

**COMPILADO DE DEMANDAS**

Em consonância com o Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado, n.º02/2020, item 4.2, “a pessoa jurídica detentora de solução(ões) de mercado poderá inscrever, a qualquer momento, sua(s) solução(ões), que venha(m) a atender demandas já abertas em processos de cadastramento anteriores”, as quais constam descritas abaixo.

**Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado n.º 02/2017**

2.1. Em consonância com o Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado, n.º 002/2017, este processo está aberto para todas as regiões do estado de Santa Catarina, conforme quadro abaixo:

<b>Demanda</b>	<b>Foco/Ênfase</b>	<b>Público-alvo (*)</b>
Marketing Jurídico	Capacitação empresarial	Escritórios de Advocacia
Ecosystema Empreendedor	Capacitação e/ou consultoria	Gestores de Educação, Professores e alunos do ensino superior
Organizações Exponenciais	Capacitação e/ou consultoria	Micro e pequenas empresas
Acesso a crédito		
OKR		
Estratégias Digitais / Marketing Digital		
Design Thinking		
Soluções de Design (identidade, divulgação, produto e internet)		
Cálculo tributário		
Viabilidade técnica econômica para agro indústrias		
Agregação de valor ao produto artesanal		
Acesso a mercado		
Associativismo e gestão		
Marcas Coletivas – Obtenção/manutenção		

Indicação Geográfica		
Acesso a crédito	Capacitação e/ou consultoria	Cooperativas de Crédito
Aceleração de negócios	Capacitação e/ou consultoria	Microempreendedor individual - MEI

**Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado n.º 001/2019**

2.1. Em consonância com o Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 001/2019, este processo está aberto para todas as regiões do estado de Santa Catarina, conforme demandas descritas a seguir, que podem ser atendidas por soluções de mercado (consultorias, capacitações, softwares, ferramentas de gestão, etc.):

<b>Demanda</b>	<b>Foco/Ênfase</b>	<b>Público-alvo (*)</b>
Gestão de Empresas de Pequeno Porte – EPP	Gestão de Pessoas, Gestão Financeira, Marketing Digital, Negócios Digitais, Planejamento Empresarial, Gestão da Qualidade e Produtividade; Internacionalização; Gestão de Marketing; Gestão de Vendas; Logística; Sucessão; Questões societárias; dentre outros temas relevantes para o aumento da competitividade destas empresas.	Empresas de Pequeno Porte – EPP, assim entendidas como aquelas empresas que, além do enquadramento legal pela sua faixa de faturamento, apresentam nível mais avançado de maturidade de gestão, e necessitam de soluções diferenciadas que as levem ao próximo patamar de crescimento e desenvolvimento
Modelos de negócios	Modelagem de negócios rurais; Canvas.	Micro e Pequenas Empresas Rurais
Gestão e inovação	Soluções inovadoras voltadas a advocacia ou a serviços advocatícios; planejamento empresarial; melhoria de processos; gestão de pessoas; gestão financeira; Marketing Jurídico.	Escritórios de advocacia e advogados
Aplicativo para elaboração de Plano de Negócio	Estudos de viabilidade; identificação de oportunidades; elaboração de planos de negócios e análise de viabilidade mercadológica e financeira.	Empreendedores
Empreendedorismo e inovação	Desenvolvimento econômico e social; inovação; metodologias ativas de aprendizagem; capacitações de formação pedagógicas e vivenciais que promovam o desenvolvimento de comportamentos, habilidades e atitudes empreendedoras.	Instituições de ensino, estudantes universitários, professores universitários, gestores de educação, e prefeituras municipais.
Programa de Desenvolvimento de Startups	Formação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas; acompanhamento e monitoramento do aprimoramento tecnológico de startups; capacitação para apresentação comercial das soluções de startups para médias e grandes	Startups

	empresas; capacitação em alternativas de captação de recursos para startups.	
Diagnóstico de Presença Digital	Posicionamento na Internet como plataforma para realização de negócios e/ou promoção comercial; análise de mídias sociais e site corporativo para entendimento do posicionamento digital. Uso de métricas de marketing digital para avaliar a efetividade da presença digital das empresas. Plano de ação para reposicionamento digital e maior geração de leads. Consultoria de implantação das ações do plano.	Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas
Design de Serviços	Aplicação de soluções de design de serviços em pequenos negócios, buscando inovação na atuação dos mesmos. No mínimo, a solução de design de serviços deve contemplar:  Mapa de valores; Jornada do usuário; Objetivos de negócio, necessidades do usuário e pontos de contato; Mapa emocional; Arco dramático; Ferramentas e métodos de investigação; Frame para definir insights; Ideação; Priorização de ideias; Storytelling; Técnicas e ferramentas para prototipagem; Service blueprint; Design thinking; Frozen stories/ investigative rehearsal.	Microempresas e empresas de pequeno porte
Marketing de Lugares	Elaborar diagnósticos, estratégias e planejamentos para construir, posicionar, reposicionar e promover a imagem de territórios turísticos. Utilização do composto mercadológico aplicado a lugares. Uso de ferramentas de marketing aplicadas a lugares.	Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas
Aceleração Criativa de Territórios	Diagnosticar, planejar e elaborar estratégias para fomentar a economia criativa de territórios, e a formação de redes de negócios criativos. Desenvolver plano de aceleração criativa de territórios, com base nos recursos e ativos naturais e culturais, estimulando a diversificação da matriz econômica local e o surgimento de empreendimentos criativos. Consultorias e palestras de sensibilização e planejamento participativo local.	Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas
Negócios Digitais	Elaboração de estratégia de acesso à ambiente web (websites, e-commerce, hot sites, blogs) e ao comércio eletrônico; metodologias e ferramentas de apoio na convergência digital.	Microempresas e empresas de pequeno porte
Missão Técnica orientada	Potencialização de resultados da participação em feiras, eventos e em missões empresariais de estudo, interpretação, adaptação e implementação de estratégias vivenciadas.	Microempresas e empresas de pequeno porte do varejo
Estratégias de comunicação integradas	Integração do ambiente offline (loja física, mix de produtos, gestão de pessoas, experiência na loja) e online (criação de estratégias de comunicação integradas, construção de conteúdo textual e visual para redes sociais e e-commerce) de operações varejistas através da apresentação de conceitos e estratégias práticas e eficazes com aplicabilidade e conseqüente melhoria nos resultados do negócio.	Microempresas e empresas de pequeno porte do varejo
CoolHunting	Técnicas e ferramentas para captação de tendências.	Micro e pequenas empresas
Design de Conteúdo (Brand Content)	Autoridade e valorização da marca; estratégia de conteúdo; reputação e propriedade da marca; personalidade e bandeiras da marca.	Microempresas e empresas de pequeno porte do Varejo

Marketing Digital	Estratégias online; reputação online; ampliação da presença digital; estruturação e aprimoramento dos processos de marketing e vendas; mídias digitais; redes sociais; conceito e estratégias de marketing digital; planejamento de marketing digital; diagnóstico de reposicionamento digital.	Empreendedores, Microempreendedor Individual, micro e pequenas empresas de todos os segmentos e também ligados à economia criativa e artesanato.
Posicionamento de Marca	Fortalecimento da marca nos aspectos relacionados a autoridade e experiência; percepção e valor da marca.	Microempresas e empresas de pequeno porte
Gestão de alimentação escolar (merenda) e institucional	Integração entre instituição públicas e empresas fornecedoras; agricultura familiar; elaboração de cardápios, aquisição de alimentos, preparo de alimentos, gestão de resíduos de refeitórios.	Empresários rurais, Microempresas, empresas de pequeno porte fornecedoras e Prefeituras municipais
Conceitos de design thinking, metodologias ágeis para ideação de negócios	Negócios inovadores (maker spaces e creative spaces), gestão de negócios, ideação de negócio, incubação de empresas, design thinking, metodologias ágeis, trabalho colaborativo.	Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas
Gestão de Collabs	Estratégias de vendas e desenvolvimento de produtos em colaboração com marcas afins.	Candidatos a empresários, Microempreendedor individual, microempresas e empresas de pequeno porte.
Gestão de Negócios de Artesanato, Técnicas de Gestão	Ferramentas e técnicas de gestão e controles gerenciais para negócios de artesanato	Candidatos a empresários, Microempreendedor individual e microempresas.
Gestão comercial e Políticas de vendas, Formação de preço de venda	Gestão comercial e Políticas de vendas, Formação de preço de venda para o artesanato	Candidatos a empresários, Microempreendedor individual e microempresas.
Gestão de Marca	Imagem Pessoal, Posicionamento e Imagem do Artesão como Marca; Gestão de Imagem.	Candidatos a empresários, microempreendedor individual e microempresas.

#### Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado n.º 004/2019

2.1. Em consonância com o Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 004/2019, este processo está aberto para todas as regiões do estado de Santa Catarina, conforme demandas descritas a seguir, que podem ser atendidas por soluções de mercado (consultorias, capacitações, softwares, ferramentas de gestão, etc.):

Demanda	Foco/Ênfase	Público-alvo (*)
---------	-------------	------------------

Comportamento empreendedor; Mercado; Fontes de investimentos; Conexão com investidores.	Desenvolvimento, aceleração de startups e busca de investimentos e investidores. Desenvolvimento de ecossistema de inovação.	Startups, Empreendedores e entidades que compõem o Ecossistema de Inovação
Palestras motivacionais de alta performance, ênfase no desenvolvimento pessoal e profissional.	Inteligência emocional; melhores práticas de gestão de pessoas de empresas; atendimento; Relacionamento e encantamento do cliente.	Empreendedores, MEI, ME e EPP
Marketing Digital	Conceito e Estratégias de Marketing Digital; Objetivos e Planejamento de Marketing Digital; Redes Sociais e seus principais recursos; Indicadores de Monitoramento e Análise	Empreendedores e Empresários de Pequenos Negócios
Concepção e implantação de ambientes e laboratórios de inovação	Gestão de laboratórios de inovação	Entidades públicas e privadas
Inovação na educação	Formação para alunos de ensino médio e superior com foco em escolas públicas e formação docente relacionada a educação por meio de Metodologias ágeis de aprendizagem; Formação pedagógica e vivencial; Jogos de empreendedorismo para alunos e outras práticas relacionadas à inovação na Educação.	Instituições de Ensino, alunos, professores e gestores de educação
Empreendedorismo, gestão e inovação	Soluções e ferramentas de empreendedorismo, gestão e inovação	Escritórios de Advocacia
Soluções jurídicas	Direito Digital; Compliance; Lei geral de Proteção de dados.	Startups, ME e EPP
Formação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas.	Soluções desde a definição dos desafios das grandes empresas, o acompanhamento e monitoramento dos startups, do aprimoramento tecnológico das startups, da capacitação para apresentação comercial das soluções de startups para médias e grandes empresas até a capacitação em alternativas de captação de recursos para startups, etc.	Startups
Falta de conhecimento das startups sobre os fundos de investimento de risco e suas teses.	Soluções para capacitar e orientar Startups sobre alternativas de capitalização via capital empreendedor, promover a aproximação com investidores, fundos de investimento e mecanismos legais. Mentorias nas áreas de negócios e comportamental.	Startups
Falta de conhecimento sobre como constituir e operar uma Empresa Simples de Crédito- ESC em função de ser uma nova modalidade de empresa e por possuir aspectos técnicos muito específicos em sua gestão.	Workshops e consultorias sobre o passo a passo para constituição da ESC e para operação da ESC (Análise do risco de crédito, gestão da carteira de clientes e inadimplência, gestão da cobrança, antecipação de recebíveis, outros.).  Tecnologias para análise de risco de crédito e gestão da Empresa Simples de Crédito.	Potenciais empresários e Empresas Simples de Crédito.

**Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado n.º 02/2020 – Comunicado 01**

2.1. Em consonância com o Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 02/2020, este processo está aberto para todas as regiões do estado de Santa Catarina, conforme demandas descritas a seguir, que podem ser atendidas por soluções de mercado (consultorias, capacitações, softwares, ferramentas de gestão, etc.):

<b>Demanda</b>	<b>Foco/Ênfase</b>	<b>Público-alvo (*)</b>
Lei Geral de Proteção de dados - n.º 13.709/2018	Implantação e adequação à LGPD	Micro e Pequenas Empresas
Programas de Compliance	Implantação de programa em conformidade com a lei, sobretudo em questões contábeis, jurídicas, financeiras, ambientais, de segurança e trabalhistas, entre outras, também para a obtenção de crédito e para a exportação e importação de produtos.	Micro e Pequenas Empresas
Gestão da Inovação e transformação digital.	Soluções e ferramentas para gestão da inovação e transformação digital.	Escritórios de Advocacia e Administração Pública
Planejamento empresarial e Gestão de Marketing	Soluções e ferramentas de planejamento empresarial e gestão de marketing	Escritórios de advocacia
Orientação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas.	Soluções que contemplem desde a definição dos desafios das grandes empresas, o acompanhamento e monitoramento das startups, do aprimoramento tecnológico das startups, da capacitação para apresentação comercial das soluções de startups para médias e grandes empresas até a capacitação em alternativas de captação de recursos para startups, etc.	Startups
Orientação de startups para Fundos de investimento de risco e suas teses.	Soluções para capacitar e orientar Startups sobre alternativas de capitalização via capital empreendedor, promover a aproximação com investidores, fundos de investimento e mecanismos legais. Mentorias nas áreas de negócios e comportamental.	Startups
Constituição e operação de Empresa Simples de Crédito- ESC	Workshops e consultorias sobre o passo a passo para constituição da ESC e para operação da ESC (Análise do risco de crédito, gestão da carteira de clientes e	Potenciais empresários e Empresas Simples de Crédito

	<p>inadimplência, gestão da cobrança, antecipação de recebíveis, outros).</p> <p>Tecnologias para análise de risco de crédito e gestão da Empresa Simples de Crédito.</p>	
Implementação de indicadores na empresa para otimizar as vendas.	Soluções ágeis com alto impacto na empresa; soluções focadas em gestão, principalmente em processos de vendas atrelados ao marketing digital.	EPP
Implementação de indicadores na empresa para otimizar as vendas.	Soluções ágeis com alto impacto na empresa; soluções focadas em gestão, principalmente em gestão de indicadores.	EPP
Neurovendas, inteligência emocional, PNL	Soluções em formato de curso, workshop ou palestra abordando técnicas pertinentes aos temas.	MEI, ME, EPP
Implantação da Base Nacional Curricular Comum.	As soluções propostas podem incluir palestras e workshops visando à disseminação do conhecimento sobre a BNCC e suas competências gerais, bem como consultoria voltada para auxiliar a adequação do currículo da escola à essa nova proposta.	Professores de escolas da educação básica (Educação Infantil, Ensino Fundamental e Ensino Médio)
Capacitação de professores no uso de metodologias ativas no processo de aprendizagem.	<p>As soluções devem proporcionar ao aluno a habilidade de pensar de maneira diferente e resolver problemas conectando ideias que, em princípio, parecem desconectadas.</p> <p>Podem incluir palestras e workshops visando à preparação de professores para o uso de metodologias ativas em suas salas de aula e devem abordar diferentes metodologias ativas, como por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprendizagem baseada em problemas</li> <li>▪ Aprendizagem baseada em projetos</li> <li>▪ Aprendizagem entre times</li> <li>▪ Classe de aula invertida</li> <li>▪ Fish Bowl (método do aquário)</li> <li>▪ Gamificação</li> </ul>	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)
Empreendedorismo alinhado à Educação 4.0 utilizando gamificação.	As soluções propostas neste tema devem trabalhar em forma de jogos (games) o tema do empreendedorismo e dos comportamentos empreendedores para alunos, visando ao exercício desses comportamentos em jogos competitivos ou colaborativos.	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)

Disseminação da Educação 4.0	<p>As soluções propostas devem objetivar a disseminação do conhecimento do tema, bem como o desenvolvimento das novas competências necessárias aos profissionais envolvidos com a educação. Deve abordar os pilares da Educação 4.0, tais como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ a conectividade dos sistemas e facilidade de acesso ao conhecimento;</li> <li>▪ a inteligência artificial, automação e sistemas robotizados;</li> <li>▪ as novas mídias e Big Data (análise e interpretação de grandes volumes de dados);</li> <li>▪ a velocidade da inovação;</li> <li>▪ o desenvolvimento de novas habilidades e conhecimentos constantes.</li> </ul>	Pessoas e empresas envolvidas na educação (alunos, professores, consultores, gestores de instituições de ensino, entre outros.
Melhoria da performance em vendas	Capacitações que abordem planejamento estratégico de vendas, levando em consideração o treinamento da equipe, análise do mix de produtos e de mercado, entre outros pontos relevantes para uma melhor performance de vendas.	Estabelecimentos comerciais que fazem comercialização de produtos ou serviços para cliente final, independente do porte MEI, ME, EPP.
Técnicas de Vendas e Atendimento	Soluções focadas em apresentar técnicas efetivas para fechamento de vendas e excelência no atendimento, de forma a fidelizar e encantar os clientes com seus produtos e/ou serviços.	Estabelecimentos comerciais que fazem comercialização de produtos ou serviços para cliente final, independente do porte MEI, ME, EPP
Humanização no atendimento para clínicas e hospitais	As capacitações devem contemplar temas pertinentes ao cotidiano de estabelecimentos de saúde, como por exemplo a relação entre profissionais e familiares, cooperação, gerenciamento de conflitos e emoções, entre outros.	Clínicas e Hospitais
Neurocomunicação	<p>A capacitação deve abordar conceitos da neurocomunicação, a fim de compreender as correlações do comportamento cerebral da fala, da linguagem e da função auditiva. Com isso, pretende-se aumentar a compreensão de que as emoções influenciam na maneira de se comunicar e de entender.</p>	Empreendedores, funcionários e gestores de empresas MEI, ME, EPP

Marketing e atendimento para consultório médico	Orientar médicos e pessoas ligadas ao setor da saúde que desejam desenvolver o trabalho no consultório ampliando horizontes e que pretendam exercer a abordagem empresarial, comercial e empreendedora. A capacitação deve contemplar conceitos básicos do marketing e seus respectivos processos, aplicado em consultórios médicos e em sistemas de saúde, analisando suas oportunidades e ameaças.	Clínicas e consultórios médicos
Plano de Ação para aperfeiçoamento das estratégias e do nível de internacionalização	Matriz de serviço para aperfeiçoamento das empresas visando melhoria nas práticas de internacionalização.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Realizar avaliação para compreensão do Nível de Maturidade de Internacionalização da empresa.	Realização de diagnóstico prático e eficiente para compreensão e graduação do nível de internacionalização das empresas.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Construção Civil	A solução deve apresentar um programa de competitividade da Indústria da Construção Civil, contemplando módulos de consultoria e instrutoria, abordando temas como planejamento, finanças, qualidade, processos e atuação inovadora junto a cadeia da construção civil.	Empresas da cadeia da construção civil que fornecem soluções para construtoras e incorporadoras da região; e Construtoras que buscam desenvolver sua cadeia de fornecedores para melhor qualificação, produtividade e qualidade de seus produtos e serviços
Inovação	Solução com foco em práticas de gerenciamento de projetos por meio de ferramentas ágeis e utilizadas no planejamento e desenvolvimento de projetos de inovação voltado a produtos, serviços e processos nas organizações.  Deve abordar temas como as principais etapas de projetos de inovação, captação de recursos, definição de diretrizes e indicadores, entre outros assuntos pertinentes ao tema.	EPP do segmento de comércio, serviços e indústrias
Transformação Digital no	Solução que permita implantar transformação digital junto ao agronegócio,	Pequenas propriedades rurais, empresas e

Agronegócio	<p>sobretudo nas pequenas propriedades rurais para que possam melhorar a gestão, produtividade e aspectos relacionadas a qualidade de vida das pessoas envolvidas.</p> <p>Modelo para aumento da busca e adoção de tecnologias em pequenas propriedades rurais.</p>	cooperativas que queiram atuar junto a cadeia produtiva do agronegócio e seus associados
Logística Internacional	Capacitação das empresas da cadeia de logística internacional, abordando temas como planejamento, finanças, marketing e vendas.	Pequenos negócios da cadeia de logística internacional, agentes marítimos, transportadores, despachantes, empresas de logística e de armazenamento
Equilíbrio emocional /Autoconhecimento e desenvolvimento Pessoal	Workshop/palestra com foco no autoconhecimento e desenvolvimento pessoal do participante com intuito de descobrir suas qualidades, capacidades, bem como oportunidade de melhorias.	MEI, ME, EPP, Pessoa física
O futuro do Trabalho	Workshop/ palestra que aborde a transformação pela qual o mercado está passando, sendo necessário um olhar diferenciado e visão de um futuro próximo. Estar atento às mudanças do mercado (novas profissões e outras que deixaram de existir)	MEI, ME, EPP, potencial empreendedor, candidato a empresário
Formação para o RH	Capacitação em formato de workshop/oficina para instigar e/ou desenvolver o RH, alinhando gestão de pessoas ao planejamento estratégico da empresa.	ME, EPP
Atitude Protagonista	Workshop, capacitação, palestra voltada à conscientização do participante, buscando ferramentas para seu autodesenvolvimento para que possa ser o protagonista da sua própria jornada.	Pessoa física, ME, MEI, EPP, empreendedores, startups
Diagnóstico de cultura / Cultura por propósito	Consultoria, workshop ou palestra com foco em trabalhar a cultura da empresa, o jeito de ser, o perfil dos funcionários, ter alinhamento e criar sinergia entre a cultura e o propósito de cada empresa.	ME, EPP, startups

Sensibilização para Engajamento	Essa capacitação tem o objetivo de mitigar a grande dificuldade e busca constante das empresas pelo engajamento dos funcionários, enfatizando a cooperação e o trabalho em equipe.	ME, EPP, startups
Equipes protagonistas	Capacitação no formato de workshop ou palestra, com objetivo de trazer a independência e senso de “dono do negócio” para todos os funcionários e despertar o intraempreendedorismo.	ME, EPP, startups
Equipes de Alta Performance	Elevar o desenvolvimento e nível das equipes, objetivando uma maior entrega de resultados.	ME, EPP, startups
Design organizacional	Consultoria voltada a criar organogramas, construir e desconstruir equipes e alocando corretamente em seus espaços ocupacionais, onde possam entregar mais resultados.	ME, EPP, startups
Sucesso do Cliente	Capacitação e/ou consultoria objetivando trabalhar técnicas de fidelização dos clientes.	ME, EPP, startups
Liderança	Solução modulada, buscando desenvolver características e habilidades de liderança e com isso melhorar os resultados das equipes.	ME, EPP, startups
Endomarketing	A proposta de capacitação e/ou consultoria deve enfatizar a correta comunicação interna dos colaboradores como forma de minimizar os conflitos causados por uma comunicação não efetiva.	ME, EPP, startups
EXCEL/VBA/POWER BI	Essa capacitação deve apresentar formas mais acessíveis para as empresas melhorarem os controles financeiros e de gestão, bem como formas de acompanhar seus indicadores.	ME, EPP
Formação de Preço de Venda e análise de Custos	Capacitação com ênfase em formação de preço de venda para indústria, comércio e serviço, bem como análise para redução dos custos da empresa, trazendo em melhores resultados.	ME, EPP
Apicultura e meliponicultura	Consultorias e capacitações em apicultura e/ou meliponicultura (palestras, oficinas,	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia

	seminários, cursos, workshops), para manejo de colmeias, produção de mel, pólen, própolis e demais derivados, polinização, produção de rainhas, divisão de colmeias, manejo de pragas doenças e predadores, processamento em legislação de mel, receitas gastronômicas e comercialização.	produtiva do mel e produtores rurais
Agroecologia e agricultura orgânica	Consultorias e capacitações em agroecologia e agricultura orgânica (palestras, oficinas, seminários, cursos, workshops), para manejo de culturas vegetais e criações animais, comercialização e processamento de produtos vegetais e animais, boas práticas de produção e segurança alimentar.	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva de produtos agroecológicos e produtores rurais
Monitoramento de mercado e concorrência	<p>Software de monitoramento que apresente dados sobre a concorrência, o mercado e tendências, análise da reputação da marca nos principais canais digitais, detalhando entre outros pontos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• conteúdos impressos, radiofônicos, televisivos e digitais com o uso de palavras-chave e filtros estratégicos;</li> <li>• Categorizar conteúdos noticiosos por tipo de veículo jornalísticos;</li> <li>• Analisar a audiência de veículos jornalísticos;</li> <li>• Calcular a centimetragem e valoração;</li> <li>• Compilar as informações obtidas com o monitoramento sobre o cliente, concorrência e outros;</li> <li>• Categorizar automaticamente o sentimento de menções sobre as marcas em neutras,</li> <li>• negativas e positivas.</li> <li>• Analisar a reputação de marcas nos principais canais sociais, automaticamente.</li> </ul>	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP), e municípios

**Edital de Credenciamento de Soluções de Mercado n.º 02/2020 – Comunicado 02**

2.1. Em consonância com o Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 02/2020, este processo está aberto para todas as regiões do estado de Santa Catarina, conforme demandas descritas a seguir, que podem ser atendidas por soluções de mercado (consultorias, capacitações, softwares, ferramentas de gestão, etc.):

Demanda	Foco/Ênfase	Público-alvo (*)
Inovação nos processos, produtos e serviços	<p>Capacitações que abordem algumas dificuldades das MPEs, tais como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Dificuldade de gerenciar os recursos para inovar;</li> <li>● Dificuldade de acesso aos recursos disponibilizados pelas organizações de apoio à pesquisa e desenvolvimento;</li> <li>● Ausência de capacitação no processo de pesquisa e desenvolvimento de inovação;</li> <li>● Não conseguem responder a tempo a necessidade de inovação que o mercado demanda;</li> <li>● Necessidade de criar e/ou organizar os processos de inovação da empresa;</li> <li>● Diminuição de receita perante a competitividade e concorrência;</li> <li>● Evolução tecnológica permanente;</li> </ul>	Empresas ME e EPP
Marketing Digital	Capacitações e/ou consultorias que abordem formas de comunicação do negócio, especificamente em marketing digital, possibilitando às empresas a diferenciação no mercado.	MEI, ME e EPP, principalmente do setor de serviços.
Apicultura e meliponicultura	Consultorias e/ou capacitações em apicultura e/ou meliponicultura, para manejo de colmeias, produção de mel, pólen, própolis e demais derivados, polinização, produção de rainhas, divisão de colmeias, manejo de pragas doenças e predadores, processamento em legislação de mel, receitas gastronômicas e comercialização.	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva do mel e produtores rurais
Vitivinicultura	<p>Consultorias e/ou capacitações em vitivinicultura, focadas em mercado doméstico e internacional e os processos de adequação, abordando estratégias de crescimento dessa indústria por meio de novos mercados, tanto doméstico quanto internacional.</p> <p>Necessidade de ajuste nos processos, finanças e marketing.</p>	MEI, ME e EPP da cadeia produtiva do vinho e produtores rurais.
Agroecologia e agricultura orgânica	Consultorias e/ou capacitações em agroecologia e agricultura orgânica, para manejo de culturas vegetais e criações animais, comercialização e processamento	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva de produtos

	de produtos vegetais e animais, boas práticas de produção e segurança alimentar.	agroecológicos e produtores rurais
Validação de ideias	Capacitação com foco nas etapas de uma ideia, desde a sua criação, prototipagem e validação.	MEI, ME, EPP
Divulgação do negócio com pouco investimento	Capacitação com técnicas para fazer, sem grandes produções ou investimentos, ações que promovam o pequeno negócio: live, vídeos.	MEI, ME, EPP
Análise da experiência do cliente On Line	Como usar as métricas de redes sociais para analisar o seu negócio, em busca da satisfação e fidelização do cliente.	MEI, ME, EPP
Branding e Design de Marca	Branding e design de marca ou plano de marketing - solução para desenho de marca e posicionamento coletivo e/ ou plano de marketing coletivo de grupo, segmento ou território. Abordar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• DNA da marca para descobrir os 5 pilares que movem a empresa e definir um propósito através do que a empresa gostaria de oferecer para os clientes e quais as experiências que irá entregar para o público;</li> <li>• Posicionamento de marca: para empresas que querem definir como se comunicar com o cliente e alinhar essa comunicação nas redes sociais, no online e offline e na entrega de produtos e serviços;</li> </ul>	ME, EPP
Mindfulness	Técnicas e práticas utilizadas e possam auxiliá-los em suas empresas. Abordar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auxiliar os empreendedores a desenvolver novos padrões mentais e estimular a resolução criativa de problemas;</li> <li>• Colaborar para que os empreendedores desenvolvam uma maneira mais saudável e eficaz de lidar com suas emoções;</li> </ul>	MEI, ME, EPP
Lean Thinking	Capacitação e consultoria utilizando o método Lean Thinking (pensamento enxuto) em empresas. Abordar a redução de custos, aumentar a produtividade e otimizar os recursos de maneira a gerar maior valor ao cliente e a empresa.	ME, EPP
Educação Inclusiva	Prestar suporte técnico, pedagógico aos professores das escolas, grupos e associações que atuam com a Educação Inclusiva, vindo a enriquecer seus	Docentes em geral do Ensino Especializado (professores, monitores, estagiários, profissionais

	currículos, práticas e atendimentos especializados, através da disseminação do Empreendedorismo, estimular a superação, mediação, cooperação, aceitação e a inovação, tornando as aulas mais atrativas e prazerosas, conectadas a projetos que podem ultrapassar o limite as escola e sociedade.	técnicos, pais, APP – Associação de Pais e Professores)
Ensino do Futuro	Estimular reflexão de docentes e discentes em geral (Ensino Médio e Superior) a refletir sobre mudanças, fatos, fenômenos e transformações impactantes, com o uso da tecnologia, os processos informatizados, as projeções futuras e os objetivos de vida a curto/médio e longo prazo.	Secretaria de Educação, Estudantes: Ensino Médio e superior, colaboradores de empresas, gestores) e setores afins.
Consultoria Educacional	Prestar subsídio técnico e especializado, à equipe gestora de cada unidade escolar, que anualmente precisam validar, ajustando seu PPPP Escolar, documento este que norteia todas as decisões escolares, dá autonomia à escola e professores, reconhece a práxis pedagógica e norteia o coletivo escolar (bem como alunos, professores e funcionários), referente questões e ações diversas, metodologias de ensino, avaliação, dentre outras questões importantes, que em síntese são apresentadas e aprovadas na Assembleia de Pais.	Secretaria de Educação, Diretor de escola, Coordenadores Pedagógicos e especialistas (Profissional ATP), Orientador e Supervisor. Escolas Públicas e privadas (Educação Básica)
Formação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas e outros mercados.	Soluções desde a definição dos desafios das grandes empresas, o acompanhamento e monitoramento das startups, do aprimoramento tecnológico das startups, da capacitação para apresentação comercial das soluções de startups para médias e grandes empresas até a capacitação em alternativas de captação de recursos para startups, etc.	Startups
Fundos de investimento de risco.	Soluções para capacitar e orientar Startups sobre alternativas de capitalização via capital empreendedor, promover a aproximação com investidores, fundos de investimento e mecanismos legais. Mentorias nas áreas de negócios e comportamental.	Startups
Implantação da Base Nacional Curricular Comum.	As soluções propostas podem incluir palestras e workshops visando à disseminação do conhecimento sobre a BNCC e suas competências gerais, bem	Professores de escolas da educação básica (Educação Infantil,

	como consultoria voltada para auxiliar a adequação do currículo da escola à essa nova proposta.	Ensino Fundamental e Ensino Médio)
Falta de conhecimento sobre como constituir e operar uma Empresa Simples de Crédito- ESC em função de ser uma nova modalidade de empresa e por possuir aspectos técnicos muito específicos em sua gestão.	Workshops e consultorias sobre o passo a passo para constituição da ESC e para operação da ESC (Análise do risco de crédito, gestão da carteira de clientes e inadimplência, gestão da cobrança, antecipação de recebíveis, outros.).  Tecnologias para análise de risco de crédito e gestão da Empresa Simples de Crédito.	Potenciais empresários e Empresas Simples de Crédito.
Capacitação de professores no uso de metodologias ativas no processo de aprendizagem.	As soluções devem proporcionar ao aluno a habilidade de pensar de maneira diferente e resolver problemas conectando ideias que, em princípio, parecem desconectadas. Podem incluir palestras e workshops visando à preparação de professores para o uso de metodologias ativas em suas salas de aula e devem abordar diferentes metodologias ativas, como por exemplo: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aprendizagem baseada em problemas</li> <li>● Aprendizagem baseada em projetos</li> <li>● Aprendizagem entre times</li> <li>● Classe de aula invertida</li> <li>● Fish Bowl (método do aquário)</li> <li>● Gamificação</li> </ul>	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)
Competitividade no ambiente digital e nas suas práticas sustentáveis pós COVID-19	Consultoria ou curso para empresa individual ou um grupo específico do trade, envolvendo atividades coletivas e individuais. Sugere-se aulas presenciais, mentorias, e-book, realização de um projeto de evento em grupo e apresentação posterior para profissionais experientes do setor, em ambiente digital.	Hotéis, agências de viagens e turismo, empresas de transporte e receptivo, buffets, bares e restaurantes, casas noturnas, espaços de eventos, empresas de equipamentos de audiovisual, comércio em geral.
Turismo Inteligente	A competitividade dos destinos pós COVID-19 passa pela adoção da prática da inovação e novas tecnologias que podem transformar o destino numa cidade turística inteligente. Consultoria ou curso para empresas ou destinos, individual ou um grupo específico, envolvendo atividades coletivas, individuais, presenciais e online. Sugere-se aulas presenciais, mentorias, e-book, realização de um projeto de evento em grupo e	Gestores de prefeituras, associações e entidades de classe, empreendedores.

	apresentação posterior para profissionais experientes do setor, em ambiente digital.	
Protocolos COVID-19	<p>Consultoria de adequação aos novos protocolos de segurança e saúde para empresas de turismo em convivência com a COVID-19. Abordar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico e Análise do estabelecimento</li> <li>• Palestra de Conscientização para Proprietários e Colaboradores.</li> <li>• Implantar o Protocolo de Atendimento seguro</li> </ul>	Empresas ligadas ao trade turístico, no segmento de alimentos e bebidas, meios de hospedagem, serviços e atrativos turísticos.
Empreendedorismo alinhado à Educação 4.0 utilizando gamificação.	As soluções propostas neste tema devem trabalhar em forma de jogos (games) o tema do empreendedorismo e dos comportamentos empreendedores para alunos, visando ao exercício desses comportamentos em jogos competitivos ou colaborativos.	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)
Disseminação da Educação 4.0	<p>As soluções propostas devem objetivar a disseminação do conhecimento do tema, bem como o desenvolvimento das novas competências necessárias aos profissionais envolvidos com a educação. Deve abordar os pilares da Educação 4.0, tais como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• a conectividade dos sistemas e facilidade de acesso ao conhecimento;</li> <li>• a inteligência artificial, automação e sistemas robotizados;</li> <li>• as novas mídias e Big Data (análise e interpretação de grandes volumes de dados);</li> <li>• a velocidade da inovação;</li> <li>• o desenvolvimento de novas habilidades e conhecimentos constantes.</li> </ul>	Pessoas e empresas envolvidas na educação (alunos, professores, consultores, gestores de instituições de ensino, entre outros.
Adaptação de Modelo de Negócio pós COVID-19	Adequação do modelo do negócio, frente ao cenário de distanciamento social, sendo necessário identificar novas estratégias de negócio em relação a tratativas com clientes, empregados ou fornecedores, e identificar quais as novas competências que precisam desenvolver para desenvolver estas estratégias. Sugere-se capacitação presencial e on line. Analisar riscos e oportunidades do negócio, bem como as competências atuais e futuras. Apresentar projeto piloto da transformação.	MEI, ME, EPP