

EN

**Empreendedorismo
& Negócios**

**PRIMEIRA EDIÇÃO DO
HAPPY HOUR
EMPREENDEDOR TEM
TROCA DE EXPERIÊNCIAS
SOBRE INOVAÇÃO E
ESTRATÉGIAS DE MERCADO**

PÁG.
12

Evento promovido pelo Sebrae/RR reuniu em torno de 30 empresários em uma noite descontraída e cheia de conhecimento

**TROCA DE SABERES
ENTRE PANELEIRAS
INDÍGENAS ACONTECE
NA COMUNIDADE DA
RAPOSA I COM APOIO**

PÁG.
28

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

**PARTICIPAÇÃO DE
RORAIMA NA FEIRA
BEAUTY FAIR 2022 GERA
OPORTUNIDADES DE
NEGÓCIOS**

PÁG.
48

Evento ocorreu em setembro e contou com 12 empresas atendidas pelo Sebrae/RR

SEBRAE



**Empreendedorismo
& Negócios**

SETEMBRO/OUTUBRO 2022 | BOA VISTA/RR

PROPÓSITO

Transformar os pequenos negócios em protagonistas do desenvolvimento sustentável do Brasil.

VISÃO

Ser referência na promoção do empreendedorismo e geração de valor para os pequenos negócios.

VALORES

Foco no Cliente, Inovação, Sustentabilidade, Integração, Humanização e Paixão por Realizar.

EXPEDIENTE

JADIR CORRÊA

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual – CDE

LUCIANA SURITA

Diretora Superintendente

DORETE PADILHA

Diretora Técnica

ALMIR SÁ

Diretor de Administração e Finanças

KAREN ZOUEN

Gerente de Marketing e Comunicação

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Sebrae/RR

Reportagens

Moriá Comunicação

Fotografias

Platô Filmes e Arquivo UMC Sebrae/RR

Diagramação

Mene e Portella

Impressão

Indústria e Comércio Ioris Ltda

Tiragem

300 unidades

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Av. Major Williams – 680 – São Pedro

CEP: 69.301-110 – Boa Vista – RR

PABX: (95) 2121 – 8000

ASCOM: (95) 99145-1239

Call Center: 0800-570-0800

www.sebrae.com.br/uf/rroraima



2022 – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima.
Sebrae/RR

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em partes, constitui violação dos direitos autorais (Lei n.º 9.610).
Todos os direitos reservados.



PÁG.
08

CONHEÇA AS VENCEDORAS DA ETAPA ESTADUAL DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS



PÁG.
12

PRIMEIRA EDIÇÃO DO HAPPY HOUR EMPREENDEDOR TEM TROCA DE EXPERIÊNCIAS SOBRE INOVAÇÃO E ESTRATÉGIAS DE MERCADO



PÁG.
15

SEMINÁRIO 'IMPULSIONA MERCADO' ABORDA IMPORTÂNCIA DO UNIVERSO DIGITAL PARA OS NEGÓCIOS



PÁG.
18

ECONOMIA CRIATIVA: ARTISTAS RORAIMENSES PARTICIPAM DE MEETUP SOBRE A CULTURA COMO UM NEGÓCIO



PÁG.
24

CONEXÃO LÍDERES DA AMAZÔNIA – EVENTO QUE RECONHECE PROMOTORES DO EMPREENDEDORISMO

GUIA DE TENDÊNCIAS

PÁG. **16** **GUIA DE TENDÊNCIAS: FIQUE POR DENTRO DO METAVERSO E SAIBA COMO UTILIZAR ESSA NOVA FERRAMENTA PARA FORTALECER OS NEGÓCIOS**

PÁG. **40** **PROGRAMA LÍDER PROPORCIONA DESENVOLVIMENTO PARA REGIÕES DE RORAIMA**

PÁG. **42** **WORKSHOP 'MEU NEGÓCIO É A MÚSICA' REÚNE ARTISTAS DE RR PARA TROCA DE EXPERIÊNCIAS E IMPULSIONAMENTO DO RAMO**

PÁG. **50** **SEBRAE/RR PROMOVE 2ª SEMANA RORAIMENSE DE ECONOMIA CRIATIVA VOLTADA PARA TECNOLOGIA, METAVERSO E ACESSO À CRÉDITO**

PÁG. **54** **CLUBE DE CAPITÃES REÚNE PARTICIPANTES DO PROGRAMA SEBRAE DELAS E ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO DO SEBRAE/RR**

ÍNDICE

PÁG. 04	INOVAR PARA CRESCER
PÁG. 05	DE MÃOS DADAS COM O EMPREENDEDOR RORAIMENSE!
PÁG. 06	DROP NEWS
PÁG. 08	CONHEÇA AS VENCEDORAS DA ETAPA ESTADUAL DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS
PÁG. 11	SEBRAE/RR LEVA O ETNOTURISMO PARA A 49ª ABAAV EXPO 2022, EM PERNAMBUCO
PÁG. 12	PRIMEIRA EDIÇÃO DO HAPPY HOUR EMPREENDEDOR TEM TROCA DE EXPERIÊNCIAS SOBRE INOVAÇÃO E ESTRATÉGIAS DE MERCADO
PÁG. 14	CONSULTOR RESPONDE
PÁG. 15	SEMINÁRIO 'IMPULSIONA MERCADO' ABORDA IMPORTÂNCIA DO UNIVERSO DIGITAL PARA OS NEGÓCIOS
PÁG. 16	GUIA DE TENDÊNCIAS: FIQUE POR DENTRO DO METAVERSO E SAIBA COMO UTILIZAR ESSA NOVA FERRAMENTA PARA FORTALECER OS NEGÓCIOS
PÁG. 18	ECONOMIA CRIATIVA: ARTISTAS RORAIMENSES PARTICIPAM DE MEETUP SOBRE A CULTURA COMO UM NEGÓCIO
PÁG. 20	PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS DE RR NO 'WEB SUMMIT 2022' EM PORTUGAL GERA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS
PÁG. 22	CONHEÇA PRODUTOS ESPECIAIS FOCADO NO ATENDIMENTO AO CLIENTE
PÁG. 24	CONEXÃO LÍDERES DA AMAZÔNIA - EVENTO QUE RECONHECE PROMOTORES DO EMPREENDEDORISMO
PÁG. 25	ALTA GESTÃO
PÁG. 26	SEBRAE/RR PROMOVE WORKSHOP PARA FAMILIARIZAR COLABORADORES COM O CONCEITO DE COMPLIANCE
PÁG. 28	TROCA DE SABERES ENTRE PANELEIRAS INDÍGENAS ACONTECE NA COMUNIDADE DA RAPOSA I COM APOIO DO SEBRAE/RR
PÁG. 32	DICAS DE LIVROS
PÁG. 33	DICAS DE FILMES
PÁG. 34	CIDADE EMPREENDEDORA POTENCIALIZA O DESENVOLVIMENTO DE RORAIMA UNINDO A INICIATIVA PRIVADA AO PODER PÚBLICO
PÁG. 36	PALESTRA PROMOVIDA PELO SEBRAE/RR ABORDOU BRANDING, VENDAS E ATENDIMENTO DE GIGANTE DO ENTRETENIMENTO
PÁG. 37	EMPREENDEDORES DE RORAIMA PALESTRAM NA FEIRA DO EMPREENDEDOR 2022 EM SÃO PAULO
PÁG. 38	SEBRAE ORIENTA: CONHEÇA OS PRINCIPAIS GOLPES CONTRA O MEI E SAIBA COMO EVITÁ-LOS
PÁG. 39	PAIXÃO POR REALIZAR
PÁG. 40	PROGRAMA LÍDER PROPORCIONA DESENVOLVIMENTO PARA REGIÕES DE RORAIMA
PÁG. 42	WORKSHOP 'MEU NEGÓCIO É A MÚSICA' REÚNE ARTISTAS DE RR PARA TROCA DE EXPERIÊNCIAS E IMPULSIONAMENTO DO RAMO
PÁG. 46	PROFESSORES DA REDE MUNICIPAL EM BOA VISTA SÃO CAPACITADOS PARA APLICAR METODOLOGIA TERRÁRIO NAS ESCOLAS
PÁG. 48	PARTICIPAÇÃO DE RORAIMA NA FEIRA BEAUTY FAIR 2022 GERA OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS
PÁG. 50	SEBRAE/RR PROMOVE 2ª SEMANA RORAIMENSE DE ECONOMIA CRIATIVA VOLTADA PARA TECNOLOGIA, METAVERSO E ACESSO À CRÉDITO
PÁG. 52	SEGMENTO DE REVENDA E LOCAÇÃO DE VEÍCULOS PAGA OS MELHORES SALÁRIOS ENTRE OS PEQUENOS NEGÓCIOS EM BOA VISTA
PÁG. 54	CLUBE DE CAPITÃES REÚNE PARTICIPANTES DO PROGRAMA SEBRAE DELAS E ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO DO SEBRAE/RR
PÁG. 56	5 DICAS PARA TER UM PERFIL MAIS VENDEDOR NAS REDES SOCIAIS
PÁG. 58	ENCONTRO SASFORCE-CRM DO SEBRAE PROMOVE TROCA DE EXPERIÊNCIA ENTRE ESTADOS



INOVAR PARA CRESCER

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

O Sebrae é uma instituição criada para atender os micro e pequenos negócios em todas as suas necessidades e problemas. Dentre essas necessidades e possibilidades de crescimento ou mesmo aumentar sua participação no mercado, está sua capacidade de inovar e fazer diferente frente aos desafios de aproximar seus produtos de seus clientes ou mesmo melhorar sua comunicação para ter mais acesso às novas formas de mercado.

Dada a necessidade de se reinventar todos os dias, percebemos que a inovação é uma palavra presente na rotina empresarial. Ela se apresenta como uma necessidade competitiva, uma demanda de mercado e até mesmo um conceito guia para a formação de times, criação de estratégias e planejamento de futuro.

Em um cenário empresarial e de mercado, podemos dizer que inovação é a capacidade de uma empresa e de seus profissionais de utilizar novas ideias e ferramentas para transformar constantemente a maneira como trabalham e entender que tipo de entrega deve ser apresentada ao público.

No universo de empresas em que o Sebrae atende, levamos que a inovação não precisa ser algo tão complexo e caro, ou mesmo que está mais próximo da grande empresa. Tudo que se faz e procura fazer diferente para que seu público-alvo tenha acesso aos seus produtos e serviços e esses meios utilizados sai do tradicional, podemos dizer que estamos utilizando de ideias inovativas.

Por isso, o Sebrae, com o auxílio de metodologias específicas, aproxima seus clientes da possibilidade de inovarem dentro das suas potencialidades, utilizando recursos já existentes, mas em um contexto diferente, ou seja, abrimos um horizonte de oportunidades dentro de suas capacidades.

A inovação sempre fez bem para empresas que investem nela. Quando adotada como cultura e como meio de produção, ela leva ideias criativas a serem colocadas em prática e atende demandas emergentes antes mesmo que o mercado se dê conta dessa possibilidade.

Seja para criar novas possibilidades de fazer diferente, agregar valor aos seus produtos e serviços ou mesmo para acompanhar o mercado, nós do Sebrae estamos sempre do lado dos pequenos negócios. Visite-nos. Boa leitura!

A inovação sempre fez bem para empresas que investem nela. Quando adotada como cultura e como meio de produção, ela leva ideias criativas a serem colocadas em prática e atende demandas emergentes



DE MÃOS DADAS COM O EMPREENDEDOR RORAIMENSE!

Por **Luciana Surita**
Diretora Superintendente

Estamos chegando ao final de mais um ano com a certeza de que demos o nosso melhor nesse processo de fortalecimento do empreendedorismo. Dessa forma, entendemos que estamos alcançando nosso propósito.

Para cumprir nossa jornada, realizamos um conjunto de ações e atividades relacionadas à cultura, tecnologia e criatividade que geram receita e impacto na economia.

Um exemplo disso, é o trabalho de orientação para os empreendedores na utilização do Metaverso como mecanismo de negócio.

Na Educação Empreendedora, atuamos com projetos focados no estímulo ao empreendedorismo nas escolas, ampliando a capacidade de construção e manutenção da habilidade para os negócios nos alunos. Realizamos um trabalho com base nas metodologias nacionais em competências, capacitando professores das instituições de ensino em Roraima.

Além disso, aperfeiçoamos os canais de atendimento remoto da instituição para diminuir as distâncias e fortalecer nossa relação com os empreendedores.

Realizamos mais uma edição do Prêmio Mulher de Negócios e investimos em novos formatos de eventos abordando a importância do ambiente digital como estratégia para alcançar novos mercados.

Investimos em projetos de desenvolvimento e sustentabilidade que contribuíram para o fortalecimento do setor produtivo.

Fortalecemos os instrumentos de gestão interna, como Compliance, para mitigar riscos e garantir a transparência, bem como mecanismos de controle.

Estamos trabalhando o empreendedorismo nas comunidades indígenas. Por isso, temos atuado para auxiliar as artesãs a transformar a arte milenar de produção de painéis de barro em renda.

Diversificamos as ações de apoio ao fomento do empreendedorismo local, como exemplo, a realização de cursos de associativismo, cursos de fundamentos e gestão de negócios, qualificação de gestão de marketing e finanças, entre outras para as comunidades indígenas.

Nesta edição da Revista Empreendedorismo e Negócios você vai conhecer essas e outras ações que a instituição tem realizado para ajudar Roraima a ser um estado forte e pujante por meio do empreendedorismo, além de editoriais onde nossos consultores tiram a dúvida dos empresários e algumas dicas para o seu negócio virar realidade. Boa leitura!

“Para cumprir nossa jornada, realizamos um conjunto de ações e atividades relacionadas à cultura, tecnologia e criatividade que geram receita e impacto na economia”

DROP NEWS

NOTÍCIAS RÁPIDAS
PARA VOCÊ**SOLUÇÃO CRIADA PELO SEBRAE PERMITE QUE PEQUENOS NEGÓCIOS EMITAM NOTA FISCAL ELETRÔNICA GRATUITAMENTE**

Para facilitar a dinâmica contábil e financeira dos donos de micro e pequenos negócios, o Sebrae oferece o novo Emissor de Nota Fiscal Eletrônica (Nfe). Um software em formato web, acessível pela internet direto pelo navegador e totalmente gratuito.

A ferramenta inclui tecnologia para gestão das notas fiscais, permitindo emissão, cancelamento e até mesmo correções, cadastro de produtos e fornecedores. Com exceção do Microempreendedor Individual (MEI), que é dispensado de

emitir nota fiscal para vendas para pessoa física (PF), todos os outros tipos de pequenos negócios são obrigados a emitir o documento.

Para usar o novo Emissor de Notas Fiscais NF-e, basta acessar o link: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/produtoseservicos/emissornfe> e realizar o cadastro.

Caso o empreendedor tenha dúvidas na operação do novo sistema, o suporte é feito pelo 0800 570 0800, além de um manual no menu "Ajuda", da ferramenta.

**CAIXA DE FERRAMENTAS SEBRAE**

Agora o empreendedor tem mais uma ferramenta disponível para contribuir no seu negócio: Caixa de Ferramentas Digitais. Para aqueles já usam WhatsApp, Google, Facebook e Instagram para divulgar seus produtos e serviços, agora podem ampliar seus conhecimentos e vender mais

por esses canais. E se ainda não utiliza, aprenderá a utilizar.

A Caixa de Ferramentas Digitais traz vários tutoriais que vão te ajudar a turbinar suas vendas.

Acesse pelo link: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mercadodigital/caixadeferramentasdigitais>

**DESAFIO LIGA JOVEM**

O Desafio Liga Jovem, competição nacional para o desenvolvimento de soluções transformadoras a partir do empreendedorismo e do uso da tecnologia. Podem participar estudantes do 9º ano do Ensino Fundamental até o último ano do Ensino Médio, com idade entre 13 e 18 anos, matriculados em escolas públicas ou privadas, ONGs, coletivos, movimentos sociais, associações comunitárias, entre outras organizações de todo o Brasil.

Em Roraima 18 equipes se inscreveram no Desafio, totalizando 76 pessoas.



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

Terminou no dia 1º de setembro o curso Captação de Recursos para Projetos Culturais, realizado com a consultora Sandra Helena Pedroso, do Rio de Janeiro.

A ideia foi 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.

SEMINÁRIO DE TECNOLOGIAS DO AGRONEGÓCIO DEBATE NOVIDADES PARA O SETOR

As novas tecnologias voltadas para a fruticultura e a bovinocultura, duas das atividades do setor primário que movimentam a economia de Roraima, foram debatidas no Seminário de Tecnologias do Agronegócio nos dias 13 e 14 de setembro.

O seminário foi aberto ao público em geral, mas teve grande participação de

produtores rurais, investidores do setor do agronegócio, técnicos, estudantes e especialistas do setor, possibilitando o acesso a conhecimentos sobre novas tecnologias na bovinocultura, técnicas de manejo de pomares, irrigação de precisão, legislação vigente e visitas técnicas a propriedades produtoras de açaí, e, desta forma permitiu a troca de experiência e debates.



VOCÊ JÁ CONHECE A CALCULADORA SEBRAE?

É uma ferramenta disponibilizada pelo Sebrae para o cliente conhecer as finanças com simulações (Financeiro de Empréstimo, Capacidade de Pagamento e necessidade de Capital de Giro). Para utilizar, basta acessar o endereço: <https://calculadora.sebrae.com.br/>

ENCONTRO APRESENTA REGRAS PARA FORNECEDORES SE CREDENCIAREM JUNTO AO SEBRAE

No dia 20/09 o Sebrae/RR promoveu o Encontro com Empresas Credenciadas no SGF, o Sistema de Gestão de Fornecedores. Participaram representantes das empresas credenciadas e, também, futuros credenciados.

O principal objetivo da reunião foi tratar sobre as expectativas para 2023 a fim de sensibilizar os credenciados sobre as certificações para o Portfólio 2023, e apresentar a errata do Edital SGF 001/2022.



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

CONHEÇA AS VENCEDORAS DA ETAPA ESTADUAL DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS

Reconhecimento, troca de experiências e de grandes perspectivas.



Vencedoras da etapa estadual do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios.

Assim foi a premiação da etapa estadual do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios em Roraima. A cerimônia aconteceu na quinta-feira, 06, na Sede do Sebrae em Boa Vista, e premiou empreendedoras em duas categorias.

O Prêmio foi criado para dar visibilidade à história de mulheres que fazem a diferença no mercado e é dirigido às mulheres empreendedoras, abrangendo as categorias de pequenos negócios, microempreendedora individual e produtora rural nas etapas: estadual, regional e nacional. Em Roraima 35 empre-

endedoras de diversos setores participaram desta edição.

A programação da noite de premiação teve arte, conhecimento e celebração.

Começou com a apresentação artística de Márcia Gabriela Villalba González, com o espetáculo A Lagoa dos



Cerimônia de premiação da etapa estadual do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios em Roraima.

Pássaros e a palestra "A Autenticidade, o Segredo do Sucesso Pessoal", realizada por Anny Tonet, Coordenadora Nacional de Negócios da Moda do Sebrae, que abordou os aspectos que tornam o empreendedorismo feminino um diferencial.

"Por trás de grandes marcas, existe uma marca pessoal muito forte. Colocamos em nossos negócios um pouco da nossa alma, coração, o que acreditamos, o que pensamos, nossos desejos e planos. E hoje falamos sobre autenticidade, sobre como isso pode impactar no nosso sucesso pessoal", disse durante a palestra.

Antes do anúncio das vencedoras, houve momentos dedicados a depoimentos de mulheres que estão à frente de instituições que fazem parte do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae-RR, como as superintendentes da CAIXA – Michele Lima e do IEL/RR – Rônia Barker, além de mensagens da diretoria e gerência de competitividade do Sebrae/RR reconhecimento e reafirmação do compromisso da entidade com o fortalecimento do empreendedorismo feminino.

"Essa iniciativa permite que as empreendedoras mostrem o seu trabalho, a for-

ma como ocupam o seu espaço no mercado e como é o seu jeito de empreender. Esperamos que todas inspirem e sejam inspiradas a seguir em frente inovando e fazendo a diferença", disse Dorete Padilha, Diretora Técnica do Sebrae/RR.

CONHEÇA AS VENCEDORAS

Na Categoria Microempreendedora Individual (MEI) a vencedora foi Gabriela Soares, estrategista digital e proprietária da Agência de Marketing FGL Serviços e Representações.

Categoria Pequenos Negócios o primeiro lugar ficou com Heliorana Almeida e Márcia Costa, sócias da BYR Engenharia, empreendimento de projetos civil e ambiental.

"Essa vitória representa reconhecimento e mostra que todo esforço vale a pena".

Às vezes pensamos que não vamos conseguir, mas com determinação e foco conseguimos alcançar o que almejamos", disse Heliorana.

Márcia acrescentou que a empresa iniciou em julho de 2020, no meio da Pan-

demia, o que foi um grande desafio.


"O empreendedorismo feminino marca nossa trajetória. Além disso, nosso objetivo é fazer o diferencial no estado, sendo um dos nossos principais valores. Não entregamos somente um projeto, buscamos entregar valores sociais para melhorar a vida das pessoas", frisou.

Ainda na mesma categoria, a empresária Marina Pasqualotto ficou em segundo lugar. Ela é dona do serviço de hospedagem Nidore Motel. Para ela, foi muito gratificante ter este reconhecimento.

"Estou na luta há dez anos, já passei por muitas dificuldades e enfrentei muitos desafios. Então é uma grande vitória. Contei com o apoio do Sebrae para me reerguer e isto foi muito importante", celebrou.

Karine Oliveira Nascimento Porto da Rosa, dona da KR Pilates & Fisioterapia, foi a terceira colocada do prêmio.

As vencedoras de Roraima irão concorrer à etapa Regional. Caso classificadas, elas disputarão a etapa Nacional que ocorrerá no fim do ano.



**Com o Sebrae, seu
sonhos saem do papel.**



Acesse o YouTube
e conheça essa história



Nilma e Isabel
Biotech - RR

50+50
Sebrae 50 anos

SEBRAE/RR LEVA O ETNOTURISMO PARA A 49ª ABAY EXPO 2022, EM PERNAMBUCO

O Sebrae/RR participou do painel sobre o turismo étnico com representantes do turismo local e de comunidades indígenas

Entre os dias 21 e 23 de setembro, aconteceu a Abay Expo 2022, considerada a maior e mais importante feira turística do Brasil. Organizado pela Associação Brasileira de Agências de Viagens, o evento contou com a participação do Sebrae/RR, que esteve no evento no painel sobre turismo étnico.

O painel foi integrado pela gestora do projeto de turismo do Sebrae Nacional, Ana Clevia, a gestora de turismo do Sebrae/RR, Delma Andrade; a proprietária da empresa Roraima Adventure, Lena Matos; o representante da Comunidade Indígena Raposa I, Enoque Raposo e a diretora de Turismo de Pacaraima, Karynna Macuxi.

A gestora do projeto de turismo do Sebrae Nacional, Ana Clevia, destacou que Roraima tem sido referência no Turismo Étnico para os outros estados, e a atuação do Sebrae junto às comunidades indígenas é um destaque.

"Roraima é um estado com um enorme potencial para o etnoturismo e o Sebrae fomenta essa atividade mantendo um diálogo e vem apoiando todos os atores desse processo como as comunidades indígenas, agências de viagens, governo e demais parceiros para viabilizar um atendimento dentro das exigências", pontuou.

O Sebrae/RR tem atendido às comunidades indígenas que já atuam com o turismo e também as que ainda estão se organizando para realizar essa atividade. A gestora do projeto de turismo do Sebrae/RR, Delma Andrade, lembrou que desde 2019, o Sebrae vem auxiliando na elaboração do plano de visitação que é necessário protocolar na Funai para a legalização da atividade do turismo étnico. Essa ação tem sido referência para outros estados, uma vez que apenas poucas comunidades indígenas que trabalham como turismo no Brasil es-



Painelistas de Roraima

tão totalmente legalizadas. Por esse motivo, o Sebrae/RR foi convidado para o painel com alguns parceiros e clientes para falar sobre nossas boas práticas e ações que têm viabilizado o Etnoturismo em Roraima.

"Ter um espaço em um dos maiores eventos de turismo do Brasil foi de extrema importância para a disseminação do trabalho que tem sido realizado em nosso estado. Ser referência para o Brasil em uma atividade realizada pelo Sebrae Roraima é um excelente resultado", pontuou Delma.

Para o representante da Comunidade Indígena Raposa I, Enoque Raposo, foi uma honra participar do evento. Ele destacou que o evento foi uma ótima oportunidade para falar sobre o etnoturismo em Roraima para outros estados que tenham interesse em conhecer esse trabalho das nossas comunidades.

"Tive a oportunidade de levar experiências de um trabalho totalmente sustentável que é o etnoturismo. A troca de experiências do visitante com a comunidade é essencial para um olhar de preservação e valorização da cultura, artesanatos e culinária. Também tive a chance de conhecer uma nova experiência para nós indígenas,

trabalhar um turismo altamente sustentável", disse.

Raposo afirmou que Roraima tem potencial para o turismo étnico, basta organizar e planejar. "Temos dialogado com os povos indígenas para que entendam o turismo e de que forma ele vai beneficiar a comunidade e as lideranças têm entendido isso muito bem", detalhou.

A agência de turismo Roraima Adventures já atua no ramo do etnoturismo, a empresária Lena Matos, que comanda a empresa, ressaltou a importância de participar de um evento como a Abay Expo e de poder falar um pouco sobre o etnoturismo.

"A Feira da Abay para a Roraima Adventures sempre foi de grande importância, estamos constantemente em busca de fazer novas parcerias e posicionar a empresa em destaque com nossos produtos", disse.

Ela ressaltou ainda que o Painel do Turismo Étnico foi muito relevante. "Apresentamos nossas estratégias de mercado para as comunidades indígenas como experiências sustentáveis. Agradeço ao Sebrae pela participação do Painel na Feira ABAY, pois sempre é uma oportunidade de mostrar nosso trabalho em âmbito nacional", declarou a empresária.

PRIMEIRA EDIÇÃO DO HAPPY HOUR EMPREENDEDOR TEM TROCA DE EXPERIÊNCIAS SOBRE INOVAÇÃO E ESTRATÉGIAS DE MERCADO

Evento promovido pelo Sebrae/RR reuniu em torno de 30 empresários em uma noite descontraída e cheia de conhecimento



Um momento descontraído, com troca de experiências e muita conversa boa! Assim foi a primeira edição do Happy Hour Empreendedor, um evento com foco em Inovação e Estratégias de Mercado voltados para empresários formais, promovido pelo Sebrae/RR.

A iniciativa reuniu em torno de 30 em-

presários que puderam conversar entre si sobre suas experiências no mercado, dar dicas uns para os outros e compartilhar momentos de sucesso.

A diretora técnica do Sebrae/RR, Dorete Padilha, destacou que a ideia é transformar o ambiente em algo acolhedor e que as pessoas pudessem ficar livres para trocar ideias.

"Um evento como este é importante

para os negócios, pois aproxima o diálogo e os interesses para que todos possam vencer juntos", acrescentou.

EMPRESÁRIAS APROVAM EVENTO

Entre as participantes esteve a empresária Natália Marques, dona do empreendimento Studio Ubuntu, que existe oficialmente desde 2019 sendo voltado para os cuidados da beleza afro e que



atende exclusivamente mulheres.

"A iniciativa é interessante. Precisamos conhecer outros empreendedores para ver a visão de trabalho e empresa, trocar experiências e passar conhecimento para agregar na vida um do outro", disse.

Carolina Lima tem uma empresa de Internet de Fibra Óptica chamada WEBFIBER TELECOM desde 2017. O empreendimento atende Boa Vista, Mucajaí, Iracema e Caracaraí e por isso ela vê o evento como uma maneira de agregar novas parcerias.

"É um evento para conhecer outros nichos diferentes do meu. No meu caso, conheci pessoas que trabalham com energia solar e troquei contato para criar parcerias e agregar clientes", exemplificou.

INOVAÇÃO E ESTRATÉGIAS DE MERCADO

Para falar sobre essas áreas, o Happy Hour Empreendedor teve participações especiais de quem entende das temáticas.

O professor de informática do Instituto Federal de Roraima (IFRR), Vinicius Tocantins, deu exemplos de Inovação que

são aplicado em sala de aula e que podem ter bons resultados.

"Falei sobre Empreendedorismo e Inovação num olhar de práticas que enxergo como professor, então trouxe exemplos de criatividade e invenções que podem agregar aos presentes.

Mas, acima de tudo, trazer uma palavra de esperança ao empresário que deseja inovar e quer fazer diferente no estado", pontuou.

Para ele, o evento é uma excelente maneira de juntar pessoas dentro da informalidade. "Pode ser uma oportunidade muito interessante para o estado de Roraima para que tenhamos mais essas conexões porque podem nascer bons projetos", acrescentou.

Junior Saraiva, mais conhecido como Junior Goiana, é dono de uma rede de supermercados em Boa Vista. Mas para se tornar um caso de sucesso, ele batalhou muito.

Ele falou sobre Estratégias de Mercado ao lembrar que começou a empreender com apenas 16 anos. Junior

vendia pamonha, logo depois abriu uma padaria e em seguida iniciou o primeiro mercado. Ao longo de 20 anos, o empreendimento foi crescendo até se tornar a rede chamada Supermercado Goiana.

"Esse evento é muito importante também para conhecer as pessoas e quem sabe ajudá-las com minha experiência, por isso contei a minha história. É preciso ter persistência e coragem para empreender, essa foi a mensagem que quis passar", enfatizou.

VAI TER MAIS!

Com o sucesso já esperado da primeira edição, o Happy Hour Empreendedor vai ocorrer a cada dois meses. A próxima edição está marcada para o dia 3 de novembro.

Da mesma forma que o primeiro evento, para participar é bem simples, basta acessar o link: loja.rr.sebrae.com.br/loja e adquirir o ingresso. O evento é voltado para empresários formais como Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP).



KÁTIA VESKESKY
ANALISTA DA UNIDADE DE GESTÃO
DA INOVAÇÃO E MERCADO

CONSULTOR RESPONDE

Nesta edição vamos tirar as dúvidas sobre um modelo de negócios que está cada vez mais presente no nosso dia a dia.

Os negócios digitais.

E quem vai nos dar detalhes é a analista da Unidade de Gestão da Inovação do Sebrae/RR, Kátia Veskesky.

1. Kátia, a gente ouviu falar muito em negócios digitais e aí vem a dúvida: tudo o que se compra e vende na internet são negócios digitais?

R: É tudo muito relativo... Compreendo que negócios digitais são aqueles em que a maior parte das operações acontecem on-line. O e-commerce, os marketplaces e os serviços de streaming são alguns exemplos de negócios digitais.

2. Quais são as características deste tipo de negócio?

R: Vejo a Conectividade, Atualização constante e Competitividade.

4. E quais são os principais tipos de negócios digitais?

R: Na minha concepção considero 07 principais tipos de negócios digitais, são eles:

1. Criar uma loja virtual;
2. Vender em um Marketplace;
3. Trabalhar com dropshipping;
4. Infoprodutos (exemplo: cursos, mentorias e outros);
5. Marketing digital;
6. Gestão de tráfego pago;
7. Afiliados

6. Qual o segredo para isso dar certo?

R: Acho que o grande segredo é ficar antenado para as seguintes dicas:

1. Acompanhe o que é tendência na sua área. Esta é, sem dúvida, uma das mais importantes dicas de um negócio digital;
2. Produza conteúdos de qualidade;
3. Construa uma presença forte nas Redes Sociais;
4. Invista na qualidade do seu site;
5. Monitore seus resultados.

3. Quais as vantagens em relação aos negócios tradicionais?

R: Entendo que empreender digitalmente é considerado por muitos o presente e o futuro dos negócios, uma vez que oferece uma maior flexibilidade e independência na rotina dos empreendedores. Isso tudo somado ao fato de não exigir grandes investimentos e oferecer um lucro potencial alto, além de sua comodidade.

5. Quem tem interesse em atuar neste tipo de mercado, deve seguir quais passos?

R: Vamos lá!

1. Escolha um nicho de mercado;
2. Elabore um plano de negócio. Todo bom empreendimento começa com um plano de negócios consistente;
3. Conheça o seu público. Uma empresa que está começando precisa atingir o público certo;
4. Faça uma pesquisa de mercado;
5. Invista em Marketing Digital;
6. Lance um MVP do seu negócio digital;
7. Acompanhe os indicadores de sucesso.

7. Como o Sebrae pode ajudar os empreendedores que querem migrar ou fortalecer a sua atuação no digital?

R: O Sebrae está cheio de novas possibilidades. Como consultorias, E-books, capacitações digitais e dentre outras.

Onde podem acessar conteúdos no Portal Sebrae, sobre marketplaces, trilhas de serviços digitais, diagnósticos e caixa de ferramentas digitais

O empreendedor pode ter acesso a todos estes conteúdos, através do link: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mercadodigital>

SEMINÁRIO 'IMPULSIONA MERCADO' ABORDA IMPORTÂNCIA DO UNIVERSO DIGITAL PARA OS NEGÓCIOS

Evento ocorreu em Boa Vista pela primeira vez e contou com três temáticas



O seminário aconteceu pela primeira vez em Boa Vista.

Com objetivo de mostrar a importância de se adequar às mudanças de mercado, além de apresentar estratégias desenvolvidas, o Sebrae/RR promoveu no dia 11 de outubro, o seminário **Impulsiona Mercado: Aumentando as vendas do seu negócio**.

Promovido pela primeira vez em Boa Vista, o evento contou com três painéis que foram apresentados para micros e pequenos empreendedores que estiveram presentes.

O primeiro painel foi dirigido por Rosângela Chiarelli responsável pela empresa Loja Integrada de SC.

Ela abordou o e-commerce e explicou do que se trata, por meio da temática **Escala Digital: Impulsionando resultados por meio da transformação digital**.

"O e-commerce, basicamente, consiste em qualquer tipo de transação que ocorra de forma digital. Uma transfe-

rência ou um pedido de delivery, por exemplo, é um e-commerce", iniciou.

Ela acrescentou que é necessário mostrar as particularidades dessa ferramenta e o caminho para começar a utilizá-lo. "O cliente, hoje, espera que a empresa esteja on-line, independente de qual seja o serviço oferecido pela empresa", disse.

Já o segundo painel foi **Mercado Digital: Cenário e Oportunidades de Atuação**, abordado pela representante do Sebrae Nacional, Janaína Camilo. Ela explicou que este instrumento saiu de uma perspectiva de que o 'Digital' era algo do futuro e passou a ser utilizado no presente.

"Esse assunto é relativamente recente no Sebrae. Estamos há pouco mais de um ano com o foco direcionado para o Mercado Digital e esse período tem muito a ver com a pandemia em que muitos negócios fecharam e outros encontram no digital a oportunidade de se manterem funcionando", exemplificou.

O consultor do Sebrae da área Gestão Empresarial, Marcio Fabbris, falou no terceiro painel sobre o programa **Comércio Brasil e seus Frutos: Indicadores e Resultados de 2022**, que dá acesso a mercado às empresas atendidas pelo Sebrae.

"É uma ferramenta inovadora de acesso a novos mercados que pode ser local, interestadual e até internacional.

Também tem várias análises que são feitas sobre o mercado, sobre o produto, e pode derivar para outras capacitações que o Sebrae tem e outras ferramentas que o Sebrae disponibiliza para os empresários", detalhou.

Ele acrescentou que eventos como o Seminário são importantes para a divulgação do que Roraima tem de interessante. "É importante mostrar para os outros lugares e, principalmente, é fundamental a interação entre os empresários", concluiu.

GUIA DE TENDÊNCIAS

FIQUE POR DENTRO DO METAVERSO E SAIBA COMO UTILIZAR ESSA NOVA FERRAMENTA PARA FORTALECER OS NEGÓCIOS

Um Boletim de Tendências do Sebrae/SC dá dicas de como atuar nesse novo cenário tecnológico



O Metaverso é uma realidade cada vez mais presente no mundo corporativo. O principal diferencial que a ferramenta traz para as empresas é a oportunidade de proporcionar experiências únicas para os clientes conhecerem, experimentarem e consumirem produtos e serviços.

Com um conjunto de ambientes virtuais, desenvolvidos por meio de tecnologias de realidade virtual e realidade aumentada, e compartilhados

por múltiplos usuários, as empresas que aproveitarem as vantagens desse ambiente poderão fortalecer e destacar a marca.

"Com o barateamento da tecnologia e ampliação de sinais de Internet para todos os cantos deste país, o Metaverso será capaz de reduzir distorções entre as regiões e ampliar o potencial da aprendizagem. E o Sebrae/RR disponibiliza cursos, palestras, artigos e e-books pelo nosso portal Sebrae Cursos On-line. É um bom instrumento para entender

como inserir o seu negócio no metaverso é estudar a fundo a jornada do consumidor, um dos cursos oferecidos. Realizamos, recentemente, uma palestra presencial com essa temática, durante a realização da semana da economia criativa", explicou a analista técnica da Unidade de Inovação do Sebrae/RR, Kátia Veskesky.

Um Boletim de Tendências do Sebrae/SC indica algumas oportunidades de atuação para que as empresas possam se inspirar.

Experimentar produtos e serviços em realidade aumentada: visualizar roupas, objetos e até projetos de arquitetura prontos, antes mesmo de saírem do papel.

Visitar lojas virtuais: entrar em lojas virtuais 3D nas quais é possível conhecer e interagir com os produtos, e até comprá-los, dentro do próprio espaço digital.

Venda de produtos e serviços para o metaverso: lojas de roupas, acessórios e decoração podem vender versões virtuais de seus produtos, para que os usuários utilizem em seus avatares ou exponham em seus espaços do Metaverso.

Eventos imersivos: shows, exposições e visitas turísticas a versões digitais de locais famosos podem ser realizados em espaços virtuais, criando experiências inovadoras de interação com o evento e entre os próprios usuários.

Reuniões e apresentações corporativas em espaços 3D: ampliação do compartilhamento de ideias, projetos e propostas, que podem utilizar recursos como visualização de dados em 3D, maquetes em escala real e transporte instantâneo para outros espaços do Metaverso.

Comercialização de espaços e construções digitais: além de visitar locais famosos, com a popularização do Metaverso, também será possível alugar espaços comerciais, locais para anúncios e até mesmo adquirir imóveis para aluguel.

Até onde a imaginação permitir: com os investimentos cada vez maiores no desenvolvimento das tecnologias para imersão virtual, será possível construir experiências sensoriais cada vez mais únicas de produtos, eventos e interações sociais, com infinitas possibilidades de personalização.



COMO SE PREPARAR PARA O METAVERSO?

Apesar de ser um tema muito recente, o alto volume de investimento de grandes empresas e o desenvolvimento constante de novas tecnologias para a construção do Metaverso indicam um futuro promissor, para o qual as pequenas empresas já podem se planejar a fim de aproveitar essa oportunidade de mercado.

CONFIRA ALGUMAS DICAS PRÁTICAS:

Se familiarizar com produção de conteúdo digital: empresas que já têm experiência na produção de conteúdo multimídia em redes sociais

terão vantagem competitiva na integração ao Metaverso.

Usar os dados ao seu favor: implementar a cultura de analisar dados pode auxiliar no teste de engajamento de conteúdos e experiências, além de ajudar a validar estratégias e compreender mais os padrões de comportamento e crenças do cliente.

Explorar cases: conhecer as iniciativas de empresas que já estão entrando no metaverso e utilizá-las como inspiração, adaptando-as para o que seria viável na realidade da sua empresa.

Explorar iniciativas de popularização: buscar ferramentas e so-

luções que sejam voltadas para pequenas empresas construírem experiências no Metaverso.

Explorar os conceitos de jornada de compra e experiência do cliente: esses dois conceitos guiarão grande parte das estratégias envolvidas no universo digital, logo, compreender os principais fatores racionais, sensoriais e emocionais envolvidos na tomada de decisão do seu cliente ganham importância central para as marcas que desejam se destacar.

Fomentar a transformação digital: quanto mais os colaboradores estiverem integrados a recursos digitais no dia a dia da equipe, mais fácil será a adaptação e a previsão de tendências de mercado.

ECONOMIA CRIATIVA: ARTISTAS RORAIMENSES PARTICIPAM DE MEETUP SOBRE A CULTURA COMO UM NEGÓCIO

O assunto foi debatido com profissionais empreendedoras culturais com experiência em Pernambuco e Alagoas



Para despertar o interesse do movimento cultural roraimense em seus mais variados segmentos a engajar a cultura como um empreendimento rentável, capaz de gerar receita, emprego e renda, o Sebrae Roraima promoveu no dia 22 de setembro o meetup "Negócios da Cultura em Movimento".

O meetup contou com a participação

da gerente de desenvolvimento institucional do Paço do Frevo, Geisa Agrício, diretamente de Recife, Pernambuco. O Paço do Frevo é um Centro de Referência em Salvaguarda do Frevo dedicado à difusão, pesquisa, lazer e formação nas áreas da dança e música do frevo. "Eu trago a experiência de como um equipamento que é público, um museu de gestão municipal, mas que é administrado por uma organização social sem fins lucrativos, pode provocar setores da

cultura para captação de recursos para a própria subsistência. Como ter uma sanidade financeira nesse diálogo com o mercado", explicou Geisa.

Ela frisou que iniciativas assim acabam gerando sustentabilidade econômica para a cidade, que passa a fazer um diferencial no turismo e na identidade cultural. "Estamos aprendendo com uma cidade como Recife, que agora foi declarada cidade criativa, cidade



Gerente de desenvolvimento institucional do Paço do Frevo, Geisa Agrício.

da música, pela Unesco, que certos movimentos de impulsionamento do mercado acabam provocando a cultura, fazendo com que ela seja mais firme, mais sustentável, menos suscetível apenas aos períodos sazonais, como é o caso do frevo, que é vinculado ao carnaval, que isso não aconteça, que possamos entender a cultura como um negócio viável para mais gente e por mais tempo”, pontuou.

Trazendo um pouco da experiência do cenário cultural em Alagoas, a gerente de inovação do Sebrae/AL, Liza Bádue, falou sobre como os segmentos de games, artesanato e moda movimentam a indústria da economia criativa. O Sebrae/AL tem atuado nos últimos cinco anos fomentando a rede criativa.

Ela ressaltou que o mais importante da economia criativa é entender que é um negócio e ao mesmo tempo um

resgate da cultura local. “Tudo que você possa imaginar faz parte da economia criativa. Se eu for gravar um filme lá em Alagoas, por exemplo, vou mexer com o mercado tradicional, pois vou precisar de um cabeleireiro, equipamentos e vou precisar dos artistas. Então, o negócio criativo é um caminho sem volta. Na verdade, ele sempre existiu, mas agora que passamos a entender que é um negócio que movimenta a economia e resgata a autoestima de um povo. A cultura não precisa ser mainstream para movimentar a economia. O empreendedor cultural pequeno não precisa tá na grande mídia para movimentar a economia”, disse Liza.

A cantora Euterpe foi uma das artistas do cenário roraimense que participaram do meetup. Atuando no mercado cultural há anos, Euterpe começou a empreender no ramo auxiliando novos artistas.

“A troca de experiências é sempre muito relevante, muito importante para a gente aprender com essas experiências que deram certo nos outros lugares e ver como dentro da nossa realidade podemos construir também essas conexões, essas pontes, fomentar a nossa economia criativa, gerar renda, trabalho e emprego de forma autônoma e depender menos da iniciativa pública”, relatou a cantora e compositora.

Euterpe citou como exemplo de empreendedorismo cultural o festival Mormaço Cultural, promovido pela Prefeitura de Boa Vista em agosto deste ano. “O festival reuniu a população e movimentou muito a economia. Muita gente vendendo comida, artesanato. A gente vê que iniciativas assim movimentam a economia da cidade de uma forma geral, não somente o setor cultural”, pontuou a artista.

PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS DE RR NO 'WEB SUMMIT 2022' EM PORTUGAL GERA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

As empresas Treeback e Jatý Galeria participaram do evento entre 30 de outubro e 04 de novembro



Representante da Jatý Galeria

Considerado a maior conferência de tecnologia do planeta, o Web Summit 2022 em Portugal recebeu negócios do mundo inteiro, entre elas, a Treeback e Jatý Galeria, empresas de Roraima aceleradas pelo programa do Sebrae, Inova Amazônia.

O evento ocorreu de 30 de outubro a 04 de novembro, na capital Lisboa, e contou com uma vasta programação de palestras, apresentações, startups e network.

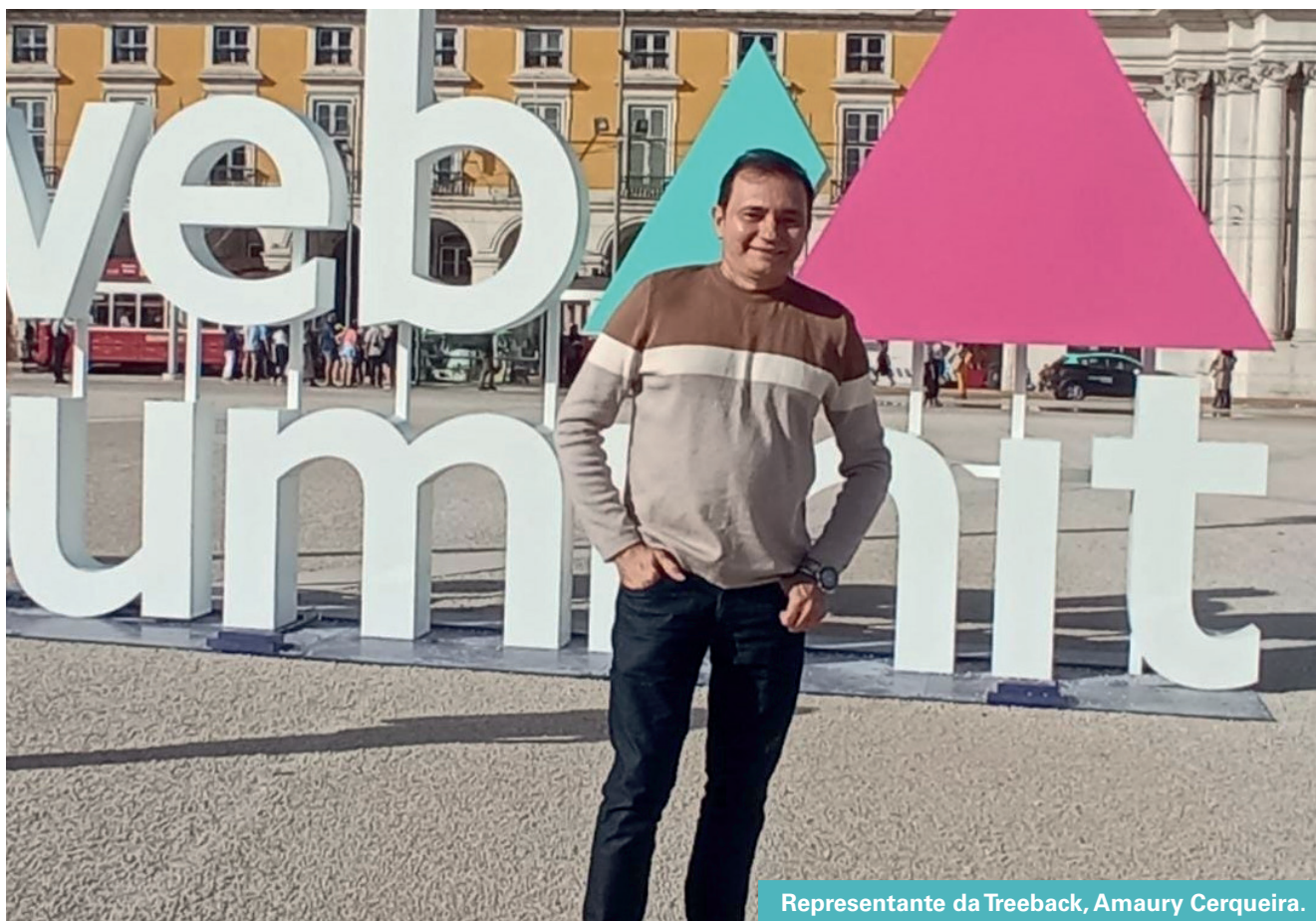
A participação dos empreendedores de Roraima neste evento gerou gran-

des oportunidades de negócios, já que puderam apresentar a essência de suas respectivas empresas.

Para o representante da Treeback, Amaury Cerqueira, a experiência dele foi "a melhor possível" e teve bons resultados.

rr.agenciasebrae.com.br





Representante da Treeback, Amaury Cerqueira.

"Realizamos conexões com atores locais do ecossistema de inovação português como: incubadoras, aceleradoras e empresas interessadas em investir em nossa plataforma. Devido à grande consciência ambiental presente na Europa, nosso modelo de negócio que faz muito sentido para aquele mercado", iniciou.

A Treeback é uma plataforma que permite o reflorestamento da Amazônia por meio de compras realizadas pelo site, sendo um verdadeiro cashback de árvores. Com isso, as parcerias estão na fase de troca de e-mails para efetivação dos negócios iniciados durante a visita técnica. Por sua vez, o proprietário da Jaty Galeria, Sewbert Rodrigues Jati, des-

tacou que o fluxo de pessoas buscando o negócio no Web Summit foi positivo para a empresa.

"Conseguimos conversar com muitas empresas, incubadoras e aceleradoras do ecossistema de inovação de Portugal que facilitarão nossa entrada no mercado Português e Europeu", disse.

Sewbert pontuou que toda essa troca de experiência gerou resultados como parcerias, negociações e possibilidades de instalar a galeria na região, tendo em vista que é uma empresa de impacto Socioambiental que oferece saberes ancestrais em forma de produtos artesanais dos povos tradicionais e originários da Amazônia.

"Dessa forma, conseguiremos atingir

cada vez mais pessoas preocupadas e engajadas em causas ambientais, que ajudarão a difundir os produtos da Jaty Galeria, ampliando a divulgação de cultura dos Amazônidas", pontuou.

O QUE É WEB SUMMIT?

Consolidado como um dos maiores eventos de empreendedorismo, inovação e tecnologia do mundo, a Web Summit foi criada em 2009. Desde 2016 ocorre em Lisboa, Portugal.

"A participação no evento por meio de uma Missão possibilita troca de conteúdo, networking, vivência e experiência – gerando uma vivência de aprendizado única", informa a organização do evento.

**Nova Agência
Sebrae de Notícias.**
Tudo sobre
empreendedorismo.

50+50
Sebrae 50 anos

CONHEÇA PRODUTOS ESPECIAIS FOCADO NO ATENDIMENTO AO CLIENTE



O fator mais importante de um empreendimento é o Cliente. Isso porque, se não tem cliente então não tem demanda. Se não tem demanda, não existe negócio. E para celebrar algo tão importante e fundamental, foi criado o Dia do Cliente, comemorado anualmente no dia 15 de setembro em todo país.

Dessa forma, o Sebrae disponibiliza uma série de produtos especiais focados no atendimento ao cliente. Seja de forma virtual ou presencial.

Para começar, estão sendo ofertados cursos e e-books totalmente gratuitos. Efetuar a inscrição é bem fácil e pode

ser feito pelo celular, por exemplo. Entre os cursos disponíveis estão:

Como melhorar meu atendimento on-line; Receita de sucesso: equipe e atendimento; Qualidade no atendimento ao cliente; e Atendimento ao Cliente.

TODOS DISPONÍVEIS NA LOJA SEBRAE OU NO PORTAL DO SEBRAE

Já os e-books disponíveis de forma gratuita são: Qualidade no Atendimento e O treinamento do profissional de atendimento, também disponíveis no Portal do Sebrae.

O objetivo de fornecer material de apoio aos empreendedores é mostrar

a importância de executar um atendimento de excelência e ter uma equipe qualidade, visando sempre o melhor para o cliente da empresa.

ORIGEM DO DIA DO CLIENTE

O Dia do Cliente foi criado com o objetivo de homenagear essas pessoas e estreitar as relações entre o comércio e os consumidores.

A data foi comemorada pela primeira vez em 2003, quando criada no Rio Grande do Sul pelo empresário gaúcho João Carlos Rego, especialista em Marketing e Recursos Humanos.

Atualmente, o Dia do Cliente ocorre em 167 municípios de 14 estados brasileiros.

VEJA A LISTA DE OPÇÕES QUE ESTÃO DISPONÍVEIS NA LOJA SEBRAE PARA TORNAR SEU ATENDIMENTO DE EXCELÊNCIA

1. Curso Presencial: Como melhorar meu atendimento on-line	3. Curso on-line: Qualidade no atendimento ao cliente	5. E-book: Qualidade no Atendimento
2. Curso on-line: Receita de sucesso: equipe e atendimento	4. Curso on-line: Atendimento ao Cliente	6. E-book: O treinamento do profissional de atendimento

**Empreender
requer determinação,
mas com uma
ajuda do Sebrae
o processo é melhor.**



*Acesse o YouTube
e conheça essa história*



Cleudo Lucena
Sorvetes Caramello - RR

50+50
Sebrae 50 anos

CONEXÃO LÍDERES DA AMAZÔNIA – EVENTO QUE RECONHECE PROMOTORES DO EMPREENDEDORISMO



O evento Líderes da Amazônia foi um reconhecimento a mulheres e homens que têm realizado grandes ações que promovem o empreendedorismo e o desenvolvimento da Amazônia, que acabam contribuindo de alguma maneira para a geração de negócios, e o Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Roraima foi um dos nomes homenageados, em solenidade ocorrida no final de agosto, na cidade de Porto Velho.

1. Seu Jadir, com base na sua atuação e experiência, o que diferencia uma liderança da Amazônia em relação às demais?

R.: Acho que as unidades estaduais

na Amazônia convivem com os mesmos problemas e os mesmos desafios e tem características muito próximas. A Amazônia representa uma região muito complexa e requer união e compartilhamento de ideias para superar os obstáculos. Por isso, é que o SEBRAE em toda a região Amazônica conta com verdadeiros líderes.

2. Quais são as principais características do seu modelo de liderança no Sebrae-RR e como elas contribuem para o cumprimento do propósito institucional?

R.: A nossa característica foi sempre com foco na governança corporativa, com humildade, compartilhamento de ideias e sabedoria para fazer do SE-

BRAE uma instituição inovadora e com o propósito de fazer o melhor para os micro e pequenos empreendedores.

3. Como o senhor se sentiu com o reconhecimento recebido pelo Conexão Líderes da Amazônia?

R.: Me senti muito feliz e com a sensação do dever cumprido, além de ser grato por todos que acreditaram no meu potencial de gestão. Ser reconhecido como líder não é simples, requer propósitos bem claros e focados em interesses comuns e quanto a isso fui feliz, pois durante minha gestão em todas as instituições que passei coloquei sempre em prática o compartilhamento de ideias e abri espaço para o entendimento comum.

ALTA GESTÃO

Nas edições anteriores da Empreendedorismo e Negócios, conhecemos sobre a atuação de quem está à frente do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae/RR e das Diretorias Técnica e de Administração e Finanças.

Agora, vamos falar sobre o trabalho da Diretoria da Superintendência do Sebrae/RR, responsável pela coordenação estratégica de todas as ações da entidade, sob a coordenação da Superintendente Luciana Surita.

1 – Estar na superintendência de uma entidade como o Sebrae requer experiência e preparo. Então nos conte como foi a sua trajetória profissional até aqui.

Eu possuo graduação em Medicina Veterinária e mestrado pelo programa de Pós-Graduação em Recursos Naturais da UFRR e também tenho formação complementar em áreas vinculadas à Gestão, com experiência na área de Administração Pública, Gestão Ambiental, Ecologia e Pequenos Negócios.

Já atuei como Secretária Municipal de Gestão Ambiental e Assuntos Indígenas e presidente da Fundação Estadual do Meio Ambiente, Ciência e Tecnologia de Roraima.

2 – E ao assumir a Superintendência do Sebrae/RR como esses conhecimentos se agregaram aos desafios institucionais?

Eu costumo dizer que o Sebrae é uma graduação, pós-graduação, mestrado, doutorado e PhD, tudo junto, quando se trata em conhecer a realidade de quem faz o Brasil crescer – os empreendedores. Além da vontade e do compromisso, é preciso ter conhecimento, sensibilidade e um olhar muito sensível para questões como a sustentabilidade, a inovação e o papel das pessoas na organização. Cada experiência anterior, de uma certa forma, contribuiu para que eu pudesse ter uma base que foi suportando tudo o que foi consolidado durante a minha gestão.

3 – Quais foram as principais conquistas do Sebrae/RR nestes últimos 4 anos e de que forma a DISUP(Diretoria da Superintendência) contribuiu para que eles se efetivassem?

A DISUP é responsável por nortear a atuação estratégica do Sebrae, com processos que possuem interface com

as Diretorias Técnica e de Administração e Finanças, e temos feito isso com plena integração. Vinculadas à DISUP estão as Unidades de Gestão Estratégica; Auditoria Interna; Marketing e Comunicação; Comissão Permanente de Licitação; Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial e Unidade de Captação de Recursos e Serviços Financeiros, as assessorias e o Gabinete da Diretoria Executiva. Implementamos um modelo de gestão participativo, desafiador e que instiga os colaboradores a buscarem as melhores referências para a realização do trabalho e a geração de resultados para os clientes. Particularmente, acredito que o Sebrae deve sempre estar à frente, primando pela qualidade, buscamos a excelência, promovemos a inclusão, a sustentabilidade e o fortalecimento das parcerias. Estamos mais próximos dos empreendedores, geramos mais conteúdos que os auxiliam no dia a dia, a imagem do Sebrae está bem avaliada e todas as nossas ações primam pela ética e transparência. Isso é fundamental para que o Sebrae siga como uma referência na promoção do empreendedorismo local.

4 – Você destaca muito a importância dos resultados, das ações do Sebrae ajudando a mudar para melhor a vida dos empreendedores. Vamos fazer um resumo das principais realizações dos últimos 4 anos?

Nossa! Foi tanto trabalho, tantos motivos para sentir orgulho que fica até difícil resumir. Mas, vamos lá!

Nós evoluímos muito na gestão, ajustamos processos, tecnologias e norteamos todo o nosso trabalho a partir do propósito e valores institucionais, o que vem contribuindo para a avaliação positiva obtida junto aos órgãos de controle e, os pequenos negócios e a sociedade. Valorizamos e investimos fortemente na saúde, capacitação e desenvolvimento individual e coletivo dos nossos colaboradores.

Garantimos as melhores condições de trabalho com instalações adequadas e a modernização do nosso parque tecnológico com equipamentos e sistemas que nos permitem trabalhar e atender os clientes com mais rapidez, qualidade e eficiência. Assumimos e fortalecemos o nosso com-



Luciana Surita
Diretora Superintendente

promisso com uma gestão sustentável ética e transparente, que se refletiram nas certificações de qualidade e sustentabilidade que nós obtivemos recentemente, além de iniciarmos a busca de uma nova certificação, agora voltada ao Compliance. Realizamos grandes ações como a primeira Campus Day em Roraima, o Salão de Turismo, a Feira de Empreendedorismo Feminino Expo Sebrae Delas, o Happy Hour Empreendedor e o Seminário de Novas Tecnologias do Agronegócio, além de muitas outras ações nas áreas da inovação e da competitividade empresarial. Atuando nas políticas públicas, atuamos ativamente para reduzir o tempo de abertura de empresas e fortalecemos os projetos de desenvolvimento de lideranças no município e envolvemos os gestores municipais no fomento ao empreendedorismo por meio do programa Cidade Empreendedora.

Aliás, o empreendedorismo foi fortalecido não apenas junto aos empresários e gestores públicos, mas dentro das escolas, com projetos que desafiam os estudantes a pensar e agir com a visão de mercado e, assim, se tornarem futuros empreendedores.

Ampliamos os serviços voltados a orientação e acompanhamento dos pequenos negócios na obtenção de linhas de crédito de forma consciente e eficaz para alavancar os negócios, além de ampliarmos as consultorias e capacitações.

E, durante a pandemia, com proatividade, planejamento, tecnologia e força de vontade, nós não paramos nenhum minuto. Implantamos ferramentas para o trabalho e atendimento remotos, realizamos ações on-line em diferentes plataformas, inclusive para os grandes eventos como a Feira Agrolab da Amazônia/Semana MEI/ Feira do Empreendedor e Feira de Ciências, além de cursos, consultorias, oficinas e seminários.

Só posso dizer que tenho muito orgulho do trabalho desenvolvido no Sebrae/RR, muita gratidão a todos os diretores, conselheiros e colaboradores, por termos feito o melhor para alcançarmos esses resultados.

SEBRAE/RR PROMOVE WORKSHOP PARA FAMILIARIZAR COLABORADORES COM O CONCEITO DE COMPLIANCE



Com o intuito de disseminar e fortalecer a cultura de Compliance aos colaboradores, o Sebrae/RR promoveu a 1ª Edição do Workshop de Compliance, no dia 16 de setembro. O encontro, que ocorreu de forma on-line, contou com palestras de profissionais do segmento renomados no cenário nacional como Carlos Berti e Danila Duarte.

A gerente da Unidade de Auditoria Interna do Sebrae/RR, Vanuza Oliveira, explicou que o conceito de Compliance vem do verbo em inglês to comply, que nada mais é do que, estar de acordo, estar em conformidade com as leis, padrões éticos, normativos internos e externos, proporcionando mais segurança para a instituição.

"O Conselho Deliberativo Nacional do Sebrae, implantou em 2015 o Programa de Integridade Corporativa, e desde en-

tão vem evoluindo constantemente. O programa está estruturado em quatro etapas distintas e cíclicas, são elas: Documentação, Aderência, Tratamento e Monitoramento", detalhou Vanuza.


As etapas são suportadas por 11 pilares e operacionalizadas por pessoas, tecnologias e processos. Em 2018, foi aprovado o Manual do Programa de Integridade Corporativa – Compliance – do Sistema Sebrae, que foi revisado em 2021.

O Programa de Integridade Corporativa se posiciona de maneira estratégica e dinâmica, preconiza o cumprimento das normas internas e externas pertinentes ao Sistema Sebrae e a aplicação do Código de Ética, reforçando o envolvimento individual de cada colaborador por meio da sua conscientização quanto aos padrões éticos de conduta da organização.

"Para que os nossos colaboradores pu-

dessem se familiarizar cada vez mais com o programa, trouxemos o Carlos Berti, que é gerente de Controladoria e Compliance do Sebrae Nacional que ministrou a palestra 'Programa de Integridade que gera valor para a organização'. Além da experiência como auditor interno, ele atuou como um dos interventores e depois Diretor Administrativo Financeiro no Sebrae/RO e trouxe conhecimentos importantes para os colaboradores do Sebrae/RR", detalhou Vanuza.

A segunda palestra foi ministrada pela Consultora, Auditora e Palestrante em Compliance, Danila Duarte. Ela falou sobre conceitos, importância e aplicabilidade do Compliance. "Ela é autora do Guia Prático do Consultor de Compliance e também do livro Riscos Corporativos em Gestão de Pessoas. Além disso, ela é professora em cursos de pós-graduação e escolas de formação de profissionais em Compliance", pontuou.



**Quem quer
empreender
precisa de apoio
e conhecimento,
e disso o Sebrae
entende!**



*Acesse o YouTube
e conheça essa história*



Nil Araújo
Brechó Boutique - RR

50+50
Sebrae 50 anos

TROCA DE SABERES ENTRE PANELEIRAS INDÍGENAS ACONTECE NA COMUNIDADE DA RAPOSA I COM APOIO DO SEBRAE/RR

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



Parte dos artesãos paneleiros da Raposa

Ancestralidade passada por gerações foi o foco do encontro ancestral, que ocorreu de 4 a 8 de outubro na Comunidade Indígena Raposa I, situada em Normandia/RR. O evento "Encontro

Ancestral – Barro, Uma linguagem da Terra", reuniu uma vasta programação com troca de saberes entre as artesãs paneleiras das etnias Macuxi, Kadiwéu e Terena.

A Comunidade Indígena Raposa I, da

Terra Indígena Raposa Serra do Sol, é referência na produção das panelas de barro pelas mulheres Macuxi, e, sediando o I Encontro Ancestral, conseguiu reunir a cultura de outras etnias oriundas de Mato Grosso do Sul, unindo os povos originários do



Artesãs da etnia Kadiwéu

lavrado e do pantanal, para uma troca de experiências com oficinas práticas, mostras de artesanato e rodas de conversa.

Foram quatro dias de reciprocidades

em técnicas, saberes e manifestações culturais em uma experiência inédita que abriu novos caminhos para parcerias, o empreendedorismo, o enriquecimento das atividades das mulheres e a inclusão.

Enoque Raposo, que é coordenador de projeto de etnoturismo e organizador do evento Festival das Panelas de Barro, além de coordenador do encontro ancestral, e foi o responsável pela articulação da participa-



Artesanato Kadiwéu tem motivos abstratos e com cores que remetem aos elementos da natureza

ção das mulheres de outras etnias. "Vimos o quão era importante fazer esse trabalho com as mulheres do Mato Grosso do Sul, como forma também de divulgar nosso trabalho. O Sebrae Roraima, foi um dos parceiros do evento. Uma iniciativa que o Sebrae/RR vem apoiando, é o pro-

cesso da Indicação Geográfica (IG) das Panelas de Barro da Raposa, um projeto que visa determinar as Panelas da etnia Macuxi como produto certificado com o selo de Indicação de procedência, para atender a demanda dos trabalhos do povo local. Na ocasião, foi impulsionado o as-

sociativismo, através da criação da Associação das Paneleiras da Raposa, para dar visibilidade ao trabalho coletivo milenar, do barro para o mundo.

"Nossa expectativa do encontro foi muito boa. Todos nós da Raposa ficamos muito felizes em receber ou-



Panelleira Cleocimar Raposo



tras artesãs, e, os parceiros, presença que dá importância ao trabalho de cerâmica da comunidade que são as Pannels de Barro da Raposa, além dos nossos potenciais em turismo", relatou Enoque.

Para a panelleira macuxi Cleocimar

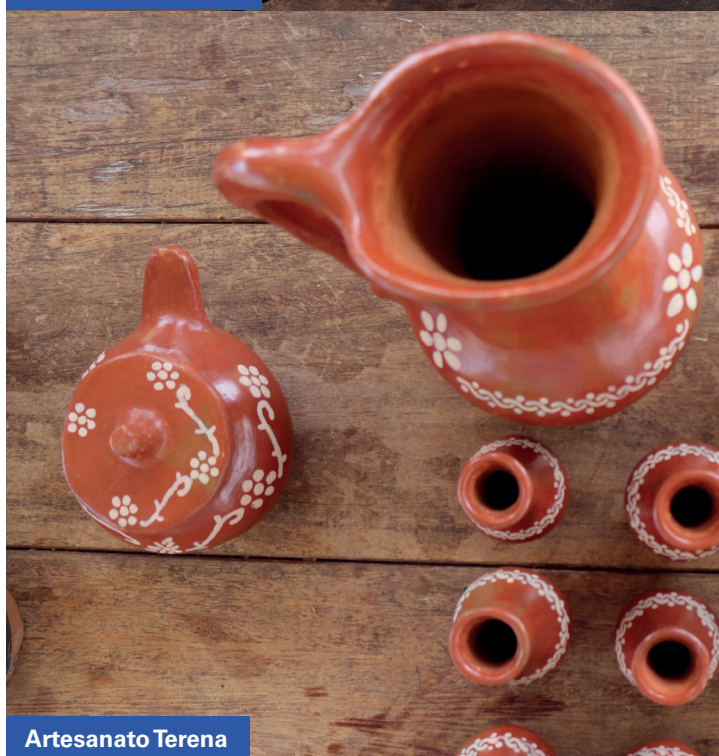
Raposo, o trabalho da cerâmica é para toda a vida. "Eu procuro sempre repassar o que sei, para que esse trabalho venha ajudar nossa comunidade a ser valorizada. Repasso para minha família e fico feliz, pois é um trabalho tão bonito, que é minha fonte de renda. O encontro com

outras ceramistas nos deixa muito contentes, pois vamos aprender uma nova técnica.", relatou.

Para Selma Polidori, artesã da etnia Terena, a cerâmica tem um valor familiar. "Eu aprendi aos 8 anos com minha mãe. Utilizamos nossa cultura para exercer nossa força e



Cerâmicas Macuxi



Artesanato Terena



nosso passado, e nosso trabalho é a forma de tornar conhecido nosso povo. Nossa arte retrata a natureza e os animais. Aprendi muita coisa na Raposa e vou levar minha experiência para minha comunidade, para aprenderem mais uma forma de trabalho com o barro.", explicou.

O encontro ancestral foi uma iniciativa do "Projeto Bem Viver", um consórcio do Conselho Indígena de Roraima (CIR), da Natureza e Cultura Internacional e do Instituto Internacional de Educação no Brasil, que tem como uma de suas linhas de atuação o apoio e fortalecimento do

patrimônio cultural dos povos indígenas do estado de Roraima.

Além do Sebrae, o evento contou ainda com a união de esforços com a entidade Wetlands Internacional, Instituto Terra Brasilis, Universidade Federal de Roraima (UFRR).

Dicas de Livros



A melhor estratégia é atitude

Alfredo Soares

Você pode não saber vender ou até não se achar vendedor. Mas, em algum momento, você já foi um. Vender deixou de ser a troca de produtos ou serviços por dinheiro e tornou-se encantamento, conquista, fidelização e alinhamento de interesses. Mais valioso do que ter estoque é criar uma marca e ser o protocolo de solução para seu público-alvo. No entanto, como fazer isso? Alfredo Soares, sócio-diretor da maior plataforma de e-commerce da América Latina, nos mostra que mais do que esperar pelo momento, investimento ou ferramentas ideais, é preciso executar, errar, aprender e refazer rápido para ser inovador.



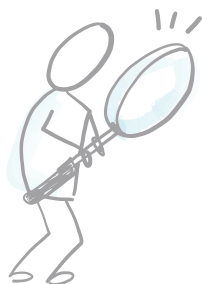
A arte de encantar clientes: 5 passos para atender com excelência e impulsionar os negócios

Erik Penna

Muitos micros e pequenos empreendedores percebem que seus negócios não têm um grande diferencial, são mais do mesmo no mercado, mas ainda assim não sabem o que fazer. Há os que julgam que excelência no atendimento é só para empresas grandes, e há aqueles que acreditam que surpreender e encantar o cliente é difícil e custa caro. Contudo, há vários pequenos e médios negócios que são bem-sucedidos mesmo em momentos de crise. Neste livro, o autor mostra que é fácil e viável decolar nos negócios, mesmo em mercados cada vez mais competitivos, com uma metodologia que foca em transformar o cliente na maior estrela da sua empresa ao implementar o atendimento excepcional como vantagem competitiva do seu negócio.



Dicas de Filmes

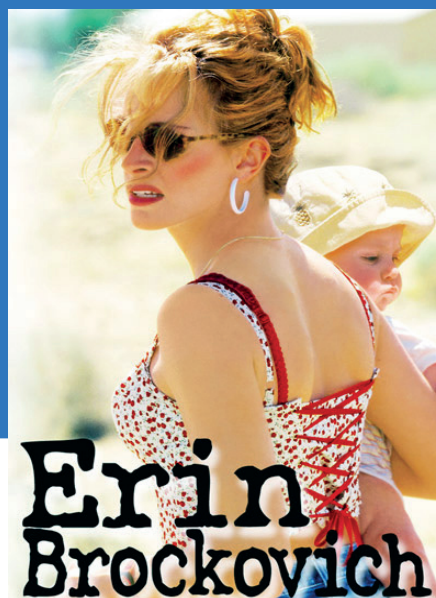


Erin Brockovich - Uma Mulher de Talento

Steven Soderbergh

Envolvendo empreendedorismo feminino, conquistas pessoais relevantes e crescimento profissional, a nossa dica de filme é imperdível para todos aqueles que acreditam que seus sonhos podem mudar a sua vida e a sociedade.

O longa mostra também Brockovich como protagonista da sua própria história, em que a inclusão produtiva feminina ganha destaque e favorece a melhoria dos aspectos sociais e educacionais de forma geral.

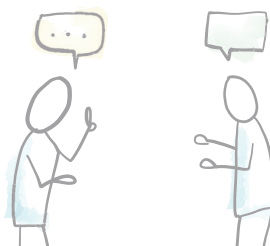


Arremesso Final

Roteiro, Steven Haft Ron Koslow

A série acompanha a temporada de 1997-98 dos Bulls do início ao fim, além de cobrir o restante da notável carreira de Michael Jordan. Chegou a hora de entrar na quadra e acompanhar a trajetória de sucesso de Michael Jordan, um dos melhores jogadores de basquete do mundo, até se tornar uma força de marketing mundial.

Junto com o Chicago Bulls e seu time de estrelas, Jordan marcou época e entrou para a história do esporte com inúmeras conquistas, que não foram nada fáceis. Afinal, quando se tem um objetivo, é preciso perseverança, disposição e confiança no que se acredita. Para saber o final da nossa dica de série desta edição, repleta de conflitos, encontros incríveis e jogadas imperdíveis, veja Arremesso Final, disponível na Netflix.



CIDADE EMPREENDEDORA POTENCIALIZA O DESENVOLVIMENTO DE RORAIMA UNINDO A INICIATIVA PRIVADA AO PODER PÚBLICO

O programa começou a ser executado em Roraima no ano de 2021. No primeiro semestre deste ano os municípios já começaram a colher bons resultados



A incentivar o empreendedorismo de forma local, proporcionando desenvolvimento econômico conectando o poder público com a iniciativa privada, melhorando o ambiente de negócios. Esse é

o lema do programa Cidade Empreendedora, iniciativa do Sebrae que se faz presente nos 15 municípios de Roraima.

A estratégia se organiza em 8 eixos de atuação, contemplando todas as temáticas que impactam o desenvolvimento,

trabalhando um conjunto de ferramentas e soluções que são oferecidas, negociadas e adaptadas à necessidade de cada município.

Presença em todo o Estado com resultados positivos.



Os trabalhos avançaram conforme adesão dos gestores municipais ao programa, e alguns conseguem gerar resultados mais evidentes, como os exemplos que seguem:

No eixo de Gestão municipal, foram 12 planos de ação dos comitês gestores municipais, com objetivo de monitorar as ações nos eixos do programa cidade empreendedora, além do acompanhamento por meio do sistema nacional do programa Cidade Empreendedora dos 15 municípios do estado.

Foi realizado um curso presencial com o tema "Elaboração de projetos para captação de recursos", além de mentorias on-line de acompanhamento na elaboração dos projetos para representantes de Associações, Cooperativas e Agências de desenvolvimento Regional do programa Líder, num total de seis entidades, capacitando as lideranças para a captação de recursos não reembolsáveis nacionais e internacionais, para serem aplicados na realização de ações de desenvolvimento.

A atuação junto às 15 salas do empreendedor por meio dos agentes de desenvolvimento, gerou os seguintes resultados:

- Atualização dos 15 planos de ação da sala do empreendedor, contendo percentual de execução dos planos e avaliação de NPS, metas de atendimento e formalização de empresas, sendo utilizada metodologia repassada pelo Sebrae Nacional;
- Capacitações on-line e presencial em Formação básica de Agentes de Desenvolvimento; Atendimento para AD's; Formação avançada de Agentes de desenvolvimento e Capacitação comportamental e motivacional de ADs, vi-

sando aprimoramento de suas atuações como indutores do desenvolvimento de suas localidades.

O Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor (PSPE), teve nove municípios roraimenses participando da XI edição com 12 projetos inscritos em seis categorias vencedoras, sendo:

- Rorainópolis (Empreendedorismo na Escola e Cidade Empreendedora - Região Norte);
- São Luiz (Compras Governamentais);
- Mucajaí (Inovação e sustentabilidade);
- Boa Vista (Marketing Territorial e setores econômicos);
- Bonfim (Sala do Empreendedor).

No eixo Empreendedorismo na Escola, foi realizado o acompanhamento de 14 planos de ação, junto aos interlocutores das Secretarias Municipais de Educação, a fim de apoiar na melhoria da atuação municipal junto às escolas, impactando na visão de empreendedorismo entre os alunos e professores.

No processo de Desburocratização junto aos municípios, foi realizada visita técnica ao Consórcio Intermunicipal Codevale no Mato Grosso do Sul, pelos secretários de agricultura dos cinco municípios da região sul, e a Capital do estado, com intuito de conhecer boas práticas, resultando em três leis do Selo de Inspeção municipal (SIM) nos municípios de São João da Baliza, Rorainópolis e Caracaraí sancionadas.

Também teve início a consultoria de elaboração dos planos de ação da lei da liberdade econômica e Redesim nos municípios de Alto Alegre, Bonfim, Ca-

racaraí, Cantá, Mucajaí, Pacaraima e Rorainópolis com objetivo de implementar a lei da liberdade econômica nos municípios. Além disso, também houve a confirmação de representantes de 10 municípios na X Edição do Brasil Mais Simples.

Já no eixo de Compras Governamentais, houve a participação de representantes das Comissões Permanentes de Licitação (CPLs) de 12 prefeituras, representantes empresariais/ agricultores, Ministério Público de Roraima e Agentes de Desenvolvimento na IX edição do Fomento Nacional.

Em Inclusão Produtiva, foi elaborado o diagnóstico junto às secretarias de ação social em Amajari, Bonfim, Mucajaí, Normandia, São Luiz e Caracaraí para levantar os potenciais empreendedores que possam ser retirados CADÚNICO, para empreender, gerando emprego e renda no município com apoio das secretarias e parceiros.

A Agência de Empreendedorismo e Fomento de Boa Vista teve o apoio de uma consultoria em sua modelagem organizacional para estruturar o funcionamento e apoio aos pequenos negócios, e teve seu lançamento e inauguração realizado ao final de junho, já disponibilizando linha de crédito de até R\$ 3 mil para 15 empreendedores locais.

"Nosso foco é na melhoria do ambiente de negócios, no fomento ao empreendedorismo e na promoção da competitividade empresarial. A estratégia parte de uma visão sistêmica do território, mas com atuação direta junto ao poder público, para que este seja um agente mobilizador, facilitador e fomentador do desenvolvimento", explicou Núbia Ribeiro, gerente da Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial.

PALESTRA PROMOVIDA PELO SEBRAE/RR ABORDOU BRANDING, VENDAS E ATENDIMENTO DE GIGANTE DO ENTRETENIMENTO



Todos os anos milhares de pessoas ao redor do mundo passam por algum dos parques da Disney. O atendimento de excelência é destaque mundial e serve de exemplo para diversas empresas no segmento ou não. Trazendo um pouco desse universo para a realidade local, o Sebrae/RR promoveu no dia 13 de outubro a palestra "O que é o conceito Disney de excelência no atendimento?".

A palestra focou em formato de branding, que nada mais é do que a gestão da marca de uma empresa, tais como seu nome, as imagens ou ideias a ela associadas. Também foram abordados os temas vendas e atendimento.

"A palestra apresentou o significado e a relevância da metodologia de

atendimento de excelência da Disney. Possibilitando o empresário ou futuro empresário ter uma visão ampliada do desenvolvimento de negócios de sucesso em um ambiente de inovação", explicou o analista técnico do Sebrae/RR, Franslynn Nascimento.

O evento contou com mais de 50 participantes, voltado para gestores, dirigentes, instalados e pré-incubados nos Ambientes de Inovação e potenciais usuários e dirigentes de ambientes de inovação.

FACILITADOR

O facilitador da palestra é fundador da Four Keys Treinamento, Gabriel Villareal. Ele tornou-se empresário e palestrante aos 25 anos. Fanático pela Disney, teve os primeiros contatos com a

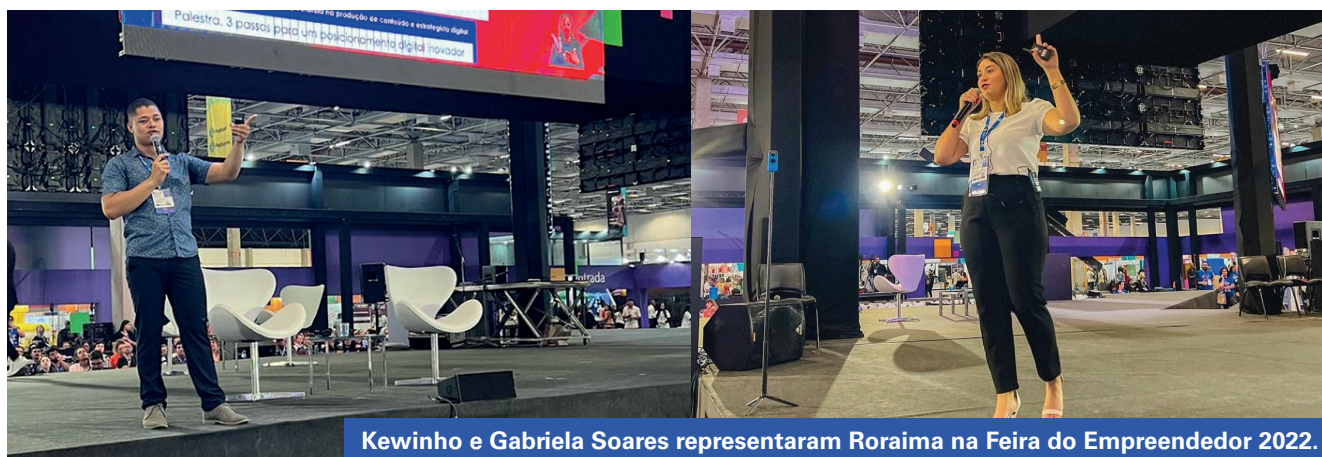
metodologia e padrões de excelência da marca por meio de inúmeros livros existentes sobre o tema e reiteradas visitas aos parques Disney.

Villarreal também participou da formação em excelência de negócios do Disney Institute abrangendo Marca, Liderança, Cultura, Atendimento e Inovação. Ele realizou atividades práticas por meio do Disney Institute em todos os parques de Orlando e instalações de suporte.

O empresário visitou em diversas ocasiões os bastidores do mundo Disney conhecendo a fundo os segredos da magia. Já palestrou no Brasil e no Exterior tendo como referência os princípios e metodologia da marca Disney no encantamento de clientes e criação de experiências memoráveis.

EMPREENDEDORES DE RORAIMA PALESTRAM NA FEIRA DO EMPREENDEDOR 2022 EM SÃO PAULO

Evento do Sebrae ocorreu de 07 a 11 de outubro, no São Paulo Expo e na plataforma digital Sebrae Experience



Kewinho e Gabriela Soares representaram Roraima na Feira do Empreendedor 2022.

Durante 5 cinco dias, a Feira do Empreendedor 2022 reuniu mais de 500 expositores e cerca de 120 mil visitantes no São Paulo Expo. Algumas dessas pessoas foram empreendedores de Roraima, que realizaram palestras durante a programação que chega a sua 10ª edição.

O influenciador digital Kewinho levou a temática "Três passos para um posicionamento digital inovador". A publicitária e estrategista digital, Gabriela Soares, também participou da Feira.

Com o tema "Protagonismo feminino: Conheça a história do Café com likes", a empreendedora contou a história desse projeto que trata de uma rede de apoio entre mulheres com objetivo de fomentar o empreendedorismo feminino.

"É uma realização muito grande participar da Feira porque sempre senti esse propósito de compartilhar conhecimento com as pessoas. Trouxe muito conhecimento para Roraima",

disse Gabriela, sobre as expectativas de participar do evento.

Entidades do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae/RR também participaram como expositores para divulgar seus produtos e serviços, bem como realizar negócios e atendimentos: Banco do Brasil; SENAI/RR; UFRR; Senac/RR e Caixa Econômica Federal.

PROGRAMAÇÃO

A Feira do Empreendedor 2022 ocorreu de 07 a 11 de outubro, das 10 às 20h, no São Paulo Expo em SP. Além da forma presencial, o evento ocorreu também virtualmente, sendo 100% híbrido. Com isso, a programação previu uma série de atrações na plataforma Digital Sebrae Experience.

A FEIRA DO EMPREENDEDOR

A Feira do Empreendedor realizou sua 10ª edição em São Paulo com o tema Empreender sem Limites. Após dois

anos ocorrendo de forma virtual devido à pandemia de Covid-19, essa foi a primeira edição presencial.

O evento abordou o empreendedorismo nos mais diversos ramos. Inovação, Negócios, Empreendedorismo Feminino e Educação são apenas alguns deles.

Neste ano, a Feira trouxe novidades como a Mega Arena do Conhecimento, que abrangeu seis palcos simultâneos e com transmissão digital em palestrantes e personalidades abordando tudo que diz respeito à jornada empreendedora.

Nesta edição, teve também a Loja Colaborativa onde mais de 400 empreendedores passaram por atendimento e orientação do Sebrae em todo o Estado de São Paulo, com possibilidade de exposição e venda de seus produtos.

Por fim, a Arena Sebrae Games, preparou uma ação de desenvolvimento baseada em gamificação.

SEBRAE ORIENTA

CONHEÇA OS PRINCIPAIS GOLPES CONTRA O MEI E SAIBA COMO EVITÁ-LOS.



1. Boletos de cobranças indevidas

São enviados por e-mail ou via correspondência impressa, simulando a cobrança de taxas ou registro de domínio de site na internet. Neste caso, usam até o logotipo da Caixa Econômica Federal e os valores cobrados são baixos. O boleto sempre vem com uma observação indicando que o pagamento é facultativo para não gerar desconfiância.

O que fazer: Caso você receba um boleto de renovação de domínio ou qualquer outra cobrança por e-mail ou via Correios, desconsidere. Se você for proprietário de um website, deve renovar o seu domínio diretamente na página do registro.br ou da empresa que você contratou o serviço.

2. Sites falsos de abertura do MEI

A formalização do MEI sempre é feita pelo Portal do Empreendedor e de forma gratuita, mas os criminosos criam sites falsos, que são muito semelhantes ao original, para terem acesso às informações pessoais e tirar dinheiro das vítimas. Os estelionatários usam o logotipo do Governo Federal e induzem o empreendedor a acreditar que é preciso pagar uma taxa para abrir a empresa. Em alguns casos, mesmo que o pagamento seja feito, o CNPJ não é registrado.

O que fazer: Desconsidere a cobrança. O registro do MEI é grátis, fácil e sem burocracia, feito diretamente no Portal do Empreendedor.

3. O golpe DAS MEI

O empreendedor recebe, em casa, uma guia DAS (Documento de Arrecadação Simplificada) falsa, contendo o logotipo do Simples Nacional. Os criminosos usam linguagem técnica para passar credibilidade e fazer com que as vítimas caiam na fraude mais facilmente. Eles afirmam que, caso o pagamento não seja feito, o MEI será multado e a única forma disponibilizada para a quitação da cobrança é o Pix.

O que fazer: O verdadeiro DAS pode ser pago de quatro formas: boleto; app MEI; pagamento on-line; débito automático.

PAIXÃO POR REALIZAR



Itamira Soares
Gerente da UGIM Sebrae/RR

A conversa de hoje é com a Gerente da Unidade de Gestão da Inovação do SEBRAE/RR, Itamira Soares. Dinâmica, criativa e focada em resultados, ela está sempre focada na melhor entrega para os clientes da instituição.

EN: Itamira, quando e como começou a sua história no Sebrae? Nos conte sobre as unidades e funções que já desempenhou.

R: Comecei a trabalhar no SEBRAE no ano de 1999, entrei como assistente, passei pelo almoxarifado, Capacitação Empresarial e Unidade de Agronegócios, onde fui gestora dos projetos de Flores e Plantas ornamentais de Roraima, Projeto Estruturante Flores Tropicais da Amazônia e Projeto Estruturante de Pirarucu da Amazônia, em 2011 passei no seletivo para analista e fui ser gestora do SEBRAETEC, quando foi em 2015 fui convidada para ser gerente da Unidade de Capacitação Empresarial e em 2019 fui convidada para assumir a gerência de inovação do SEBRAE-Roraima.

EN: Nessa trajetória houve algum fato marcante, alguma realização da qual você sente aquele orgulho especial pelo resultado gerado?

R: Sim! Em todas as Feiras do Empreendedor de 2005, 2010 e 2013 foi um grande desafio pois trabalhei diretamente na organização dessas feiras, foi extremamente desafiador pois eram eventos de grande porte e você tinha que conciliar o evento com as suas atividades do

dia a dia. Quanto ao resultado todas deixaram o seu legado, depois de cada realização dessas feiras o SEBRAE cada vez mais conquistava os seus clientes e tinha a sua marca reconhecida com uma instituição seria e de valor.

EN: Atualmente você está à frente da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado. Fale um pouco sobre o que ela faz e quais os principais desafios.

R: A unidade trabalha com uma pluralidade de projetos que possam desenvolver a gestão com base em inovação, informação e conhecimento. Os principais desafios é de desmitificar a inovação para os empresários, manter a conexão do ecossistema, criar um ambiente interno propício para a criatividade e incentivar a equipe a inovar.

EN: Quando se fala em inovação, automaticamente se pensa em tecnologia. Mas, a gente vê que na prática vai muito além disso. Nos dê alguns exemplos do que o Sebrae realiza para promover a inovação junto aos pequenos negócios, e que mostram como é possível inovar sendo MEI ou MPE.

R: Um exemplo claro é o FIV que foi realizado por meio do SEBRAETEC, onde esse trabalho vai trazer grandes benefícios de melhoria genética a médio e longo prazo para o rebanho de Roraima, outro que podemos citar é o Atendimento do Agente Local de Inovação que faz com que o empresário possa modernizar o negócio para acompanhar as mudanças e não perder espaço no mercado, além de aumentar a sua

vantagem competitiva.

EN: Na sua opinião, o que faz o Sebrae/RR ser diferente e justifica a sua PAIXÃO POR REALIZAR?

R: Acredito que seja a liberdade de poder criar, ter uma certa autonomia, ter recursos disponível e ter profissionais que estão dispostos a entregar sempre o melhor para o cliente. Acredito que seja importante não romantizar essa PAIXÃO, pois as coisas só acontecem quando temos pessoas comprometidas com o propósito.

EN: O SEBRAE completou recentemente, 50 anos no Brasil e 32 aqui em Roraima. Então, conta pra gente como você imagina a atuação dessa instituição nos próximos anos?

R: Imagino o SEBRAE Roraima inovando muito em seus processos, desburocratizando, sendo completamente digital e trabalhando com técnicos especialistas, atuando mais fortemente nos municípios difundindo cada vez mais a inovação.

EN: Pra finalizar, compartilhe conosco uma frase ou sentimento que te inspire e motive.

R: Todos os dias quando chego ao SEBRAE tenho a sensação de que é o meu primeiro dia de trabalho, o tempo que tenho de trabalho nessa instituição é 50% da minha vida, então acredito que isso não seja mais paixão e sim um grande amor que sinto pelo SEBRAE que sempre me valoriza e me proporciona aprender muito. "Faça o que você ama e nunca precisará trabalhar"

PROGRAMA LÍDER PROPORCIONA DESENVOLVIMENTO PARA REGIÕES DE RORAIMA



Com apoio do Sebrae por meio do programa Líder, as agências de desenvolvimento estão sendo criadas em diferentes municípios

Criado para mobilizar, qualificar e integrar lideranças, com o planejamento e coordenação de ações que visem o desenvolvimento regional, o programa Liderança para o Desenvolvimento Regional (Líder) coordenado pelo Sebrae Roraima está viabilizando a maior integração entre as lideranças das Regiões e possibilitando atuação conjunta para implementar ações que visem o desenvolvimento regional.

A primeira, que já foi implantada, é a Lavrado em Ação, que contempla os municípios de Alto Alegre, Boa Vista, Bonfim, Cantá e Mucajaí, todos na região Central do Estado. A segunda, em fase de implantação, é a Agência de

Desenvolvimento da Região Sul de Roraima, contemplando os municípios de Iracema, Caracaraí, Rorainópolis, São Luiz, São João da Baliza e Caroebe.

"O líder é uma metodologia que foi desenvolvida pelo Sebrae Nacional que a gente aplica com as lideranças de uma determinada região. Nós escolhemos uma região com municípios próximos e nestas localidades identificamos lideranças que representam três setores: privado, que são os empresários; terceiro setor, que são associações, cooperativas, sindicatos e ONGs e por fim o setor público, com lideranças que representam a gestão municipal", explicou o gestor do programa Líder em Roraima, Felipe de Freitas.

Com as lideranças identificadas e os grupos formados, o passo seguinte são os encontros regionais que perduram por oito meses, para a elaboração de uma agenda de desenvolvimento regional. Ao final do oitavo encontro o grupo entrega uma agenda de desenvolvimento com ações voltadas para o desenvolvimento daquela região, com foco nos potenciais da localidade.

"O trabalho mais recente foi na região Sul, que contempla os municípios de Iracema até Caroebe. Essa região tem um grande potencial para a agricultura familiar. Então, as ações serão dentro desse eixo. Uma das últimas etapas de todo esse trabalho é a realização de quatro fóruns de monitoramento para

LIDER

Liderança para o Desenvolvimento Regional



acompanhar e verificar se as ações da agenda estão sendo de fato implementadas na região", detalhou Freitas.

Após a realização dos fóruns e o início dos trabalhos previstos na agenda, o Sebrae auxilia na institucionalização da Agência de Desenvolvimento. "Nós mobilizamos essas lideranças, capacitamos e promovemos esses encontros, mas no final o bastão do comando é passado para eles. A institucionalização, criação de entidade com CNPJ e a implementação da agenda de desenvolvimento. Essa é uma forma de fazer com que eles tenham independência portanto daí em diante, o Sebrae deixa de ser o protagonista de todo esse trabalho e passa a ser apenas um apoiador", pontuou.

ASSEMBLEIA OFICIALIZA INSTITUCIONALIZAÇÃO DE AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO SUL DE RORAIMA

A Agência de Desenvolvimento que está em fase de criação é a da região Sul. No primeiro semestre de 2022 foram realizados os quatro fóruns de acompanhamento e no dia 12 de agosto houve uma assembleia para definir quais os integrantes do grupo irão compor a diretoria.

"Com a agência formada, eles poderão ir em busca de parcerias pra ter um prédio físico e a possibilidade de futuramente captar recursos, formalizar parcerias em termos de cooperação

técnica, parcerias com outras instituições com o objetivo de implementar o que eles colocaram na agenda de desenvolvimento" disse.

REGIÃO NORTE - Muito em breve será implementado o Programa Líder para atender os municípios da região Norte, colaborando assim, para o desenvolvimento de Roraima como um todo, com foco para as potencialidades de cada localidade.

"Estamos finalizando o projeto Líder na Região Sul para que no próximo ano possamos fazer o mesmo trabalho na região Norte, contemplando assim todo o estado com o Programa Líder". Concluiu Freitas.

WORKSHOW 'MEU NEGÓCIO É A MÚSICA' REÚNE ARTISTAS DE RR PARA TROCA DE EXPERIÊNCIAS E IMPULSIONAMENTO DO RAMO

Por meio de palestras e rodas de conversas, evento mostrou potencial do estado para crescer na música



Painel com Jacques Figueira e André Lira, mediado por Vinicius Tocantins

Viver de música é algo possível não somente para os artistas que estão nas grandes mídias e que já conquistaram a fama, como também para quem está começando. As oportunidades de negócios são para todos: da corporação multinacional ao músico independente. Com esse lema, o Sebrae/RR realizou o Workshop "Meu Negócio é a Música".

A programação ocorreu dia 8 de novembro, no Mangai Indústria Criativa, e contou com palestras de profissionais de renome no cenário nacional, rodas de conversa e apresentações culturais no formato Pitch de carreira + Jam Session de música autoral com os artistas Ana Lu, Emerson Pereira e Milena Makuxi, da Banda Sociedade de Esquina.

A ideia do Workshop é mostrar que é possível empreender com a música em Roraima, mesmo que a região esteja geograficamente longe dos grandes centros.

O diretor de administração e finanças do Sebrae/RR, Almir Sá, ressaltou a importância de empreender com a música.

"Essa é uma iniciativa inovadora e brilhante do Sebrae, e apoiar o artista faz parte da nossa história. O segmento da música tem uma atuação significativa no mercado do entretenimento e movimenta a economia. O Sebrae apoia tudo que gera emprego, renda e desenvolvimento", pontuou.

O analista técnico da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado do Sebrae/RR, Luã Andrade, explicou que o objetivo é

fazer com que o artista passe a se enxergar como empreendedor.

"O negócio da música envolve uma série de profissionais. São autores, artistas, técnicos, produtores, empresários, profissionais liberais. Então o Workshop mostra para esse público os desafios e oportunidades pra empreender nesse segmento", disse.

PALESTRAS E RODAS DE CONVERSA

O primeiro palestrante foi o músico e produtor Jacques Figueiras que apresentou o tema "Você não é um músico, você é uma empresa: Como opera uma empresa no segmento musical?".

Ele é vencedor do Grammy Award em 2013 e Latin Grammy em 2014, ambos na categoria Melhor Álbum de Jazz La-



tino. Atualmente, Figueiras gerencia uma plataforma on-line com conteúdo e cursos para ajudar os artistas a entender e viver da música.

"Muitas vezes vemos a arte pela arte e esquecemos que ela também é uma forma de ganhar dinheiro. Por isso, temos que encará-la como um negócio, não importa onde você esteja. Existem mais pessoas que vivem de música longe da grande mídia do que em frente aos holofotes. Existe toda uma economia que gira em torno da música e eu falo justamente sobre isso, como cuidar desse negócio e torná-lo um meio de vida viável", citou.

O consultor de negócios e inovação nos setores da economia criativa, produtor cultural e músico, André Lira, foi o segundo palestrante convidado. Ele falou sobre o tema "Estratégias para construir público para sua música".

"É preciso pensar além das estratégias tecnológicas e de marketing; pensar mais no cotidiano, nas relações entre os músicos com as cidades e circuitos. É possível viver da música, mas, para isso, o público e o artista precisam estar em sinergia para que o trabalho produzido tenha um alcance mínimo possível, além de público para poder consumir esse trabalho, espaço para tocar e locais para apresentações", destacou Lira.

Além das palestras, ocorreram rodas de conversas para aprofundar a temática. A primeira delas teve como tema "Negócios da música em Roraima, desafios e oportunidades" com mediação do assessor técnico do Sebrae/RR e guitarrista da Banda Garden, Rodrigo Baraúna. "Nossos artistas locais precisam perceber que a música é um negócio, enxergar que fazem parte da economia criativa e que acabam gerando traba-

lho para outros profissionais. Para um artista estar no palco ele precisa de um iluminador, de um técnico de som e uma infinidade de outras coisas, por exemplo. Nosso grande desafio é fazer com que, além de um grande artista, essa pessoa também seja um bom empresário", declarou Baraúna.

O momento ainda contou com a participação dos convidados Manoel Rolla, Produtor Cultural e Vocalista da Banda Mr. Jungle, e Franklin Lima, baterista da banda Ride Blue e empresário da franquia BaterasBeat.

Já o segundo tema da roda de conversa foi "O futuro do mercado para a música brasileira" mediado por Vinícius Tocantins, Jacques Figueiras e André Lira.

"Ficou perceptível a vontade de todos em contribuir com o assunto, em especial, no uso de novas tecnologias digitais para



Manoel Rolla, Rodrigo Baraúna e Franklin Lima



André Lira

gestão de carreira e Empreendedorismo. Ficamos agora na expectativa para com o retorno aos festivais de música e o aumento do profissionalismo quando pensamos a música em Roraima", disse Tocantins, que é professor de computação e doutorando em Propriedade Intelectual e Inovação.

ARTISTAS APROVAM O WORKSHOP


Uma das bandas precursoras do movimento do Rock em Roraima, a banda Garden, esteve presente no Workshop. O vocalista Siddhartha Brasil parabenizou o Sebrae/RR pelo fomento ao setor cultural e falou da importância do evento.

"É possível sairmos do mercado da informalidade e apresentar esses produtos culturais como moeda de troca para poder viver e apresentar material de qualidade para a sociedade. Esse Workshop foi ótimo para quem já está nessa estrada há muito tempo, serviu para rever conceitos e aprender um pouco sobre as novidades e, também, é excelente para quem está começando ver que é possível viver da música" comentou.

Atuando no cenário musical roraimense há 10 anos, a cantora e compositora Ana Lu também esteve presente no Workshop. Para ela, a tecnologia

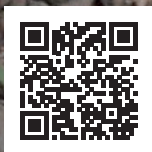
rompeu fronteiras e ajuda o artista de forma significativa.

"Roraima é um estado em que muitos acreditam que seja geograficamente prejudicado por estar longe dos grandes mercados, mas é sempre importante lembrar que a internet está aqui para quebrar essas barreiras. Precisamos nos organizar como empresa, como negócio e que também podemos correr atrás de patrocínio e de apoio para que possamos monetizar nossa carreira, nosso som e ter esse vislumbre de oportunidades. O Sebrae é um grande parceiro e com certeza nos ajuda bastante nesse impulsionamento", concluiu.

A woman with dark hair tied back, wearing a black long-sleeved shirt and black pants with white stripes, is walking on a forest trail. She is carrying a young child in a red and black Sebrae backpack. The child is looking towards the camera. The background is a lush green forest with large plants and trees. There are several blue and green geometric shapes overlaid on the image.

**o Sebrae
ajuda sua
empresa
a dar a volta
por cima.**

Elen Dias
Caburaí Adventure
Acesse o YouTube e conheça
essa história



50+50
Sebrae 50 anos

PROFESSORES DA REDE MUNICIPAL EM BOA VISTA SÃO CAPACITADOS PARA APLICAR METODOLOGIA TERRÁRIO NAS ESCOLAS

O Sebrae/RR proporcionou a capacitação que desenvolve habilidades empreendedoras nos alunos por meio da construção de um terrário



O trabalho do Sebrae/RR em levar a Educação Empreendedora para dentro das escolas de Roraima segue firme. Professores de 21 escolas da rede municipal de ensino de Boa Vista, sendo maioria escolas indígenas e do campo, participaram entre os dias 19 e 21 de setembro de uma capacitação sobre uma nova metodologia, o "Terrário: um ecossistema empreendedor".

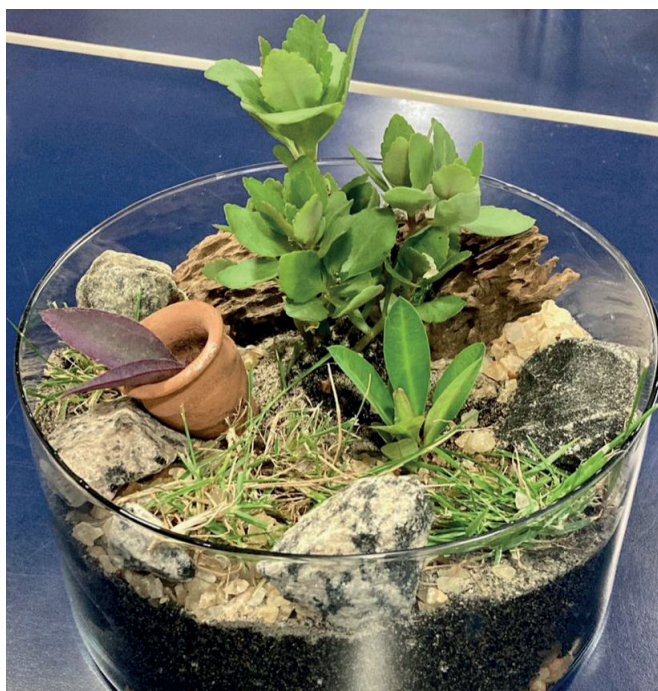
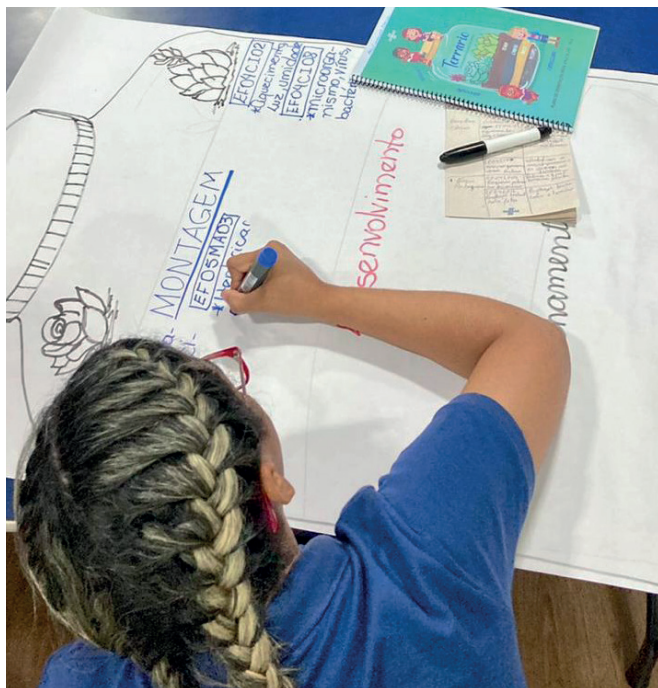
A gerente da Unidade de Educação Empreendedora do Sebrae/RR, Graziela Missio, explicou que a educação

empreendedora desenvolve competências integradas à construção de projetos de vida. Além de colaborar para o desenvolvimento integral dos estudantes, estimulando o protagonismo em diversas faixas etárias.

"O terrário segue esses mesmos parâmetros, estimulando competências empreendedoras, que dialogam naturalmente com as competências socioemocionais. Entre as competências empreendedoras destacamos: pensamento científico, crítico e criativo; responsabilidade e cidadania; conhecimento; argumentação; empatia e cooperação", detalhou.

A facilitadora foi a instrutora da empresa Educare Consultoria, do Rio Grande do Sul, Nara Liane Pietro. Ela explicou que a metodologia terrário tem compromisso com as competências gerais da Base Nacional Comum Curricular (BNCC) e as competências para o empreendedorismo.

"O terrário surgiu como uma forma de trabalhar vários anos com uma única atividade. Trabalhamos com vários aspectos que estão relacionados aos comportamentos empreendedores, desde a hora de planejar como a atividade vai ser feita, calcular o custo para



fazer essa atividade. A partir daí, vamos adicionando vários elementos que estão relacionados ao comportamento empreendedor", exemplificou.

A professora Joicilene Mota foi uma das participantes, ela atua na Escola Vovó Tereza da Silva na comunidade indígena Darôra, atendendo 68 alunos divididos entre a educação infantil e o 5º ano. "Nessa capacitação consegui aprender diversas coisas que já vou começar a aplicar com os alunos, pois achei muito interessante. O conteúdo abrange vários componentes curriculares em todas as

disciplinas. É possível trabalhar o terrário com todas as disciplinas sem sair do foco da BNCC", afirmou a professora.

Outra escola que participou da capacitação foi a Escola Municipal do Campo Aureliano Soares da Silva, localizada na região do Projeto de Assentamento Nova Amazônia, a 65 km de Boa Vista. A escola atende 47 crianças da educação infantil ao 5º ano e 38 adultos na modalidade Educação de Jovens e Adultos. A coordenadora pedagógica da unidade, Cristiane Machado, relatou que não

imaginava que uma atividade como a construção de um terrário poderia trabalhar tantas habilidades.

"Tive a oportunidade adquirir muitos conhecimentos, apesar da gente já ter familiaridade com o termo terrário, imaginamos que é uma coisa distante da sala de aula, mas quando trazemos para o lado pedagógico, para dentro da escola, vemos um outro mundo, outras possibilidades.

O aprendizado foi imenso. Dá pra levar muita coisa para a sala de aula, é uma iniciativa muito legal", declarou Cristiane.

PARTICIPAÇÃO DE RORAIMA NA FEIRA BEAUTY FAIR 2022 GERA OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Evento ocorreu em setembro e contou com 12 empresas atendidas pelo Sebrae/RR



Empreendedores da beleza participantes da feira

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 on-line. 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 Bio-grafias 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 trabalhando 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.



Participantes em visita técnica

SEBRAE/RR PROMOVE 2ª SEMANA RORAIMENSE DE ECONOMIA CRIATIVA VOLTADA PARA TECNOLOGIA, METAVERSO E ACESSO À CRÉDITO



Empreendedores da economia criativa

A economia criativa, um conjunto de ações e atividades relacionadas à cultura, tecnologia e criatividade que geram receita e impacto na economia, tem ganhado cada vez mais espaço e destaque no Brasil e no mundo. Em Roraima, o Sebrae é pioneiro no assunto e este ano, nos dias 18 e 19 de outubro, promoveu a 2ª Semana Roraimense de Economia Criativa.

O destaque deste ano foram os segmentos da tecnologia e metaverso e o acesso ao crédito para aqueles que empreendem nas atividades da Economia Criativa. O analista técnico do Sebrae/RR, Luã Andrade, explicou que o objetivo do evento é disseminar temas que abranjam os mais variados segmentos da economia criativa. "Falamos sobre tecnologia, metaverso e oportunidades de negócios aqui no nosso estado, nes-

sa área da economia criativa. Também falamos sobre linhas de crédito disponíveis para esses segmentos", detalhou.

No primeiro dia, Ângelo Viera Júnior, profissional referência em Inovação e Transformação de Negócios, falou sobre a economia colaborativa. Ângelo é referência em Inovação e Transformação de Negócios no Brasil, eleito um dos 10 Melhores Mentores de Inovação do Bra-



sil em 2022 pelo Prêmio Startup Awards da Associação Brasileira de Startups – ABStartups, atualmente como Gerente de Avanços Omnichannel & Inovação em Experiência do Cliente na Natura.

"A economia colaborativa junta alguns fatores como o próprio instinto que nós tínhamos como seres humanos, de colaboração, mas que devido a essa competição acirrada imposta pelo mercado, acabamos perdendo um pouco dessa essência. A economia colaborativa vem justamente para resgatar um pouco disso, combinando cooperação com competição. Falamos um pouco sobre como a gente pode se ajudar, criar e principalmente como podemos tirar ideias do papel", explicou.

Em um mundo cada vez mais tecnológico, as empresas passaram a empreender no metaverso. O especialista em Inbound Marketing, Maikon Richardson falou sobre o futuro do trabalho e o impacto nas profissões com o metaverso. "Se no passado a gente teve uma grande transformação do mundo off-line para o mundo on-line. Hoje, a internet é algo comum no dia a dia de todo mundo. O metaverso veio fazer essa mesma transformação no mundo, a web 3.0.

O que eu mostro não é uma coisa do futuro, já é o presente. Várias empresas estão faturando milhões de reais dentro do metaverso. Grandes marcas como a Nike e Gucci estão lançando produ-

tos no metaverso, fazendo desfiles de moda, vendendo bolsas virtuais e tudo isso é arte. Estamos falando de moda, música, pintura, performance, teatro. O empreendedorismo cultural no metaverso", exemplificou Richardson.

Proprietário do espaço Mangai, o empresário Filipe Rocha ressaltou a importância do fomento à economia criativa e da parceria com o Sebrae/RR. "É substancial esse movimento que o Sebrae faz para conseguir que mais pessoas se envolvam com a economia criativa, que é um tema ainda um pouco desconhecido em Roraima. Então, cada vez mais esses eventos vão trazendo e cativando outras pessoas a se envolverem, principalmente os empreendedores.

Eles passam a enxergar a criatividade não só como uma forma de sustento de vida, mas também como uma forma para desenvolver bons negócios que extrapolam até a fronteira do Estado", declarou.

EMPREENDEDORES PODEM CONTAR COM CRÉDITO ASSISTIDO

O segundo dia do evento foi voltado para as linhas de crédito disponíveis para os empreendedores da economia criativa. O gerente da Unidade de Captação de Recursos e Serviços Financeiros, Marlus Almeida, falou sobre a atuação do Sebrae Roraima com o crédito assistido via Fundo de Aval às Micro e

Pequenas Empresa (Fampe) para pequenos negócios criativos.

Ele explicou que com iniciativas como esta, o Sebrae tem o intuito de facilitar o acesso ao crédito aos pequenos negócios, auxiliando na tomada de crédito consciente e a sustentabilidade das empresas. "Utilizamos de ferramentas financeiras e de gestão para auxiliar o empresário na gestão do negócio e na tomada de decisão consciente. O Sebrae não é agente financeiro e não dispõe de recursos para empréstimos ou financiamento. Porém, uma das maiores dificuldades de acesso ao crédito dos pequenos negócios é o aval. Então, disponibilizamos o Fampe, que pode garantir, de forma complementar, até 80% da operação de crédito contratada quando a empresa não tem todas as garantias necessárias para conseguir um empréstimo ou financiamento", disse.

A diretora executiva na Agência Municipal de Empreendedorismo e Fomento de Boa Vista (AME), Scheila Hortmann falou sobre as linhas de crédito disponíveis na instituição. "Quando o empreendedor consegue um crédito junto a AME ele participa de palestras, recebe orientações e várias outras questões. A economia criativa hoje é uma indústria, é tudo aquilo que é oriundo da criação humana. Então, é uma indústria em alto crescimento no Brasil e no mundo e responsável não só por gerar emprego, mas também pela inclusão social de diferentes grupos sociais", concluiu.

SEGMENTO DE REVENDA E LOCAÇÃO DE VEÍCULOS PAGA OS MELHORES SALÁRIOS ENTRE OS PEQUENOS NEGÓCIOS EM BOA VISTA

Nas lojas de revenda e locação de veículos, os trabalhadores têm remuneração média de R\$ 3 mil



Conforme a edição de 2022 do Diagnóstico de Pesquisa de Média Salarial dos Pequenos Negócios de Boa Vista, feito pelo Sebrae/RR, o segmento de Revenda e Locação de Veículos é o que paga

os melhores salários para os seus trabalhadores. O salário dos profissionais que trabalham neste ramo pode chegar até R\$ 3 mil.

Na lista, logo em seguida aparecem os segmentos de Autopeças, com salários

que podem chegar até R\$ 2,5 mil; Mercantil, com remuneração média de R\$ 2.365,50; Salão de Beleza e Estética, com R\$ 2.365,50; seguido pelas Lojas de Materiais de Construção com remuneração média de R\$ 2.245,00.

O Diagnóstico de Pesquisa de Média Salarial é feito anualmente pelo Sebrae/RR. Este ano, os dados foram coletados de 30 empresas da iniciativa privada que atuam nos mais diversos ramos de atividade em Boa Vista.

O relatório contém informações referentes aos salários bases de 80 cargos/funções profissionais universais. Os valores apresentados não incluem benefícios e encargos sociais. Também não foram levados em conta o tempo de serviço dos profissionais.

A pesquisa atende uma demanda dos empresários que participam da amostra que passam a ter uma noção da média salarial para cada categoria nos segmentos de mercado pesquisados.

Os dados levantados não têm como finalidade apresentar níveis salariais adotados no mercado local, nem tampouco representa base salarial de servidores públicos.

Os 30 estabelecimentos pesquisados

foram divididos da seguinte maneira: bares e restaurantes com 23%, lojas de materiais de construção com 17%, lojas de confecções também com 17%, lojas de produtos agropecuários com 10%, drogarias com 10%, gráficas com 7%, salão de beleza e estética com 3%, mercantil com 3%, revenda de veículos com 3%, locadoras de veículos com 3% e autopeças também com 3%.

A média salarial de cada segmento ficou dividida da seguinte maneira:

SEGMENTO	MÉDIA SALARIAL	MAIOR SALÁRIO	MENOR SALÁRIO
Gráficas	R\$ 1.580,00	R\$ 2.000,00	R\$ 1.300,00
Drogarias	R\$ 1.811,81	R\$ 3.400,00	R\$ 1.200,00
Loja de Produtos Agropecuários	R\$ 1.887,36	R\$ 5.000,00	R\$ 606,00
Bares e Restaurantes	R\$ 1.891,61	R\$ 5.500,00	R\$ 1.205,00
Lojas de Confecções	R\$ 1.892,54	R\$ 2.900,00	R\$ 1.212,00
Lojas de Material de Construção	R\$ 2.245,00	R\$ 6.686,00	R\$ 658,00
Salão de Beleza/Estética	R\$ 2.365,50	R\$ 3.250,00	R\$ 1.650,00
Mercantil	R\$ 2.365,50	R\$ 3.250,00	R\$ 1.650,00
Autopeças	R\$ 2.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 2.000,00
Locadoras de Veículos	R\$ 2.934,86	R\$ 5.300,00	R\$ 2.120,15
Revenda de Veículos	R\$ 3.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 2.000,00

SEGMENTO	MÉDIA SALARIAL
Lojas de Material de Construção	R\$ 2.245,00
Mercantil	R\$ 2.245,00
Salão de Beleza/Estética	R\$ 2.365,50
Autopeças	R\$ 2.500,00
Locadoras de veículos	R\$ 2.934,86
Gráficas	R\$ 1.580,00
Drogarias	R\$ 1.811,81
Lojas de Produtos Agropecuários	R\$ 1.887,36
Bares e Restaurantes	R\$ 1.891,61
Lojas de Confecções	R\$ 1.892,54
Revenda de veículos	R\$ 3.000,00

Analisando a tabela com a média salarial, é possível verificar que cada ramo de atividade adota políticas de remuneração diferentes. Portanto, a média salarial de cada segmento ficou da seguinte forma:

A média foi calculada com base no mapeamento de 44 cargos identificados pelos participantes. Em todos os estabelecimentos, os cargos mais comuns são: Caixa, Vendedor Interno, Gerente Geral, Administrativo e de Loja, e que de modo geral 70% dos 44 cargos identificados recebem gratificações e/ou comissões.

CLUBE DE CAPITÃES REÚNE PARTICIPANTES DO PROGRAMA SEBRAE DELAS E ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO DO SEBRAE/RR



Evento do Clube de Capitães em parceria com Sebrae Delas

Com objetivo de gerar conexões, capacitar e formar líderes, o Sebrae/RR promoveu o encontro de diálogos Clube de Capitães, por meio do Polo de Liderança, com seis encontros durante o mês de outubro e novembro.

O Clube de Capitães reúne empreendedores, lideranças públicas, privadas ou do terceiro setor, startups e ecossistemas que atuam em diferentes áreas.

Nos dias 13, 19 e 25 de outubro, os encontros foram direcionados para as participantes do programa Sebrae Delas, onde mulheres empreendedo-

ras de diversos ramos puderam trocar experiências, acompanhar uma palestra sobre a importância das mídias sociais e firmar parcerias.

Uma das participantes foi a empresária Josenilce Araújo, que já é parceira do Sebrae há quatro anos. Ela é dona do Brechó Boutique, loja de moda feminina sustentável.

"Com o Sebrae temos aprendido constante. Com certeza, após esses encontros, alguns conceitos vão mudar dentro da loja, principalmente em relação ao comportamento nas redes sociais. Foi um momento para acrescentar, para tirar o que fazíamos de errado e aplicar o novo", pontuou.

Outra participante foi Apoliana Araújo Castro. Há três meses ela começou o negócio Divino Joias, uma loja on-line de acessórios folheados e bijuterias. Para ela, participar do encontro de diálogos foi muito gratificante.

"Só tenho aprendido muito, mesmo em pouco tempo. Do evento, levo para casa conhecimentos dos quais eu tinha muitas dúvidas e com o Sebrae eu consegui esclarecer muita coisa. Eu acredito que ao aplicar as técnicas que eu aprendi, minha loja vai crescer", destacou.

Já os dias 06 e 20 de outubro e 03 de novembro, a programação do Clube de Capitães foi voltada aos participantes do Ecossistema de Inovação. Por meio



Ação do Clube de Capitães para Ecosistema de Inovação

de dinâmicas, palestras e rodas de conversa, foram tratados assuntos como transformação digital, mudança de modelo mental e Liderança.

Entre os participantes deste momento esteve o professor universitário e assessor técnico da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Roraima (FAPERR), Elemar Favreto. Para ele, o evento foi fundamental para mudar a mentalidade dos presentes.

"O Clube de Capitães tem esse papel de desenvolver líderes para o mercado, mas também para o desenvolvimento de atividades que não sejam só um empreendedorismo, mas também dentro do mercado de trabalho tradicional. Foi de grande contribuição para meu aprendizado", pontuou.

Quem também aprovou o momento foi Sasha Loureiro, representante do Coworking Loureiro de Mercado Imobiliário.

"Superou minhas expectativas e o evento proporcionou muito network, o que é muito importante porque a vida é relacionamento, além de fazer contato com

pessoas de liderança. Aprendi muitas coisas que vou aplicar com meu time e para parceiros", concluiu.

O ENCONTRO DE DIÁLOGOS

Ao todo, o Sebrae/RR por meio do Polo de Liderança promoveu seis encontros de diálogos do Clube de Capitães, sendo três para as participantes do programa Sebrae Delas e três voltados aos integrantes do Ecosistema de Inovação.

O gestor do Polo de Liderança, Rodrigo Rosa, destacou a importância dos temas para todos os setores.

"São temas importantes e atuais que precisam ser tratados pelos líderes em todas as organizações, sejam elas públicas, privadas ou do terceiro setor. A ideia é ampliar o conhecimento dos participantes e gerar network", disse.

Para a gestora do programa Sebrae Delas, Gidelma Andrade, é de suma importância proporcionar a aproximação das mulheres empreendedoras.

"A importância é de colocar as mulheres lado a lado para conhecer a história

uma das outras, bem como as dificuldades e saber como elas resolveram problemas e situações que apareceram.

A importância dessa metodologia é que esse momento de conversa possa sair parcerias e novos negócios", acrescentou.

VOCÊ JÁ CONHECE O POLO DE LIDERANÇA?

O Polo de Liderança, iniciado em Roraima em agosto de 2021, é um centro de capacitação de líderes que contém estudos, pesquisas e conexão entre os líderes, a fim de promover habilidades e competências.

Além disso, promove a estância da liderança pública, privada, jovem, de mulheres e, também, de terceiro setor como organizações, associações, cooperativas.

Por meio do site: polodeliderancasebrae.com.br/polodelideranca/home é possível ter conexão entre líderes de todo país por meio de network, além de ter acesso a artigos, estudos e pesquisas sobre o tema.

5 DICAS PARA TER UM PERFIL MAIS VENDEDOR NAS REDES SOCIAIS

Aumente suas vendas nas redes sociais aplicando cinco dicas básicas



As redes sociais são ferramentas essenciais para atrair e fidelizar clientes. A maior parte dos consumidores está nas redes

sociais, que se tornaram excelentes canais de relacionamento e vendas.

Para aproveitar de maneira estratégica

esse ambiente on-line, selecionamos cinco dicas essenciais de como usar as redes sociais de forma estratégica para fazer o seu negócio crescer mais no ambiente digital.



Saiba usar cada canal de comunicação

É fundamental entender as particularidades de cada rede social. Existe uma variedade grande de mídias sociais. Você deve conhecer as características de cada uma e verificar a que o seu cliente mais utiliza.

Você não precisa, necessariamente, estar em todas as plataformas. Mas, deve ter presença nas que fazem sentido para o seu negócio e cliente.

Comunicação de qualidade

Aposte em conteúdos criativos, na interação e no engajamento. Toda publicação precisa ter qualidade de imagem, áudio e conteúdo. Cheque seus equipamentos antes de qualquer gravação e cuide do cenário, dos sons e da edição, tanto de vídeos quanto de fotos.

O conteúdo é essencial e deve ser construído a partir da sua persona. A relevância, nesse tópico, diz respeito ao que interessa ao seu público. Por isso, verifique quais são as dores, dúvidas e interesses do seu cliente. Pesquise e estude cada tema antes de produzir qualquer post.

Canais de venda

Analise o que é mais interessante, de acordo com a realidade do seu negócio. As redes sociais têm foco no relacionamento entre as pessoas, mas também são canais de vendas. Planeje suas estratégias de vendas pensando em quais canais estão os seus clientes. São nesses ambientes que você precisa se posicionar.

Gestão

Aposte em ferramentas para apoiar o seu negócio na análise de métricas, no monitoramento, agendamento de postagens, entre outras tarefas. As próprias redes sociais oferecem relatórios de métricas e insights que auxiliam a produção de conteúdo e ações de marketing digital.

Você também pode utilizar ferramentas on-line de automatização e agendamento de publicações, que podem medir o alcance do perfil, e avaliar o engajamento.

Público-alvo

Direcione as informações da sua empresa com precisão para atingir públicos específicos nas redes sociais. O público-alvo é formado pelas pessoas que você quer atingir e conquistar. Ele deve ser escolhido de acordo com o seu segmento de atuação e localização do seu negócio.

A partir do público-alvo, defina a sua persona, que é o personagem fictício que representa o seu cliente ideal. Entendendo quem é a sua persona e quais são os seus interesses, as suas ações de marketing e vendas passam a ser mais assertivas.

ENCONTRO SASFORCE-CRM DO SEBRAE PROMOVE TROCA DE EXPERIÊNCIA ENTRE ESTADOS



Com objetivo de abordar as peculiaridades e necessidades quanto ao sistema CRM Sales Force, o Sebrae/RR realizou o Encontro SASForce-CRM com representantes da Região Norte.

O evento ocorreu nos dias 17 e 18 de outubro em Boa Vista com a presença de 22 pessoas no presencial, além de participação virtual de representantes de outras regiões do país.

A diretora técnica do Sebrae/RR, Dorete Padilha, reforçou que foi uma grande alegria receber os colegas do Norte e falou da importância do uso da ferramenta. "Quando a gente se propõe a facilitar a comunicação, temos que ter prontidão e proatividade para resolver as coisas e ser o SEBRAE que precisamos ser. O Sales Force é um novo momento e uma nova possibilidade. Acredito que com isso consigamos atender ainda melhor aos empresários", disse.

O CRM Sales Force é um sistema que possibilita a gestão inteligente de dados relacionados ao cliente. Dessa forma, visa conhecer as necessidades e auxiliar os pequenos negócios para o alcance dos resultados.

A gestora estadual do projeto CRM e gerente da Unidade de Relacionamento do Sebrae/RR, Gabrielle Ribeiro, explicou que realizar o evento por região foi uma estratégia de engajar, escutar e envolver os representantes de cada estado do Norte. "O evento foi importante para aproximar os estados, discutir ações e contribuir para a construção conjunta do novo CRM. Cada região possui suas peculiaridades de atendimento e estrutura, o que possibilitou uma grande troca de conhecimento e experiência", acrescentou.

Para ela, o Sebrae terá ganhos significativos no processo de relacionamento com o cliente com a utilização da nova plataforma de CRM. "Teremos uma atuação mais integrada, uso da inteligência artificial com base nos dados imputados, que mudará a forma do Sebrae se relacionar com o cliente, potencializando a oferta de soluções com base nas necessidades dos clientes e uma experiência mais customizada", pontuou.

O gestor técnico da implantação do CRM SalesForce, José Júnior, destacou que esta é considerada a melhor ferramenta de CRM do mundo. "É importante reforçar que, apesar de ser

a melhor ferramenta de CRM do mundo, se não tiver o fator humano e cultural, será só mais uma ferramenta. Por esse motivo, o projeto tem representado uma mudança drástica na forma como nos relacionamos com os clientes pois os nossos gestores deixam de ser gestores de crise e passam a ser gestores de relacionamento contando com uma ferramenta provedora de inteligência, indicações, relatórios e várias outras funcionalidades que impulsionam o trabalho dos nossos atendentes", frisou.

O analista técnico do Sebrae/PA, Francisco Brito, foi um dos participantes do encontro. Ele citou que a grande vantagem do encontro é a possibilidade de fazer integração de mentalidade e de realidades diferentes.

"Com isso, todo mundo cresce, além de assimilar melhor o processo e se engajar. Quando conseguimos juntar essa diversidade de experiências temos uma construção muito melhor", concluiu.

Esta foi a primeira vez que o encontro ocorreu em Roraima. Além de falar sobre a ferramenta, foram debatidos assuntos como Gestão de Mudança, Módulo de Marketing Cloud, Técnica Globant, entre outros.

O Sebrae
é o parceiro
certo para
quem quer
colher bons
resultados



Acesse o YouTube
e conheça essa história



Sandra Gomes
Agricultura Familiar - RR

50+50
Sebrae 50 anos



Criar o futuro é fazer história



A força do empreendedor brasileiro.



Central de Relacionamento:
0800-570-0800



@SEBRAERORAIMA

loja.rr.sebrae.com.br