
- Banco Santander
- Banestes Espírito Santo
- BANRISUL
- BNDES
- Caixa Econômica Federal
- Sicoob

No caso do MEI, especificamente, as linhas de microcrédito, no valor

de até R\$ 20 mil, costumam ser uma boa opção, pois não exigem garantias reais e são concedidas de forma ágil e com baixo custo. Os recursos do microcrédito produtivo orientado se destinam sempre a financiar capital de giro e investimentos produtivos fixos, como obras civis, aquisição de máquinas e equipamentos novos e usados, compra de insumos e materiais, entre outros.

O governo federal disponibiliza programas com condições especiais para MEIs: o [PRONAMPE](#) e o [CRED+](#). O próprio Sebrae atua diretamente no fomento ao crédito para MEIs por meio do [Fampe](#) – não se trata de um financiamento direto, mas uma garantia complementar aos empreendedores que não possuem garantias consideradas suficientes pelas instituições de crédito.

11. Como o MEI pode melhorar sua pontuação de crédito para conseguir empréstimos?

A pontuação no **Score MEI** funciona de forma semelhante ao Score de Crédito para pessoas físicas, mas leva em conta fatores específicos do perfil empresarial do microempreendedor. A nota varia de 0 a 1000 pontos – quanto menor o risco de inadimplência, mais alta a pontuação.

Um bom Score MEI pode ser determinante para conseguir empréstimos com taxas mais baixas, melhores prazos e até mesmo

limites maiores. **Os principais fatores que influenciam o Score MEI incluem:**

- **Histórico de pagamentos:** Contas pagas em dia, especialmente as obrigações fiscais do MEI, como o DAS, impactam positivamente a pontuação.
- **Tempo de CNPJ ativo:** Empresas mais antigas costumam ter mais credibilidade no mercado e, por isso, tendem a ter um score melhor.
- **Movimentação financeira:** Ter um fluxo de caixa saudável e movimentar a conta bancária empresarial demonstra estabilidade financeira.
- **Relacionamento com instituições financeiras:** Utilizar serviços bancários, como cartões empresariais e contas PJ, também pode fortalecer o Score MEI.

Para melhorar a sua pontuação e conseguir mais crédito, você deve:

- Pagar suas obrigações de MEI em dia
- Movimentar sua conta bancária empresarial
- Utilizar serviços financeiros no nome da sua empresa
- Atualizar seus dados cadastrais
- Evitar consultar excessivas ao seu Score MEI

12. Vale a pena pegar um empréstimo com MEI para investir no negócio?

Um empréstimo bem planejado ajuda a acelerar o crescimento da empresa e evita as barreiras que muitos empreendedores enfrentam nos primeiros meses. Entretanto é necessário um planejamento com clareza onde o empréstimo será usado.

Com dinheiro no caixa desde o início, você pode:

- Adquirir insumos, máquinas e equipamentos para a operação do negócio
- Automatizar processos para aumentar a produtividade
- Investir em conhecimento para alavancar seu negócio

Outro ponto positivo é que os juros podem ser descontados do imposto de renda. Mas, para que o empréstimo não vire um problema, é preciso garantir que as parcelas não vão comprometer a estabilidade financeira do seu negócio.

Algumas dicas podem ajudar a avaliar a capacidade de pagamento do negócio:

- Calcule sua renda líquida
- Liste todas as suas despesas
- Reserve uma margem para imprevistos

Para que o empréstimo seja sustentável, a parcela não deve ultrapassar 25% do lucro líquido esperado nos primeiros seis a oito

meses. Por exemplo, se você projeta um lucro líquido de R\$ 10 mil nos primeiros meses, a parcela do empréstimo não deve ultrapassar R\$ 2.500. Lembre-se também de que o primeiro ano de um negócio pode ser instável, por isso, simule diferentes cenários para evitar imprevistos e prejuízos.

13. Como configurar uma loja no Instagram ou Facebook como MEI?

Por meio da sua conta comercial é possível utilizar a ferramenta “Loja” do Facebook. Nela, você pode anunciar e vender seus produtos, sem limitação de quantidade. A ferramenta também permite integração com o Instagram e aumenta o alcance do seu negócio.

Para configurar sua **Loja no Facebook**, acesse sua conta comercial e siga os seguintes passos:

- Clique em “Modelos e Guias”
- No fim da página, marque “Adicionar uma Guia”
- Selecione o item “Loja”
- Leia e aceite os termos e políticas da plataforma

- Pronto! Depois disso, você ainda pode marcar a opção de direcionar o seu cliente para uma conversa privada, por meio de mensagem, com você. E ali vocês finalizam a compra.

Ah! É importante criar um nome de usuário para aparecer no perfil da sua loja. O nome ajuda o seu cliente a encontrar seu negócio mais facilmente. Escolha um nome simples e de fácil memorização, que seja aderente ao nome do seu negócio. Ele também identifica sua URL.

No Instagram, o melhor lugar para começar é o **Instagram Shopping**. A seguir, um passo a passo para configurar uma loja virtual no aplicativo:

- Abra o seu perfil
- No menu do canto superior direito, selecione “Configurações”
- Clique em “Negócios” e, em seguida, toque no link “Configurar compras no Instagram”, na parte inferior da tela
- Configure o Instagram Shopping com o Gerenciador de Catálogos do Facebook. Você precisará conectar sua conta do Instagram a um catálogo existente ou criar um novo.

Para mais informações sobre como configurar sua loja no Instagram, veja o artigo [“Como criar a sua loja dentro Instagram Shopping”](#)

14. Quais são as melhores práticas para vender pelo TikTok em 2025?

O TikTok é uma rede social de perfil jovem e com linguagem extrovertida. Se a sua empresa se direciona a esse perfil, o TikTok pode ser uma boa opção para divulgar a sua marca.

Algumas dicas para usar o TikTok no seu negócio:

- **Seja criativo:** A principal característica do TikTok é a informalidade, portanto use um tom leve e de humor nos seus vídeos. Além disso, sua propaganda tem que ter a cara da rede social, então não faça promoções pontuais e diretas nessa rede.
- **Mostre o dia a dia da sua empresa:** O cliente gosta de ver como funciona a operação por trás das marcas. Você pode criar vídeos divertidos que mostrem os bastidores do seu negócio.
- **Alie-se a influenciadores digitais:** Se não houver recurso para contratação de influenciadores profissionais, busque divulgação do seu negócio com amigos, conhecidos. Muitas vezes uma “dica” do que você vende por outra pessoa pode ajudar a divulgar os seus produtos como se fosse um “boca a boca”.
- **Observe tendências de desafios com hashtags:** Sabe quando as marcas incentivam a criação de vídeos relacionados a determinado assunto? Essa é uma ótima estratégia para gerar engajamento!

Originalidade é a palavra-chave nesta rede social. Humanizar a sua marca é essencial na hora de criar um bom conteúdo para o TikTok.

15. Como montar um perfil profissional atrativo nas redes sociais?

Para montar um perfil profissional atrativo do seu negócio nas redes é importante gerar identificação com as pessoas e desejo de consumir seu produto ou serviço. Confira abaixo algumas dicas que podem ajudar a fortalecer a presença de seu negócio nas redes sociais:

- **Escolha as redes sociais:** Escolha alguma rede social para investir tempo e recurso do seu negócio. Você não precisa estar presente em todas as redes sociais, mas é importante entender a que pode atrair maior número de clientes. É mais importante fazer um bom trabalho nas rede social que você escolher do que estar presente em várias e não ter condições de administrá-las.
- **Defina um cronograma:** Elabore um cronograma ou calendário por dia e/ou por semana com definição que será publicado, evitando repetições. Pensar no curto prazo pode ser o ideal por conta das constantes atualizações das redes sociais. Fique atento para aproveitar acontecimentos diários e tendências se possível.
- **Faça boas fotos e vídeos:** Pesquisas apontam que imagens são os principais recursos para engajar os usuários de redes sociais. Invista em fotos e vídeos que valorizem o que você vende, que possam gerar mais desejo de compra.
- **Mostre bastidores:** Destaque situações que gerem curiosidade

e demonstrem o dia a dia do seu negócio. Porém, tenha cuidado para não mostrar imagens que possam causar má impressão (como sujeira, por exemplo).

- **Interaja com seus clientes:** Os consumidores gostam muito de interagir com as marca. Faça o uso de enquetes, pesquisas, desafios e concursos, por exemplo.

16. Preciso emitir nota fiscal para vendas realizadas pelas redes sociais?

Sim. O MEI é obrigado a emitir nota fiscal sempre que enviar seu produto para o cliente, independentemente se for empresa ou pessoa física, em vendas presenciais, pela internet, telefone ou catálogo.

17. Quais tendências de mercado o MEI deve acompanhar em 2025?

Pequenos negócios alinhados às tendências do momento estarão mais bem preparados para competir e crescer em um mercado em constante transformação. Confira algumas delas:

Estar em ambiente digital

Até 88% dos consumidores já realizam compras online regularmente, o que torna a presença digital um elemento essencial para pequenos negócios. Mesmo que seu negócio seja uma prestação de serviço, o negócio deve estar nos buscadores do Google e em alguma rede social. O cliente precisa encontrar contato, ver fotos, enfim, saber mais sobre o negócio.

Sustentabilidade

A preocupação com o meio ambiente não é apenas uma tendência passageira – ela está redefinindo o comportamento dos consumidores e as expectativas em relação às empresas. Para os pequenos negócios, incorporar iniciativas como redução de lixo, uso de embalagens recicláveis e transparência nos processos pode atrair consumidores conscientes e ainda reduzir custos operacionais a longo prazo.

Novos perfis de consumidores

O consumidor de 2025 está mudando e exige mais das empresas. Esses consumidores esperam autenticidade, responsabilidade social

e produtos que entreguem valor real. Parcerias com fornecedores locais podem atrair aqueles que valorizam o comércio justo, por exemplo.

Inteligência Artificial (IA)

Atualmente, 35% das empresas já utilizam IA para algumas operações. E essa não é uma ferramenta exclusiva de grandes empresas. Hoje, pequenos negócios também podem aproveitar essa tecnologia para automatizar tarefas repetitivas, minimizar erros e oferecer insights estratégicos, reduzindo custos e entregando um atendimento mais eficiente.

18. Como o MEI pode usar inteligência artificial para melhorar seu negócio?

A inteligência artificial (IA) usa máquinas para realizar atividades humanas de maneira autônoma, agilizando processos no mundo dos negócios. As ferramentas de IA podem ser muito úteis no dia a dia do microempreendedor, facilitando a divulgação da empresa, o recebimento de pedidos, entre outras tarefas. O Sebrae tem um curso online e gratuito para apoiar os pequenos negócios a usar a [IA na prática](#).

Veja alguns exemplos de ferramentas que usam Inteligência Artificial:

- **App Sebrae:** Oferece várias funcionalidades que apoiam o MEI em seu negócio, como: impressão DAS, calculadoras, ferramentas diversas entre outros.
- **WhatsApp Business:** Mais completo do que o WhatsApp para pessoa física, permite colocar informações sobre seu negócio, como endereço, site e horário de funcionamento, além de divulgar imagens dos produtos, criar alertas para quando o seu atendimento estiver offline e gerar respostas rápidas para as dúvidas dos clientes.
- **Manychat:** Responde no WhatsApp, Messenger e Instagram. O seu cliente faz uma pergunta em um desses canais e é respondido automaticamente. Depois você pode recuperar esta oportunidade de venda facilmente. Indicado para quem tem muito movimento nos canais de atendimento.
- **Canva:** Essa plataforma de design gráfico integra inteligência artificial em seus recursos para auxiliar na criação de imagens, sites, posts para redes sociais, apresentações e vídeos.
- **ChatGPT:** A versão gratuita entrega muitas funcionalidades, como criação de posts em redes sociais. A versão paga do GPT custa 20 dólares por mês, mas pode valer o investimento pelos recursos que oferece. Na versão 4, você pode anexar arquivos para, por exemplo, pedir a análise de um contrato e resumir os principais pontos de atenção. É muito importante saber fazer o seu pedido ou a sua pergunta (o prompt). Seja específico e confira as respostas, pois podem acontecer imprecisões.

19. Quais são as inovações mais acessíveis para o MEI?

Inovação pode significar uma diversificação do seu produto/serviço, algo que diferencie seu negócio dos demais, uma estratégia de vendas ou que aumente seus lucros. Abaixo, dicas de como é possível inovar no dia a dia sem gastar tanto dinheiro e de forma simples:

Ouçá os clientes: Entender as necessidades e desejos do que as pessoas pagam. Você pode realizar pesquisas (pode ser uma caixinha de perguntas no Instagram, por exemplo), pedir feedback e realizar ações de pós-vendas. Os clientes são a melhor e maior fonte de informação que um negócio pode ter.

Faça parcerias: Uma estratégia interessante para complementar produtos ou serviços que você já oferece, agregando valor aos clientes, é se aliar a outros negócios.

Vendas em marketplaces: Já pensou em ser um fornecedor de marketplaces (Magalu, Amazon, Mercado Livre entre outros)? Entenda mais como o [MEI pode vender em Marketplaces](#)

Fique atento às tendências de mercado: Busque informação em redes sociais, sites e notícias que vão ajudá-lo a se manter sempre atualizado. Conversar com outros empreendedores com negócios relacionados ao seu pode trazer boas ideias!

20. Como identificar oportunidades de crescimento no meu negócio em 2025?

Entenda seu negócio

Analise suas movimentações financeiras, veja os pontos que podem ser ajustados, busque orientações sobre como melhorar cada aspecto do seu negócio. O Sebrae pode te ajudar nisso!

Preste atenção aos clientes

Utilize o contato próximo com os seus clientes para perguntas que possam lhe ajudar a enxergar oportunidades. Veja o que eles sentem que falta ou o que você poderia melhorar.

Estude o mercado

Busque mapear os pontos em que tanto você como os seus concorrentes não conseguem satisfazer os clientes. É interessante observar também aquilo que o mercado já proporciona e pode ser melhorado.

O Sebrae oferece online e gratuitamente o [Decola MEI](#) com orientações para o MEI estar sempre se capacitando e crescendo seu negócio.

21. Quais são os principais benefícios de se formalizar como MEI?

São muitos os benefícios de se formalizar como MEI. Abertura de CNPJ sem custo, emissão de notas fiscais, isenção de licença/alvará e pagamento simplificado de impostos em um único documento com valor mensal baixo e fixo são alguns deles.

Além disso, o MEI tem garantia dos benefícios previdenciários para si e seus familiares/dependentes (aposentadoria por idade, aposentadoria por invalidez, auxílio-doença, salário-maternidade, auxílio-reclusão e pensão por morte) e melhores condições para a obtenção crédito em instituições financeiras, podendo ter acesso a máquina de recebimentos de cartão em condições muito favoráveis.

Há ainda a possibilidade de adquirir bens e serviços com menor custo como planos de saúde e carros (30% de desconto nas compras de veículos zero diretamente com montadoras).

A formalização como MEI também abre portas para o crescimento do negócio, possibilitando vender para empresas que preferem trabalhar apenas com fornecedores formalizados, participar de licitações públicas e realizar exportações. Tudo isso sem precisar de contabilidade formal e podendo contar com orientações, cursos, palestras e consultorias do Sebrae, em sua maioria gratuitas e on-line.

22. Quem pode se formalizar como MEI e quais são os requisitos?

Para se formalizar como MEI, é preciso ter 18 anos de idade ou mais, ser brasileiro ou estrangeiro com visto permanente e morar no Brasil. Além disso, é preciso atender aos seguintes requisitos:

Documentação: Possuir CPF regularizado e, se estrangeiro, ter documentos de identificação válidos emitidos pela Polícia Federal.

Faturamento anual: Ter receita bruta de até R\$ 81 mil por ano (aproximadamente R\$ 6.750 por mês).

Atividade permitida: Exercer uma das [atividades econômicas permitidas para MEI](#).

Número de funcionários: Contratar no máximo um empregado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Participação em outras empresas: Não ser sócio, administrador ou titular de outra empresa (nem ter filiais).

Emprego público: Não ser funcionário público federal.

23. Como fazer o cadastro no Portal do Empreendedor passo a passo?

Para se formalizar como MEI, a primeira providência é verificar se você atende aos requisitos e se a sua atividade profissional é permitida na categoria (para fazer essa verificação, consulte a [lista de ocupações permitidas para MEI](#)).

Em seguida, acesse o [Portal do Empreendedor](#) e siga o seguinte passo a passo:

- 1** Clique em “Quero ser MEI”.
- 2** Clique no botão “Formalize-se!”.
- 3** Acesse a sua conta única Gov.br. Caso não tenha uma, você deverá criá-la.
- 4** Informe o CPF e clique em AVANÇAR. Na página seguinte, informe sua SENHA e clique em ENTRAR.
- 5** Preencha o Formulário de Inscrição de MEI.
- 6** Selecione a Atividade Principal (uma atividade apenas).
- 7** Caso tenha mais de uma atividade, selecione as Atividades Secundárias (até quinze atividades).

- 8** Selecione a forma de atuação (exemplo: “estabelecimento fixo”, “internet”, “em local fixo fora da loja”, “correio”, “porta a porta, postos móveis ou por ambulantes”, “televenda” ou “máquinas automáticas”).
- 9** Informe seu endereço comercial e o residencial (caso seja o mesmo, informe o residencial nos dois campos).
- 10** Marque as três declarações e clique em CONTINUAR.
- 11** Confira seus dados na tela para conferência. Em seguida, clique em CONFIRMAR e CONTINUAR
- 12** Imprima o Certificado da Condição do Microempreendedor Individual (CCMEI).

24. O que acontece se eu ultrapassar o faturamento anual permitido como MEI?

Ao ultrapassar o limite de faturamento anual no valor de R\$ 81 mil reais, o MEI precisa migrar para outra categoria empresarial. Essa mudança pode significar mudanças em termos de impostos, por isso, é fundamental se preparar para essa transição.

Há duas situações previstas:

A O MEI ultrapassa até 20% do limite (ou seja, faturamento de até R\$97,2 mil)

O MEI será desenquadrado do regime de Microempreendedor Individual a partir de 1º de janeiro do próximo ano. Será necessário pagar um Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) adicional, referente à diferença entre o valor pago como MEI e o valor devido.

B O MEI ultrapassa mais de 20% do limite (ou seja, faturamento superior a R\$97,2 mil)

O desenquadramento ocorrerá a partir de 1º de janeiro do mesmo ano em que o excesso foi identificado. Será necessário pagar o DAS adicional referente ao todo o faturamento do ano, com base nas alíquotas do Simples Nacional para Microempresas (ME).

Quando o MEI se encontra em uma das situações descritas, é necessário realizar a **comunicação sobre o desenquadramento à Receita Federal**. Essa comunicação deve ser feita até o primeiro dia útil do mês seguinte ao da ocorrência.

Ao fazer o desenquadramento, o empreendedor continua no regime do Simples Nacional, pagando uma única guia de arrecadação de impostos. Porém, **diferente do MEI, o pagamento não será mais um valor fixo, e sim de acordo com o faturamento.**

O processo de desenquadramento do MEI pode ser feito on-line. Para isso, basta entrar no site do Simples Nacional e gerar um código de acesso com os seus dados pessoais. Depois de gerar o código, o empreendedor terá acesso a todos os serviços disponíveis no SIMEI.