

EN

Empreendedorismo & Negócios

SEBRAE CHEGA AOS 50 ANOS COM EVIDÊNCIA DE SUCESSO E MUDANÇA NA VIDA DE MILHARES DE PESSOAS

Data foi celebrada em Roraima com homenagens de colaboradores e discursos da diretoria

PÁG.
28

CANAIS REMOTOS DO SEBRAE/RR PROMOVEM APROXIMAÇÃO, APERFEIÇOAMENTO E COMODIDADE AOS CLIENTES

Alguns dos canais disponíveis são o Portal Sebrae, Loja Sebrae, Plataforma Cursos EAD, Central de Relacionamento, entre outros

PÁG.
34



CONHEÇA OS VENCEDORES DO 9º PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO EM RORAIMA

Premiação ocorreu dia 16 de agosto e contemplou quatro jornalistas nas categorias Texto, Audio, Vídeo e Fotojornalismo

PÁG.
54



GUIA DE TENDÊNCIAS

PÁG.
16

EM ALTA: MERCADO PET REGISTRA MAIS DE 18,3 MIL NOVOS NEGÓCIOS NO PRIMEIRO SEMESTRE



PÁG.
40

MAIS DE 60 EMPREENDEDORAS PARTICIPAM DA 'NOITE MULHERES DE NEGÓCIOS' PROMOVIDO PELO SEBRAE EM RORAIMA



PÁG.
49

SEBRAE/RR É PARCEIRO DA AGÊNCIA MUNICIPAL DE EMPREENDEDORISMO E FOMENTO



PÁG.
52

RORAIMA MANTÉM ECONOMIA EQUILIBRADA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022



PÁG.
56

10 DICAS PARA AUMENTAR A PRESENÇA NO AMBIENTE DIGITAL E AS VENDAS NAS DATAS COMERCIAIS



ÍNDICE

PÁG. 04	A IMPORTÂNCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS
PÁG. 05	DE MÃOS DADAS COM O EMPREENDEDOR RORAIMENSE!
PÁG. 06	DROP NEWS
PÁG. 08	GERENTES E GESTORES DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA DO PAÍS SE REÚNEM EM RORAIMA
PÁG. 11	SEBRAE REALIZOU MAIS DE 11 MIL ATENDIMENTOS EM RORAIMA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022
PÁG. 12	PROGRAMA INOVA AMAZÔNIA CHEGA A SEGUNDA FASE COM 28 EMPRESAS
PÁG. 13	PESQUISA DO SEBRAE TRAÇA O PERFIL DO MEI RORAIMENSE
PÁG. 14	CONSULTOR RESPONDE
PÁG. 15	EMPRESÁRIOS DE RORAIMA PARTICIPAM DO CONGRESSO MEDVET INTERNACIONAL DE ESPECIALIZADAS VETERINÁRIAS 2022
PÁG. 16	EM ALTA: MERCADO PET REGISTRA MAIS DE 18,3 MIL NOVOS NEGÓCIOS NO PRIMEIRO SEMESTRE
PÁG. 18	MISSÃO RORAIMA SEBRAE LEVA GRUPO DE 12 EMPRESÁRIOS PARA UMA DAS MAIORES FEIRAS DE FRANQUIA DO BRASIL
PÁG. 20	EMPREENDEDOR NO FOCO
PÁG. 22	EMPRETEC CHEGA À MARCA DE 100 TURMAS EM RORAIMA
PÁG. 24	PRESENÇA DIGITAL É TEMA DE CAPACITAÇÕES E DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS COM A AÇÃO 'JORNADA MODO ON'
PÁG. 26	COMO FAZER MARKETING DIGITAL DE ACORDO COM A LGPD
PÁG. 28	SEBRAE CHEGA AOS 50 ANOS COM EVIDÊNCIA DE SUCESSO E MUDANÇA NA VIDA DE MILHARES DE PESSOAS
PÁG. 32	DICAS DE LIVROS
PÁG. 33	DICAS DE FILMES
PÁG. 34	CANAIS REMOTOS DO SEBRAE/RR PROMOVEM APROXIMAÇÃO, APERFEIÇOAMENTO E COMODIDADE AOS CLIENTES
PÁG. 36	CRIANÇAS EM ESCOLAS PÚBLICAS DE MUCAJÁ APRENDEM SOBRE EMPREENDEDORISMO COM CADERNO DE ATIVIDADES DO SEBRAE
PÁG. 37	SEBRAE/RR REALIZA CURSO 'CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA PROJETOS CULTURAIS'
PÁG. 38	SEBRAE NACIONAL LANÇA O ATLAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS
PÁG. 39	PAIXÃO POR REALIZAR
PÁG. 40	MAIS DE 60 EMPREENDEDORAS PARTICIPAM DA 'NOITE MULHERES DE NEGÓCIOS' PROMOVIDO PELO SEBRAE EM RORAIMA
PÁG. 42	EM 'MEETUP EMPREENDEDOR', STARTUPS RORAIMENSES APRENDEM COM EXPERIÊNCIA DE COMUNIDADE DE INOVAÇÃO DO ACRE
PÁG. 44	PROGRAMA 'SEBRAE NA SUA EMPRESA' ATENDEU MAIS DE 1600 PEQUENOS NEGÓCIOS DE RORAIMA EM 2022
PÁG. 46	SEBRAE ENCERRA QUARTO CICLO DO ALI COM APRESENTAÇÃO DE CASOS DE SUCESSO
PÁG. 48	LÍDERES DE RORAIMA PARTICIPARAM DO 'LÍDERES EM MOVIMENTO' EM FOZ DO IGUAÇU
PÁG. 49	SEBRAE/RR É PARCEIRO DA AGÊNCIA MUNICIPAL DE EMPREENDEDORISMO E FOMENTO
PÁG. 50	AGRICULTORES DE RORAIMA CONTAM COM PROJETO SETORIAL DO SEBRAE DESENVOLVIDO EM 13 MUNICÍPIOS
PÁG. 52	RORAIMA MANTÉM ECONOMIA EQUILIBRADA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022
PÁG. 54	CONHEÇA OS VENCEDORES DO 9º PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO EM RORAIMA
PÁG. 56	10 DICAS PARA AUMENTAR A PRESENÇA NO AMBIENTE DIGITAL E AS VENDAS NAS DATAS COMERCIAIS



A IMPORTÂNCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Por **Jadir Corrêa**,
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual - CDE

Essa é a nossa vocação: Cuidar dos pequenos negócios do Brasil. Nesse ano em que completamos 50 anos, podemos dizer que construímos uma história de valorização e cumplicidade com as pequenas empresas brasileiras.

Precisamos sempre enaltecer a força dos pequenos empreendimentos brasileiros. Segundo dados do Sebrae, 15,5 milhões de micro e pequenos empreendedores são os braços e as mentes responsáveis por fazer os negócios girarem, produzindo riqueza, renda e empregos.

A força capaz de mover o país vem da resiliência que cada empreendedor emprega ao arregaçar as mangas e fazer acontecer. É nisso que nós do Sebrae acreditamos, no trabalho duro e em mais liberdade para quem quer produzir mais.

Nesta edição da Revista Empreendedorismo & Negócios, temos várias matérias exaltando e destacando a importância das pequenas empresas para o desenvolvimento do nosso Estado. Nessa ótica reforço sobre o lançamento, pelo Sistema Sebrae, do Atlas dos Pequenos Negócios. Refere-se a uma pesquisa abrangente que traz um panorama completo com dados sobre a realidade dos pequenos empreendimentos no Brasil. Importante trabalho desenvolvido pelo Sebrae, que subsidiará todas as Unidades Federativas com informações de qualidade e que nos ajudará a entender o universo dos Pequenos Negócios, para que possamos continuar com nosso propósito que é transformá-los em protagonistas do desenvolvimento sustentável do Brasil.

Mas, é claro que nem tudo é um mar de rosas, sem desafios e obstáculos. Fizemos muito e ainda temos muito o que fazer para tornar o ambiente de negócio mais apropriado para o desenvolvimento das pequenas empresas. É uma luta diária que travamos no nosso dia a dia em busca de novas oportunidades de crescimento e perenidade, numa estrada onde precisamos encontrar meios para superar a burocracia, a alta carga tributária e riscos constantes.

Porque se um Brasil mais forte depende de todos nós, fique certo que pode contar com a força do Sebrae para empreender mais, fazer mais, inovar mais e trabalhar junto para construir um novo país. Boa leitura!

“
Porque, se um Brasil mais forte depende de todos nós, fique certo de que pode contar com a força do Sebrae para empreender mais, fazer mais, inovar mais e trabalhar junto para construir um novo país.
”



DE MÃOS DADAS COM O EMPREENDEDOR RORAIMENSE!

Por **Luciana Surita**
Diretora Superintendente

O Sebrae/RR tem fortalecido sua atuação em todos os municípios do Estado por meio de ações de consultoria, capacitação, orientação para acesso ao crédito e missões empresariais. Estamos de mãos dadas com o empreendedor roraimense nesse momento de retomada da economia, porque quem empreende sabe que o caminho pode ser árduo, mas com apoio é possível desenvolver, superar desafios e se tornar até um caso de sucesso.

Um exemplo disso, é o programa 'Sebrae na sua empresa', que já atendeu 1.600 empresários este ano. Para entender melhor, o Sebrae na sua empresa consiste em um atendimento 'porta a porta' ou online, sendo personalizado e gratuito, junto aos pequenos negócios, identificando oportunidades de melhoria e indicando soluções que vão melhorar a gestão das empresas, com base no mapeamento de suas necessidades.

Tivemos destaque ainda para um estudo recente que apontou que o nosso plano de expansão resultou no atendimento de 11.137 clientes MEI, ME, EPP, professores e outros, no primeiro semestre de 2022.

Desses, 3.847 foram clientes atendidos por meio de Serviços Digitais, 4.832 foram pequenos negócios como MEI, ME e EPP. O tempo de abertura de empresas chegou a 31 horas.

Além disso, 1.921 foram pequenos negócios atendidos com Soluções de Inovação e 537 são professores atendidos em Soluções de Educação Empreendedora.

Completamos bodas de ouro com os empreendedores em 2022. São 50 anos de atuação que fizeram a diferença na vida de milhares de empreendedores brasileiros.

Em 2022 também batemos a marca de 100 turmas do Empretec em Roraima. Considerado o principal programa de formação de empreendedores do mundo, o **Empretec** chegou em Roraima nos anos 2000 e já formou mais 1700 pessoas ao longo desses anos.

O Empretec foi desenvolvido pela Organização das Nações Unidas (ONU), é promovido em 40 países e exclusivo do Sebrae no Brasil.

Paralelamente, o Sebrae tem investido na transformação digital, pois a instituição está sempre em busca de melhor atender aos clientes e a sociedade como um todo. Entre os inúmeros serviços e ferramentas disponíveis, também se destacam os canais remotos, como: Portal Sebrae, Loja Sebrae, Plataforma de Cursos EAD, Fale com o Sebrae, Aplicativo Sebrae, Central de Relacionamento e WhatsApp.

Ao longo da revista você vai conhecer esses e outros projetos que estamos desenvolvendo para tornar o empreendedor de Roraima cada vez mais forte! Boa leitura!

“
Estamos de mãos dadas com o empreendedor roraimense nesse momento de retomada da economia, porque quem empreende sabe que o caminho pode ser árduo, mas com apoio é possível desenvolver, superar desafios e se tornar até um caso de sucesso.
”

DROP NEWS

NOTÍCIAS RÁPIDAS PARA VOCÊ

Canal Empreender está no ar

O Canal Empreender, iniciativa do Sebrae e da Newco, produtora do Grupo Bandeirantes, já está no ar. Criada com o objetivo de oferecer conteúdo integralmente voltado ao universo do empreendedorismo no Brasil, a emis-

sora traz uma cobertura com informações atualizadas voltadas aos donos de pequenos negócios e pessoas que pretendem abrir a própria empresa.

Toda a programação está disponível agora na Agência Sebrae de Notícias (ASN), no YouTube do Sebrae Nacional e para assinantes da Vivo, pelo Canal 605.

Entre os programas, há 3 edições diárias do Jornal do Empreendedor: 1ª

Edição com Vivian Costa (7h30), 2ª Edição com Sebastião Garcia (11h30) e 3ª Edição com Millena Machado (19h30). O canal traz ainda o Comunidade 1000, com Cris Arcangelli; Perfil e Negócios, com Maria Gal, e Gente que Faz: Governo, com Marcos Antonio Sabino. Além disso, os programas Negócios dos Sonhos e Abrindo a Loja estão voltados para quem quer se tornar dono da própria empresa.

Escola de Boa Vista realiza culminância de projeto da Educação Empreendedora do Sebrae

Desde 2021 o projeto de Educação Empreendedora do Sebrae/RR faz parte das escolas municipais do estado, por meio do Caderno de Atividades de Empreendedorismo que foi desenvolvido e aplicado em sala de aula.

Só neste ano, foram distribuídos 9.957

exemplares para alunos do 1º ao 5º de escolas de todos os municípios de Roraima.

Uma delas foi a Escola Municipal Palmira Catro Machado, em Boa Vista, que promoveu a I Feira Livre Palmira como resultado do projeto desenvolvido na unidade, que ocorreu no dia 26 de agosto.

As atividades do projeto consistiam em, além de estudar a didática do Caderno, confeccionar itens para que os alunos pudessem vender e comprar na feira.

Os Cadernos de Atividades de Empreendedorismo de Educação Empreendedora do Sebrae/RR começaram a ser trabalhados em Roraima em 2021. E neste primeiro ano de aplicação da metodologia nas escolas, 13 municípios do estado já participaram.

Cada caderno de atividade disponibiliza 8 atividades para aplicação com os alunos. Geralmente os professores aplicam 1 atividade por semana, o que totaliza 2 meses de atuação com a metodologia.

**Conhecer diversidade de produtos do Sebrae é tema de workshop para colaboradores**

'Workfólio', esse foi o nome dado para o momento de integração de equipes e propagação dos produtos e serviços da instituição para seu público interno. O objetivo do evento foi

apresentar o novo portfólio do Sebrae, além de promover sugestões de melhorias institucionais.

O momento buscou mostrar a importância de o atendimento dos colaboradores seguirem a seguinte metodologia daqueles que estão na linha de frente com as empresas: Consi-

dere que temos uma loja, precisamos vender. No processo, além de vender você precisa atender a necessidade do cliente. No pós-venda, você precisa da avaliação do cliente. Além disso, precisamos ser referência no que vendemos. O primeiro passo é conhecer profundamente o produto ou o serviço que você tem.



Ponto de Atendimento Sebrae de Rorainópolis

O Pronto de Atendimento do Sebrae em Rorainópolis completou quatro meses de funcionamento em agosto e já soma progresso em tão pouco tempo.

De segunda a sexta-feira, em horário comercial, são realizados serviços como atendimento para MEI, formalização, inscri-

ções no programa SEBRAE na Sua Empresa, além da realização de eventos em parceria com a Sala do Empreendedor com palestras e oficinas.

A nova agência funciona na Avenida Senador Hélio Campos, s/n, Bairro Campolândia, no prédio do SENAI. Há disponível, também, o número da Central de Atendimento 0800 570 0800 e WhatsApp: (95) 8404-4688.

Homenagem Líderes da Amazônia

O Presidente do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae/RR, Jadir Corrêa da Costa, foi homenageado pelo Sebrae de Rondônia, por ser uma importante liderança empresarial da região.

A iniciativa teve o objetivo de reconhecer e homenagear os líderes dos Estados componentes da Amazônia Legal, que contribuíram para o desenvolvimento desse importante bioma brasileiro.

A homenagem foi concedida durante o evento Conexão Líderes da Amazônia, no dia 2 de setembro, em Porto Velho/RO, que mobilizou homens e mulheres que superaram os desafios e apresentam soluções para gerar oportunidades para a região.

Entre os homenageados, estavam diversas lideranças do setor produtivo, autoridades, personalidades públicas, membros da imprensa, gestores públicos e empreendedores de destaque.



"O GOLPE TÁ AÍ!"

O que fazer para cuidar da sua privacidade e não cair em golpes com o nome do Sebrae

Você que empreende está sempre batalhando para o seu negócio dar certo, não é? Já quem vive de dar golpes fica procurando formas de enganar as pessoas e roubar dinheiro e dados. Por isso, fazemos um alerta: redobre sua atenção com conteúdo recebido via SMS, WhatsApp, e-mail e redes sociais. Não seja a próxima vítima!

Se você receber mensagens de contatos desconhecidos, não clique em

nenhum link, não compartilhe informações pessoais nem transmita códigos de verificação. Assim, você e seus dados pessoais ficam protegidos. Uma dica para identificar golpistas: eles geralmente usam nomes comuns e sem sobrenome.

O Sebrae não envia mensagens solicitando qualquer tipo de pagamento, dados pessoais ou confirmação de código via SMS. Se tiver dúvidas ou desconfiar de algo errado, avise a gente acessando o Atendimento Sebrae, combinado?

FIQUE ATENTO ÀS DICAS:

- O Sebrae não pede dados pessoais, códigos ou qualquer valor por e-mail,

SMS, redes sociais ou WhatsApp para participar de processos seletivos;

- O Sebrae não paga nenhum tipo de auxílio financeiro aos Microempreendedores Individuais. E não faz ligações para fazer cadastro coletando seus dados pessoais;

- Nós nunca cobramos das pessoas pagamentos de qualquer valor para resgatar ou participar de prêmios. Se algo for cobrado de você é golpe, acredite!

- Não enviamos mensagens ou boletos bancários via WhatsApp, e-mail, SMS ou qualquer outro meio solicitando qualquer tipo de pagamento, confirmação ou código via SMS. Se receber algo assim, ignore.

Acompanhe as nossas redes sociais: @sebraeroraima e fique atualizado sobre tudo!

GERENTES E GESTORES DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA DO PAÍS SE REÚNEM EM RORAIMA

Encontro foi produtivo e resultou em trocas de experiências e projetos para 2023



Participantes do Encontro Nacional



A 2ª Reunião de Gerentes e Gestores de Educação Empreendedora 2022 do Sebrae uniu representantes do setor de diversos estados do país em Roraima. A iniciativa ocorreu nos dias 18 e 19 de agosto e resultou em trocas de experiências, além de projetos para 2023.

O encontro teve como principal objetivo discutir as estratégias de atuação da educação empreendedora Nacional, por meio de metodologias e Competências Empreendedoras, na busca de despertar as habilidades criativa e inovadora do educador em sala de aula com a identificação e desenvolvimento da atitude empreendedora em crianças, jovens e adultos.

A Analista Técnica da Educação Empreendedora do Sebrae/RR, Érika Pro-gênio, destacou que o encontro foi marcado por grandes discussões a respeito dos trabalhos que o Sebrae tem realizado dentro da Educação Empreendedora, para que o processo de fomentação das competências empreendedoras seja atingido no âmbito escolar.

"A pauta de conversa nesse encontro o Planejamento e Estratégias para 2023 foram os Agentes Locais de Inovação e atividades que ajudarão para o crescimento dos trabalhos dentro das escolas e universidades", iniciou.

Ela reforçou que é através da educação que todas as habilidades se desenvolvem e despertam no homem a capacidade de solucionar e alcançar objetivos.

"Esse encontro serviu para troca de ideias e experiências, conhecer pessoas que também fazem da educação empreendedora uma estratégia para mudar o mundo não tem preço. Nesse momento só podemos dizer o quanto vivenciamos coisas boas com os nossos colegas de outras UF's, tendo como base nossas diretrizes do Sebrae NA, encerramos o encontro sabendo que há muito trabalho a ser feito, mas que não estamos sozinhos", reforçou.

PROGRAMAÇÃO

Além das rodas de conversas que ocorreram nos dois dias, os gerentes e gestores participaram de visitas técnicas em escolas, programas e projetos de Boa Vista. Uma dessas pessoas é a



Realização do encontro contou com visitas técnicas e dinâmicas práticas.

Sônia Shimoyama, coordenadora estadual de Educação Empreendedora do Sebrae/PR, que participou da 1ª Reunião ocorrida no Paraná.

"São realidades diferentes e foram experiências maravilhosas. Estamos aprendendo que o Norte tem especificidades tão ricas, é tão bom vivenciar isso. Esses encontros são essenciais muito além de uma troca técnica e conhecimentos. Essa aproximação entre os gestores é necessária", pontuou.

A gerente adjunta da Educação Empreendedora do Sebrae Nacional, Flávia Azevedo Fernandes, também participou da programação e falou da importância desta ação.

"Foi um movimento muito interessante do Sebrae de ter apostado em conhecer Roraima. Isso mostra como trabalhamos de maneira sistêmica e quão rico é, todo mundo se encontrar e trocar as experiências e seguir aprendendo uns com os outros", relatou.

As visitas realizadas em escolas municipais e programas da Prefeitura de Boa Vista evidenciaram experiências de sucesso e ações de parceria desenvolvidas entre as instituições na soma de esforços para fomentar o empreendedorismo. Durante a programação foi visitado: Escola de Ensino Fundamental Palmira de Castro Aracelis, Projeto Crescer, Escola de Robótica – CCTI e Programa Família que Acolhe.

Durante o segundo dia do Encontro as visitas foram instruídas pelo guia de turismo Hélio Zanona, que palestrou sobre Turismo, cultura e Educação e detalhou as informações sobre os locais visitados, bem como a importância deles para o município.

"É um orgulho mostrar a nossa cidade evidenciando que há conexão, proposta, visão de futuro. Que nossos espaços públicos não têm apenas o encanto da estética, as cores, a 'Selvinha', mas que todos os detalhes têm um propósito", disse.

A programação também contou com uma palestra "O legado de uma mochila" com um convidado especial: o empreendedor Tiago da Silva, conhecido como Tiago Mochileiro. Atualmente ele lidera o negócio social Mochileiro pela Educação, que é uma empresa que busca promover capacitação de pessoas para que estas busquem trabalhos voltados ao crescimento econômico.

Com a palestra ele mostrou ao público sua trajetória desde quando a educação salvou sua vida, passando pela criação do "Mochileiro pela educação", até os dias atuais.

Também fez um debate sobre temas relevantes com foco em educação empreendedora e agenda 2030, cases de sucesso e o repertório das ações do Sebrae pelo Brasil.

A 3ª Reunião acontece na Paraíba, fechando o ciclo de encontros deste ano de 2022.

DESAFIO LIGA JOVEM

_ SE LIGA NO SEU FUTURO. _

INSCRIÇÕES:

22/08 A 25/11

COMO PARTICIPAR:



Monte uma equipe:
de 2 a 5 estudantes
+ 1 professor orientador



Crie uma solução transformadora
para resolver um problema de sua
escola e/ou comunidade;



Envie o projeto até 09/12/2022
on-line



Viagem Internacional em julho de
2023



50+50

SEBRAE

A força do empreendedor brasileiro.

SEBRAE REALIZOU MAIS DE 11 MIL ATENDIMENTOS EM RORAIMA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022

Clientes MEI, ME, EPP, professores e outros receberam algum tipo de atendimento neste ano



Atendimento na Agência de Atendimento Sebrae da Av. Ville Roy (Boa Vista/RR)

O Sebrae Roraima divulgou relatório mostrando que a Unidade realizou 11.137 atendimentos para clientes MEI, ME, EPP, professores e outros, no primeiro semestre de 2022.

Desses, 3.847 foram clientes atendidos por meio de Serviços Digitais, 4.832 foram pequenos negócios como MEI, ME e EPP. O tempo de abertura de empresas chegou a 31 horas.

Além disso, 1.921 foram pequenos negócios atendidos com Soluções de Inovação e 537 são professores atendidos em Soluções de Educação Empreendedora.

O documento também aponta outros índices satisfatórios sobre os atendi-

mentos realizados pelo Sebrae.

Foram aplicadas 18.811 horas de Consultoria e 5.098 realizações. Houve, ainda, 1.491 inscrições para Cursos à Distância e 198 para Cursos Presenciais. Também foram realizadas 37 feiras que contaram com 353 participações de Pequenos Negócios.

Ainda conforme o relatório, o Sebrae Roraima promoveu 5 Missões ou Caravanas de Terceiros com 58 participações.

Bem como foram realizadas 74 oficinas com 1.912 participantes; 7.606 orientações; 108 palestras 3.376 participantes; 4 Rodadas de Negócios com 35 pessoas; e 7 seminários com a participação de 2019 pessoas.

SOBRE O SEBRAE RORAIMA

O Sebrae é uma sociedade civil sem fins lucrativos, que tem por objetivo promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo. Sua receita principal advém da contribuição das empresas, em média 0,6% sobre a folha de pagamento, recolhida pelo INSS.

O direcionamento estratégico da instituição está baseado na articulação, no foco em resultados e na gestão do conhecimento. Com base nesse tripé, tem desenvolvido projetos importantes como Empreendedorismo nas Instituições de Ensino, Projeto Excelência em Gestão e Turismo de Eventos e Roraima Sustentável.

PROGRAMA INOVA AMAZÔNIA CHEGA A SEGUNDA FASE COM 28 EMPRESAS

Capacitação presencial tem duração de seis meses com intuito de colocar as ideias em prática



Empresários em workshop com facilitação da empresa Beta-I

O programa do Sebrae, Inova Amazônia, chegou à segunda fase em Roraima que é a fase de Aceleração. Neste momento, 28 empresas fazem capacitação presencial durante seis meses e colocam em prática as ideias produzidas na primeira fase, a Pré-Aceleração.

A gestora do projeto, Fabiana Duarte, que atua como analista técnico do Sebrae Roraima, detalha o que é executado neste momento.

"Os participantes têm recebido informações de suma importância para seus negócios, por meio de mentorias, workshops e meetups, com temas relevantes para o desenvolvimento e fortalecimento de suas empresas, como o Business Model Canvas, Customer Development e Lean Startup, Marco legal da Biodiversidade, Estratégias de marketing Digital, Principais formas de financiamento para Startups, Storytelling e pitch", detalhou.

Até o encerramento do programa previsto para novembro deste ano, os participantes ainda vão receber outras temáticas que irão somar mais conhecimentos para todos eles.

Fabiana explica qual o principal objetivo desta fase do programa. "Tem como objetivo aprofundar o desenvolvimento dos negócios que foram pré-acelerados, na fase 1 do programa, onde está sendo tra-

balhado temáticas-chaves para que até o final do programa, as empresas tenham tido a oportunidade de se desenvolver e se firmar no mercado", explicou.

A empresa Beta I está responsável por auxiliar as outras empresas neste momento. O dono do empreendimento, Leonardo Alencar, explica a importância do programa para a sociedade.

"Além de desenvolver o setor, o segmento e as comunidades, também proporciona o crescimento e a criação de negócios na cadeia de bioeconomia que reduzem o impacto de outros setores no meio ambiente, seja promovendo insumos agrícolas mais eficientes e menos tóxicos, seja desenvolvendo plataformas que promovem o investimento em negócios na Amazônia. As possibilidades são muitas e a gente consegue ver várias delas dentro do Inova Amazônia", pontuou.

IDEIAS DANDO CERTO

O Leandro Fagner é um dos participantes do programa. Ele está colocando em prática a ideia iRR Rural. O serviço será um aplicativo de GPS na Zona Rural de Roraima. Ou seja, se você tem dificuldades em encontrar um sítio ou ponto turístico no interior do estado, este problema será solucionado.

O aplicativo indicará estradas, pontos comerciais, entre outros serviços disponíveis

nessas vias. Tudo isso na versão limitada ou premium.

A ideia do Leandro surgiu quando ele mesmo não soube chegar no sítio do avô. Ao saber do programa, ele resolveu se inscrever.

"Foi uma virada na minha vida. Eu tinha a ideia, mas não sabia como colocar em prática e o programa veio para mudar isso. O Inova Amazônia é nota 10 de serviço para a sociedade e veio para revolucionar minha vida e a vida da sociedade", disse.

A Zônica Shopping é uma loja virtual que reúne em um lugar só vendedores de produtos chamados 'eco-amigáveis'. A dona do projeto é a Karina Hernández que iniciou o empreendimento há pouco mais de dois meses, durante a participação do programa.

"O programa de aceleração do Sebrae é importante para nossa empresa porque, através das capacitações, podemos expandir a visão e colocar em prática os conhecimentos, que são um impulso para o desenvolvimento do empreendimento", disse.

INOVA AMAZÔNIA

A Fase 2 do programa ocorre de forma presencial nas dependências do Sebrae até o dia 8 de novembro de 2022. As atividades do Inova Amazônia iniciaram em janeiro com a Fase 1, onde participaram 50 empresas.

PESQUISA DO SEBRAE TRAÇA O PERFIL DO MEI RORAIMENSE

O levantamento permite que o Sebrae trabalhe no desenvolvimento de estratégias para atendimento ao MEI conforme realidade regional



Em 2022, o Sebrae realizou a 5ª Edição da Pesquisa de Perfil do Microempreendedor Individual (MEI). Foram entrevistados mais de 6,4 mil pessoas entre os dias 18 de fevereiro e 24 de março em todo o Brasil.

"O levantamento realizado pelo Sebrae nos permite desenvolver estratégias para atendimento deste público que representa aproximadamente 59% dos pequenos negócios no Estado de Roraima e contribui diretamente com o desenvolvimento local dos municípios e com a economia do país. A pesquisa Perfil do MEI pode ser acessada na página do Data Sebrae (<https://data-sebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/>) com recortes regionais", explicou o analista técnico do Sebrae/RR, Eckner Oliveira.

Conforme os dados levantados, 82% dos MEIs em Roraima se declaram pretos ou pardos, 12% brancos e 6% em outras categorias. Quanto à fonte de renda, 74% vivem exclusivamente da atividade de MEI, 12% possuem um emprego formal, 4% têm um emprego informal, outros 4% possuem outro negócio, 4% vivem de aluguel de imóveis e 3% de aposentadoria ou pensão.

Gênero e escolaridade - As mulheres são maioria e representam 54% do total de entrevistados e os homens 46%. O questionário aplicado junto aos MEIs também perguntou sobre a escolaridade destes empreendedores. Do total dos entrevistados, 43% declararam ter nível médio ou técnico completo, 36% nível superior e 22% até o ensino médio ou técnico.

O que levou a empreender - Uma das perguntas do questionário é sobre o que levou a pessoa a empreender. Do total de entrevistados, 45% afirmam que buscavam a independência e 22% precisavam de uma fonte de renda.

Outros 12% tinham o dinheiro para começar um negócio e encontraram oportunidade, 9% por motivos diversos, 6% por não terem conseguido um emprego com salário bom, 4% por não terem conseguido um emprego na área desejada e 3% queriam praticar conhecimentos profissionais.

Tempo de atuação sem formalização - Outro fato bem comum são pessoas que empreendem na informalidade, sem se registrar como MEI. Do total do público da pesquisa, 51% atuaram por mais de

10 anos sem registro, 31% entre cinco e nove anos, 12% entre dois e quatro anos e 6% por menos de dois anos.

Tempo de atividade - Do total dos empreendimentos, 30% estão em atividade há três ou cinco anos, outros 25% entre um e dois anos, 20% entre seis e dez, 15% há menos de um ano, 8% há mais de 10 anos e os 2% restantes não souberam informar.

Idade - Quanto à idade, 37% dos entrevistados têm entre 30 e 39 anos, seguidos daqueles com idade entre 40 e 49 anos, que representam 32% do total. Com 50 anos ou mais são 18% e os empreendedores com até 29 anos são 14%.

Local de funcionamento - Os empreendimentos precisam de um local para funcionar, seja em casa, escritório ou outros endereços. Em Roraima, 40% do público da Pesquisa de Perfil do MEI empreendem em casa, 27% atuam em algum estabelecimento comercial, 17% trabalham na rua como ambulantes, em quiosques, carros ou food trucks. Outros 11% atendem na casa ou empresa do cliente e 7% em outros locais diversos.



Por Hander Frank
Analista de Marketing e Comunicação

CONSULTOR RESPONDE

COMO UTILIZAR AS REDES SOCIAIS PARA SEU NEGÓCIO

1. Quais plataformas digitais hoje podem ser exploradas por empreendedores que querem destaque digital?

O empreendedor tem diversas ferramentas que podem ser utilizadas para comercializar seus serviços, como: sites de e-commerce, Instagram, Facebook, Tiktok e WhatsApp. Cada uma tem seus espaços de marketplace para venda de produtos e serviços de empresas.

3. Sabemos que a linguagem correta com o público-alvo é fundamental para criar aproximação no relacionamento. Como identificar a persona do negócio?

A persona é um estudo aprofundado do seu cliente, levando em consideração diversos fatores, é a evolução do público-alvo. Hoje devemos entender além de características gerais do público, devemos ter um panorama de como pensam e o que os interessa para criar conteúdos mais atrativos. Uma forma de identificar é realizar pesquisas com uma quantidade de clientes ou usar dados da própria empresa para identificar a sua persona.

5. Quais dicas podem ser dadas na interação com as mensagens recebidas? E se forem críticas ou mensagens negativas, como lidar?

Para interagir nas redes sociais é preciso saber lidar com diferentes públicos e ter serenidade ao responder, lembre-se sempre que atrás da tela de um celular tem uma pessoa que gostaria de um atendimento humanizado e se ela entrou em contato com você tem interesse na sua empresa. Em relação a mensagens negativas é sempre bom dar um retorno e iniciar uma conversa na DM após a resposta, assim você se mostra solícito a solucionar o problema do cliente.

2. As redes sociais são espaços muito visuais, por isso, qual dica pode ser usada na escolha das imagens e materiais para conquistar o engajamento do público?

É primordial pensar na imagem que sua marca quer passar, devemos imaginar as redes sociais como nossa vitrine virtual, uma vitrine bonita atrai novos clientes e uma loja interessante também. Então devemos levar isso em conta na hora de criar conteúdos, pensar conteúdos interessantes para o cliente e imagens que sejam atrativas aos olhos para potencializar a sua rede social.

4. Sobre a periodicidade de postagens: existe uma indicação adequada? Como pode ser feito o planejamento de posts?

Postagem em redes sociais é necessário constância, para que sua rede social se torne relevante e o algoritmo compreenda que sua página das redes sociais é relevante. É interessante montar um planejamento mensal onde você consiga visualizar horário e melhor data de postagem.

6. As redes sociais disponibilizam vários números de alcance nas plataformas. Quais métricas são essenciais de serem monitoradas?

Cada rede social tem suas métricas específicas, mas as mais importantes que o empreendedor tem que ficar de olho são: Engajamento, alcance, interações, geração de leads (pessoas interessadas que deixam seus contatos) e conversão para página de destino ou site.

EMPRESÁRIOS DE RORAIMA PARTICIPAM DO CONGRESSO MEDVEP INTERNACIONAL DE ESPECIALIZADAS VETERINÁRIAS 2022

Pelo menos 10 empresários do estado juntamente com uma equipe do Sebrae Roraima participaram da ação que ocorreu de 29 de junho a 4 de julho na cidade Bento Gonçalves



Mais uma missão técnica foi realizada pelo Sebrae Roraima com intuito de fortalecer o empreendimento local. Desta vez, dez empresários que participam do projeto Brasil Mais, participaram do Congresso Medvep Internacional de Especializadas Veterinárias 2022, ocorrido de 29 de junho a 4 de julho na cidade Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul.

Segundo reforça a analista técnico Dryelle Brandão, da Unidade Competitividade Empresarial (UCOMPE), o objetivo da missão com empresários do segmento de estética animal e veterinários foi reciclar conhecimentos.

"A ideia foi reciclar conhecimentos uma vez que os palestrantes são pessoas renomadas no setor, além de prospectar oportunidades de negócios, identificar

tendências para os setores empresariais de Roraima e realizar visitas de benchmarking e de negócios durante o evento que teve mais de 120 empresas como expositores", acrescentou.

Os empresários participaram de palestras no setor Veterinário, Gestão, Marketing de Empresas, por exemplo.

Também foram fechados negócios como aquisição de materiais e equipamentos cirúrgicos de última geração, aquisição itens diversos com novidades do mercado pet, entre outros. Conforme relatório, os empresários de Roraima investiram cerca de R\$ 450 mil durante a missão.

"Por essas razões, a missão foi considerada muito positiva e teve bons resultados. A importância de ações como esta é justamente atualizar quanto às novi-

dades do setor, dar acesso às inovações tecnológicas e técnicas que estão sendo mais aplicadas no setor em nível nacional, gerar oportunidade de negócio diretamente com fábricas e representantes e distribuidores de grandes marcas, além de agregar conhecimento e potencializar a capacidade produtiva e gerencial dos empreendedores de Roraima", disse a analista.

Uma das participantes foi a empresária Josiane dos Anjos. Ela é sócia e proprietária de uma clínica veterinária de Boa Vista e disse que conseguiu fazer parcerias durante o evento.

"De modo geral, foi muito bom. Quando voltei, já comecei a colocar em prática o que aprendi durante o congresso. Achei a iniciativa do Sebrae excelente e espero que ocorram mais vezes voltadas para o setor", concluiu.

GUIA DE TENDÊNCIAS

EM ALTA: MERCADO PET REGISTRA MAIS DE 18,3 MIL NOVOS NEGÓCIOS NO PRIMEIRO SEMESTRE

O mercado pet continua aquecido e promissor no Brasil. Apesar de uma ligeira queda quando comparado aos números do primeiro semestre de 2021, o setor registrou um volume de novos negócios no primeiro semestre deste ano que

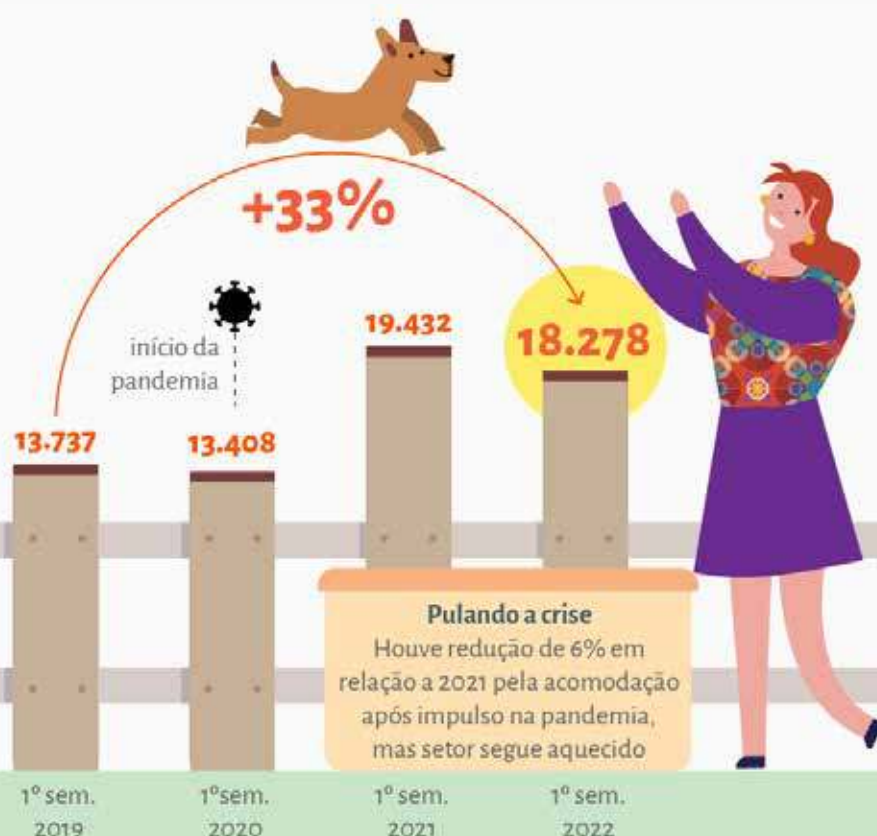
é 33% superior ao verificado nos seis primeiros meses de 2019, antes da chegada da pandemia, quando foram abertas 13.737 empresas. Segundo levantamento feito pelo Sebrae a partir de dados da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), a pri-

meira metade de 2022 contabilizou 18.278 empresas abertas nas atividades voltadas ao comércio varejista de animais vivos e artigos e alimentos para animais de estimação, higiene, alojamento, embelezamento e comércio varejista de medicamentos veterinários.

BICHOS DE ESTIMAÇÃO

Mercado de pet ships está aquecido

Setor teve aumento de 33% na abertura de novos negócios em relação ao período pré-pandemia em 2019



O primeiro semestre de 2021 teve a abertura de 19.432 empresas, aproximadamente 6% a mais do que o mesmo período deste ano. Para o presidente do Sebrae, Carlos Melles, essa ligeira queda reflete uma acomodação do setor, que sofreu um impulso

significativo no período da pandemia. "O mercado pet foi um dos segmentos que apresentou forte crescimento durante o isolamento social, quando muitas pessoas adotaram animais de estimação como forma de superar a solidão.

A tendência, apesar do pequeno recuo do número de novas empresas abertas, é que o brasileiro continue consumindo bastante essa natureza de produtos e serviços, mantendo o segmento aquecido", comenta Melles.

Estética e saúde para os bichos

Estão incluídos 3 setores de atendimento a pets



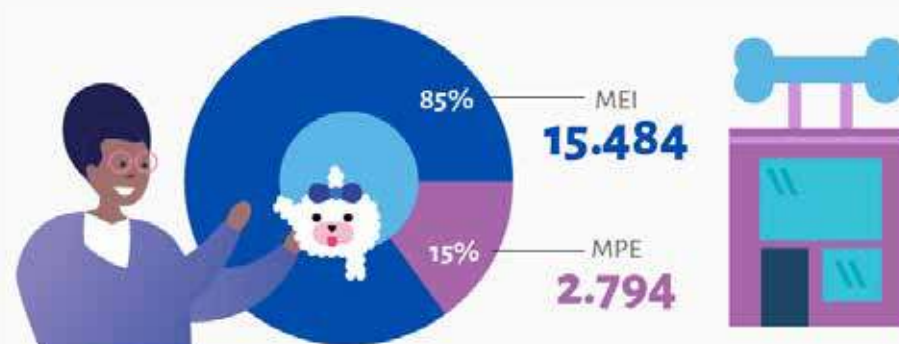
Os microempreendedores individuais (MEI) são maioria entre os novos negócios criados no primeiro semestre deste ano e respondem por nada menos que 85% desses empreendimentos.

Foram 15,5 mil MEI contra 3,3mil micro e pequenas empresas abertas de janeiro a junho de 2022. A predominância dos microempreendedores individuais mantém um comportamento já identificado pelo Sebrae em anos anteriores.

"Os MEI foram os grandes responsáveis pelo crescimento do número de pequenos negócios ligados à comercialização de produtos e serviços voltados para animais domésticos nos últimos 10 anos", argumenta Carlos Melles.

Maioria dos negócios foi aberta por MEI

Categoria foi a que mais investiu na atividade no 1º semestre de 2022



Principais números

Pequenos negócios do mercado pet:

• 1º sem 2022: 18.278	• 1º sem 2020: 13.408
• 1º sem 2021: 19.432	• 1º sem 2019: 13.737

Setores analisados

- Higiene e embelezamento de animais domésticos;
- Alojamento, higiene e embelezamento de animais;
- Comércio varejista de medicamentos veterinários.

Negócios abertos por porte nos primeiros semestres

2022	2020
• MEI – 15.484	• MEI – 11.230
• MPE – 2.794	• MPE – 2.178
2021	2019
• MEI – 16.402	• MEI – 10.888
• MPE – 3.030	• MPE – 2.849

MISSÃO RORAIMA SEBRAE LEVA GRUPO DE 12 EMPRESÁRIOS PARA UMA DAS MAIORES FEIRAS DE FRANQUIA DO BRASIL

A ABF Expo Franchising aconteceu entre os dias 22 e 25 de junho, no Expo Center Norte, em São Paulo



Feira ABF Expo Franchising 2022

Para prestar um serviço de qualidade aos clientes, as empresas de Roraima têm procurado cada vez mais se capacitarem, irem à busca de novidades para desenvolver cada vez mais os negócios. O Sebrae é um grande fomentador dessa busca por inovação. Pensando nisso, entre os

dias 22 e 25 de junho, levou em uma missão um grupo de 12 empresários de diversos segmentos para uma das maiores feiras de franquia do Brasil; a ABF Expo Franchising 2022.

A feira aconteceu no Expo Center Norte, em São Paulo e contou com mais de 400 franquias que atuam no mercado nacio-

nal. O analista da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado do Sebrae Roraima, Willian Tihago, acompanhou o grupo de empresários nesta missão.

“Esses empresários vieram buscar um pouco de novidade para o mercado roraimense. O evento oferece diversas opções de investimento nos mais va-

riados segmentos da economia, tudo voltado para quem busca abrir o próprio negócio, com uma estrutura e modelo de negócios já testados e aprovados", detalhou.

A empresária Danielle Sindeaux atua no segmento de calçados em Boa Vista e é dona da Danthau. Ela falou sobre a expectativa de participar do evento e o que viu de novidades na feira. "Primeiramente agradeço ao Sebrae por essa oportunidade incrível de conhecer grandes empresas, fazer negócios e de conhecer outros ramos. Amei o evento e ver as novidades do meu segmento e de diversos outros. Estou muito feliz de participar dessa feira tão grande e que traz tantas oportunidades de negócios para a gente", declarou.

Atuando no ramo de cosméticos, o empresário Jolleson Soares comanda a

Loyal Cosméticos em Boa Vista. "Gostei muito da feira, é um assunto que me interessa muito, saber sobre franquias, como ser um franqueado e como ser um franqueador também. Tenho uma marca de cosméticos e sempre procuro melhorias no meu ramo. Agradeço muito ao Sebrae por essa oportunidade que é única", contou.

O empresário Roel Guerrero atua no ramo da beleza. Ele é dono R&R Babershop. Ele tem o sonho de transformar o negócio em uma franquia e a ida a ABF Expo Franchising 2022 foi uma excelente oportunidade para aprender um pouco mais sobre o assunto.

"Aprendi muito sobre o assunto, sobre como fazer isso se tornar realidade. Tive oportunidade de assistir palestras sobre o conceito de Franchising, contratos de franquia e outros temas

dentro desse universo. Agradeço ao Sebrae que nos ajudou nesse sentido. Tudo maravilhoso e uma experiência positiva", disse Guerrero.

SOBRE A FEIRA

A ABF Expo Franchising 2022, em seus 32 mil m² de exposição, contou com uma gama de franquias com investimento inicial a partir de R\$ 10 mil até mais de R\$ 2 milhões, de segmentos variados como Alimentação, Moda, Serviços Educacionais, Saúde, Beleza e Bem-Estar, Casa e Construção, Entretenimento, Limpeza e Conservação, Hotelaria e Turismo, Serviços Automotivos e Comunicação, Informática e Eletrônicos (Tecnologia).

A feira ofereceu também espaços temáticos como a Arena do Conhecimento, com painéis sobre diversos temas associados ao mercado de franquias no Bra-



A Gerente da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado Itamira Soares, juntamente com empresários participantes da missão

sil; o Boulevard de Microfranquias, com redes cujo investimento inicial é de até R\$ 105 mil; e o Montando Minha Franquia, que reuniu fornecedores do sistema de franchising a exemplo de ferramentas de TI, serviços de marketing, geolocalização, design de ponto de venda, sistemas de pagamento, entre outros.

Outro importante espaço que proporcionou muito aprendizado e troca de informações, foi a Arena do Conhecimento, a qual contou com um time de especialistas do franchising em 2 espaços simultâneos para apresentações, onde o po-


tencial empreendedor pode ampliar seu conhecimento e ter contato direto com temas indispensáveis para quem quer ingressar no sistema de franquias.

As temáticas debatidas na arena do conhecimento foram: A importância da marca na escolha de uma franquia; A Lei do Franchising 13.966/2019; Conceitos de Franchising; Entendendo o Contrato de Franquia; Neuromarketing; Passos para avaliar uma Franquia; Liderança: As competências do LÍDER do Futuro; Competência Estratégica; A importância da marca na escolha de uma franquia; entre outras.

EMPRESAS DE RORAIMA QUE PARTICIPARAM DO EVENTO

4 Conectar
Danthau
R&R Babershop
JV Coletas de resíduos
Abreu Móveis e Colchões
Loyal Cosméticos
Clínica Capilar Papilon Blue
Búfala Pizzaria
Up Conveniência
NCO Figueira
Comercial Carnaúba

EMPREENDEDOR NO FOCO



**A EMPRESA DE RORAIMA
ATENDIDA PELO INOVA
AMAZÔNIA PARTICIPA
DE EVENTO EM
FLORIANÓPOLIS**

Startup Summit 2022 ocorreu em 4 e 5 de agosto com palestras, palcos, feiras de negócios e outras atrações

A empresa TreeBack representou o estado de Roraima durante o evento Startup Summit 2022 ocorrido nos dias 4 e 5 de agosto em Florianópolis, Santa Catarina. A iniciativa é realizada pelo Sebrae, ACIF (Associação Comercial e Industrial de Florianópolis) e Acate (Associação Catarinense de Tecnologia).

O dono da empresa, Amaury Cerqueira, participa do programa do Sebrae Inova Amazônia e garantiu que a experiência de participar do evento foi única.

"Durante os dois dias de evento, através do stand da TreeBack, pudemos impactar positivamente quem nos visitava com nossa proposta inovadora para o reflorestamento da Amazônia", iniciou.

Ao todo, o stand atendeu 97 pessoas, empresas, aceleradoras e investidores, onde ocorreu troca de contatos para futuras conexões.

"A participação da TreeBack no evento Startup Summit 2022 foi extremamente positiva para nossa empresa, com inúmeras conexões feitas possibilitando o fechamento de negócios futuros, parceria e captação de recursos", acrescentou.

CONHEÇA A TREEBACK

A TreeBack Tecnologias Ambientais saiu de apenas uma ideia no início do ano para uma plataforma totalmente funcional e operacional, que permite que toda compra on-line nos maiores marketplaces brasileiros e mundiais possam ser convertidas em árvores plantadas para reflorestar a Amazônia, funcionando como um verdadeiro cashback de árvores.

"Nossa tecnologia totalmente desenvolvida em Roraima tem chamado a atenção de todos que a conhecem, principalmente pela possibilidade de rastreamento do plantio, dando mais transparência a nossos clientes", reforçou Amaury.



O empresário Amaury Cerqueira celebra a participação no evento

Ele destacou a importância do apoio do Sebrae neste processo de desenvolvimento da empresa.

"O apoio dado pelo Sebrae Roraima para nosso negócio está sendo estratégico para que nossa empresa saísse dos limites geográficos do estado de Roraima e passasse a ser conhecida no maior polo de tecnologia do Brasil atualmente, que é Florianópolis", pontuou.

O programa Inova Amazônia está em fase de aceleração, ou seja, as ideias construídas na fase anterior estão sendo colocadas em prática.

"O programa nos possibilita imersão no mundo dos negócios de tecnologia, através de cursos, meetups, workshops e mentorias realizados por equipe qualificada e profissionais que vivenciam no dia a dia o universo das startups", disse. Roraima no Startup Summit 2022

A participação de Roraima no maior evento de startup do Brasil foi de suma importância, levando em consideração que o evento tem uma densidade incrível de conteúdos que promovem a Inovação e a criação de soluções realmente eficientes, conforme explicou a gerente da Unidade

de Gestão da Inovação e Mercado do Sebrae Roraima, Itamira Soares.

"O intuito foi buscar inspirações e lições de empresas que atingiram o sucesso no mercado, independentemente do segmento, observando as oportunidades para melhorar pontos específicos e aperfeiçoar os procedimentos e soluções, sobretudo em relação à Inovação.

O que permite aprender sobre as melhores estratégias para estabelecer um negócio promissor", citou.

Foram mais de 90 palestrantes, 7 palcos com palestras simultâneas, 14 trilhas de conteúdos, feira de negócios com mais de 50 expositores e 120 startups, festival de food trucks e happy hour.

"As inovações estão transformando a vida de milhares de pessoas. As startups vêm para substituir processos 'arcaicos' e revolucionar o mercado. Essas mudanças já estão acontecendo e são parte da atualidade, muitos dos investimentos ocorrem através deste meio, pois é desses novos modelos de negócios que se extraem ideias espetaculares e desafiam esse público", concluiu.

EMPRETEC CHEGA À MARCA DE 100 TURMAS EM RORAIMA

Programa chegou no estado em meados dos anos 2000 e formou mais de 1700 pessoas



Turma 100 do Empretec

Considerado o principal programa de formação de empreendedores do mundo, o Empretec chegou em Roraima nos anos 2000 e já formou mais 1700 pessoas ao longo desses anos. Em 2022, o programa chegou à marca de 100 turmas no estado.

O Empretec foi desenvolvido pela Organização das Nações Unidas (ONU), é promovido em 40 países e exclusivo do Sebrae no Brasil. O público-alvo são empreendedores iniciantes, empresários que já tenham experiência no ramo ou pessoas que queiram começar um negócio.

Durante o curso, são desenvolvidas atividades práticas, cientificamente fundamentadas que mostram e ensinam como agem os empreendedores de sucesso.

Segundo explica a gestora do Empretec em Roraima, Wanderleia Franco, essa metodologia vai além da capacitação, pois também transforma comportamentos. Para ela, isso faz toda a diferença, tendo em vista que os participantes saem com outra postura no âmbito empresarial, com mais confiança em si, no seu negócio e na sua capacidade.

"O Empretec é, sem dúvidas, uma metodologia de impacto de alto nível, diferenciada e que realmente traz grandes resultados. Então, para o Sebrae Roraima trabalhar o empreendedorismo com uma metodologia de renome em mais de 40 países é algo extraordinário", acrescentou.

Ela também destaca que o programa mudou a vida dessas pessoas ao longo desses 22 anos de existência na região. "Pesquisas foram realizadas e os resultados são surpreendentes, pois entre os participantes do Empretec, se pode perceber que muitos aumentaram o faturamento e lucro de suas empresas e a empregabilidade. Além disso, diferença na taxa de mortalidade de empresas entre os que fizeram comparado com que não as que não fizeram o Empretec também é bastante expressiva. Fatores que demonstram que a metodologia funciona e que, de fato, guiam o participante a mudança de comportamento e melhora de perfil", disse.

Uma dessas pessoas que teve a vida empresarial mudada para melhor foi a Jacqueline Díaz. Ela tem um empreendimento familiar que oferece serviços de comunicação visual para empreen-

dedores, lojistas, empresários e Organizações, além de oferecer mentoria para novos empreendedores e Educação empreendedora, a través de Palestras e capacitações.

Jacqueline participou da turma 100 do Empretec e contou que foi uma experiência inovadora e que aprendeu a refletir e enxergar as verdadeiras barreiras que a impediam de continuar crescendo. Para ela, os conteúdos mostraram habilidades que ela havia ignorado.

"Eu acredito que o primeiro passo a ser feito na hora de empreender é cursar o Empretec. No meu caso, eu só tinha conhecimento da produção, mas não do gerenciamento administrativo, financeiro e de projeção", pontuou.

Ela destacou que esta é uma grande oportunidade para a pessoa decidir se realmente vai empreender. "A sociedade precisa agir com conhecimento e habilidades para poder se manter no caminho do empreendedorismo e crescer como empresa, para diminuir a taxa de desistência e negócios falidos".

A próxima turma do Empretec ocorre em dezembro, sendo a última do ano. Mais outras quatro turmas serão realizadas em 2023 pelo Sebrae/RR.

ESTE É O MOMENTO DE CONHECER O SEU LADO EMPREENDEDOR.

Faça o Empretec.

www.sebrae.com.br/empretec



PRESENÇA DIGITAL É TEMA DE CAPACITAÇÕES E DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS COM A AÇÃO 'JORNADA MODO ON'

Cursos ocorreram de 20 a 31 de julho com cinco temáticas voltadas para empreendedores e para quem deseja abrir um negócio



Foram 12 dias inteiros de puro conhecimento para quem participou dos cursos da Jornada Modo On, promovida pelo Sebrae entre 20 e 31 de julho.

A iniciativa ofertou diversos cursos voltados para os empreendedores e, também, para quem deseja abrir o negócio próprio.

Após a Jornada, foi realizada uma pesquisa para saber a satisfação dos participantes e das pessoas que responderam, todas disseram estar satisfeitos e que o evento superou as expectativas.

Uma dessas pessoas foi o Raphael Albuquerque Costa que está montando uma barbearia em Boa Vista e, viu na Jornada, uma oportunidade de aperfeiçoar o

negócio. Ele fez o curso Gestão e Liderança para Negócios de Beleza.

Ele já havia trabalhado no ramo em outro município e resolveu empreender na capital. "Para mim o curso foi importante porque tive noção do que eu poderia fazer de certo ou errado na empresa e, com isso, buscar melhoria e perceber o que está acontecendo no negócio", disse.

A Luciana Andrade de Carvalho também participou da Jornada e fez o curso **"Como usar a internet a favor da sua empresa. Ela tem uma loja de vendas de relógios e acessórios"**.

"Hoje vejo a necessidade de contratar alguém pois requer muito tempo e prática, então foi fundamental para mim participar de um evento muito útil, que ajuda no desenvolvimento das estraté-

gias da empresa", destacou.

A analista técnico do Sebrae Roraima, Lêda Catrine Santos, explica que por meio da Jornada notou melhoria da comunicação e uso das mídias no dia a dia das empresas.

"Nosso objetivo era mostrar como ferramentas de cunho social podem alavancar as vendas, desde que as empresas usem de forma estratégica, afinal os clientes estão sempre logados", acrescentou.

Agora, o Sebrae fará o acompanhamento dessas empresas no que diz respeito à Comunicação.

Outros cursos podem ser acessados por meio da Loja do Sebrae. Basta acessar o link: <http://www.loja.rr.sebrae.com.br> e consultar as opções.

Cursos SEBRAE



50+50
Sebrae 50 anos

100% gratuito

**Apenas
duas horas de curso.
E um conhecimento
pra vida pessoal
e profissional.**

Faça já sua inscrição!

sebrae.com.br/cursosonline



COMO FAZER MARKETING DIGITAL DE ACORDO COM A LGPD



Como relacionar LGPD e marketing digital?

A internet proporcionou benefícios incalculáveis para todas as pessoas e empresas. Atualmente, é impensável supor um mundo sem a rede mundial de computadores. Muitos dos processos realizados no ambiente empresarial dependem dessa ferramenta – e ficar sem ela pode ser motivo de muito transtorno nas empresas.

O que a Lei Geral de Proteção de Dados tem a ver com o marketing digital? A resposta para essa pergunta é muito simples: à medida que as tecnologias vão avançando, surgem ferramentas como Business Intelligence (BI) e big data, e a utilização de dados para a segmentação de públicos é essencial para que o profissional dessa área possa elaborar suas estratégias.

Como fazer marketing digital de acordo com a lei?

Seja transparente sobre o uso de dados

A LGPD exige que a empresa liste todas as ações que serão adotadas utilizando os dados do consumidor. Por exemplo: envio de mensagens periódicas, fornecimento de dados para criação de

públicos em redes sociais, ligações etc. Tudo isso precisa estar muito bem claro para o consumidor.

Permita que o cliente desfaça o consentimento

Além de exigir o consentimento do proprietário dos dados, é importante que ele também possa se desfazer do consentimento. Nesse sentido, você deve informar ao cliente que ele tem o direito de retirar seu consentimento a qualquer momento.

Verifique a base de leads que sua empresa já possui

A empresa precisa buscar a autorização dessa base já existente para continuar utilizando os dados dessas pessoas. Essa verificação pode ser feita por meio do envio das informações sobre a LGPD para os contatos já existentes, avaliando se essas pessoas que aceitam os termos de uso e política de privacidade, bem como as formas como a empresa utilizará os dados.

Colete apenas os dados necessários

Outra prática importante a ser adotada é coletar apenas os dados de que você precisa na sua empresa. Se não é necessário saber o número de tele-

fone, endereço ou CPF, por exemplo, não solicite essas informações. Isso só criará ainda mais barreiras para o usuário, além de gerar custo para proteger esses dados.

Não esqueça dos cookies

Eles são identificadores gerados a partir de um navegador ou dispositivo que um usuário está utilizando. O objetivo deles é disponibilizar para uma página a identificação do perfil de quem está navegando.

Os cookies podem ser utilizados para várias finalidades diferentes, tais como:

- mensurar a audiência de uma página;
- gerar estatísticas sobre o tempo que as pessoas ficaram em um endereço;
- consultar as ações que foram tomadas e os interesses observados;
- outros processos relacionados ao monitoramento.

As empresas que desejam adotar qualquer tipo de estratégia de marketing digital deve atentar a esses pontos. Isso evitará que ele, primeiro, tenha problemas com a lei e, em segundo lugar, não veja seu negócio se deteriorar com pessoas desinteressadas.

Fonte: Cartilha Como relacionar LGPD e marketing digital? – Sebrae/PE.

ALTA GESTÃO

Nas edições anteriores da Empreendedorismo e Negócios, ficamos sabendo um pouco mais sobre a atuação e quem está à frente do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae/RR e da Diretoria de Administração e Finanças.

Agora, vamos falar sobre o trabalho da Diretoria Técnica, que está na linha de frente do atendimento e da prestação de serviços aos clientes e conhecer a Diretora da área, Dorete Padilha.



Dorete Padilha
Diretora Técnica do Sebrae/RR

1 – Nos fale um pouco sobre a sua trajetória profissional e destaque alguns pontos que você considera importantes na forma de conduzir a sua gestão.

Sou graduada em Pedagogia e Direito, especializada em Psicopedagogia e mestre em Desenvolvimento Regional da Amazônia. Ser educadora, estudar o desenvolvimento do ser humano e como ele aprende e se relaciona é minha maior paixão e isto serviu de base para as demais missões da minha vida. Também sou uma pessoa que gosta de desafios, e isso me fez ir a lugares que nunca imaginava estar e fazer coisas como sair do RS e vir para RR, começar uma nova carreira.

2 – O Sebrae/RR é hoje uma referência do apoio aos pequenos negócios, pois atua em diferentes setores com uma grande variedade de produtos e serviços que são realizados pelas unidades que fazem parte da Diretoria Técnica. Então, nos fale um pouco sobre a missão da DITEC.

A Diretoria Técnica está em contato direto com o nosso cliente, que são os empresários. Diante do universo dos negócios, ora trabalhamos com agronegócio, ora com beleza, ao mesmo tempo com panificadoras, mercado digital e inovação, ou seja, temos que ser polivalentes para atender a todos com excelência. Para isso, contamos com uma equipe multidisciplinar, com profissionais que são capacitados continuamente com o objetivo exclusivo de sanar as necessidades dos empresários. E, quando não conseguimos resolver com nosso corpo técnico de colaboradores, buscamos as soluções no mercado, sempre com o foco no cliente.

3 – Nunca se falou tanto sobre inovação e, em Roraima, o Sebrae vem atuando cada vez mais junto aos pequenos negócios e parceiros para fortalecer essa cultura e implantar soluções que se transformem em produtos inovadores

no mercado. Quais são os principais projetos ou ações que estão disponíveis para quem quer inovar?

Contamos com uma unidade específica para atuar com Inovação e, neste ano, com Mercado. Tivemos a alegria de voltar com o projeto de Economia Criativa, buscando capacitar profissionais da música, teatro, artes plásticas e demais segmentos da cultura. Temos também excelentes resultados no programa Inova Amazônia, com startups sendo aceleradas e tendo destaque internacional com suas ideias inovadoras.

4 – Um dos desafios de quem empreende é conquistar o seu espaço no mercado com competitividade. Quais são os projetos e serviços disponíveis para auxiliar o empreendedor neste sentido?

Temos uma Unidade de Competitividade, que reúne projetos como o Agronegócio, Turismo, Beleza, Indústria e Empreendedorismo Feminino. Alcançamos mais território, fidelizamos nossos clientes e atuamos em um formato focado, com conhecimento especializado e com soluções inovadoras. Precisamos atuar sempre com visão de mercado, entendendo como estão acontecendo os negócios no Brasil e pensando globalmente, tendo profissionais especialistas de cada segmento para garantir um atendimento com soluções ágeis para nossos empresários.

5 – A Educação Empreendedora é uma das novas Unidades que foram implantadas este ano. Qual é o seu papel e de que forma as suas ações contribuem para o fortalecimento do empreendedorismo aqui em Roraima?

A Educação faz todo sentido para minha vida e penso que o futuro dos negócios e do nosso país depende do quanto vamos investir de esforços e conteúdo de base para

as novas gerações. Este ano foi de muito aprendizado com esta nova unidade, mas já podemos comemorar o aumento significativo de nossos atendimentos, abrangendo todos o Estado. Atuamos na Governança da Educação Empreendedora nacional, que tem a brava missão de fomentar o comportamento empreendedor nas próximas gerações.

6 – A Unidade de Relacionamento também foi criada este ano. De que forma acontece a sua atuação e quais os seus principais serviços?

Costumamos dizer que não tem geração de negócios sem relacionamento, afinal, não nos relacionamos somente com nossos clientes, mas também com instituições parceiras, fornecedores e outros Estados, sempre em busca de novas soluções para os empresários. Nesta unidade, reunimos a gestão dos nossos principais produtos, como o SebraeTec, Sebrae na Sua Empresa, Gestão de Fornecedores e claro, o Portfólio Sebrae Roraima.

7 – Muita gente procura a Agência de Atendimento Sebrae para formalizar o seu empreendimento e buscar orientações para melhorar o seu negócio. Ela faz parte da Unidade de Atendimento ao Cliente e a gente quer saber mais sobre o seu trabalho.

Fazer um bom atendimento é garantir conforto, ambiente agradável e atendentes bem-informados e que gostem de lidar com pessoas. E já dando um spoiler aqui, a nossa ideia é ampliar ainda mais os nossos pontos de atendimento. No interior, contamos com o apoio das Salas do Empreendedor, onde cada Prefeito oferece ao empresariado local o atendimento e o portfólio Sebrae com funcionários municipais treinados, conectados ao nosso sistema e gerando as demandas do município, as quais são visando contemplar da melhor forma possível nossos empresários do interior do estado.



SEBRAE CHEGA AOS 50 ANOS COM EVIDÊNCIA DE SUCESSO E MUDANÇA NA VIDA DE MILHARES DE PESSOAS

Data foi celebrada em Roraima com homenagens de colaboradores e discursos da diretoria



Membros do Conselho Deliberativo
Estadual e assessores do Sebrae Roraima



Colaboradores prestigiam a live comemorativa aos 50 anos do Sebrae

O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) completou 50 anos de criação neste 5 de julho de 2022 com evidência de sucesso e, consequentemente, mudança na vida de milhares de pessoas, sejam elas colaboradores ou clientes.

A data foi comemorada simultaneamente em todo o Brasil e claro que Roraima não ficou de fora. Pelo menos 100 colaboradores do estado se reuniram para acompanhar a live do evento nacional, ocorrido em Brasília, em que homenageou figuras importantes da história do Sebrae e, também, recebeu palavras de carinho de pessoas de todas as regiões do país.

A superintendente do Sebrae/RR, Luciana Surita, destacou que ao longo da trajetória, o Sebrae transformou a vida de milhões de brasileiros que movimentam a economia do país.

"Nós fazemos parte desta história, porque há mais de três décadas aqui em Roraima, o Sebrae tem sido o parceiro, o amigo e o principal apoiador dos pequenos negócios. Isso porque, cada um de nós dedica amor e compromisso

a tudo o que faz, buscando oferecer o melhor com qualidade, inovação e foco na satisfação dos clientes", iniciou.

Ela ainda pontuou o papel do Sebrae na sociedade roraimense. "Seja nos grandes eventos, nas consultorias, capacitações, na formalização dos empreendedores, no apoio para acessar o crédito ou no ambiente das políticas públicas, o Sebrae sempre se propõe a proporcionar transformações positivas e resultados impactantes", disse.

A diretora Técnica do Sebrae/RR, Dorete Padilha, reforçou a importância de "renovar os votos" com a casa.

"Neste momento em que comemoramos 50 anos, é super importante agradecer-los. Eu convido a cada um de vocês para que nós possamos renovar nossos votos com o Sebrae. Que possamos olhar para tudo que vivemos e possamos ter uma perspectiva de futuro. De fato, essa instituição me faz melhor como ser humano e como profissional".

O evento deste ano trouxe o tema "50+50: Construir o futuro é fazer história". Com a chegada do cinquentenário,

o Sebrae estimula as pessoas a se perguntarem: "o que você espera do Sebrae nos próximos 50 anos?".

HISTÓRIA DO SEBRAE

À princípio, a instituição foi inaugurada como o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (Cebrae), e era um órgão do governo federal, vinculado ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, o BNDE, hoje BNDES.

"Foi um começo modesto no tamanho, mas com desafios gigantescos pela frente. A primeira sede funcionava numa sala no centro do Rio de Janeiro", informou o Sebrae.

Em 1990, passou a ser escrito com S, de Serviço. "O Sebrae está consolidado como um dos principais esteios do desenvolvimento do Brasil. Sua atuação ao longo deste período conquistou um legítimo reconhecimento como propulsor do empreendedorismo".

Atualmente, com ajuda do Sebrae, os pequenos negócios representam nada menos que 29,5% da riqueza que se produz no país, medida pelo Produto Interno Bruto (PIB).



Vice-presidente do Conselho Deliberativo Estadual, Silvío Carvalho, na comemoração de 50 anos da instituição

O SEBRAE EM RORAIMA

Em 1990 iniciou a história do Sebrae em Roraima. Quem lembra bem dos primeiros passos é a dona Maria Ivelte, uma das primeiras funcionárias da casa. Ela fez parte da família por dez anos, de 1991 a 2001, e relembra com carinho o tempo em que era da equipe.

"Anteriormente em Roraima, o Sebrae era conhecido como Centro de Assistência Gerencial (CEAG). Como contadora, fui chefe do setor de Contabilidade", contou.

Para ela, foi importante para os empresários da época e continua desempenhando um papel fundamental para a sociedade até hoje.

"Começamos no início do Sistema. Era tudo muito novo, ninguém conhecia nada. Então fomos crescendo juntos e pudemos contribuir com os empresários da época. Fazíamos as mesmas atividades como palestras e orientações, por exemplo. O Sebrae foi muito importante para o desenvolvimento do estado, contribuindo com as empresas. O trabalho foi muito importante e continua sendo", destacou.

Outra funcionária que faz parte da equipe até hoje é a Oridete Ramalho, carinhosamente conhecida como Detinha. Ela completou 30 anos de Sebrae e atualmente é gerente da Unidade de Gestão Estratégica.

"O Sebrae é uma escola que dá grandes oportunidades e eu vejo que eu pude aproveitar todas elas. Fazer parte dessa construção, desse desenvolvimento, de cada ação que o Sebrae faz, da realização de cada sonho do empreendedor, é muito gratificante", celebrou.

Detinha ressalta, ainda, a importância do Sebrae para a melhora de vida das pessoas. "O Sebrae é fundamental porque quando se ajuda uma pequena empresa ou ajuda um empreendedor a realizar o sonho, se gera emprego, gera o desenvolvimento do seu estado e, consequentemente, estando em todos os estados, o Sebrae desenvolve o país", exemplificou.

"Eu sempre digo que enquanto puder contribuir com o desenvolvimento do meu estado, por meio do Sebrae, será gratificante. E eu estarei aqui todos os dias com a mesma felicidade como se fosse o primeiro dia que eu comecei a trabalhar", concluiu.

SEBRAE LANÇA NOVIDADES

Durante o evento que comemorou os 50 anos do Sebrae, em Brasília, o presidente Carlos Melles destacou a trajetória da instituição. "Os pequenos negócios fazem o Brasil gigante! O segredo do sucesso do Sebrae é servir bem, com muito conteúdo e metodologia inovadora", enfatizou.

Um dos momentos da comemoração foi o lançamento do Canal Empreendedor, uma plataforma de TV que já está no ar e tem a programação voltada ao empreendedorismo.

Esta é uma parceria com a Newco, produtora do grupo Bandeirantes. "O veículo fica disponível 24 horas, todos os dias da semana, no canal 605 da Vivo, com possibilidade de acesso via internet, aplicativos e outros meios digitais do Sebrae", informou o Sebrae.

O presidente ainda destacou que esta é uma grande conquista para o Sebrae.

"É tanto conteúdo que precisa ser compartilhado com todos! O que o Sebrae faz é transformador e realizador de sonhos de milhões de brasileiros", finalizou.

Dicas de Livros



Empreendedorismo Digital para jovens criativos e sem pai rico Fernando Gomes

Com um conteúdo prático e uma linguagem simples e direta, o autor te auxilia na abertura de um negócio digital e na utilização da tecnologia em benefício próprio. Mesmo que você não tenha envolvimento com o universo do Marketing, nesse livro você obterá informações valiosas de forma clara e simples, sem dificuldades.

O autor o levará a fazer uma reflexão sobre algumas vantagens do comércio eletrônico e lhe auxiliará a produzir e vender seu primeiro produto digital, partindo do zero até o planejamento do pós-venda e o ciclo de relacionamento com o seu cliente. Não importa quais sejam suas habilidades, esse livro ajudará você a construir seu negócio on-line.

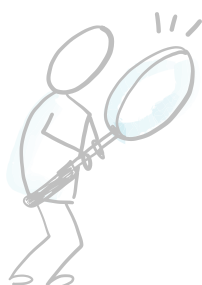


Negócios criativos: Histórias inspiradoras de empreendedores que descobriram seu propósito e estão transformando o mundo Phydia Athayde

Você já se perguntou como uma empresa desenvolveu uma ideia ou até mesmo em que momento as pessoas decidiram que era hora de empreender? A dica de livro hoje traz algumas respostas importantes para quem quer empreender ou descobrir as histórias por trás de algumas empresas. Um verdadeiro banco de dados com exemplos para se estudar, se inspirar e se espelhar. São 30 empresas escolhidas a dedo a partir de um acervo de mais de 600 cases.



Dicas de Filmes



No Ritmo do Coração

Siân Heder

Nossa indicação desta edição é ganhadora de Oscar. Além de abordar de forma sensível temas importantes como o preconceito, bullying, dramas familiares e outros desafios que a protagonista enfrenta, o filme também traz lições valiosas sobre gestão, empreendedorismo e negócios.

Conta a história de uma família com deficiência auditiva que comanda um negócio de pesca em Gloucester, nos Estados Unidos. Ruby (Emilia Jones), a única pessoa da família que escuta, ajuda os pais e o irmão surdo com as atividades do dia a dia. Mas por conta disso, ela é vista como alguém estranha em sua escola, isso até ela se juntar ao coral. Com o tempo, ela percebe que tem uma grande paixão por cantar e seu professor a encoraja a tentar entrar em uma escola de música. Enquanto isso, sua família luta para pagar as contas com o negócio de pesca, pois novas taxas e sanções são impostas pelo conselho local. A jovem, então, é aceita para a faculdade de Berklee, onde poderá seguir com o canto, mas ela precisa decidir entre continuar ajudando sua família ou ir atrás de seus sonhos.



O homem que mudou o jogo

Jonah Hill e Philip Seymour Hoffman

Sabemos que o empreendedorismo está intrínseco em diversas áreas de atuação, e no esporte, não seria diferente. No filme baseado em uma história real, "O Homem que mudou o jogo", conhecemos a história de Billy Beane, gerente geral do time Oakland A's, que com sua astúcia, percebe que a sabedoria convencional do beisebol está totalmente errada. Diante de um orçamento apertado, Beane tenta reinventar seu time superando os clubes de bola mais ricos. Unindo forças com aliados, se prepara para desafiar as tradições da velha escola. Ele recruta jogadores de barganha que os olheiros rotularam como falhos, mas que têm potencial para vencer o jogo.

A melhor mensagem do filme não é o foco na ideia inovadora ou as dificuldades para alcançar o sucesso, mas a importância de aproveitar o caminho e oportunidades. O aprendizado e a experiência de vida não vêm no início ou fim de uma trajetória, mas em como vivemos cada momento. A gente se transforma nesse caminho e encaramos nossos medos.



CANAIS REMOTOS DO SEBRAE/RR PROMOVEM APROXIMAÇÃO, APERFEIÇOAMENTO E COMODIDADE AOS CLIENTES

Alguns dos canais disponíveis são o Portal Sebrae, Loja Sebrae, Plataforma Cursos EAD, Central de Relacionamentos, entre outros



O Sebrae/RR está sempre em busca de melhor atender aos clientes e a sociedade como um todo. Entre os inúmeros serviços e ferramentas disponíveis, também se destacam os canais remotos.

A analista da Unidade de Atendimento

ao Cliente do Sebrae/RR, Rubenita Moreira, explica a importância da oferta desses tipos de meios.

"Esses canais são de suma importância, porque promovem atendimentos mais ágeis e dinâmicos, diminuem o tempo de espera para resolução de um problema; melhoram o horário de

atendimento, e entregam mais comodidade aos clientes, condição que melhora a sua experiência e eleva o nível de satisfação", disse.

Entre os canais estão: Portal Sebrae, Loja Sebrae, Plataforma Cursos EAD, Fale com o Sebrae, Aplicativo Sebrae, Central de Relacionamento e WhatsApp.

CONHEÇA OS CANAIS

1 - Portal Sebrae

(www.Sebrae.com.br/roraima)

O portal disponibiliza artigos em diversas temáticas, editais, revistas, e-books, links para solicitação de consultoria, cursos EAD e Fale com o Sebrae, lives e vídeos.

2 - Loja Sebrae

(www.loja.rr.Sebrae.com.br)

A loja disponibiliza as capacitações que acontecem de forma presencial e on-line, vídeos gravados, além disso, têm disponíveis e-books em diversas temáticas para o cliente realizar downloads.

3 - Plataforma Cursos EAD

(www.ead.Sebrae.com.br/cursosonline)

A plataforma disponibiliza mais de 100 cursos totalmente gratuitos, com direito a emissão de certificado após a finalização. Os cursos são voltados para as temáticas de empreendedorismo, finanças, mercado e vendas, cooperação, pessoas, organização, entre outras.

4 - Fale com o Sebrae

(www.meuatendimento.Sebrae.com.br)

O cliente pode acessar o link do Fale com o Sebrae, fazer um cadastro caso ainda não tenha, e selecionar a opção se quer ser atendido por e-mail (72 horas para ser respondido) ou chat (tempo real). O atendimento é de 24 horas por dia, feriados e pontos facultativos.

5 - Aplicativo Sebrae (Disponível para os sistemas iOS e Android)

O aplicativo disponibiliza conteúdos, informações e lembretes, tais como: avisar quando o boleto do DAS MEI estiver próximo da data de vencimento, fazer a emissão do boleto, como também alertar sobre a necessidade de preenchimento da Declaração Anual do Simples Nacional – MEI DASN/SIMEI diretamente do celular. Esse aplicativo mostra cursos gratuitos e pagos ofertados pelo Sebrae Roraima.

6 - Central de Relacionamento

(0800 570 0800)

O cliente pode entrar em contato pelo número 0800 570 0800, sendo ligação gratuita, 24 horas por dia. O canal funciona de domingo a domingo, nos feriados e pontos facultativos.

7 - WhatsApp (0800 570 0800)

O cliente pode entrar em contato salvando no seu aparelho celular o número 0800 570 0800. O canal também funciona de domingo a domingo, 24 horas por dia, além dos feriados e pontos facultativos.

ACESSOS AOS CANAIS REMOTOS

Dados do Sebrae/RR referentes ao período de 1º a 23 de agosto mostram os números de acessos aos canais remotos disponíveis.

Entre 1º e 15 de agosto o Portal Sebrae e Cursos EAD, por exemplo, tiveram mais de 17,5 mil visualizações. Foram mais de 4,7

mil sessões contabilizando 2,8 mil usuários.

A página mais acessada foi a Home de Cursos, com 1.266 views. O curso mais procurado foi o Gestão Financeira, com 2.452 cliques e o artigo mais acessado foi o Tudo o que você precisa saber sobre o MEI, com 549 visualizações. Já o aplicativo Sebrae teve 315 novos

downloads entre 1º e 23 de agosto. Foram 524 usuário ativos, 285 novos usuários e 1,2 mil sessões resultando numa taxa de engajamento de 60,61%.

Os conteúdos ou cursos mais visualizados foram: Gestão Financeira, Marketing Digital – módulo I, Gestão de Pessoas e Microcrédito Consciente.

CRIANÇAS EM ESCOLAS PÚBLICAS DE MUCAJAÍ APRENDEM SOBRE EMPREENDEDORISMO COM CADERNO DE ATIVIDADES DO SEBRAE



Durante dois meses, alunos de duas escolas da rede municipal de ensino fundamental em Mucajaí aprenderam sobre o empreendedorismo por meio de metodologia do Sebrae

Despertar o espírito empreendedor ainda na infância de forma lúdica e de fácil entendimento, são os principais objetivos do Caderno de Atividades do Jovem Empreendedor do Sebrae. Em Roraima, as primeiras escolas a finalizarem aplicação da ferramenta foram as Escolas Municipais Miguel Alves da Costa e Afonso Gomes, ambas no município de Mucajaí.

Para a secretária de Educação de Mucajaí, Sueli Magalhães, a parceria com o Sebrae/RR é fundamental para fomentar o empreendedorismo nas crianças ainda em idade escolar. "A gente vê que o aluno passa a ter uma visão diferenciada sobre comprar, vender e da importância do material que é gasto. O aluno também aprende que ele pode empreender, que não precisa pensar somente em arrumar um emprego, que também pode empreender. Essas crianças acabam ensinando os pais como organizar as finanças", pontuou.

A professora do 4º ano da Escola Municipal Professor Afonso Gomes do Nascimento, na vila Sumaúma, Francimar Amaral, afirma que a experiência foi muito boa e destacou os resultados alcançados. A turma trabalhou na con-

fecção de vasos de planta feitos com toalha e cimento.

"Utilizamos somente material de reciclagem. Trabalhamos por um mês no desenvolvimento do projeto e o resultado foi muito bom, nota 10, muito além do que eu esperava. Todo o material produzido foi vendido e vamos usar o dinheiro na festa do Dia das Crianças", adiantou a professora.

No dia 19 de agosto aconteceu o encerramento da aplicação do Caderno de Atividades na escola municipal da vila Sumaúma. A gestora da unidade, Gisele Viana, acredita que tudo aconteceu no momento certo. "Tudo começou logo depois que as aulas foram retomadas após o relaxamento das medidas restritivas por conta da pandemia. Na nossa cerimônia de encerramento os pais dos alunos tiveram a oportunidade de ver de perto o trabalho desenvolvido com os filhos deles. É recompensador ver o resultado do trabalho que envolveu toda a escola", declarou.

A diretora técnica do Sebrae/RR, Dorete Padilha, parabenizou os envolvidos no trabalho e os resultados alcançados. "Parabéns a todos os pais que foram ver o trabalho feito pelos filhos e a escola

que acreditou no potencial dos alunos. Sozinhos não fazemos nada, precisamos dar as mãos. A cada um dos professores, que dispensa a vida pra estar junto com seus alunos para ensinar, muito obrigada. Agradeço a equipe da Prefeitura de Mucajaí por acreditar na parceria com o Sebrae para que a gente possa semear o empreendedorismo e fazer com que as nossas crianças cresçam acreditando que elas podem fazer um mundo melhor", disse Dorete.

CADERNO DE ATIVIDADES DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

O Caderno de Atividades da Educação Empreendedora é disseminado em Roraima desde 2021. No primeiro ano de aplicação da metodologia nas escolas, 13 dos 15 municípios participaram. Salientamos ainda que, somente em 2022 foram distribuídos 9.957 cadernos de atividades para alunos do 1º ao 5º ano em escolas municipais de ensino fundamental dos 15 municípios de Roraima.

Cada caderno disponibiliza oito atividades para aplicação com os alunos. Geralmente os professores aplicam uma atividade por semana, totalizando dois meses de atuação com a metodologia.

SEBRAE/RR REALIZA CURSO 'CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA PROJETOS CULTURAIS'

Curso é promovido por meio do projeto Economia Criativa; programação ocorre nos dias 30, 31 de agosto e 1º de setembro



Concluintes do curso são empreendedores da economia criativa

O Sebrae/RR vai promover nos dias 30, 31 de agosto e 1º de setembro o curso Captação de Recursos para Projetos Culturais, por meio do projeto local Economia Criativa, e terá como instrutora a contadora Sandra Helena Pedroso do Rio de Janeiro.

A ideia é preparar empreendedores dos setores culturais da Economia Criativa de Roraima para a escrita de projetos a serem submetidos a editais de fomento à cultura, como é o caso das Leis Aldir Blanc 2 e Lei Paulo Gustavo sancionadas em 2022.

O analista da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado do Sebrae/RR, Luã Andrade, explicou que essa é uma iniciativa de extrema importância para os setores culturais de Roraima, pois visa preparar os empreendedores desses segmentos que tanto foram impactados pela Pandemia da COVID-19.

"Porém, mais importante do que escrever

bem um projeto, gerir e captar os recursos, é aprender a fazer uma prestação de contas que é tão relevante quanto os investimentos que serão feitos", acrescentou.

Podem participar empreendedores dos setores culturais da chamada Economia Criativa como música, artes, artesanato, quem produz cinema, teatro, dança e produção cultural, e produtores de festivais.

Para se inscrever, é preciso acessar a Loja do Sebrae Roraima no endereço: <https://loja.rr.sebrae.com.br/lojaevento/242387329-captacao-de-recursos-para-projetos-culturais>.

PROGRAMAÇÃO DO CURSO

As aulas serão ministradas das 14h às 20h, no Prédio do Sebrae Edifício Aírton Dias, situado na Rua Governador Aquilino Mota Duarte, 1771, bairro São Francisco.

Neste curso o empreendedor cultural vai aprender sobre: Elaboração de projetos; Gestão de Projetos; Prestação de contas e captação de recursos. As vagas são limitadas.

SOBRE A INSTRUTORA

Diretamente do Rio de Janeiro, Sandra Helena Pedroso é Doutoranda em Ciências Empresariais e Sociais na Universidad de Ciencias Empresariales Y Sociales, Buenos Aires, Argentina.

Além disso, é mestre em Sistema de Gestão de Projetos com foco em Responsabilidade Social pela Universidade Federal Fluminense/RJ. Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Santa Úrsula/RJ.

Sandra também é Diretora do Ateliê de Cultura. Vice-presidente do Sindicato Rio. Presidente do Observatório Social do Brasil - Rio de Janeiro e Conselho Estadual de Alimentação Escolar do Rio de Janeiro.

SEBRAE NACIONAL LANÇA O ATLAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Material é o panorama mais completo em dados sobre os Pequenos Negócios do país



Você sabia que os empreendedores fazem circular R\$ 35 bilhões por mês na economia brasileira? Ou que a renda familiar dos Pequenos Negócios chega a R\$ 420 bilhões ao ano? Agora, informações como estas estarão disponíveis no Atlas dos Pequenos Negócios.

Lançado em julho deste ano pelo Sebrae Nacional, o Atlas é o panorama mais completo em dados sobre os pequenos negócios do país. E está disponível no link dataSebrae.com.br/atlas.

"O material é um conjunto de dados e informações qualificadas para que possamos entender mais profundamente o universo dos Pequenos Negócios, e assim, continuarmos com o trabalho de transformarmos o nosso País num ambiente cada vez mais competitivo, por meio das Micro e Pequenas Empresas", explicou o analista técnico da Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae/RR, Eckner Oliveira.

Dessa forma, a estrutura do Atlas é composta pelo Livro, Sumário Executivo, Infográfico, Press Kit, Apresentação Coletiva de Imprensa e Dados Utilizados.

O material aborda de forma didática o Empreendedorismo no Mundo e no Brasil, bem como aponta os resultados

das pesquisas. Estas, por sua vez, analisam sexo, idade, raça, faixa etária, escolaridade, tempo de atividade empreendedora, distribuição por setor, entre outros, para se chegar aos resultados.

DONOS DE NEGÓCIOS

Uma das pesquisas do Atlas é referente às pessoas que são donas de negócios no país. O Brasil terminou 2021 com 29,8 milhões de pessoas à frente do próprio negócio. Desses, 0,3% estão em Roraima o que corresponde a 89.400 indivíduos.

E, deste total, 30% são mulheres, ou seja, Roraima detém de 26.820 donas de negócios.

Ainda conforme o Atlas, 78% dos donos de negócios no estado são negros. Ou seja, 62.580 pessoas se auto classificam como pretos ou pardos.

DISTRIBUIÇÃO POR SETOR

Ao fim de 2021, cerca de 40% dos Donos de Negócios do país atuavam no setor de Serviços, enquanto 22% executavam no Comércio, 14% na Agropecuária, 14% na Construção e 9% na Indústria.

Em Roraima, o número foi distribuído da seguinte forma: 29% atuavam no setor de Serviços, 24% em Comércio, 22% em Agropecuária, 19%

na Construção e 6% na Indústria..

ENTENDA O ATLAS

O Atlas dos Pequenos Negócios é uma pesquisa inédita no Brasil e mostra a evolução do Empreendedorismo no Mundo e no Brasil, além de apresentar dados relevantes do Monitoramento Global do Empreendedorismo (GEM), considerada a maior pesquisa de empreendedorismo do mundo.

Com base nos dados e monitoramento, o Atlas identifica o perfil dos donos de negócios no país considerando o seu universo e a distribuição por sexo, raça, faixa etária, escolaridade, tempo de atividade, rendimento mensal, porte por números de empregados, o cenário de contribuição previdenciária, distribuição por setor, bem como discorre sobre o panorama do Empreendedorismo Informal.

Em seguida, o Atlas apresenta a evolução dos Pequenos Negócios, MEI e MPE assim como a redução da informalidade.

Há, também, as estimativas sobre o Empreendedorismo no Brasil e a Segmentação dos Perfis dos Pequenos Negócios.

A plataforma foi lançada oficialmente em Brasília no dia 05 de julho em comemoração aos 50 anos do Sebrae.

PAIXÃO POR REALIZAR

Nesta edição, vamos conhecer um pouco sobre a Eliene Farias, responsável pela unidade que realiza atendimentos, missões e projetos em diferentes áreas e tem uma relação com o Sebrae/RR marcada pela dedicação, superação e "Paixão por Realizar" há quase 15 anos.

1 Como começou a sua trajetória no Sebrae? Nos fale um pouco sobre o início desta caminhada.

Começou em 2008 quando deixei o Senac para trabalhar com os empresários de pequenos negócios, já que na instituição anterior, meu trabalho tinha foco principal nos colaboradores das empresas. Essa virada de chave foi imprescindível para o meu crescimento pessoal e profissional, ampliando a minha visão de forma sistêmica para os pequenos negócios.

Um dos primeiros desafios que tive no primeiro ano de Sebrae foi participar do Seminário Empretec, onde pude fazer uma autoavaliação e me colocar de frente com as minhas limitações e minhas fortalezas.

E uma das minhas grandes conquistas foi estar à frente dos Prêmio Sebrae Mulher de Negócios ao longo de quase 10 anos e MPE Brasil por mais de dois anos. Além disso, fui responsável por implantar grandes metodologias com foco nos pequenos negócios rurais e urbanos, Na Medida e No Campo, o que me permitiu conhecer ainda mais a fundo as metodologias e com condições de indicar as soluções mais adequadas aos clientes.

2. E hoje você está à frente da Unidade de Competitividade Empresarial. Nos explique qual a missão e os principais projetos e serviços que a UCOMPE oferece aos empreendedores.

A missão da Unidade está declarada no próprio nome que é ampliar a competitividade dos pequenos negócios de forma sustentável e com inovação.

O trabalho desenvolvido na Unidade tem como prioridade nos projetos setoriais do Agronegócio, Turismo, Saúde e Beleza, Indústria, Comércio, Serviço e Empreendedorismo Feminino e tem o

desdobramento em atendimentos segmentados como por exemplo no Setor do Agronegócio com os segmentos de bovinocultura de corte e leite, fruticultura e horticultura.

E agora mais recentemente, integrando as nossas ações temos a Rede de Agentes com atuação em Produtividade e Agronegócios tendo por objetivo a melhoria da inovação dos pequenos negócios do campo e da cidade.

Como estratégia de alcance de resultados são propostos aos nossos clientes ações como as consultorias especializadas, ações de mercado como as feiras e missões nacionais e as capacitações contínuas para que o empresário e sua equipe estejam sempre alinhados com o seu propósito de existir.

3. Conta para a gente um (ou mais) momentos marcantes, que te desafiam e, no final, se tornaram motivo de grande orgulho e realização.

Minha experiência mais marcante ao chegar ao Sebrae foi ganhar a gestão do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, porque além de ser um grande desafio de mobilizar e sensibilizar as mulheres para escrever suas histórias de sucesso foi ouvir todas as dores, desafios e superações de cada uma delas. E isso me motivou cada vez mais em ir a fundo em todas as minhas entregas, pois me espelhei em cada uma delas para sempre encarar os obstáculos que se apresentavam para mim como uma oportunidade de crescimento. E isso refletiu em dois reconhecimentos nacionais que tive o privilégio de receber enquanto gestora desse prêmio, engajando pessoas nessa batalha diária que as mulheres enfrentam para conquistar o seu espaço.

E depois disso foi ter o grande desafio de fazer gestão de pessoas com os mais diversos talentos e conhecimentos a frente da Unidade de Competitividade, podendo acompanhar a evolução dos membros da equipe no atendimento aos clientes, no aperfeiçoamento de seus conhecimentos e nas entregas propostas por seus projetos específicos.

4. Durante o período da pandemia o Sebrae/RR se reinventou para não deixar de atender os clientes, mas



Eliene Farias
Gerente da UCOMPE

também foi preciso manter as equipes focadas e motivadas para manter os atendimentos de forma remota. Nos fale um pouco sobre os principais pontos que você considera indispensáveis e adota para motivar e integrar as equipes da sua unidade.

O fundamental durante esse processo de distanciamento provocado pela pandemia, foi entender e tentar acolher as pessoas, porque foi algo que estava totalmente fora do controle de qualquer um de nós e alguns colegas tiveram perdas familiares e de amigos próximos que deixaram a todos de um modo geral abalados emocionalmente.

Uma das práticas que adotei foi de parar para ouvir cada uma dentro das suas necessidades e angústias que compartilhávamos e aos poucos fomos identificando e compartilhando boas práticas conforme íamos nos adaptando ao trabalho remoto e isso nos fortaleceu enquanto equipe por estarmos longe mas completamente conectados.

5. Entre os valores que são referência para a atuação do Sebrae/RR, com qual deles você mais se identifica e por quê?

Humanização, pois acredito que antes de quaisquer processos e metas são as pessoas que de fato fazem as coisas acontecerem e precisam ser vistas com suas qualidades, serem estimuladas a crescerem e encontrarem o seu propósito enquanto equipe e colaboradores.

6. E, para finalizar, nos conte o que é para você a Paixão por Realizar.

A PAIXÃO por realizar é que me move! Poder ajudar as pessoas a realizarem seu sonho de empreender, crescer e se descobrir como um grande vencedor das batalhas diárias faz com que eu me sinta cada dia mais motivada a fazer da melhor forma, a entregar com mais carinho e me dedicar a transformação das pessoas e das empresas que atendemos.

MAIS DE 60 EMPREENDEDORAS PARTICIPAM DA 'NOITE MULHERES DE NEGÓCIOS' PROMOVIDO PELO SEBRAE EM RORAIMA



Participantes do encontro em clima de alegria

Com intuito de dar continuidade aos projetos, promover a interação entre empresárias e conhecer histórias emocionantes, o Sebrae Roraima promoveu a Noite Mulheres de Negócios em Boa Vista, ocasião que reuniu cerca de 60 empreendedoras e conselheiras de diversos ramos.

A programação iniciou com o discur-

so da supertintendente Luciana Surita, onde ela destacou que o Sebrae Roraima trabalha com o empreendedorismo feminino há dez anos e reforçou a importância de realizar eventos como este.

"Nós somos fortes, batalhadoras, inovadoras, corajosas e principalmente otimistas quando a gente acorda e vai para um mundo que ainda tem uma certa resistência a nós a frente de posi-

ções de gestão", iniciou.

Luciana frisou que o Sebrae tem orgulho em fazer parte da história das empreendedoras, contribuindo com ações, projetos e estabelecendo uma relação de confiança focada em resultados.

"Cada história aqui é impactante. Por isso, o nosso papel aqui no Sebrae é estar ao lado de cada uma de vocês para auxiliar no seu crescimento, na



Empreendedoras participantes do programa Sebrae Delas



Palestra da Diretora Técnica Dorete Padilha



Dinâmicas de integração

expansão dos empreendimentos, na melhoria contínua da gestão e no alcance do sucesso de cada novo sonho ou projeto", acrescentou.

A analista técnica e coordenadora do projeto, Gidelma Andrade, explicou o objetivo desta iniciativa.

"A principal intenção da Noite Mulheres de Negócios é proporcionar um momento para elas interagirem entre si, para trocar ideias, experiências e fazer parcerias. Elas são mulheres criativas e estamos colocando elas no mesmo ambiente para elas criarem, se conhecerem, falarem das dificuldades, mas também das vitórias delas. É um momento de celebração para elas", pontuou.

Depois foi realizada a palestra "É uma longa história da diretora técnica do Sebrae Roraima, Dorete Padilha, e mostrado o caso de sucesso da empresária Marcela Botinelly que trouxe o tema "A magia de transformar ideias em negócios", com intuito de mostrar que é possível realizar sonhos mesmo quando o mundo fecha portas.

"A minha vocação é administração e eu atuo em várias áreas, são elas: turismo, educação e alimentação. Quando a ideia surge, não adianta só ter a ideia, tem que colocar em prática. Nenhum

fracasso pode tirar a gente do nosso foco, do nosso sonho", aconselhou.

Marcela incentivou as mulheres a não terem medo de desbravar o desconhecido. "Não coloque seu sonho debaixo do tapete, não descredite de você mesmo, você é a pessoa mais importante do mundo. Porque se a gente não se valorizar, se a gente não liderar a nossa equipe, se a gente não souber que estamos ali para fazer diferente, ninguém vai fazer por nós. E quando a gente não sabe fazer uma coisa, a gente contrata alguém para fazer. São essas pessoas que nos ajudarão na nossa jornada", finalizou.

HISTÓRIA QUE INSPIRA

Após as palestras, as empresárias tiveram oportunidade de fazer rodas de conversa, trocar experiência e até fazer conexões para possíveis parcerias.

Entre as inúmeras histórias marcantes contadas neste dia está a da empresária Luina Macedo que participa do programa Sebrae Delas.

A história dela como empreendedora começa após Luina sair de um tratamento de câncer. "Descobri um câncer na gestão em 2019 e fui tratar em São Paulo. Como sou cristã, orei pela cura e decidi que a partir disso faria algo di-

ferente. Sempre trabalhei de carteira assinada, mas precisei me arriscar em trabalhar em casa para me recuperar e cuidar do meu bebê", iniciou.

Foi aí que ela se inspirou num brechó infantil que conheceu quando estava no estado paulista. Com isso, surgiu o empreendimento Beka Kids Brechó e Outlet. São roupas, calçados, artigos infantis e brinquedos para meninos e meninas, desde recém-nascidos aos 16 anos.

"Comecei no sofá de casa e hoje o negócio tem aumentado. Nesse meio tempo, vi uma publicação da Barbara nas redes sociais sobre o Sebrae Delas e pedi orientação para participar. Desde então trocamos ideias e nos ajudamos muito", enfatizou.

Para ela, o Sebrae tem ajudado a ela continuar no negócio e nunca deixar o desânimo a atingir.

"O Sebrae Delas é maravilhoso! Por meio disso conheci outras mulheres empreendedoras com histórias incríveis também. São histórias de superação, cada uma tem uma história para contar. Então, muitas vezes a gente se sente desmotivado e lembra de outras mulheres que não desistiram e estão firmes até hoje. Não posso desistir mesmo que apareçam situações ruins", concluiu.

EM 'MEETUP EMPREENDEDOR', STARTUPS RORAIMENSES APRENDEM COM EXPERIÊNCIA DE COMUNIDADE DE INOVAÇÃO DO ACRE

O Acre é destaque na região Norte quando o assunto é comunidade de inovação e empreendedorismo e a troca de experiência é fundamental para o cenário roraimense

Proporcionar um ambiente para troca de experiências para startups de inovação que estão começando em Roraima e conhecer boas práticas de startups que atuam no Acre foi o principal objetivo do "Meetup Empreendedor: Validação de Negócios e Aquiri Valley", promovido pelo Sebrae Roraima no dia 16 de agosto.

O encontro foi dividido em dois momentos, com palestras de Alex Lima e Jorge Freitas, ambos analistas do Sebrae Acre. O analista da Unidade de Gestão da Inovação do Sebrae Roraima, Fransllyn do Nascimento, explicou que o objetivo desse evento é justamente integrar as pessoas que tem interesse em saber mais sobre o assunto e adquirir conhecimento com quem já tem experiência no ramo.

"Desde 2012 esse trabalho de inovação é feito lá no Acre. É um dos estados da região norte onde o Sebrae está há mais tempo trabalhando nessa jornada de inovação. Eles tem projetos bastante inovadores, inclusive conseguiram construir um Espaço de Inovação em parceria com a Universidade Federal do Acre", pontuou.

O analista do Sebrae Acre, Alex Lima, falou sobre a Aquiri Valley, a comuni-

dade de inovação e empreendedorismo do Acre e falou como a experiência deles pode ajudar a Buriti Valley, a comunidade de startups de Boa Vista.

"Quando você começa a montar qualquer tipo de negócio, até quando você já está grande, você não para de testar todos os processos. E o jeito de fazer testes é validar com quem usa. O objetivo da palestra era a gente fazer esse contraponto da importância da validação. Então a gente quer falar um pouco da nossa comunidade, mas queria ouvir o pessoal de Roraima também. A gente quer conhecer a Buriti o que está sendo feito, saber como os processos estão se desenrolando, como a gente pode conectar essas duas comunidades pra começar a fazer negócios", disse.

Ele ressaltou que o Acre é pioneiro nisso, e que o trabalho com inovação por lá começou há 10 anos. "Na Amazônia fomos o primeiro estado a começar, então a gente já levou muita pedrada e deu muita topada. Então, a ideia é trocar essas experiências pra que a galera não tenha que passar pelos mesmos problemas que a gente passou. É suavizar um pouco o caminho pra que a gente possa crescer como bloco. Eu não acredito que o Acre vai crescer sozinho, ou a gente

vai como Amazônia ou não vamos conseguir fazer frente aos grandes mercados como São Paulo. Temos muito mais nome para o mercado exterior pois temos a Amazônia", argumentou Lima.

O empresário Amaury Cerqueira, proprietário da startup Three Back, foi um dos participantes do evento. O empreendimento é um cashback de árvores, uma plataforma que permite que qualquer pessoa que faça compras online possa impactar positivamente com o reflorestamento da Amazônia. Toda compra acima de R\$ 50 feita nos maiores smart places do Brasil e do mundo é direcionada para a Three Back, que planta de uma a cinco árvores pra reflorestar áreas degradadas, selecionadas junto aos órgãos ambientais.

"Ter participado desse evento aqui, conhecido a experiência de outras startups, inclusive de outros estados é importante, temos que fazer essa troca de experiência, aprender um pouco mais. Venho participando de alguns eventos desde 2019 e é perceptível o crescimento de startups no ecossistema roraimense. A gente também percebe que alguns atores como o Sebrae busca unir essas startups que estão inovando na Amazônia", disse.

A woman with long, wavy brown hair is smiling broadly, showing her teeth. She is wearing a dark green top and a thin gold necklace. The background is blurred, suggesting an indoor setting with other people.

#CONSULTORIASEBRAE

Chega de
dificuldades!

Aumente seu
faturamento
com o

Pacote de Consultoria Sebrae

Marketing, finanças,
gestão de estoque
e muito mais

INSCREVA-SE

Agência de Atendimento:
Av. Ville Roy, 5240,
São Francisco.

50
+
50
anos

SEBRAE

PROGRAMA 'SEBRAE NA SUA EMPRESA' ATENDEU MAIS DE 1600 PEQUENOS NEGÓCIOS DE RORAIMA EM 2022

Ideia iniciou ano passado em Roraima e está no terceiro ciclo de atendimentos



Foto divulgação

Quem empreende sabe que o caminho pode ser árduo, mas com apoio é possível desenvolver, superar desafios e se tornar até um caso de sucesso.

O Sebrae atua com esse papel e entre os inúmeros projetos e programas existe o **Sebrae na sua Empresa**, que atendeu 1672 pequenos negócios neste ano em Roraima.

Para entender melhor, o Sebrae na sua Empresa consiste em um atendimento 'porta a porta' ou on-line, sendo personalizado e gratuito, junto aos pequenos negócios.

O objetivo do programa é identificar oportunidades de melhorias e indicar as soluções pontuais que vão melhorar a gestão das empresas, com base no mapeamento de suas necessidades.

Atualmente, o programa que iniciou em 2021 está em seu terceiro ciclo de atendimentos aos trabalhadores formais, que são Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP).

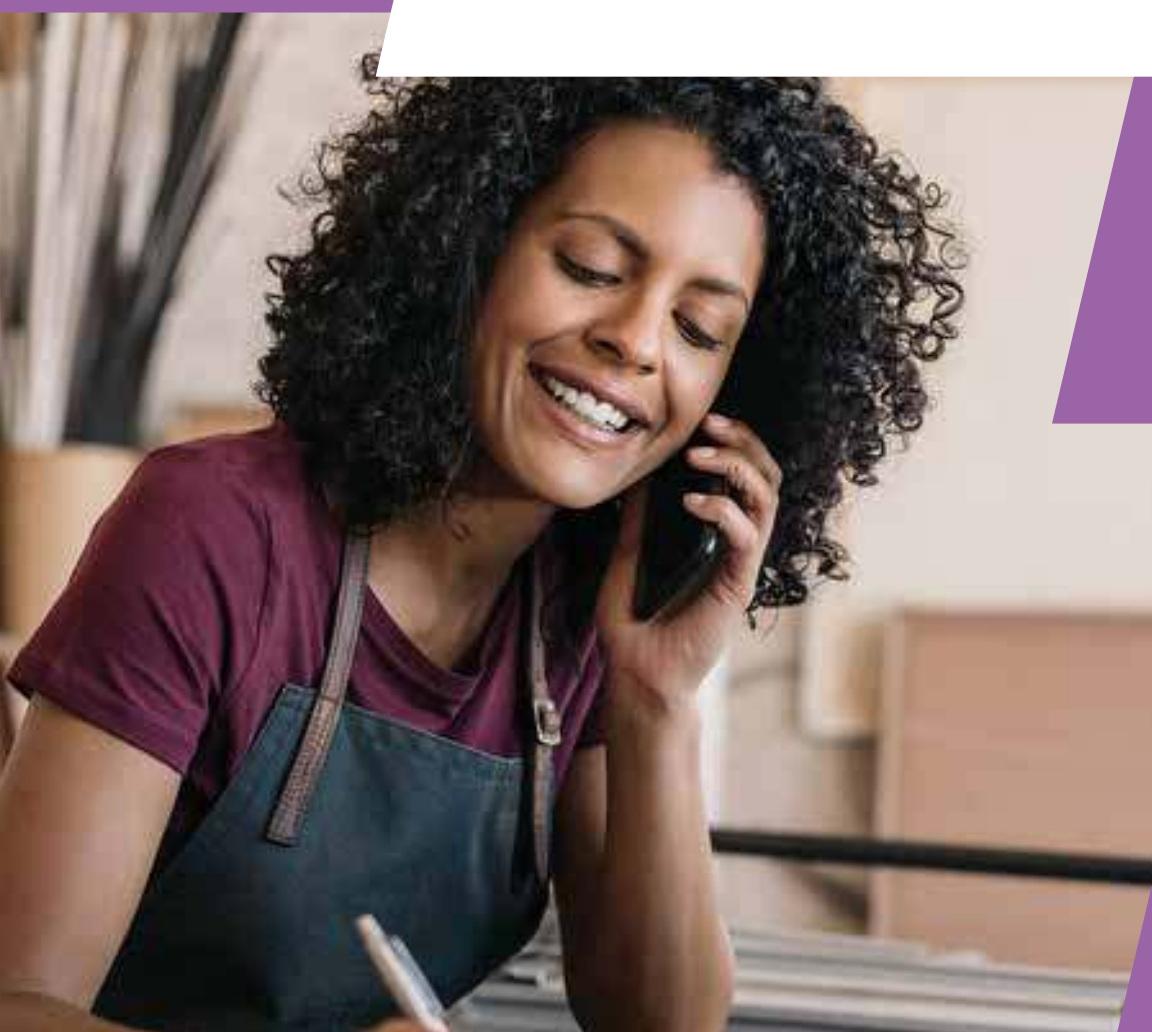
Este ciclo termina em novembro e no mês seguinte os interessados podem se cadastrar para o próximo ciclo que ocorrerá em 2023. O cadastro deve ser feito por meio do link: [sebrae.com.br/sites/](http://sebrae.com.br/sites/portalsebrae/sebraenasuaempresa)

portalsebrae/sebraenasuaempresa.

COMO FUNCIONA?

O atendimento do Sebrae na sua Empresa ocorre em cinco etapas. Os agentes vão até a empresa, realizam uma conversa de diagnóstico, identificam as necessidades e desafios do negócio, orientam sobre as melhores soluções e oportunidades, e apresentam soluções que o Sebrae possui para apoiar e resolver os desafios do empreendimento para que ele cresça cada vez mais.

O empresário também pode encontrar conteúdos no site que vão otimizar e melhorar os resultados da empresa.



Quer melhorar os resultados do seu negócio?

Solicite os serviços do Sebrae na sua empresa.
Receba nosso agente ou peça o atendimento pelo site: sebrae.com.br/sebraenasuaempresa



SEBRAE ENCERRA QUARTO CICLO DO ALI COM APRESENTAÇÃO DE CASOS DE SUCESSO

A cada ciclo diversas empresas têm a oportunidade de contar com consultorias dos Agentes Locais de Inovação que auxiliam no desenvolvimento dos negócios



Prestes a fechar as portas por não ver mais solução para os problemas que enfrentava, o empresário Wanderson Tomaz, dono do Shanghai Express, um restaurante de comida oriental, viu as coisas mudarem drasticamente depois de ser atendido por um Agente Local de Inovação (ALI) do Brasil Mais. Iniciativa do Sebrae, o programa leva inovação às empresas com soluções para aumentar a produtividade e gerar mais transformação digital aos pequenos negócios, por meio de melhorias rápidas e de alto impacto.

O acompanhamento profissional deu tão certo que ele foi um dos casos de sucesso que recebeu o troféu de inovação e foi selecionado para contar um pouco da trajetória no encerramento do quarto ciclo do Brasil Mais, servindo de exemplo para os empresários do novo ciclo que se inicia.

"Ter sido escolhido como caso de sucesso é gratificante. O projeto ALI foi revolucionário e fundamental para o desenvolvimento da minha empresa. Aprendi sobre precificação, pude corrigir alguns erros que impediam a empresa de crescer. Este acompanhamento deu tão certo que já abri até uma filial", declarou o empresário.

A gestora do projeto e analista da Unidade de Competitividade Empresarial, Dryelle Brandão, explicou que cada ciclo dura quatro meses. "O Agente Local de Inovação vai na empresa e aplica um radar, que o auxilia no diagnóstico de alguns pontos a serem trabalhados. Eles fazem oito encontros, um a cada quinze dias. Nesses encontros eles trabalham soluções para os problemas identificados no diagnóstico", disse.

O engenheiro de alimentos Silvio Fontenelle é um dos ALIs que atenderam as empresas do quarto ciclo, incluindo a Shanghai Express. "Na empresa do Wanderson conseguimos aumentar a produtividade em mais de 100%. Queremos mostrar para o Sebrae que essas empresas têm o potencial para crescer por meio do projeto ALI", pontuou o agente.

A diretora técnica do Sebrae/RR, Dorete Padilha, anunciou que o próximo ciclo contará com bolsistas locais. "Estamos muito felizes com esse momento em que encerramos um ciclo e começamos outro. Nesse novo ciclo passaremos a contar com bolsistas locais pela primeira vez. Até aqui a gente tinha uma parceria com o CNPQ. Agora o Sebrae está apoiando a inovação com bolsas próprias", disse.

Ela afirmou ainda que o objetivo é se aproximar da academia, da pesquisa e fazer negócios baseados em dados e estudos. "Estar junto do empresário nessa etapa é importante, a gente vive para eles e tudo o que a gente faz é por eles.

Por isso é importante trazê-los para dentro do Sebrae para que eles se sintam realmente parte dessa história e que possamos ouvi-los para saber exatamente o que eles precisam", declarou Dorete.

O encerramento do quarto ciclo também contou com uma palestra do consultor sênior do programa Brasil Mais, Max Fraga, que falou um pouco sobre inteligência emocional. "A inteligência emocional é importante na vida com um todo. Independente da área, seja profissional ou pessoal. É importante ter autoconhecimento para se ter equilíbrio emocional para lidar com todas as pessoas, seja no trabalho, em casa, com a família, em qualquer lugar. A inteligência emocional te deixa muito mais produtivo, faz com que você se relacione melhor e ajuda na tomada de decisões corretas", concluiu.



Empresas destaque do 4º Ciclo ALI, juntamente com equipe Sebrae/RR e consultores

LÍDERES DE RORAIMA PARTICIPARAM DO 'LÍDERES EM MOVIMENTO' EM FOZ DO IGUAÇU

Evento contou com mais de 17 mil participantes



Dalva foi destaque com seu case



Comitê participante do evento



Nos dias 29 e 30 de agosto, o Polo de Liderança do Sebrae promoveu o "Líderes em Movimento", em Foz do Iguaçu, no Paraná. O objetivo é repensar os modelos tradicionais de liderança focada no "comando e controle" para se transformar em uma liderança mais humana e empática e nas habilidades necessárias para o líder no futuro no atual contexto cada vez mais digital e virtual.

O evento contou com a participação de mais de 17 mil pessoas, divididas de forma presencial e online. Roraima não ficou de fora e contou com cinco participantes de forma presencial e 139 acompanharam a programação no formato on-line.

O analista técnico da Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial do Sebrae/RR, Rodrigo Rosa, participou do Líderes em Movimento de forma presencial juntamente com a equipe que representou Roraima. "O evento proporcionou palestras, debates e conexões com líderes de todo o Brasil. Foi um evento de interação, troca de experiências, conexão e de ampliação da visão de conhecimento", afirmou.

Ele ressaltou que o Líderes em Movimento faz repensar os modelos atuais e tradicionais de liderança, destacando quais são as habilidades necessárias

para os líderes do futuro no atual mundo moderno.

"Foi bastante destacada a questão da conexão entre lideranças de todo o Brasil para ampliar a visão das organizações, das entidades, do mercado, em relação à liderança e aos impactos positivos que podem ser gerados. Também aprendemos sobre o futurismo relativo com os ambientes virtuais. O que há de mais inovador nesse sentido atualmente é o Metaverso, um ambiente paralelo que vai desafiar os líderes de todo o Brasil a atuarem com as suas equipes nesse ambiente digital", pontuou.

Durante o evento ocorreu o painel Biografias das Lideranças Brasileiras. Entre as histórias apresentadas estava a da empreendedora Dalva Conceição, líder do Polo da Batata Doce, na região do Projeto de Assentamento (P.A) Nova Amazônia, na zona rural de Boa Vista, em Roraima. "Ela compartilhou com o Brasil todo, por meio de um vídeo, a trajetória dela a frente desse polo que trabalha com agricultura familiar e que tem feito a diferença na região", disse Rosa.

O presidente da Agência de Desenvolvimento Econômico e Socioambiental (Ades) Lavrado em Ação, Luís Felipe Gonçalves, foi um dos cinco participantes presenciais do evento. Ele tirou

como aprendizado a prática de uma liderança mais humana.

"Precisamos praticar uma liderança não tão racional, aliada um pouco ao emocional, que está sendo trabalhado muito atualmente. Hoje, as decisões são tomadas mais por emoções do que pelo racional e o líder é aquele que ouve, que sempre está aberto a novas ideias, inovações e que direciona as ações para melhoria da qualidade de vida. Hoje, para mim, o conhecimento, a geração de capital social e a felicidade estão atrelados ao próximo, nós somos seres sociais", destacou.

O presidente da Agência de Desenvolvimento do Sul de Roraima, Clayton Lopes, também participou do Líderes em Movimento. Ele aprendeu um pouco mais sobre a conceituação, o novo entendimento do conceito de líder e liderança.

"O modelo de comando e controle está praticamente superado. O que se busca hoje é exatamente a desmistificação da liderança, saindo daquela coisa mítica, heróica e indo para um lado mais humano, atuando no campo das emoções.

O comportamento que o líder busca hoje é exatamente nesse sentido, ser um líder agregador, que tenha conhecimento da sua missão e propósito, que seja capaz de engajar os seus liderados", concluiu.

SEBRAE/RR É PARCEIRO DA AGÊNCIA MUNICIPAL DE EMPREENDEDORISMO E FOMENTO

Em apenas dois meses de funcionamento, Agência beneficiou 45 empresas em Boa Vista



Em destaque, Superintendente Luciana Surita

Receber apoio nos negócios pode ser o estímulo que um empreendedor precisa para desenvolver sua empresa. Em Boa Vista, existe a Agência Municipal de Empreendedorismo e Fomento (AME) que concede crédito, bem como capacitações, orientações e consultorias aos pequenos negócios, e, o Sebrae/RR é um dos principais parceiros.

"Com o trabalho desenvolvido pela nossa equipe, em parceria com a Prefeitura de Boa Vista, foi possível realizar as consultorias e contribuir para agilizar a implementação desta estrutura, que é mais um importante apoio e incentivo ao empreendedorismo local. O Sebrae vai sempre estar disponível para somar esforços com todos aqueles que acreditam na força dos pequenos negócios", disse a superintendente do Sebrae/RR, Luciana Surita.

Construída no fim de 2021 e inaugurada em junho deste ano, a AME contou com o apoio do Sebrae desde o início do processo, que disponibilizou consultores tanto no momento de levantamento de informações e estruturação da Agência, quanto na hora de realizar o suporte aos empreendedores.

Na época em que ainda era feito o levantamento do perfil de empresas a serem beneficiadas na primeira fase

de atendimento da Agência, o prefeito Arthur Henrique pontuou que foi de extrema importância a parceria com o Sebrae/RR.

"Levaríamos um ano para realizar as consultorias e acompanhar as metas, despesas e receitas dos MEIs que iremos atender. Com o suporte do Sebrae, tudo isso foi feito em poucos meses", assegurou.

ATENDIMENTO DA AME

Em apenas três meses, a Agência beneficiou 45 microempresas. Atualmente, 130 empreendedores estão em finalização do processo. A expectativa é que ocorra a liberação de 600 contratos de concessão de créditos até o fim do ano.

O processo de atendimento possui as seguintes etapas: cadastramento, aprovação de documentos, treinamento obrigatório, visita técnica, aprovação do plano de negócio, assinatura de contrato, liberação de valores, emissão de boletos, pagamentos, prestação de contas e acompanhamento do empreendimento.

O Sebrae/RR entra com o papel de oferecer consultoria e validação do modelo de negócio e implementação da Estrutura Organizacional da AME, além de realizar treinamento aos empreendedores.

"O Sebrae é de extrema importância ao projeto. A parceria possui abrangência de conceitos fundamentais para a sobrevivência do empreendedor como Cultura Social, Responsabilidade Social, oportunidades e Aplicações sustentáveis", destacou o presidente da AME, Pedro Oliveira.

Ele acrescentou que a Agência é de suma importância para a sociedade, pois traz conceitos importantes de desenvolvimento, movimentando a economia local.

"Podemos atuar em Primeiro e Segundo Piso, fazendo com que haja uma expansão de oportunidades na economia do município. Além disso, a AME resgata empreendedores vulnerabilizados e dá oportunidade de crescimento a quem precisa", disse.

COMO FAZER O CADASTRO

Nesta primeira fase, a AME concede crédito de R\$ 3 mil para pagamento parcelado em 12 vezes. Posteriormente, a Agência vai trabalhar com empréstimos de R\$ 2 a R\$ 10 mil.

O interessado em conseguir o benefício deve fazer o cadastro no site da Prefeitura de Boa Vista ou na sede da AME, situada na Rua Floriano Peixoto, 214 – Centro.

AGRICULTORES DE RORAIMA CONTAM COM PROJETO SETORIAL DO SEBRAE DESENVOLVIDO EM 13 MUNICÍPIOS

Dia do Agricultor foi celebrado em 28 julho; data reforça importância da classe para o desenvolvimento do estado



Adona Marinalva da Silva Moraes é uma das centenas de agricultoras atendidas pelo Sebrae em Roraima. No Dia do Agricultor, celebrado em 28 de julho, ela celebrou o trabalho que desempenha no P.A. Nova Amazônia.

Ela faz parte do Projeto Setorial de Agronegócios que atua em três segmentos prioritários no estado: Horticultura, Fruticultura, e Bovino de corte e leite.

"Eu trabalho com venda de galinha, alface, couve, abrobinha, quiabo, maxixe, rúcula, tomate, enfim, depende da época do ano e do que a natureza oferece", detalhou.

A agricultora destacou que procura trabalhar de forma agroecológica para não agredir a natureza.

"Não utilizamos químicos. Compramos sementes de lojas para utilizar, por isso não é 100% orgânico. Mas só de não usar químicos já é de grande importância", disse.

Para ela, o Sebrae foi e tem sido, ainda, fundamental para ajudar a tocar o negócio dela.

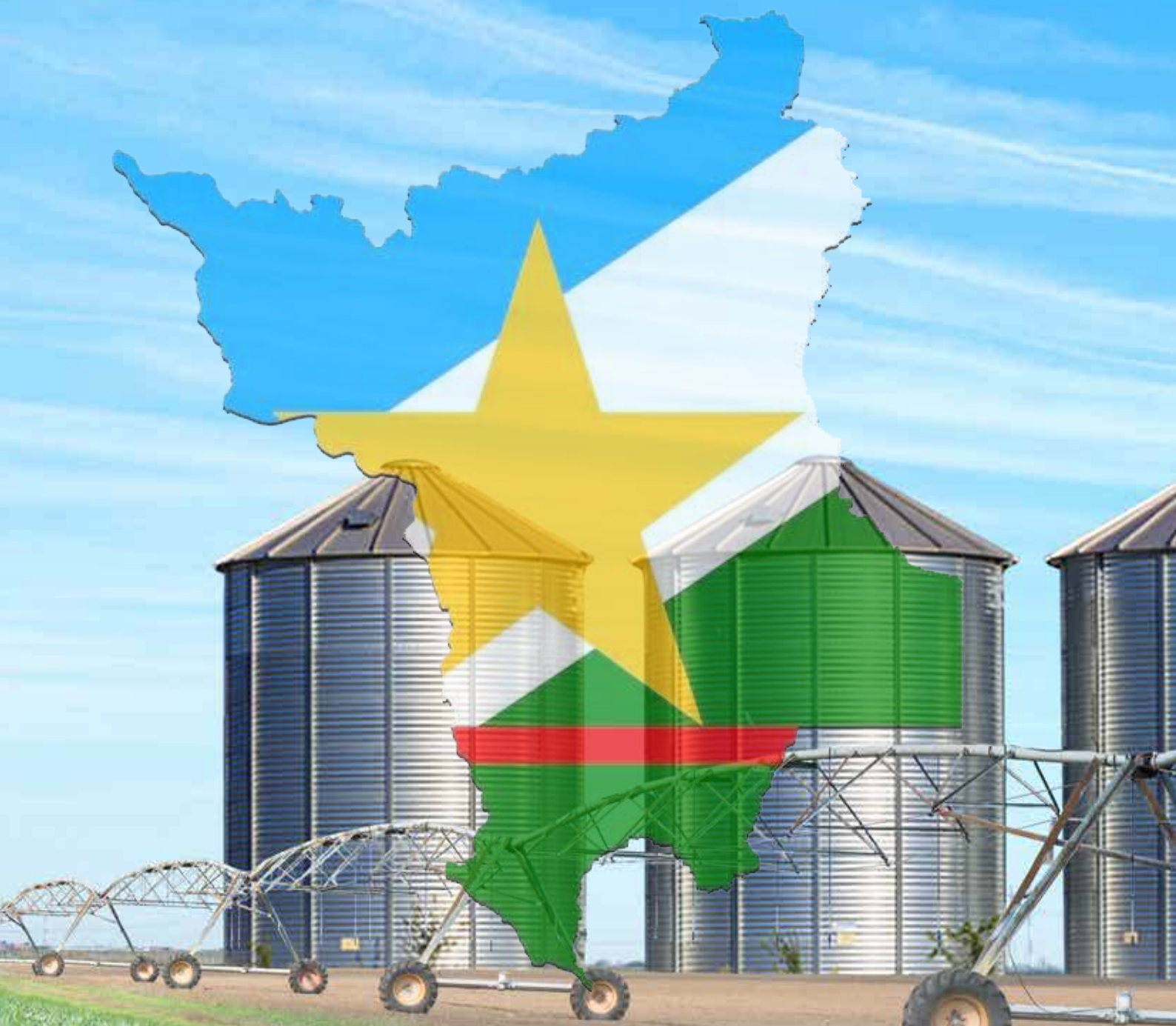
"O Sebrae sempre ajuda por meio de cursos, capacitações e orientações. Tudo sempre é muito proveitoso e ajuda demais", pontuou.

PROJETO SETORIAL DO SEBRAE

O Projeto Setorial de Agronegócio é voltado para os produtores da agricultura familiar, tendo atuação ampla em 13 municípios do estado com consultorias, capacitação, ações de inovação e de mercado.

Foi criado em 2020 e tem como resultados a redução de custo de produção e aumento de faturamento.

Em 2022 já foram investidos mais de R\$ 500 mil em ações de Inovação e Tecnologia para a melhoria genética do rebanho dos pequenos produtores do Estado.



Também já foram realizadas mais de 8 mil horas de consultorias gerenciais e tecnológica para a melhoria da gestão e do processo produtivo das pequenas propriedades e mais 30 feiras que beneficiam diretamente o pequeno produtor da agricultura familiar que trabalha com produtos sem agrotóxicos, dentro de uma produção agroecológica sustentável.

Mais de 200 propriedades devidamente formalizadas, seja pela DAP, Registro de Produtor Rural ou CNPJ, são atendidas pelo projeto do Sebrae. A gerente da unidade de Competitivida-

de Empresarial do Sebrae Roraima, Elieine Araújo de Farias, frisou a importância do Projeto Setorial de Agronegócios para o desenvolvimento do estado. "Roraima está no cenário nacional em qualidade no que diz respeito ao melhoramento genético do gado de leite e corte, o que contribui diretamente para a economia do estado, por meio da comercialização local e de exportação da carne", disse.

Além disso, a produção de alimentos de qualidade e livre de agrotóxicos, por meio do incentivo à produção agroecológica, leva valor agregado para o cliente final e melhor preço de mercado do

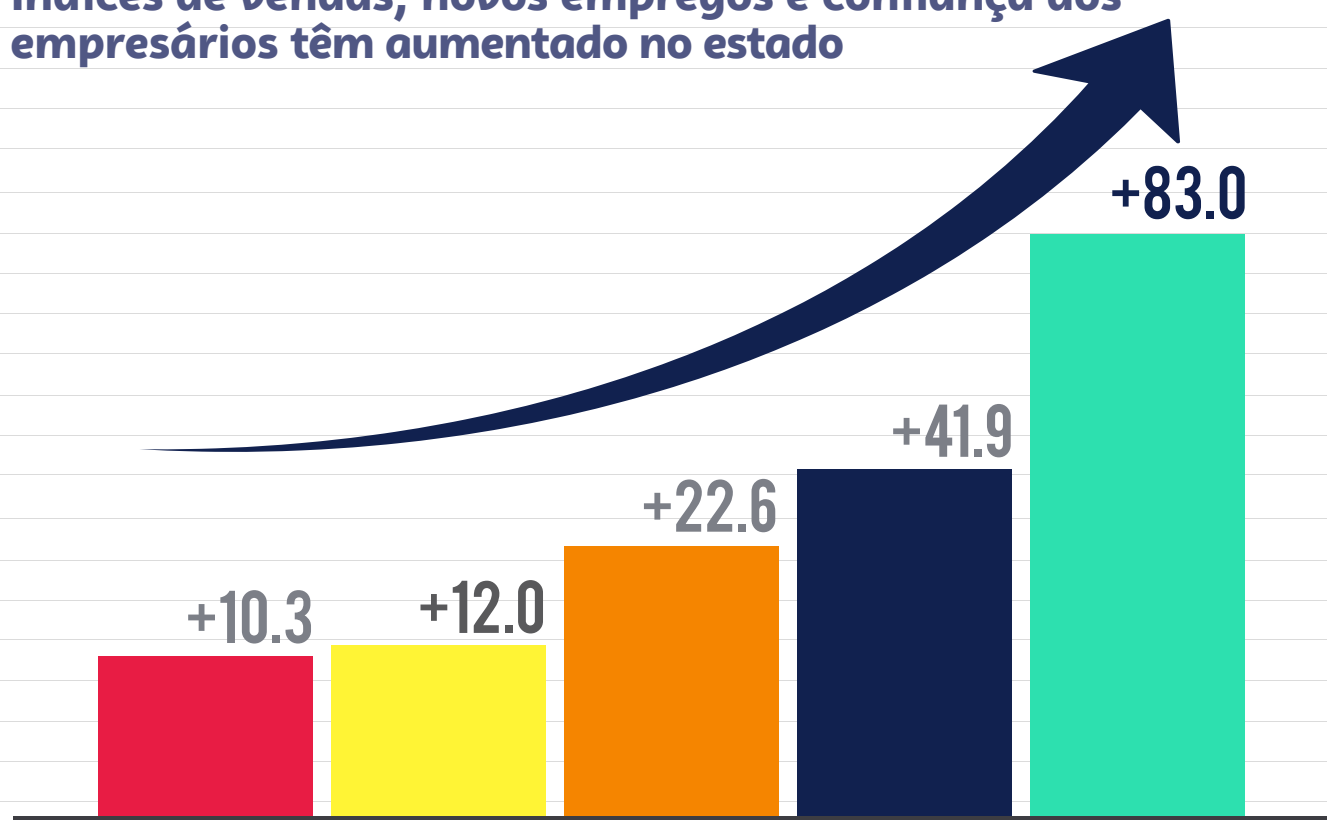
produto, o que beneficia diretamente o pequeno produtor.

Também podemos citar a criação de novas agroindústrias de polpas de frutas que têm contribuído para a melhoria do processo produtivo, ampliação de mercado e geração de emprego e renda.

"Com isso o Sebrae, por meio do projeto, vem contribuindo diretamente para a economia do Estado, desenvolvimento sustentável dos municípios atendidos, melhor qualidade de produção e processo produtivo e geração de negócios por meio das ações de mercado", concluiu.

RORAIMA MANTÉM ECONOMIA EQUILIBRADA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022

Índices de vendas, novos empregos e confiança dos empresários têm aumentado no estado



O primeiro semestre de 2022 fechou com o índice de vendas, novos empregos e a confiança dos empresários com taxas elevadas em Roraima.

Esses fatores favorecem para um segundo semestre ainda mais equilibrado economicamente falando.

Dados da Pesquisa Mensal do Comércio sobre o setor varejista mostram que o mês de abril fechou com acumulado de 11,5%, cinco vezes maior que a média nacional (2,3%). O meses

de fevereiro e março têm taxas ainda maiores: 12,4% e 12,2%.

O crescimento anual de Roraima também está acima da média nacional. Em 12 meses, o Comércio Varejista cresceu 5,6%, enquanto a média nacional enumerou 0,8%.

"Isso mostra que o comércio está aquecido. Roraima tem vendas superiores do que tinha no ano passado, por exemplo.

Não apenas em relação a faturamento – pois sabemos que com a inflação,

os preços aumentam e consequentemente o faturamento também aumenta –, mas em crescimento real", destacou o economista da Fecomércio, Fábio Martinez.

Ele explica dois fatores determinantes para o constante crescimento desses índices, mesmo diante de uma pandemia que interferiu na economia mundial.

"O primeiro fator é em relação a geração de empregos. Roraima tem um quadro bem mais positivo do que a média nacional. Enquanto a taxa de desemprego no Brasil ainda está na

casa dos dois dígitos, acima dos 10%, o estado já conseguiu diminuir pra 8%, sendo a sétima menor taxa de desemprego do país", indicou.

Ou seja: se tem mais pessoas empregadas, então existe mais renda e, consequentemente, mais compras e vendas. "Isso acaba melhorando nossa situação econômica".

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Previdência, foram gerados 405 novos empregos formais no estado de Roraima em abril de 2022. Este número aumenta para 2.240 novos empregos considerando os primeiros quatro meses do ano. Desses, 394 ocorrem em janeiro, 1.146 em fevereiro e 295 em março.

Além disso, O Índice de Confiança do Empresariado do Comércio (ICEC) de Roraima, feito pela CNC, foi de 133,4 pontos em maio deste ano, sendo o maior valor de 2022 e também o melhor resultado desde março de 2020, período anterior à pandemia.

"Esta foi a terceira elevação seguida na confiança dos empresários roraimenses, crescendo 2,0% em relação ao mês de abril deste ano e 25,1% na comparação com maio de 2021", informou a Fecomércio.

Ainda conforme o economista, a outra razão determinante é o fato de a economia de Roraima ser, basicamente, dependente da administração pública, o que gera maior estabilidade econômica.

"Passamos por uma pandemia que acabou afetando muito os empregos, principalmente dos autônomos. Mas um estado que tem alta dependência da administração pública consequentemente passa pelas crises numa situação mais favorável do que os outros estados.

Então Roraima conseguiu se recuperar, economicamente falando, ainda du-

rante 2020, o que proporcionou uma melhora contínua da economia local desde este período", explicou.

Dessa forma, o estado está há três anos com índices acima da média nacional. "Enquanto os demais estados tiveram uma estagnação forte, principalmente no primeiro ano da pandemia, Roraima já conseguiu reverter isso rapidamente, tendo um estímulo ao crescimento mais acentuado do que se tem nos demais estados da Federação", acrescentou.

Apesar de não ser um fator determinante, a ferramenta Pix auxiliou o trabalhador a receber dinheiro de forma mais prática.

"O Pix não é um fator determinante, mas veio para facilitar o pagamento. Acabou facilitando a vida do pequeno trabalhador, que muitas vezes não recebe pagamento via cartões", disse.

Dessa forma, o empreendedor não perde vendas mesmo que não tenha outros métodos de receber o pagamento.

EMPREENDEDORES SENTEM RECUPERAÇÃO ECONÔMICA

É fato que a pandemia da Covid-19 interferiu na economia mundial, consequentemente na local. Com as restrições sanitárias, muitos empreendimentos fecharam. Isso foi sentido em um dos shoppings de Boa Vista, conforme destaca o superintendente Leandro Bastos.

"Muitas lojas fecharam, lojistas se tornaram inadimplentes e pessoas perderam seus empregos. Entretanto, a flexibilização responsável fez toda a diferença na recuperação do fluxo e vendas", adicionou.

A flexibilização, por sua vez, só foi possível com o avanço da vacinação e respeito às normas sanitárias. Com a diminuição de casos e mortes, a circu-

lação de pessoas em ambientes fechados voltou a ser permitida.

Para Luciano, a recuperação econômica do shopping iniciou em abril de 2021. "Estamos crescendo em vendas totais em +40,7% no acumulado do ano, comparado a 2019. Também foi constatado crescimento em vendas de mesmas lojas em +28,3%", pontuou.

Ele considera um valor satisfatório levando em consideração que os anos se referem a um momento pré e durante pandemia.

Ele acredita que, devido aos bons índices, a expectativa é que o segundo semestre traga números ainda mais rentáveis. "Com novas marcas chegando, por exemplo, o crescimento tende a ser maior".

OUTROS FATORES QUE EQUILIBRAM A ECONOMIA EM 2022

2022 é ano político e tem Copa do Mundo. Além disso, a cobertura vacinal contra a Covid-19 tem avançado. O economista Fábio Martinez destacou que esses três itens podem fazer a diferença na economia de Roraima no segundo semestre.

"É um ano de Copa do Mundo, que geralmente aumenta as vendas de itens temáticos, mesmo que o mundial só ocorra no fim do ano, que é um período com movimentação acentuada naturalmente devido às festas de fim de ano, porém, não deixa de ser um fator", disse.

"Em relação às eleições, algumas atividades acabam sendo mais movimentadas como as vendas nas gráficas e área da Publicidade", destacou. "O avanço da vacinação contra o novo coronavírus e diminuição das restrições fazem as pessoas saírem mais e aumentar as compras, outro fator que favorece o aquecimento da economia local", concluiu.

CONHEÇA OS VENCEDORES DO 9º PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO EM RORAIMA

Premiação ocorreu dia 16 de agosto e contemplou quatro jornalistas nas categorias Texto, Áudio, Vídeo e Fotojornalismo



Representantes dos trabalhos vencedores da premiação

Um evento para reconhecer quem dá voz ao pequeno empreendedor. Assim foi a 9ª edição do Prêmio Sebrae de Jornalismo em Roraima, que premiou quatro jornalistas em uma noite cheia de emoção.

Com o tema "A importância dos Pequenos Negócios para a economia do país", a edição contemplou um jornalista para cada categoria: Texto, Áudio, Vídeo e Fotojornalismo.

O Diretor de Administração e Finanças do Sebrae Roraima, Almir Sá, falou da

importância de promover este reconhecimento aos profissionais do jornalismo.

"A missão do Sebrae é ajudar essas pessoas que vem para o estado empreender e o prêmio é uma forma de dar o reconhecimento ao jornalista que é amigo e uma força ao empreendedorismo", disse.

CONHEÇA OS VENCEDORES

Na categoria Texto, a vencedora foi a jornalista Éliassan Paula Rodrigues com a matéria EM RORAIMA – Comércio

aposta em influencers na hora de divulgar produtos e serviços, publicada no site EducaRR.

Ela explica que a proposta do site é justamente de difundir conteúdo de qualidade sobre educação, empreendedorismo, novas tecnologias, entre outros. "Então, a proposta do Prêmio Sebrae de Jornalismo casa bem com o propósito do veículo de comunicação que represento. Trabalhamos visando esse compartilhamento de conhecimento e conteúdo com foco no nosso leitor. Esse enfoque dado ao empreende-



Vencedores do prêmio ladeados pelo Presidente do Conselho Jadir Corrêa e Diretores do Sebrae Dorete Padilha e Almir Sá



Momentos da cerimônia de premiação

dorismo favorece o mercado local de negócios no momento que incentiva o crescimento de empresas já sólidas em Roraima, como o caso da Maboni, e ao mesmo tempo, o surgimento de outras novas, cumprindo sua missão de 'tirar do papel' e viabilizar essas ideias às tornando cases de sucesso", destacou.

A vencedora da categoria Áudio foi a jornalista Vanderleia Ferreira com a reportagem Os Desafios do Empreendedorismo, vinculada na Rádio 93FM.

"Ganhar o prêmio é a consolidação de um trabalho feito com muita responsabilidade. Contar a história de pessoas que vivem o dia a dia do em-

preendedorismo em Roraima foi um presente", comemorou.

O jornalista Robson Moreira venceu a categoria Vídeo com a série de reportagem Povos Waiwai – A Cultura da Castanha, transmitida pela Rede Amazônica.

"É muito gratificante mostrar essas grandes histórias que movimentam a economia roraimense, especialmente relacionado aos povos indígenas. Foi uma experiência marcante gravar a série", relembrou.

Por fim, a fotógrafa Nilzete Franco foi a vencedora da categoria Fotojornalismo pela foto de capa da matéria Confei-

teira conquista milhões de seguidores ensinando a empreender, publicada no site Folha de Boa Vista.

"O reconhecimento é importante, mas também é fundamental mostrar para as pessoas esse trabalho de luta pelo sucesso deles. Desde o pequeno ao grande empresário, todos merecem destaque", relatou.

PRÓXIMAS ETAPAS

Além de receber o troféu, os vencedores da etapa Estadual participaram da Missão Empresarial para Feira Equipotel em São Paulo, no período de 12 a 17 de setembro.

10 DICAS PARA AUMENTAR A PRESENÇA NO AMBIENTE DIGITAL E AS VENDAS NAS DATAS COMERCIAIS



O segundo semestre do ano traz consigo grandes oportunidades de negócios, especialmente para os setores de comércio e serviço. Pelo menos três das

principais datas promocionais acontecem ao longo dos próximos meses:

Dia das Crianças (12 de outubro), Black Friday (24 de novembro) e o Natal (25 de

dezembro). Nesse contexto, é fundamental que os donos de micro e pequenas empresas estejam preparados para potencializar suas vendas usando todos os recursos possíveis, principalmente os digitais.

Confira 10 dicas preparadas pelo Sebrae para vender mais no ambiente digital:

1. Prepare-se

Antes de dar o primeiro passo, é preciso entender o que está por trás de um e-commerce: quais investimentos são necessários, quem são os parceiros, fornecedores, clientes e concorrentes, como será a estratégia de marketing. Elabore um Plano de Negócios e tenha em mente também se pretende concorrer em nichos ou no mercado de massa, em que a competição será basicamente por preço.

2. Tenha um site 100% funcional

Tudo o que estiver disponível no site deve funcionar da melhor forma possível. O cliente precisa ter a navegação facilitada, para que não desista e procure uma concorrente. Os problemas mais comuns são: site lento, imagens muito pequenas, grande quantidade de anúncios, pouco contraste entre fundo da página e cor de letra inadequada, problemas em encontrar o que procura.

3. Seja verdadeiro

Não prometa o que não puder cumprir. Exponha com clareza questões sobre cobrança de frete e prazo de entrega. Isso proporcionará confiabilidade ao site e poderá ser fator decisivo de compra. Já em termos legais, o empreendimento deve alinhar-se às regras obrigatórias para funcionamento de lojas virtuais.

4. Dedique-se à logística

Não existe contato físico na compra pela web, e isso gera uma grande expectativa no cliente para receber a mercadoria. O tempo de espera deve ser igual ou menor que o prazo acordado no site e a mercadoria precisa chegar impecavelmente embalada. Sempre!

5. Ofereça multicanais ao cliente

É necessário estar presente nas redes sociais, criar um blog, ter um chat ou um e-mail específico para o atendimento ao cliente, além de ter um número de telefone bem visível no site. É muito importante facilitar ao máximo o acesso do cliente ao negócio, pois o comprador pode sentir a necessidade de contatar a loja antes, durante ou depois da compra.

6. Monte uma equipe preparada e bem treinada

Todos os profissionais das áreas de conteúdo, design, tecnologia da informação e marketing devem conversar, interagir, integrar-se para que se alcance êxito no trabalho que cada um executa.

7. Anuncie

Uma boa maneira é começar fazendo testes com pequenos investimentos e medindo os resultados (verificando se houve aumento de cliques, de visitas e de vendas). Há muitas maneiras de fazer anúncios na internet: por links patrocinados (destaques do empreendimento em mecanismos de busca como Google e Bing), mídias sociais e outros.

8. Invista em SEO (Search Engine Optimization)

O trabalho de Otimização para Mecanismos de Buscas (ou SEO) é direcionar os motores de busca para dar destaque ao conteúdo. Hoje, os sites de busca são a principal fonte de procura de informações pelos que navegam na web. Portanto, ter um site bem posicionado nesses buscadores é fundamental para ser visto.

9. Participe de um marketplace

Ter uma loja on-line não garante o tráfego de pessoas para o seu site, por isso ter estratégias de anúncios, SEO e redes sociais são importantes. Participar de marketplaces como Amazon, Mercado Livre, Magazine Luiza e Americanas.com pode fazer seu negócio ficar exposto a grandes volumes de tráfego, mas a vantagem é que você só é cobrado quando realiza a venda.

10. Invista na gestão do negócio

O back office ("a parte de trás do balcão") representa a estrutura física completa dos bastidores do website de uma loja virtual e é fundamental gerenciá-la para garantir que o produto adquirido pelo cliente seja entregue de acordo com as especificações e o prazo combinado.

CANAL
EMPREENDER



Conteúdos com
dicas, técnicas,
formas e jeitos
de empreender.

Acesse:

<https://canalempreender.com/>

Assistir já é um
bom negócio!



Sebrae 50 anos

50+50

Criar o futuro é fazer história



Use nossos canais de atendimento

Central Nacional de Relacionamento
0800 570 0800 - Ligação e WhatsApp

• Atendimento 24h por dia,
domingo a domingo,
sem feriado e ponto facultativo.

Loja Sebrae - Cursos, palestras,
seminários e oficinas

www.loja.rr.sebrae.com.br

Fale com o Sebrae

meuatendimento.sebrae.com.br

Cursos on-line gratuitos a distância

www.ead.sebrae.com.br

Portal Sebrae

www.sebrae.com.br/roraima

Sebrae Roraima





Criar o futuro é fazer história



A força do empreendedor brasileiro.



Central de Relacionamento:
0800-570-0800



@SEBRAERORAIMA

loja.rr.sebrae.com.br