



**CHAMADA PÚBLICA PARA PARTICIPAÇÃO NO  
PROJETO PALMAS FASHION MEETING – REGIONAL  
METROPOLITANA – SEBRAE/TO**

**PALMAS, TOCANTINS  
JUNHO DE 2020**



## **CHAMADA PÚBLICA PARA PARTICIPAÇÃO NO PROJETO VAREJO DA MODA – PALMAS FASHION MEETING REGIONAL METROPOLITANA – SEBRAE/TO**

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Tocantins – SEBRAE/TO torna pública a abertura de Chamada Pública para seleção de empresas do segmento da Moda de Palmas a aderirem e a receberem consultoria e capacitações provenientes do Projeto Palmas Fashion Meeting, atendendo ao presente Edital.

### **1 DO OBJETO DA CHAMADA**

Esta chamada constitui-se numa ação efetiva do SEBRAE/TO com objetivo de selecionar e formalizar a adesão dos pequenos negócios do ramo da Moda de Palmas, para receberem capacitações e consultoria oriundas do projeto Varejo da Moda e assim comungarem do objetivo central do projeto que é qualificar o varejo do segmento da moda no município de Palmas e fortalecer as vendas pós retomada do comércio.

### **2 DOS CRITÉRIOS DE PARTICIPAÇÃO**

A seleção preza pela participação dos pequenos negócios do segmento da moda de Palmas/TO, sendo necessário atender aos seguintes critérios:

- I. Ter negócio em funcionamento e a empresa constituída formalmente (CNPJ) nos seguintes ramos de atividade: Vestuário, Couro e Calçados, Acessórios, Bijuterias e Semijoias, Óticas e Cosméticos e Maquiagem;
- II. Pertencer a um dos seguintes portes empresariais: Microempreendedor Individual (MEI: faturamento até R\$81 mil/ano), Microempresa (ME: faturamento até R\$360 mil/ano), ou Empresa de Pequeno Porte (EPP: faturamento de até R\$ 4.800.000,00/ano);
- III. Ter potencial de crescimento;
- IV. Assinatura do Termo Cessão de uso de imagem e voz, presente nos anexos deste edital;
- V. Assinatura do Termo de Compromisso e Responsabilidade, presente nos anexos deste edital;
- VI. Entregar documentação solicitada (Cópia do cartão de CNPJ, Cópia documento oficial com foto e nº do CPF do representante legal, Declaração de Empreendedor Individual, Micro Empresa ou Empresa de Pequeno Porte.)

#### **a. Vedações de participação**

- i. Pessoas físicas com ou sem negócio;
- ii. Pessoas jurídicas com faturamento superior a R\$ 4.800.000,00/ano;
- iii. Associações, Cooperativas, Sindicatos, ONG's, empresas do poder público para recebimento de consultoria em turismo e capacitações específicas

### **3 DAS VAGAS**

Serão disponibilizadas **50** (cinquenta) vagas, sendo uma vaga por empresa, distribuídas entre os segmentos de Vestuário e acessórios, Couro e calçados, Bijuterias e Semijoias, Óticas e Cosméticos e Maquiagens, sem número definido para cada segmento.

### **4 DAS INSCRIÇÕES**

As inscrições são gratuitas e deverão ser realizadas de forma virtual no endereço eletrônico: <http://portaldeservicos.to.sebrae.com.br/forms/index.jsp?s=projeto varejo moda>, ou por meio do preenchimento do formulário impresso e envio de cópia assinada e escaneada no e-mail do gestora

do projeto: [flavia.donato@to.sebrae.com.br](mailto:flavia.donato@to.sebrae.com.br). Os participantes deverão ter disponibilidade para participar dos encontros virtuais e das consultorias presenciais.

## 5 DO DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

Os empreendedores inscritos receberão capacitação e acompanhamento técnico para realizarem adequações do seu negócio no período de **julho de 2020 a outubro de 2020**. Serão realizadas capacitações e consultorias no tema com base na metodologia desenvolvida pelo SEBRAE ou de terceiros. Destaca-se que a consultoria técnica terá 100% (cem por cento) de subsídio do Sebrae/NA, porém conforme demanda do empreendimento aderido de outros produtos Sebrae (ex: consultoria gestão financeira ou RH) que estiverem fora do escopo do projeto, haverá a possibilidade de atendimento conforme normativas de preços das soluções praticadas pelo SEBRAE/TO.

### a. Data do Início e Encerramento do Projeto

**Início:** Julho de 2020.

**Término:** Outubro de 2020.

### b. Ações do Projeto

As ações propostas foram desenhadas para 90 dias de atuação, sendo realizadas nos meses de julho a outubro.

#### → CONSULTORIA TÉCNICA – 08H POR EMPRESA

As horas consultorias serão destinadas a um breve diagnóstico da real situação da loja ou operação e elaboração de uma estratégia de retomada comercial imediata, o consultor fará visitas in loco devidamente paramentado e seguindo os protocolos sanitários de retomada comercial, buscando trabalhar os pontos fracos e fortes da loja ou da marca para uma retomada mais eficaz e eficiente, objetivando estimular o consumo imediato após o período de isolamento do comércio.

#### → PALESTRAS

As palestras serão realizadas de forma virtual, objetivando acrescentar novos conhecimentos ao empresário, informações novas no sentido de ampliar uma nova visão de mercado nesse momento de distanciamento social e como elaborar uma estratégia de retomada de consumo.

##### Palestra 1: Vendas e o universo digital da moda

Trabalhar uma nova visão de como se posicionar digitalmente em relação aos clientes diante de uma nova perspectiva de consumo.

##### Palestra 2: Instagram para a moda

Trabalhar como os empresários devem se posicionar nas mídias sociais para atrair mais clientes.

##### Palestra 3: Sua marca vende mais – Trabalhando a identidade visual do seu negócio

Trabalhar o repasse de orientações sobre o processo de registro da marca no INPI.

##### Palestra 4: Vitrines Criativas

Trabalhar a vitrine da empresa ou marca, no sentido físico e virtual inovando nos cenários, iluminação, enredo, cores e tematização.

##### Palestra 5: A estratégia do estoque da moda

Trabalhar o estoque interno da loja e um calendário de planejamento de compras e periodicidade de compras, perfil do cliente relacionadas a datas temática e comemorativas

##### Palestra 6: Além do atendimento: Relacionamento

Trabalhar os perfis de comportamento de consumo, cadastro de clientes com informações sobre: estilo, poder de compra e faixa etária.

→ OFICINAS

**Oficina 1: Retomada segura - protocolos sanitários em tempos de pandemia**

Trabalhar as novas formas de atenção aos protocolos de segurança e higiene e identificar o novo perfil de consumo de pessoas que estão preocupadas com a saúde, entrega segura de produtos e segurança sanitária na loja.

**Oficina 2: Comunicação Visual**

Trabalhar com os empresários uma nova forma de abordar o cliente criando uma imagem inovadora para impactar os clientes.

**Oficina 3: Comportamento Digital do Cliente**

Trabalhar com os empresários como eles devem identificar novas formas e horários para postar, fotos, informações e conteúdo que estimulem o cliente a acessar a página e converter isso em vendas.

→ SEMINÁRIO DE ENCERRAMENTO (WEBINAR)

**O Novo Normal na comercialização dos Produtos da Moda**

Este Seminário será ofertado no final do ciclo das ações no fim do mês de setembro ou início de outubro, para estimular o empresário de moda a refletir sobre as novas formas e maneiras de se posicionar com o cliente diante do período pós pandemia.

c. Cronograma das ações

| EVENTO                                    | DATA   | OBJETIVO   | PARTICIPANTES  |
|---|--------|--|--|
| <b>ABERTURA E APRESENTAÇÃO DO PROJETO</b> | 14/jul | Informar aos empresários que já fizeram a adesão ao projeto sobre os objetivos e fornecer o cronograma, bem como arregimentar novos empresários. | Eliana Castro (Diretora Técnica); Viviane Teixeira (Gerente Regional Metropolitana); Flávia Donato e André Aires (Gestores do Projeto) |

| PALESTRA  | DATA     | OBJETIVO  |
|---|----------|---|
| <b>VENDAS E O UNIVERSO DIGITAL DA MODA</b>                                  | Agosto   | Trabalhar uma nova visão de como se posicionar digitalmente em relação aos clientes diante de uma nova perspectiva de consumo.  |
| <b>INSTAGRAM PARA A MODA</b>  | Agosto   | Trabalhar como os empresários devem se posicionar nas mídias sociais para atrair mais clientes.   |
| <b>SUA MARCA VENDE MAIS: Trabalhando a identidade visual do seu negócio</b> | Setembro | Trabalhar o repasse de orientações sobre o processo de registro da marca no INPI.   |
| <b>VITRINES CRIATIVAS</b>   | Setembro | Trabalhar a vitrine da empresa ou marca, no sentido físico e virtual inovando nos cenários, iluminação, enredo, cores e tematização.  |
| <b>A ESTRATÉGIA DO ESTOQUE DA MODA</b>                                      | Outubro  | Trabalhar o estoque interno da loja e um calendário de planejamento de compras e periodicidade de compras, perfil do cliente relacionadas a datas temática e comemorativas. |
| <b>ALÉM DO ATENDIMENTO: Relacionamento com o cliente</b>                    | Outubro  | Trabalhar os perfis de comportamento de consumo, cadastro de clientes com informações sobre: estilo, poder de compra e faixa etária.  |

| OFICINA   | DATA     | OBJETIVO  |
|---|----------|---|
| <b>RETOMADA SEGURA: Protocolos Sanitários em tempos de pandemia</b> | Julho    | Trabalhar as novas formas de atenção aos protocolos de segurança e higiene e identificar o novo perfil de consumo de pessoas que estão preocupadas com a saúde, entrega segura de produtos e segurança sanitária na loja. |
| <b>COMUNICAÇÃO VISUAL</b>   | Agosto   | Trabalhar com os empresários de como a comunicação visual impacta diretamente os clientes.  |
| <b>COMPORTAMENTO DIGITAL DO CLIENTE</b>                             | Setembro | Trabalhar com os empresários como eles devem identificar novas formas e horários para postar, fotos, informações e conteúdo que estimulem o cliente a acessar a página e converter isso em vendas.                        |

| WEBINAR DE ENCERRAMENTO                                      | DATA    | OBJETIVO   |
|--|---------|--|
| <b>O Novo Normal na comercialização dos Produtos de Moda</b> | Outubro | Este Seminário será ofertado no final do ciclo das ações no fim do mês de setembro ou início de outubro, para estimular o empresário de moda a refletir sobre as novas formas e maneiras de se posicionar com o cliente diante do período pós pandemia |

| CONSULTORIA TÉCNICA  | DATA                                | DESCRITIVO   | CONSULTOR   |
|--|-------------------------------------|--|-------------|
| <b>Consultoria in loco na empresa (08h durante todo o projeto)</b> | Agendamento prévio com o empresário | 02 horas de diagnóstico; 04 horas de implantação; 02 horas de fechamento | André Aires |

## 6 CONTATOS PARA ESCLARECIMENTOS SOBRE O EDITAL

### SEBRAE/TO – Regional Metropolitana

Flávia Roberta Pacheco Donato

Endereço: Quadra 104 Norte, Av. LO-04, S/N, 77006-006, Plano Diretor Norte, Palmas/TO.

Contato: 3219-3315 | 3219-3338 | 0800 570 800 | (63) 99981-9763

E-mail: [flavia.donato@to.sebrae.com.br](mailto:flavia.donato@to.sebrae.com.br)



## ANEXO I

### TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE USO DE IMAGEM E VOZ Pessoal/ Empresarial

Neste ato, e para todos os fins em direito admitidos, autorizo expressamente a utilização da minha imagem, voz, imagem da minha empresa, dados de contato de meu empreendimento/empresa e pessoal, em caráter definitivo e gratuito, constante em fotos, relatórios, filmagens e materiais promocionais decorrentes da minha participação no **PROJETO PALMAS FASHION MEETING**.

As imagens pessoais, do empreendimento e a voz poderão ser exibidas: nos relatórios do referido projeto, na apresentação audiovisual do mesmo, em publicações e divulgações institucionais, em festivais e premiações nacionais e internacionais, assim como disponibilizadas no banco de imagens resultante do Projeto e na Internet, fazendo-se constar os devidos créditos.

Por ser esta a expressão de minha vontade, nada terei a reclamar a título de direitos conexos a minha imagem, voz, imagem do meu atrativo turístico e/ou recurso natural, de meu empreendimento e contatos empresariais e pessoais ou qualquer outro, e assino a presente autorização em 2 (duas) vias de igual teor e forma.

Palmas/TO, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2020.

---

Empresário



**ANEXO I**  
**TERMO DE ADESÃO AO PROJETO**

|   |                     |
|---|---------------------|
| <b>1. DADOS CADASTRAIS DA EMPRESA:</b>  |                     |
| CNPJ:   | Inscrição Estadual: |
| Razão Social:   |                     |
| Nome Fantasia:  |                     |
| Endereço  |                     |
| Número:   | CEP:                |
| Bairro:   | Cidade:             |
| E-mail:   |                     |
| Site:   |                     |
| Telefone Fixo:  | Celular:            |
| Nº do WhatsApp  |                     |
| Data de início das atividades (dia/mês/ano) _____ / _____ / _____   |                     |
| <b>Área de atuação:</b>   |                     |
| <input type="checkbox"/> Vestuário <input type="checkbox"/> Couro e calçados <input type="checkbox"/> Cosméticos e Maquiagens |                     |
| <input type="checkbox"/> Bijuterias e semijoias <input type="checkbox"/> Óticas <input type="checkbox"/> Acessórios           |                     |
| <input type="checkbox"/> Outros: _____  |                     |
| <b>Porte de Empresa:</b>  |                     |
| <input type="checkbox"/> Microempreendedor Individual <input type="checkbox"/> Microempresa - ME                              |                     |
| <input type="checkbox"/> Empresa de Pequeno Porte - EPP   |                     |
| <b>Número de Funcionários:</b> _____  |                     |



## 2. DADOS CADASTRAIS DO EMPRESÁRIO

Nome do empresário:

CPF: Data de nascimento:

Cargo: Telefone Fixo:

Nº do WhatsApp Celular:

E-mail:

## 3. DADOS CADASTRAIS PESSOA DE CONTATO

Nome do contato:

CPF: Data Nascimento: Cargo:

Telefone/ Nº do WhatsApp

E-mail da pessoa de contato:

## 4. TERMO DE COMPROMISSO

**Cláusula Primeira** - A EMPRESA acima adere ao PROJETO PALMAS FASHION MEETING.

**Cláusula Segunda** - A EMPRESA acima se compromete a participar de forma ativa das Capacitações, Consultorias, Reuniões e encontros por intermédio do empresário e/ou representante com poder de decisão, por ela indicada. Destaca que a ausência injustificada poderá acarretar a não continuidade do atendimento pelo Projeto.

**Cláusula Terceira** - A Empresa acima se compromete a executar as ações conforme o Plano de Ação que será proposto e deve se manifestar quando houver atraso e do não cumprimento. Esta melhoria será entendida como contrapartida financeira para que seu negócio esteja apto ao atendimento com qualidade ao turista.

E, por assim terem acordado, assinam este Termo de Adesão e Compromisso, em duas vias de igual teor e forma.

Declaro que as informações anteriormente descritas são verdadeiras.

Palmas/TO, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2020.

\_\_\_\_\_  
Empresário

\_\_\_\_\_  
Representante – SEBRAE/TO