

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE Bahia – EDITAL DE
CHAMAMENTO PÚBLICO PARA CAPTAÇÃO DE PATROCÍNIO**
<http://www.ba.sebrae.com.br>

ANEXO I

CADERNO - PROGRAMA NEGÓCIO A NEGÓCIO

PROGRAMA NEGÓCIO A NEGÓCIO

O Programa Negócio a Negócio (NAN) é um programa de âmbito nacional que tem por objetivo auxiliar microempreendedores individuais e microempresários nas principais dificuldades encontradas no dia a dia da gestão de seu negócio. É um programa de orientação empresarial gratuito que se propõe a aproximar o SEBRAE de clientes que tradicionalmente não o procuram, oferecendo diagnósticos da gestão do empreendimento e ofertando soluções para o aperfeiçoamento desta. O contato direto in loco possibilita a identificação de desafios e dificuldades gerenciais típicas do dia-a-dia dos pequenos empresários.

O programa já atendeu, desde o seu lançamento em 2009, mais de 1 milhão de empreendedores individuais e microempresas em todo o país. Apenas no Estado da Bahia, o NAN atendeu, entre os anos de 2010 e 2015, cerca de 200.373 empreendedores individuais e microempresas.

Para o segundo semestre de 2016, há uma previsão de 10.000 CNPJ's visitados, distribuídos em todo Estado, pelas unidades regionais do SEBRAE-BA localizadas em: Salvador; Barreiras; Feira de Santana; Ilhéus; Jacobina; Juazeiro; Santo Antônio de Jesus; Irecê; Teixeira de Freitas; e Vitória da Conquista.

METODOLOGIA

O Programa Negócio a Negócio é constituído de duas etapas, conforme detalhado abaixo:

- ❖ **Na primeira visita** o empresário receberá um representante de empresa credenciada que fará um diagnóstico do empreendimento por meio de um formulário de avaliação com cerca de 33 perguntas que têm como objetivo identificar o estágio

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE Bahia – EDITAL DE
CHAMAMENTO PÚBLICO PARA CAPTAÇÃO DE PATROCÍNIO**
<http://www.ba.sebrae.com.br>

de desenvolvimento do empreendimento e o nível de conhecimento e de emprego de técnicas de gestão.

- ❖ **Na segunda visita** após 15 dias, o empresário receberá o **relatório denominado “Devolutiva” com informações gráficas de suas necessidades de melhorias nas áreas de finanças, mercado, planejamento, organização, pessoas e inovação**. **Constam também, desta devolutiva, informações** com sugestões de soluções SEBRAE ao empreendedor atendido. Este relatório deverá conter três partes:
 - O resultado da avaliação feita na primeira visita (pontuação);
 - Dicas e sugestões de algumas tarefas propostas no próprio relatório;
 - Sugestões para que o empreendedor participe de algum tipo de capacitação no SEBRAE, de cunho técnico ou comportamental.
- ❖ Além da devolutiva é entregue, ao empresário, o Caderno de Ferramentas do Negócio a Negócio, com sugestões de práticas de gestão para finanças, mercado, planejamento, organização e pessoas e informações complementares sobre práticas inovadoras e empreendedorismo.
- ❖ O empresário com base na Devolutiva e nas sugestões de ferramentas para melhoria de seus controles de gestão, contará com o apoio do agente que o orientará na elaboração de um planejamento de execução de suas tarefas denominado Plano Fácil. Por intermédio do Plano Fácil, o empresário planejará suas ações, os responsáveis e o prazo para execução, como também, selecionar produtos do SEBRAE que ele desejaria participar via EAD ou presencial.

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE Bahia – EDITAL DE
CHAMAMENTO PÚBLICO PARA CAPTAÇÃO DE PATROCÍNIO**
<http://www.ba.sebrae.com.br>

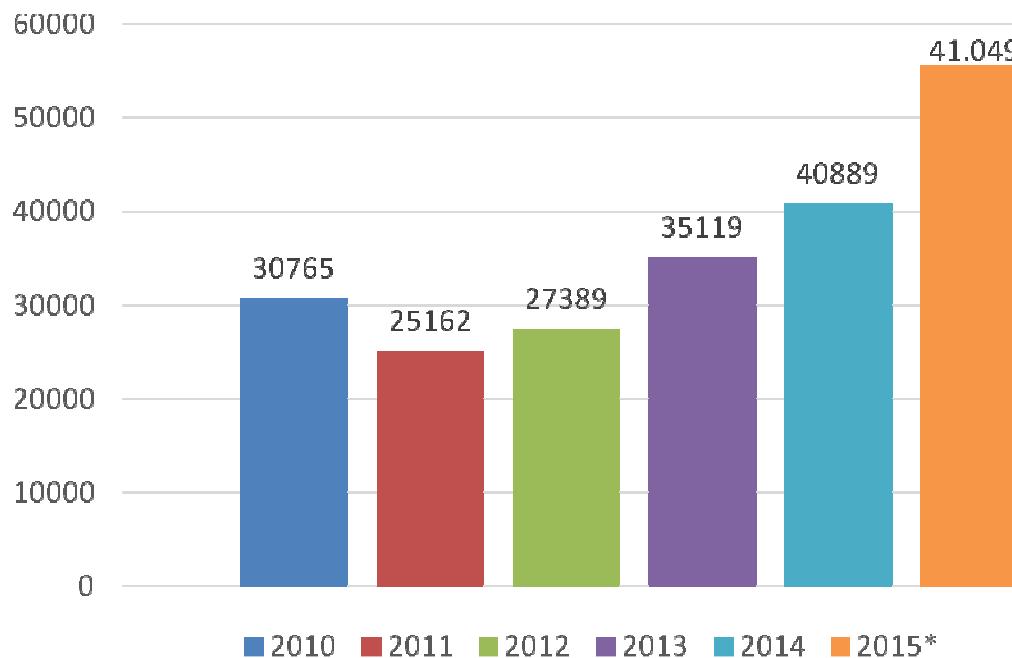
PÚBLICO ALVO

- ❖ Microempreendedor Individual (MEI): receita bruta anual de até R\$ 60 mil e no máximo um empregado;
- ❖ Microempresas (ME): receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360 mil;

RESULTADOS

Abaixo seguem números que apresentam a evolução no número de CNPJs participantes do programa e previsão para o segundo semestre de 2016, o que demonstra o amplo espectro de alcance dessa solução tanto no aspecto do volume de acesso quanto no aspecto da diversificação geográfica do mesmo.

Gráfico da evolução do número de CNPJ's



**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE Bahia – EDITAL DE
CHAMAMENTO PÚBLICO PARA CAPTAÇÃO DE PATROCÍNIO**
<http://www.ba.sebrae.com.br>

Regional	Meta de Empresas visitadas 2016	Número de visitas por Empresa	Número Total de visitas 2016
Barreiras	400	2	800
Feira de Santana	900	2	1.800
Ilhéus	400	2	800
Irecê	200	2	400
Jacobina	200	2	400
Juazeiro	200	2	400
Salvador	6.000	2	12.000
Santo Antônio de Jesus	400	2	800
Teixeira de Freitas	500	2	1.000
Vitória da Conquista	800	2	1.600
Bahia	10.000		20.000

A critério do SEBRAE/BA, as visitas por região poderão ser remanejados sem, no entanto, comprometer o quantitativo total.



**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE Bahia – EDITAL DE
CHAMAMENTO PÚBLICO PARA CAPTAÇÃO DE PATROCÍNIO**
<http://www.ba.sebrae.com.br>

CONTRAPARTIDAS

As contrapartidas oferecidas são espaços publicitários nos impressos utilizados nas visitas realizadas e as iniciativas de divulgação por meio de veículos de mídia de áudio e estão especificadas abaixo, com valores e detalhamento;

Cota única – R\$ 30.000,00

Quantidade – 8 cotas

- ❖ Uma página de publicidade no caderno de solução do Programa;
- ❖ Inserção da logomarca no caderno de solução do Programa;
- ❖ Inserção da logomarca no folder de divulgação do Programa;
- ❖ Inserção da logomarca no formulário de avaliação do Programa;
- ❖ Citação do patrocinador na divulgação em rádio
- ❖ Citação do patrocinador na divulgação em carro de som

PRESTAÇÃO DE CONTAS

- ❖ Lista emitida pelo SEBRAE/BA com 10.000 CNPJ's visitados;
- ❖ Cópia do caderno de solução do NAN com a publicidade e logomarca do proponente;
- ❖ Cópia do folder com a logomarca do proponente;
- ❖ Cópia do formulário de avaliação com a logomarca do proponente;
- ❖ Cópia em cd da peça publicitária gravada com a citação do patrocinador;
- ❖ Declaração e programação da veiculação assinadas pelas emissoras e/ou empresas contratadas.
- ❖ Registros fotográficos de atendimentos com o material impresso