

FICHAS DE DEMANDA DO EDITAL DE INOVAÇÃO ABERTA - 24/05/2022

RESPONSÁVEL: UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO (UGEP) – SEBRAE/BA

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
01	DESENHO TÉCNICO APLICADO À INDÚSTRIA DA MODA	Oficina e/ou Curso	Até 30h	Moda; Indústria.	02/2020	Qualificar empreendedores do setor da moda para o desenvolvimento de competências em desenho técnico, analisando a aplicação de procedimentos e normas.
02	ORGANIZAÇÃO E MELHOR DISTRIBUIÇÃO DE ESPAÇOS E PRODUTOS EM PONTOS DE VENDA	Consultoria	25h a 60h	Vendas; Alimentos; Comércio e Serviços.	04/2020	Orientar o empresário de varejo de alimentos, proprietários de mercadinhos, delicatessens e mercearias sobre a melhor distribuição de espaços e produtos na loja, de forma a otimizar vendas e estar aderente às tendências do setor.
03	CONSULTORIA EM ANÁLISE CONTÁBIL PARA REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA	Consultoria	Até 32h	Contabilidade e Tributação; Comércio e Serviços.	05/2020	Proporcionar a otimização do pagamento de tributos através da análise do enquadramento tributário mais adequado para a empresa, identificando possíveis reduções na carga tributária.
04	PRÁTICAS DE VENDAS PARA O SETOR DA MODA	Consultoria	Até 50h	Moda; Vendas; Comércio e Serviços; Marketing e Negócios; Digitais.	06/2020	Qualificar colaboradores da área de vendas da empresa do setor da moda para a condução e o monitoramento do processo de vendas, promovendo atualização técnica desses profissionais e a profissionalização das vendas físicas e digitais no âmbito do varejo das empresas da Moda, ampliando ainda a presença dessas empresas nas vendas digitais, utilizando a internet. Tal ação tornará possível a ampliação do volume das vendas a partir da digitalização desse processo por meio de ferramentas já disponíveis e amplamente utilizadas, como <i>WhatsApp Business</i> , <i>Instagram Business</i> , <i>Marketplaces etc.</i>

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
05	OFICINA COM FOCO EM PRECIFICAÇÃO	Oficina	03h a 08h	Precificação; Alimentação; Meios de Hospedagem; Comércio e Serviços; Turismo.	07/2020	Abordar questões relacionadas à precificação tendo como público-alvo principalmente os negócios do setor de alimentação fora do lar e meios de hospedagem, podendo ser ainda utilizado para empresas de comércio e serviços, a depender da metodologia.
06	OFICINA COM FOCO EM MARKETING DIGITAL	Oficina	12h a 32h	Marketing e Negócios Digitais.	08/2020	Capacitar o empresário, juntamente com sua equipe, para criar engajamento e orientar sobre a criação de conteúdos digitais para vender mais, gerando tráfego para o perfil da empresa.
07	CONSULTORIA EM VENDAS	Consultoria	40h a 60h	Vendas; Marketing e Negócios Digitais.	09/2020	Orientar o empresário sobre técnicas de vendas, considerando o contexto atual, a transformação digital, o perfil do novo consumidor, e auxiliar a implantação de um processo de vendas com foco no digital e melhoria do presencial. Demonstrar e realizar o passo a passo indicando as melhores práticas e técnicas de vendas do mercado. Testar e monitorar resultados. Capacitar equipe de vendas.
08	TREINAMENTO EM VENDAS	Curso	12h a 32h	Vendas; Marketing e Negócios Digitais.	11/2020	Capacitar o empresário sobre técnicas de vendas, considerando o contexto atual, a transformação digital, o perfil do novo consumidor, e aumentar a produtividade das empresas.
09	ATENDIMENTO EM ESPAÇOS TURÍSTICOS	Oficina	03h a 16h	Turismo; Atendimento.	12/2020	Qualificar o atendimento em espaços turísticos, tendo como foco a orientação e o atendimento aos empreendedores que atuam no local.
10	ACESSO A MERCADOS (AGROINDÚSTRIAS)	Consultoria	Até 120h	Acesso a Mercados; Agronegócio; Indústria.	13/2020	Promover o acesso a mercados para agroindústrias, através de ações que contribuam na construção de estratégias, estruturação de área comercial e aproximação com canais de distribuição, atacado, varejo, dentre outros.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
11	ACESSO A MERCADOS (PRODUTORES RURAIS)	Consultoria	Até 120h	Acesso a Mercados; Agronegócio.	14/2020	Promover o desenvolvimento de estratégias para o acesso a mercados para produtores rurais, através da proposição de ações que visam a comercialização de produtos, aproximação com canais de distribuição, atacado, varejo, agroindústrias, consumidores finais, dentre outros.
12	CONSULTORIA COM FOCO EM MARKETING DIGITAL	Mentoria	40h a 128h	Marketing e Negócios Digitais.	15/2020	Promover um acompanhamento técnico personalizado para alinhar a estratégia de negócios tradicionalmente físicos à comunicação digital eficiente.
13	PRODUZIR DE FORMA ORGÂNICA	Instrutoria	08h a 20h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social; Agronegócio.	18/2020	Preparar o produtor rural com informações e orientações técnicas necessárias para produzir de forma orgânica.
14	PROSPECÇÃO E APROXIMAÇÃO DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO NO MERCADO	Consultoria	Até 80h	Acesso a Mercados.	19/2020	Buscar, preparar e aproximar potenciais compradores ou parceiros comerciais em canais de distribuição: representantes comerciais, atacadistas, distribuidores, varejistas, dentre outros para a empresa demandante em determinado mercado de interesse da empresa. Bem como fazer o monitoramento das negociações, no curto prazo.
15	OBJETIVOS DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL	Curso	10h a 15h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	21/2020	Sensibilizar e capacitar empreendedores para a implantação da gestão de impacto socioambiental em pequenos negócios a partir dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS).
16	ORIENTAÇÃO E ACOMPANHAMENTO TÉCNICO PARA IMPLANTAÇÃO DA GESTÃO DE IMPACTO SOCIOAMBIENTAL EM PEQUENOS NEGÓCIOS	Consultoria	40h a 60h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	22/2020	Sensibilizar e capacitar empreendedores para a implantação da gestão de impacto socioambiental em pequenos negócios a partir dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS).
17	CAPACITAÇÃO PARA EMPREENDEDORES DE IMPACTO SOCIAL	Curso	70h a 80h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	23/2020	Promover uma capacitação de modo a prover aos empreendedores de conhecimentos para qualificar o posicionamento de impacto social do negócio.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
18	ORIENTAÇÃO TÉCNICA VISANDO A QUALIFICAÇÃO DA GESTÃO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL	Consultoria	20h a 30h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	24/2020	Qualificar a gestão de negócios de impacto social.
19	ECOEFIÊNCIA E <i>COMPLIANCE</i>	Curso	15h a 20h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	25/2020	Sensibilizar e capacitar pequenos negócios no que tange a Ecoeficiência e <i>Compliance</i> .
20	ORIENTAÇÃO TÉCNICA PARA INTRODUIR A CULTURA DO <i>COMPLIANCE</i> E DA ECOEFICIÊNCIA EM PEQUENOS NEGÓCIOS	Curso	15h a 20h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	26/2020	Sensibilizar e capacitar de pequenos negócios no que tange a Ecoeficiência e <i>Compliance</i> .
21	SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS DE PROCESSOS, PRODUTOS E SERVIÇOS	Curso	08h a 16h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	27/2020	Capacitar pequenos empresários a construir soluções sustentáveis de processos, produtos e serviços com ecoeficiência.
22	SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL PARA PEQUENOS NEGÓCIOS	Mentoria	08h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	28/2020	Promover orientação especializada sobre conceitos de sustentabilidade e responsabilidade social para pequenos negócios, a partir das experiências e vivências de mercado.
23	<i>GROWTH HACKING</i> PARA NEGÓCIOS DIGITAIS	Consultoria	Até 48h	Marketing e Negócios Digitais.	29/2020	Construir e executar um plano de crescimento exponencial com estratégias de <i>Growth Hacking</i> .
24	VENDAS B2B PARA INDÚSTRIA	Consultoria	Até 60h	Acesso a Mercados; Marketing e Negócios Digitais; Indústria.	01/2021 02/2021	Auxiliar os empresários do setor da indústria na estruturação dos seus processos de vendas consultivas objetivando a ampliação do seu potencial comercial por meio de estratégia de atração e retenção de clientes proprietários de outras empresas. Utilizando ferramentas de negociação empresarial, entendimento do mercado e meios digitais de vendas para negócios. Cujo o objetivo central é a definição de estratégia de marketing voltadas para relação comercial entre negócios (fornecedores e compradores) e geração de novas demandas em fluxo crescente.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
25	CONSULTORIA PARA O SELO ARTE	Consultoria	Até 25h	Agronegócio; Indústria.	03/2021	Orientar os empreendimentos agroindustriais a realizarem as adequações necessárias, de acordo com a Portaria ADAB nº 89, de 16 de dezembro de 2020, visando a obtenção do Selo Arte.
26	EFICIÊNCIA PRODUTIVA E REPRODUTIVA DA BOVINOCULTURA DE LEITE	Instrutoria (oficina, curso)	08h	Agronegócio.	04/2021	Trabalhar com grupos de empreendedores rurais produtores de leite, com conteúdo e ferramentas que auxiliem no cálculo, interpretação e monitoramento dos índices de eficiência reprodutiva e produtiva que impactam nos custos, receitas e resultados econômicos da bovinocultura de leite.
27	CAPACITAÇÃO PARA VENDAS EM MARKETPLACES	Curso	04h a 12h	Vendas; Marketing e Negócios Digitais.	05/2021	Orientar o empresário sobre <i>Marketplaces</i> , envolvendo explicações sobre o tema, vantagens e desvantagens, funcionamento e como as micro e pequenas empresas podem ter resultados nesses canais de venda.
28	CONSULTORIA PARA VENDAS EM MARKETPLACES	Consultoria	30h a 60h	Vendas; Marketing e Negócios Digitais.	06/2021	Orientar empresário que atuam ou pretendem atuar nos <i>Marketplaces</i> na implantação de estratégias para otimizar vendas, abrangendo diferenciação e escolha das melhores plataformas para o negócio, importância do portfólio, pesquisa de oferta e demanda de produtos e serviços, diferenciação para melhor chance de conversão de venda, passo a passo para uma estratégia vitoriosa.
29	MENTORIA COM FOCO EM ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL	Mentoria	Até 20h	Marketing e Negócios Digitais.	07/2021	Promover a adoção, pelas empresas, de ferramentas de marketing digital para a obtenção de resultados mensuráveis em suas estratégias digitais.
30	CONSULTORIA DE FORMAÇÃO DE PREÇOS	Consultoria	Até 30h	Precificação; Meios de Hospedagem.	08/2021	Orientar empreendedores quanto a formação de preços.
31	GESTÃO DA GOVERNANÇA PARA A CADEIA DA MODA	Oficina	Até 12h	Sustentabilidade; Responsabilidade Social; Moda; Governança.	09/2021	Capacitar os empresários do segmento da moda no desenvolvimento de ações integradas junto a outros empreendimentos e parceiros de mercado, a partir da estruturação e fortalecimento dos núcleos de governança local.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
32	LIDERANÇA NOS PROCESSOS INDUSTRIAIS NO SEGMENTO DA MODA	Curso	Até 40h	Moda; Liderança; Indústria.	10/2021	Capacitar empresários e equipes, tornando-os referência na gestão interna das indústrias da moda, a fim de garantir a formação de lideranças de destaque das pequenas empresas do segmento.
33	COMO ATRAIR CLIENTES E GERAR NEGÓCIOS ATRAVÉS DAS IMAGENS	Curso	04h a 12h	Vendas; Marketing e Negócios Digitais.	11/2021	Capacitar empresários na criação de imagens relevantes para divulgação de seus produtos e serviços nas redes sociais, abrangendo o propósito da empresa, a geração de valor, o uso de técnicas profissionais simples para criar fotos de produtos que sejam atraentes e fomentem vendas, estratégias e o passo a passo para definição de postagens.
34	SEMINÁRIO SOBRE COMO ENFRENTAR A TRANSFORMAÇÃO TECNOLÓGICA NO SEGMENTO DE LEITE	Seminário	Até 04h	Agronegócio.	12/2021	Sensibilizar os produtores de leite sobre a importância de entenderem as transformações e inovações tecnológicas que estão surgindo no mercado, os desafios existentes e como é possível adotar novos hábitos e comportamentos dentro do seu ambiente de produção.
35	TRILHA DE ALTO IMPACTO EM INOVAÇÃO PARA TRADICIONAIS	Curso	Até 240h	Marketing e Negócios Digitais.	13/2021	Realizar uma trilha de capacitação com conteúdo de alto impacto em inovação para empresários tradicionais que possuam perfil e interesse em transformar seu negócio, dentro das premissas da Transformação Digital.
36	CONSULTORIA EM GESTÃO DE PRODUÇÃO PARA O MERCADO CERVEJEIRO	Consultoria	Até 20h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social; Vendas.	15/2021	Identificar oportunidades de melhoria na gestão da produção da cervejaria, visando redução de custos, controle de despesas e planejamento da produção.
37	CONSULTORIA DE PRECIFICAÇÃO PARA O MERCADO CERVEJEIRO	Consultoria	Até 20h	Precificação; Comércio e Serviços; Acesso a Mercados.	16/2021	Identificar oportunidades de melhoria na administração de preços dos produtos das cervejarias, visando a correta apropriação dos custos e a definição de margens adequadas, considerando o cenário interno da empresa e os preços praticados pelo mercado cervejeiro.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
38	TRIBUTAÇÃO PARA O MERCADO CERVEJEIRA	Consultoria	Até 12h	Tributação para Pequenos Negócios.	17/2021	Buscar oportunidades de redução de valores pagos em impostos pelas cervejarias e verificar se os impostos estão sendo calculados corretamente nas operações realizadas.
39	ESTRATÉGIA DE MARCA PARA O MERCADO CERVEJEIRO	Consultoria	Até 14h	Marketing Estratégico; Vendas.	18/2021	Estabelecer ou revisar a estratégia de marca da cervejaria, construindo o alicerce para a construção coerente da comunicação, seleção de produtos, identidade visual no bar de fábrica e/ou locais de revenda. Objetiva-se alcançar um melhor posicionamento no mercado e consequentemente maiores resultados.
40	CONSULTORIA EM GESTÃO COMERCIAL PARA O MERCADO CERVEJEIRO	Consultoria	Até 20h	Vendas; Comércio e Serviços.	19/2021	Identificar oportunidades de melhoria na gestão comercial da cervejaria, visando captação de novos clientes, abertura de novos canais, definição de políticas comerciais e modelos de precificação adequados.
41	CONSULTORIA EM GESTÃO FINANCEIRA PARA O MERCADO CERVEJEIRO	Consultoria	Até 20h	Comércio e Serviços; Gestão Financeira.	20/2021	Identificar oportunidades de melhoria na gestão financeira das cervejarias, visando controle de custos, correta classificação das receitas e despesas, controle do fluxo de caixa, recolhimento correto de tributos, e análise de resultados através de um DRE.
42	CONSULTORIA PARA ABERTURA DE NEGÓCIO PARA O MERCADO CERVEJEIRO	Consultoria	Até 10h	Contabilidade e Tributação; Plano de Negócio.	21/2021	Definir a melhor forma societária a ser utilizada no negócio, fazer uma introdução básica do que é a assessoria contábil, projetar o regime de tributação que melhor atenderá o modelo previsto, conhecer aspectos e diferenças dos tributos para o mercado cervejeiro, as operações envolvidas nesse mercado e seus aspectos fiscais.
43	CONSULTORIA PARA CURADORIA DE COLEÇÃO E MIX DE PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS DA MODA	Consultoria	Até 80h	Moda; Indústria; Marketing e Vendas.	22/2021	Implementar estratégias de curadoria em coleções e em <i>mix</i> de produtos das indústrias da moda, com o intuito de melhorar a exposição comercial.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
44	TRILHA DE PRÉ-ACELERAÇÃO PARA STARTUPS	Curso e Mentorias	Até 320h	Startup.	23/2021	Pré-acelerar projetos e negócios em fase de ideação ou de início de operação com potencial inovador de desenvolvimento, facilitando a colaboração e troca de conhecimento através de capacitações em grupo com temas específicos; mentorias individuais de caráter técnico; e mentorias para acompanhamento e evolução do negócio no programa de Pré-Aceleração.
45	OFICINA TURISMO DE EXPERIÊNCIA COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO	Oficina	03h a 06h	Turismo; Comércio e Serviço.	24/2021	Capacitar empresários sobre o mercado turístico, tendências e formas de criação e divulgação de produtos inovadores, experiências memoráveis, que agreguem valor e gerem negócios para as empresas.
46	CONSULTORIA PARA ELABORAÇÃO DE PLANO DE AÇÃO EM MARKETING DIGITAL E VENDAS	Consultoria	Até 12h	Marketing e Vendas; Negócios Digitais.	25/2021	Elaboração de um Plano de Ação destinado a geração de eficiência nos resultados de vendas da empresa por meio do <i>Marketing Digital</i> , utilizando-se ferramentas tais quais: <i>inbound marketing</i> , indicadores, funil de vendas, personas, canais de venda, dentre outros.
47	CONSULTORIA PARA ATENDIMENTO PRESENCIAL EFICIENTE	Consultoria	16h a 32h	Marketing e Vendas.	26/2021	Possibilitar que as empresas ofertem um atendimento de qualidade nas lojas físicas, otimizando as estratégias de conversão.
48	CONSULTORIA PARA ATENDIMENTO DIGITAL EFICIENTE	Consultoria	16h a 32h	Marketing e Vendas; Negócios Digitais.	27/2021	Possibilitar que as empresas ofertem um atendimento de qualidade nos ambientes digitais e, assim, garantir o sucesso do seu negócio, preparando e qualificando o atendimento digital.
49	PALESTRA SOBRE COMO VENDER PARA O NOVO CONSUMIDOR	Palestra	01h a 02h	Marketing e Vendas.	28/2021	Sensibilizar os empresários e suas equipes de atendimento e vendas sobre as novas características e comportamentos dos consumidores no Pós-Covid, bem como explicar as formas deles se adequarem presencialmente e digitalmente a esse novo contexto.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
50	PALESTRA SOBRE <i>COMPLIANCE</i> EM SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	Palestra	Até 02h	Tecnologia da Informação; Segurança da Informação.	29/2021	Conscientizar empresários sobre a importância da proteção de dados, destacando como incidentes na segurança da informação podem afetar a imagem da empresa e repassando dicas de como podem proteger seus dados.
51	TRILHA DE FORMAÇÃO PARA INVESTIDORES EM STARTUPS	Curso	Até 40h	Inovação; Investimento; <i>Startups</i> .	30/2021	Realizar trilha de conteúdo sobre investimento em Startups para potenciais investidores individuais e não especialistas no tema, permitindo que eles adicionem este tipo de ativo a sua carteira de investimentos.
52	CURSO DE TRÁFEGO PAGO PARA PEQUENAS EMPRESAS	Curso	04h a 12h	Marketing e Vendas; Inteligência Competitiva; Negócios Digitais.	31/2021	Orientar o empresário sobre estratégias de tráfego pago envolvendo explicações sobre o tema, vantagens e desvantagens, funcionamento e como as micro e pequenas empresas podem ter resultados nesses canais de aquisição e retenção de clientes.
53	CONSULTORIA PARA IDENTIFICAÇÃO TERRITORIAL DE NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS DO SETOR AGROPECUÁRIO	Consultoria	Até 380h	Desenvolvimento Setorial; Gestão do Agronegócio.	32/2021	Identificar, avaliar e planejar a implantação de novas oportunidades de negócios agropecuários na região, com foco nas pequenas propriedades, considerando a aptidão dos imóveis rurais e do território.
54	CONSULTORIA PARA BUSCA DE INFORMAÇÕES E OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA PRODUTOS/SERVIÇOS DO AGRONEGÓCIO EM CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	Consultoria	Até 120h	Marketing e Vendas; Marketing Estratégico.	33/2021	Buscar informações sobre produtos/serviços do agronegócio e oportunidades de mercado em canais de distribuição diversos ou em potenciais compradores de segmentos variados em determinado mercado de modo a orientar as empresas/instituições na tomada de decisões.
55	PALESTRA ACERCA DA JORNADA DE COMPRA DO CONSUMIDOR	Palestra	01h a 02h	Marketing e Vendas.	34/2021	Orientar empresários sobre as mudanças que estão ocorrendo no mercado, a inevitável inserção no mundo digital e o novo comportamento do consumidor. Detalhar as etapas da Jornada de compra, como funciona e meios de obter melhores resultados nas vendas.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
56	INSTRUTORIA ACERCA DO TEMA DE MARCA PESSOAL X MARCA COMERCIAL	Instrutoria (atendimento coletivo): palestra ou seminário ou curso ou oficina.	Palestra ou Seminário: até 2h; Curso ou Oficina: até 8h	Marketing e Vendas; Inteligência Competitiva; Negócios Digitais.	35/2021	Orientar empresários/empreendedores sobre a importância de aliar seus perfis pessoais com os comerciais, sendo divulgadores e vendedores de seus próprios empreendimentos, principalmente nos meios digitais.
57	PALESTRA SOBRE COMO GERAR VALOR PARA OS CLIENTES ATRAVÉS DE AÇÕES SOCIOAMBIENTAIS	Palestra	01h a 02h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	36/2021	Orientar o empresário sobre como mudanças simples nos processos da empresa podem agregar valor para os serviços ofertados, tendo como foco ações socioambientais. No campo da sustentabilidade, orientar sobre melhorias tais como: compostagem, horta, reutilização de água, redução de energia e economia circular. Já no campo social, auxiliar na identificação de possibilidades de interação com a comunidade, valorizando a economia local, tais como: utilizar o artesanato na decoração, privilegiar os produtores da região, fomentar ações de educação e ajudar na forma de divulgação para os clientes.
58	CONSULTORIA SOBRE COMO GERAR VALOR PARA OS CLIENTES ATRAVÉS DE AÇÕES SOCIOAMBIENTAIS	Consultoria	20h a 40h	Sustentabilidade e Responsabilidade Social.	37/2021	Orientar o empresário sobre como mudanças simples nos processos da empresa podem agregar valor para os serviços ofertados, tendo como foco ações socioambientais. No campo da sustentabilidade, orientar sobre melhorias tais como: compostagem, horta, reutilização de água, redução de energia e economia circular. Já no campo social, auxiliar na identificação de possibilidades de interação com a comunidade, valorizando a economia local, tais como: utilizar o artesanato na decoração, privilegiar os produtores da região, fomentar ações de educação e ajudar na forma de divulgação para os clientes.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
59	CONSULTORIA PARA DESENVOLVIMENTO DE UM PLANO DE IMPLANTAÇÃO DE ATENDIMENTO HUMANIZADO EM EMPRESAS DO SEGMENTO DE SAÚDE	Consultoria	15h a 20h	Atendimento; Plano de Negócio; Saúde; Comércio e Serviços.	38/2021	Consultoria destinada a estruturar um planejamento para a implantação e/ou melhoria, pelo empresário, de processos internos com foco no atendimento humanizado pela empresa do segmento de saúde
60	OFICINA SOBRE ATENDIMENTO HUMANIZADO APLICADO AO SEGMENTO DE SAÚDE	Oficina	04h a 12h	Saúde; Comércio e Serviços.	39/2021	Apresentar aos empresários dicas e boas práticas na implantação e melhoria de processos internos relacionados ao atendimento humanizado.
61	CONSULTORIA PARA PLANEJAMENTO DE <i>INBOUND MARKETING</i> PARA O SEGMENTO DE SAÚDE	Consultoria	40h a 60h	Plano de Negócio; Saúde; Negócios Digitais.	40/2021	Consultoria destinada a estruturar um planejamento de estratégia de <i>Inbound Marketing</i> na empresa do segmento de saúde, contemplando, no mínimo, a abordagem de 03 (três) canais digitais, bem como orientações acerca da temática e quanto a restrições impostas pelo Conselho Federal de Medicina (CFM).
62	FOMENTO E DESENVOLVIMENTO DO TURISMO DE MUNICÍPIOS	Consultoria	Até 1.120h	Turismo; Plano de Negócio; Desenvolvimento Setorial.	41/2021	Elaboração de um Plano Municipal do Turismo, voltado para o desenvolvimento do turismo de municípios, com o atendimento especialmente destinado a Prefeituras.
63	OFICINA PRÁTICA DE USER EXPERIENCE	Oficina	Até 12h	Inovação; Startups.	42/2021	Oficina prática que objetiva sensibilizar o público sobre a importância de pensar e proporcionar experiências positivas aos usuários/clientes em todo contato com a marca da empresa, desde o planejamento do desenvolvimento de um produto/serviço até o pós-vendas.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
64	OTIMIZAÇÃO DE RESULTADOS ATRAVÉS DA MELHORIA DA EFICIÊNCIA DA EQUIPE DE VENDAS	Consultoria	Até 120h	Marketing e Vendas; Comércio; Varejo; Serviços.	43/2021	Promover a melhoria da eficiência operacional da equipe de vendas por meio de ações que permitam: identificar perfis; indicar o reposicionamento de funções; analisar o atendimento individualizado por colaborador e as atividades coletivas, com consequente integração, alinhamento de informações e levantamento de cases de sucesso; atender novas demandas do mercado; incorporar conceitos de transformação digital, atração, qualidade do atendimento e fidelização dos clientes, além de noções quanto ao cuidado com os dados diante da LGPD.
65	GESTÃO ATRAVÉS DA METODOLOGIA LEAN PARA O AGRONEGÓCIO	Curso	48h	Agronegócio.	44/2021	Sensibilizar os produtores sobre a importância de uma boa gestão, através da utilização da metodologia <i>Lean</i> em seus empreendimentos rurais, visando a construção de uma cultura de melhoria contínua, organização do trabalho, eliminação de desperdícios, engajamento da equipe, otimização de processos e obtenção de melhores resultados para o negócio.
66	TRILHA DE ACELERAÇÃO PARA STARTUPS	Curso e Mentorias	Até 40h de Curso + Até 460h de Mentoria	Inovação; Startups.	45/2021	Acelerar projetos e negócios com potencial inovador de desenvolvimento, com a colaboração e troca de conhecimento por meio de cursos com temas específicos e mentorias individuais para acompanhamento e evolução do negócio no programa de aceleração.
67	ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA, ECONÔMICA E COMERCIAL	Consultoria	Até 70h	Acesso a Mercados.	46/2021	O objetivo do Estudo de Viabilidade Técnica, Econômica e Comercial é o de ajudar o empresário a avaliar o plano de investimento em novos produtos, processos, serviços ou negócios, demonstrando a viabilidade ou inviabilidade do projeto.
68	MARCA PESSOAL COMO IMPULSIONADORA DE NEGÓCIOS NO MEIO DIGITAL	Consultoria	Até 20h	Marketing e Vendas; Negócios Digitais.	47/2021	Orientar empreendedores na utilização eficiente dos meios digitais para, através de sua imagem, gerar ou incrementar sua marca pessoal e atrair novos negócios e clientes.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
69	CONSULTORIA DE PLANEJAMENTO DE TREINAMENTOS PARA A EQUIPE OPERACIONAL	Consultoria	Até 60h	Recursos Humanos; Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas; Liderança.	48/2021	Indicado para supervisores, gerentes, gestores, empreendedores e empresários, tem como objetivo o levantamento das necessidades de treinamento, o desenvolvimento e a proposta de implantação de planos de qualificação para as equipes operacionais. Para o empresário ou gerente, a consultoria deve realizar o levantamento do atendimento, indicando os treinamentos adequados para cada tipo de função dentro da empresa. Além disso, deve orientar quanto à implantação de ações junto à equipe, já contribuindo para a sua qualificação.
70	QUALIFICAÇÃO DE EQUIPES QUE ATUAM NO SETOR TURÍSTICO	Curso	20h a 60h	Recursos Humanos; Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas; Turismo.	49/2021	Instrutoria voltada para a qualificação de profissionais operacionais nas áreas do setor de A&B (Cozinheiro polivalente; Garçom polivalente; Manipulador de Alimentos), de Recepção (Recepcionista polivalente) de Governança (Camareira-Arrumador) e Hospitalidade.
71	PREPARAÇÃO PARA O ACESSO A MERCADOS DO AGRONEGÓCIO	Consultoria	Até 120h	Marketing e Vendas; Marketing Estratégico; Acesso a Mercados.	01/2022	Objetiva orientar as empresas quanto a profissionalização para o acesso a mercados do agronegócio: definição de propósito; análise da avaliação de marca e posicionamento; estratégias de promoção e comunicação da marca; análise de produto e embalagens; estratégias de precificação com foco em mercado (marketing); estruturação da área comercial e estratégias de distribuição de produtos.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
72	PALESTRA SOBRE ATENDIMENTO HUMANIZADO APLICADO AO SEGMENTO DE SAÚDE	Palestra	Até 03h	Desenvolvimento Setorial; Serviços de Saúde e Bem-Estar; Inteligência Competitiva	02/2022	Apresentar aos empresários dicas e boas práticas na implantação e melhoria de processos internos relacionados ao atendimento humanizado.
73	FORTALECIMENTO DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR POR MEIO DE SUA REDE DE CONTATOS E DA PERSUAÇÃO	Oficina ou Curso	08h	Empreendedorismo; Comportamento Empreendedor; Agronegócios.	03/2022	Qualificar empresários, empreendedores e produtores rurais, para que possam desenvolver sua capacidade de liderança e utilizar de forma consciente o seu poder nas relações pessoais e comerciais.
74	ESTABELECIMENTO DE METAS E PLANEJAMENTO ORIENTADO PARA RESULTADOS	Oficina ou Curso	08h	Empreendedorismo; Comportamento Empreendedor; Planejamento Estratégico.	04/2022	Qualificar empresários, empreendedores e produtores rurais, para que possam estabelecer metas desafiadoras e elaborar um planejamento orientado para resultados.
75	PALESTRA SOBRE FELICIDADE NO AMBIENTE EMPRESARIAL	Palestra	Até 02h	Felicidade; Comportamento Empreendedor; Empatia; Produtividade.	05/2022	Palestra que aborde o tema da felicidade para as micro e pequenas empresas.
76	INSTRUTORIA SOBRE DESENVOLVIMENTO DE <i>SOFT SKILLS</i> (HABILIDADES SOCIOEMOCIONAIS)	Palestra ou seminário ou curso ou oficina	Variável	<i>Soft Skills</i> ; Comportamento Empreendedor; Empatia; Produtividade.	06/2022	Promover o desenvolvimento de <i>soft skills</i> através de metodologias modernas e que gerem uma ou mais transformações comportamentais. Exemplos de <i>soft skills</i> a serem priorizadas: propósito, autoconfiança, autoconhecimento, autoestima, comprometimento, empatia, independência, iniciativa, liderança e trabalho em equipe, persistência, produtividade e gestão do tempo, comunicação, felicidade, sobre ser multitarefa (empresa, serviço doméstico e cuidado com os filhos/ família), trabalhar sob pressão, assunção de riscos, resolução de problemas, ser resiliente e ter <i>mindset</i> digital.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
77	CONSULTORIA/MENTORIA DE DESENVOLVIMENTO DE <i>SOFT SKILLS</i> (HABILIDADES SOCIOEMOCIONAIS)	Consultoria ou mentoria	Variável	<i>Soft Skills</i> ; Comportamento Empreendedor; Empatia; Produtividade.	07/2022	Promover o desenvolvimento de <i>soft skills</i> através de metodologias modernas e que gerem uma ou mais transformações comportamentais. Exemplos de <i>soft skills</i> a serem priorizadas: propósito, autoconfiança, autoconhecimento, autoestima, comprometimento, empatia, independência, iniciativa, liderança e trabalho em equipe, persistência, produtividade e gestão do tempo, comunicação, felicidade, sobre ser multitarefa (empresa, serviço doméstico e cuidado com os filhos/ família), trabalhar sob pressão, assunção de riscos, resolução de problemas, ser resiliente e ter <i>mindset</i> digital.
78	INSTRUTORIA SOBRE PREPARAÇÃO PARA O ACESSO A MERCADOS	Palestra ou seminário ou curso ou oficina	01h a 02h ou 04h a 12h	Acesso a Mercados.	08/2022	Objetiva orientar as empresas quanto a profissionalização para o acesso a mercados: definição de propósito; análise da avaliação de marca e posicionamento; estratégias de promoção e comunicação da marca; análise de produto e embalagens; estratégias de precificação com foco em mercado (marketing); estruturação da área comercial, estratégias de distribuição de produtos, dentre outras possíveis temáticas correlatas.
79	CONSULTORIA/MENTORIA DE <i>NETWORKING</i> EMPRESARIAL	Consultoria ou mentoria	Variável	<i>Networking</i> Empresarial; Comportamento Empreendedor.	09/2022	Objetiva promover a geração estratégica de negócios por meio do <i>networking</i> empresarial. A Consultoria/Mentoria deve contemplar prioritariamente os donos e/ou sócios de empresas classificadas como microempresa ou empresa de pequeno porte.
80	INSTRUTORIA SOBRE TECNOLOGIAS DE PRODUÇÃO INTEGRADA DE ALIMENTOS	Curso ou oficina	Até 40h	Agronegócio; Agronegócio Sustentável; Sustentabilidade.	10/2022	Instrutoria que tenha como finalidade orientar os produtores rurais quanto as tecnologias de produção integrada de alimentos, através do uso racional dos recursos naturais, que podem ser aplicadas nas propriedades de forma simples e prática.
81	INSTRUTORIA SOBRE ADOÇÃO DE TECNOLOGIAS RENOVÁVEIS	Curso ou oficina	Até 40h	Agronegócio; Agronegócio Sustentável; Sustentabilidade.	11/2022	Instrutoria que tenha como finalidade orientar o público de como utilizar as tecnologias renováveis (energia solar fotovoltaica, eólica, biomassa etc.) no seu empreendimento de forma simples e prática.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
82	OFICINA/CURSO SOBRE O USO SUSTENTÁVEL DA ÁGUA	Curso ou oficina	Até 40h	Sustentabilidade; Processo Produtivo; Desenvolvimento Sustentável; Agronegócio.	12/2022	Desenvolver capacidades e habilidades que melhorem a qualidade de vida e os meios de produção disponíveis, através da apresentação, na prática, de tecnologias que viabilizem e facilitem a racionalização, irrigação, bombeamento, reaproveitamento, armazenamento, disponibilização e/ou uso sustentável da água.
83	PALESTRA/SEMINÁRIO SOBRE VISUAL MERCHANDISING PARA O SETOR DE COMÉRCIO E SERVIÇOS	Palestra ou seminário	Até 4h	Vendas; <i>Marketing</i> e Vendas; <i>Visual Merchandising</i> ; Produtividade.	13/2022	Trabalhar a temática de visual merchandising junto a empreendedores do setor de comércio e serviços, de modo a encantar e fidelizar clientes.
84	CONSULTORIA PARA O FOMENTO DA REDE DE ATORES DE DESENVOLVIMENTO DO AMBIENTE DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	Consultoria	Variável	Políticas públicas para pequenos negócios; Desenvolvimento econômico; Planejamento estratégico; Rede de atores.	14/2022	Objetiva analisar os indicadores socioeconômicos, empresariais, sociais com a consequente proposição de ações para estímulo do empreendedorismo no território, com orientações para agentes de desenvolvimento, representantes de entidades de classe, gerentes de autarquias, secretários municipais, prefeitos, lideranças do setor público, atores e parceiros locais, sejam do município ou da região.
85	CONSULTORIA DE VISUAL MERCHANDISING PARA O SETOR DE COMÉRCIO E SERVIÇOS	Consultoria	Até 24h	Vendas; <i>Marketing</i> e Vendas; <i>Visual Merchandising</i> ; Produtividade.	15/2022	Trabalhar a temática de visual merchandising junto a empreendedores do setor de comércio e serviços, de modo a encantar e fidelizar clientes.
86	CONSULTORIA/MENTORIA DE DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS PARA O SETOR DO TURISMO E DA ECONOMIA CRIATIVA	Consultoria ou mentoria	Até 60h	Inovação; Design de produto e de processo; Economia Criativa; Turismo.	16/2022	Desenvolver uma proposta de um novo produto e/ou serviço estruturado, destinado ao atendimento do setor do turismo e da economia criativa, para implementação e comercialização/oferta por uma empresa ou instituição.

Item	Título do Desafio	Formato do Produto	Carga Horária (h)	Tema(s) Prioritário(s)	Nº da Notificação	Objetivo do Desafio
87	CONSULTORIA EM GESTÃO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS COM FOCO NOS PEQUENOS NEGÓCIOS	Consultoria	Até 60h	Políticas Públicas; Compras Públicas.	17/2022	Consultoria que aborde a temática de gestão em compras governamentais com foco nos pequenos negócios, com base na Lei nº 14.133/2021 - Lei de Licitações e Contratos Administrativos e na Lei Complementar Federal nº 123/2006.
88	OFICINA/CURSO SOBRE A AMPLIAÇÃO DA AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR VIA CHAMADA PÚBLICA	Curso ou oficina	Até 08h	Políticas Públicas; Compras Públicas.	18/2022	Instrutoria que aborde a temática de ampliação da aquisição de alimentos da agricultura familiar via chamada pública.
89	INSTRUTORIA PARA O DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS NAS ÁREAS DE INOVAÇÃO SOCIAL E NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIOAMBIENTAL	Palestra ou seminário ou curso ou oficina	Variável	Educação Empreendedora; Didática e Metodologia de Ensino na Educação Formal.	19/2022	Instrutoria que promova o desenvolvimento de competências em professores e alunos da educação básica e do ensino superior, com foco em inovação social e negócios de impacto socioambiental.