

**FICHA TÉCNICA Nº12 – EMPREENDEDORISMO – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA ABERTURA DE EMPRESAS**

A Comissão de Credenciamento e Cadastramento do Edital de Metodologia de Terceiros 01/2021 – Sebrae/MS, no uso de suas atribuições, vem informar a publicação da **Ficha Técnica de Demanda de Produto “PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA ABERTURA DE EMPRESAS”**

<b>DEMANDA DE PRODUTO</b>	Acompanhamento técnico personalizado, com o objetivo de auxiliar potenciais empreendedores a planejar, prototipar e lançar sua empresa no mercado.				
<b>TEMA</b>	Empreendedorismo			<b>SUBTEMA</b>	Abertura de Negócios
<b>FORMATO DO PRODUTO</b>	Consultoria	Mentoria	Oficina/Workshop	Curso	Palestra
<b>MODALIDADE</b>	Presencial	Online			
<b>PÚBLICO ALVO</b>	Candidatos a Empresários e Potencial Empreendedor				
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formalização (conhecimento sobre legislação, impostos para abertura, procedimentos específicos para alvará, corpo de bombeiros e vigilância sanitária);</li><li>• Identificar perfil atual x perfil desejado de um empreendedor;</li><li>• Prototipagem e Modelagem de Negócio;</li><li>• Definir plano de desenvolvimento do potencial empreendedor para cada etapa de planejamento e implementação do seu negócio;</li><li>• Mindset Empreendedor;</li><li>• Métodos para Identificar problemas e oportunidades no mercado;</li><li>• Elaboração da Proposta de Valor de uma empresa;</li><li>• Definir o Segmento de Clientes da empresa e criação de Personas;</li><li>• Mercado (posicionamento, localização e vendas);</li><li>• Planejamento do Investimento (previsão de faturamento, cálculo de custos fixos e variáveis, previsão de resultados).</li><li>• Gestão Empresarial.</li></ul>				
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar análise do cenário atual e as principais oportunidades de negócios;</li><li>• Pesquisar e identificar problemas;</li><li>• Prototipar e elaborar MVP para validação da solução;</li><li>• Realizar uma Gestão Empresarial eficiente e resiliente;</li><li>• Autodescoberta e confiança na tomada de decisão;</li><li>• Entender a importância do aprendizado contínuo durante a vida profissional.</li></ul>				
<b>CARGA HORÁRIA</b>	<b>Mín:</b> 06h(Consultoria); 04h(Mentoria, Curso, Oficina/Workshop); 1h (Palestra). <b>Máx:</b> -				
<b>ENTREGAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Modelo de Plano de Ação;</li><li>• Orientação apoiativa para Formalização e Roteiro informativo para abertura;</li><li>• Análise e devolutiva dos consultores / mentores dos MVPs e planos de ação;</li><li>• Canvas para identificação de problemas e validação;</li><li>• Canvas para definição de MVP;</li><li>• Canvas da Proposta de Valor;</li><li>• Planilha com Plano de Investimento;</li><li>• Curadoria de conteúdo essencial para cada etapa da jornada;</li></ul>				
<b>INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES</b>	Poderão ser inscritas neste Edital as soluções de mercado que entreguem parcialmente os <b>Objetivos</b> e os <b>Resultados Esperados</b> colocados na Ficha Técnica de Demanda, ficando a cargo da Comissão de Credenciamento avaliação posterior.				

**Cintia Shigemoto Guedes**

**Gerente da Unidade de Relacionamento e Experiência do Cliente - UX**