



**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>

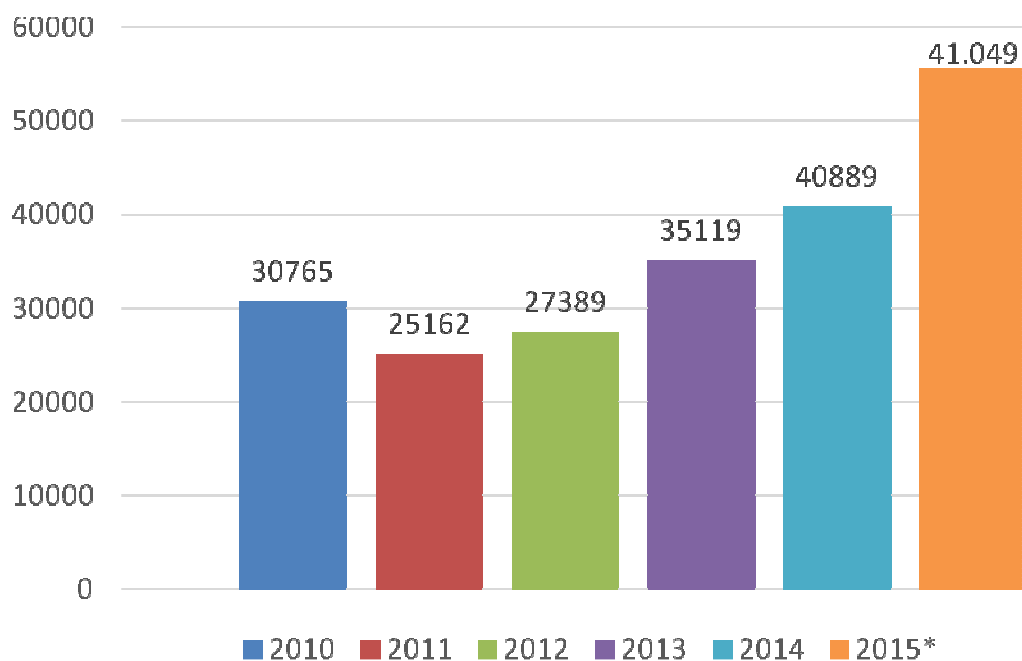
PÚBLICO ALVO

- ❖ 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