

**CONSULTORIAS GRATUITAS - SEBRAE - CDL - MAIO DE 2021**

Item	Modalidade	Temática	Tipo de Solução	Carga Horária	Solução	Público alvo/ Momento Empresarial	Qtde encontros/visitas	Objetivo Geral	Entrega/ Resultados Esperados	Conteúdos/ferramentas	Observação
1	Presencial/Online/Híbrido	Planejamento	Consultoria	10	Viabilidade da Ideia de Negócio	Potencial Empreendedor (PESSOA FÍSICA), microempreendedores individuais e microempresas.	2	Analisar a viabilidade econômico-financeira de empreendimentos com baixo valor de investimento (até R\$30.000,00), baixa complexidade de gestão e previsão de até um funcionário.	a) Identificar a viabilidade econômica financeira da ideia de negócio; b) Apresentar estratégias de planejamento para o novo negócio; c) Avaliar o mercado de atuação, público alvo e demais itens que interferem diretamente na efetividade do negócio.	CONTEÚDOS ABORDADOS a) Planejamento Empresarial b) Análise financeira c) Análise mercadológica  FERRAMENTAS METODOLÓGICAS • Planilhas de indicadores financeiros	Solução do portfólio do Sebrae ES
2	Presencial/Online/Híbrido	Planejamento	Consultoria	20	Modelagem de Negócios	Potencial Empreendedor (PESSOA FÍSICA), Microempreendedor Individual, Microempresas e Empresas de pequeno porte.	5	Empreendedores que desejam validar uma ideia de negócio ou mudança de posicionamento estratégico. Formular em conjunto com o empreendedor a modelagem do negócio pretendido.	a) Estimular o empreendedor a analisar público alvo de sua ideia de negócio; b) Compreender o processo de análise sistêmica proporcionada com a avaliação do CANVAS; c) Formular proposta de valor; d) Priorizar ações estratégicas; e) Fazer uma análise financeira da ideia de negócio.	CONTEÚDOS ABORDADOS a) Persona b) Proposta de Valor c) Princípio Effectuation no processo de priorização de ações d) Lean Canvas e) Análise financeira f) Pitch Deck na apresentação da ideia  FERRAMENTAS METODOLÓGICAS a) Roteiro de observação b) Persona e Canvas de Valor c) Effectuation d) Priorização GUT e) Plano de Ação f) Lean Canvas g) Demonstrativo de Resultados - DRE h) Pitch Deck para a apresentação da ideia de negócio	Solução do portfólio do Sebrae ES

3	Presencial/Online/ Híbrido	Planejamento	Consultoria	50	Plano de Negócios	Potencial Empreendedor (PESSOA FÍSICA), Microempreendedor or Individual, Microempresas e Empresas de pequeno porte.	5	Proporcionar ao empreendedor uma análise crítica sobre a viabilidade do empreendimento, seja de implantação, modernização, expansão e/ou realocação, avaliando-se aspectos relativos a viabilidade econômico-financeira, mercadológica, operacional e gerencial, de forma participativa entre consultor/cliente.	a. Analisar o mercado para construir a estratégia de acordo com o perfil do cliente do negócio. b. Avaliar e estabelecer previsões financeiras e o tempo de retorno do investimento. c. Ajudar na tomada de decisão de quando começar a investir no empreendimento	1. Quadro de modelo de negócio 2. Análise Swot 3. Indicadores Financeiros 4. Planilhas de análise financeira	Solução do portfólio do Sebrae ES
4	Presencial/Online/ Híbrido	Planejamento	Consultoria	50	Plano Estratégico Orientado para o Resultado	ME EPP	5	Criar junto com o empresário um planejamento estratégico que inclua a definição de missão, visão, metas e planos, considerando a análise de cenários e características da empresa.	a) Definir a missão e visão da empresa b) Conhecer Pontos Fortes e Fraquezas da empresa, para melhor direcionamento das ações; 6 c) Estabelecer um plano de ação para atingimento das metas e objetivos estratégicos.	CONTEÚDOS ABORDADOS a) Diagnóstico Empresarial b) Missão e Visão c) Matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) d) Análise de Cenários e) Mapa Estratégico  FERRAMENTAS METODOLÓGICAS 1. Diagnóstico Empresarial 2. Matriz FOFA 3. Mapa Estratégico 4. Plano de Ação 5. Relatórios e Planilhas	Solução do portfólio do Sebrae ES
5	Presencial/Online/ Híbrido	Marketing	Consultoria	50	Plano de Marketing: quais os próximos passos para a promoção da sua empresa?	ME EPP	4	Potencializar o negócio de uma forma estratégica implementando ações de marketing que contribuirão para alcance dos objetivos do empresário.	a) Desenvolver ações que aproximem o cliente do produto/serviço do negócio; b) Planejar metas de vendas; c) Elaborar um plano de marketing em conformidade com as reais necessidades do cliente.	Conteúdos abordados a) Diagnóstico do Negócio; b) Resultados esperados (objetivos); c) Definições estratégicas; d) Gestão do negócio - Indicadores de Performance.  Ferramentas metodológicas • Roda do negócio; • Matriz estratégica; • Roteiro de observação; • Cliente oculto; • Planilhas de vendas; • Plano de ação de Marketing.	Solução do portfólio do Sebrae ES

6	On-line Presencial	Marketing	Consultoria	10	Marketing com Foco no Cliente	MEI ME	2 encontr os	Planejar ações estratégicas para incrementar ações de marketing que reflitam no aumento das vendas.	Identificar como o empresário realiza a gestão de marketing de sua empresa; Criar estratégias de marketing de acordo com a linha de atuação da empresa; Estabelecer ações em conjunto para promover vendas	Conteúdos abordados a)Análise de ambiente b)Clientes – Classificando para vender mais; e c)Promover e Vender. Ferramentas metodológicas 1.Análise SWOT; 2.Tabela de Classificação de Clientes (segundo Kotler); 3.Planilha para planejamento de vendas com estratégias para atração, conquista e manutenção de clientes.	Solução do portfólio do Sebrae ES
7	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	10	Controles Financeiros na Prática	MEI ME	2 encontr os	Fornecer orientações para a melhoria dos controles financeiros da empresa do cliente.	Melhorar a gestão financeira do negócio; Organizar as finanças da empresa; Identificar pontos passíveis de melhoria para a redução de custos, diminuição da inadimplência e melhoria na saúde financeira da empres	CONTEÚDOS ABORDADOS 1. Despesas dos Sócios 2. Controle de Vendas 3. Controle de Compras 4. Caixa diário 5. Movimentação bancária 6. Contas a receber 7. Contas a pagar 8. Fluxo de Caixa FERRAMENTAS METODOLÓGICAS • Diagnóstico empresarial (situação encontrada) • Planilhas e tabelas para realização de controles financeiros	Solução do portfólio do Sebrae ES
8	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	50	Controle Financeiro para os Pequenos Negócios	ME EPP	7 encontr os	Implantar controles financeiros necessários na empresa do cliente.	a) Sistematizar controles financeiros importantes para a organização e atualização das informações fi nanceiras do negócio; b) Tornar a análise dos controles fi nanceiros em um hábito gerencial contínuo; c) Controlar suas informações fi nanceiras, passando a analisar as mesmas ao tomar decisões com envolvimento fi nanceiro.	CONTEÚDOS ABORDADOS a) Controles Financeiros (caixa, banco, contas a pagar, contas a receber, vendas, compras) b) Cadastro de clientes e fornecedores c) Demonstrativo de Resultado d) Fluxo de Caixa e) Capital de Giro f) Controle orçamentário 6 FINANÇAS   CONTROLES FINANCEIROS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS	Solução do portfólio do Sebrae ES

9	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	10	Formação de Preço na Prática	MEI ME	2 encontros	Fornecer orientações para o cálculo dos preços de venda dos principais produtos e serviços da empresa.	Analisar as informações financeiras da empresa, que impactam na formação do preço de venda Apresentar uma metodologia simples de formação do preço de venda Propor ferramentas básicas para a definição do preço de vend	CONTEÚDOS ABORDADOS 1. Despesas pessoais dos sócios 2. Gastos Variáveis 3. Gastos Fixos 4. Demonstrativo de Resultados 5. Formação do Preço de Venda 6. Tabela de taxa de marcação 7. Definição do Preço 6 FINANÇAS   FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA NA PRÁTICA FERRAMENTAS METODOLÓGICAS • Roteiro de Observação • Planilhas e tabelas	Solução do portfólio do Sebrae ES
10	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	50	Formação do Preço de Vendas para os Pequenos Negócios	ME EPP	7 encontros	Fornecer orientações e ferramentas para o cálculo dos preços de venda dos principais produtos e/ou serviços da empresa.	a) Orientar sobre as variáveis que compõem o cálculo dos preços de venda dos principais produtos e serviços; b) Apresentar uma metodologia para o cálculo do preço de venda de seus produtos e serviços; c) Implementar ferramentas para o cálculo do preço de vendas.	Conteúdos abordados a) Receita operacional; b) Impostos; c) Gastos variáveis; d) Gastos fixos; e) Demonstrativo de resultado; f) Simuladores de preço de venda para o setor de comércio, serviço e indústria; g) Definição do preço de venda.	Solução do portfólio do Sebrae ES
11	On-line Presencial	Finanças/ Planejamento	Consultoria	10	Gestão de Estoque na Prática	MEI ME	2 encontros	Auxiliar o empresário a avaliar seus estoques através de ferramentas que colaboram para uma melhor gestão de seu negócio	Avaliar a gestão de estoques estabelecida na empresa; Estabelecer o planejamento de compras de mercadorias; Identificar o tempo ideal de reposição de mercadoria.	CONTEÚDOS ABORDADOS 1. O que a empresa já faz em Gestão de Estoque 2. Vendas – Médias históricas 3. Tempo de reposição 4. Estoque mínimo de segurança 5. Ponto de reposição 6. Lote de reposição 7. Projeção das necessidades 8. Análise ABC 9. Estoque médio 10. Giro de estoque 11. Cobertura de estoque 6 FINANÇAS   GESTÃO DE ESTOQUES NA PRÁTICA FERRAMENTAS METODOLÓGICAS • Roteiro de Observação • Planilhas e tabelas	Solução do portfólio do Sebrae ES
12	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	50	Gestão de Estoque	ME EPP	7 encontros	Fornecer orientações e implantar controles para que o cliente possa avaliar e gerenciar o estoque da empresa.			Solução do portfólio do Sebrae ES

13	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	10	Orientação para Acesso ao Crédito	MEI ME	2 encontros	Orientar a empresa para acessar ao crédito bem como a necessidade de melhoria de gestão do empreendimento.	Analisar a situação financeira da empresa a partir do balanço patrimonial perguntado Verificar a viabilidade da empresa após adquirir o financiamento Identificar a necessidade de renegociação de dívidas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conteúdos abordados</li> <li>• Fluxo de Caixa perguntado</li> <li>• Balanço Patrimonial perguntado</li> <li>• Ferramentas Metodológicas</li> <li>• Diagnóstico empresarial</li> <li>• Tabelas de controles financeiros</li> <li>• Relatório</li> </ul>	Solução do portfólio do Sebrae ES
14	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	20	Consultoria em Renegociação de Dívidas	MEI ME	2 encontros	Construir estratégias e um plano de negociação de dívidas com as instituições financeiras, fornecedores e demais credores	Apresentar o Fluxo de Caixa, Demonstração do Resultado e os Indicadores Econômico-Financeiros como ferramentas para renegociação de suas dívidas; Identificar possíveis problemas de gestão econômico-financeiros; Elaborar um plano de ação para a empresa negociar suas dívidas.	<p>CONTEÚDOS ABORDADOS</p> <p>a) Análise do Fluxo de Caixa. b) Análise da Demonstração do Resultado (DRE). c) Análise crítica das condições de pagamento da dívida. d) Diagnóstico e Plano de Ação para negociação das dívidas.</p> <p>FERRAMENTAS METODOLÓGICAS</p> <p>a) Fluxo de Caixa; b) Demonstração do Resultado; c) Diagnóstico; d) Plano de Ação; e</p>	Solução do portfólio do Sebrae ES
15	On-line Presencial	Finanças/ Planejamento	Consultoria	20	Consultoria em Planejamento Tributário	ME EPP	2 encontros	Formular em conjunto com o empresário, o planejamento tributário da empresa a partir da legislação vigente e da natureza da atividade empresarial.	Compreender os regimes tributários; Identificar o regime tributário mais econômico para a empresa; Controlar e gerir os tributos da empresa.	<p>CONTEÚDOS ABORDADOS</p> <p>a) Diagnóstico Empresarial b) Legislação aplicada aos pequenos negócios c) Regimes Tributários</p> <p>FERRAMENTAS METODOLÓGICAS</p> <p>a) Roteiro de aplicação, b) Relatórios e modelos de formulários e de controles.</p>	Solução do portfólio do Sebrae ES
16	On-line Presencial	Mercado e Vendas	Consultoria	10	Atendimento ao Cliente	MEI ME	2 encontros	Fornecer orientações com base em conceitos e técnicas, para a análise do atendimento ao cliente, visando a melhoria do desempenho.	a) Discutir aspectos relevantes do atendimento profissional b) Definir padrões a serem implantados para o bom atendimento ao cliente c) Orientar sobre o uso de ferramentas do marketing de relacionamento que podem fidelizar o cliente	<p>Conteúdos abordados</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. O atendimento profissional</li> <li>2. A padronização do atendimento</li> <li>3. O fechamento do atendimento</li> <li>4. A entrega</li> <li>5. O Atendimento ao cliente pelos canais virtuais</li> <li>6. O marketing de relacionamento</li> </ol>	Solução do portfólio do Sebrae ES
17	On-line Presencial	Mercado e Vendas	Consultoria	10	Diferenciação : Como se destacar da Concorrência	MEI ME	2 encontros	Fornecer orientações acerca do posicionamento estratégico no mercado para potencializar as vendas.	Conhecer melhor seu mercado de atuação, clientes e concorrentes; Avaliar seus diferenciais frente à concorrência; Estabelecer seu posicionamento de mercado.	<p>Conteúdos abordados</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. O Mercado</li> <li>2. O Negócio</li> <li>3. Clientes atuais e potenciais</li> <li>4. Concorrentes</li> <li>5. O Posicionamento</li> </ol> <p>Ferramenta metodológica • Roteiro de Observação</p>	Solução do portfólio do Sebrae ES

18	On-line Presencial	Gestão de Pessoas	Consultoria	10	Gestão de Pessoas na Prática	MEI ME	2 encontr os	Contribuir para a gestão do empreendimento com orientações e ferramentas básicas que influenciem positivamente na estruturação, desenvolvimento e retenção da equipe.	a) Analisar os processos de gestão de pessoas da empresa; b) Propor melhorias no processo de gestão de pessoas; c) Orientar sobre o desenvolvimento de recursos humanos da empresa	Conteúdos abordados 1. Liderança 2. Planejamento e gestão de pessoas: Provisão, aplicação, recompensa, desenvolvimento, manutenção e monitoramento de pessoas; Ferramentas metodológicas • Modelo de Descrição do Cargo; • Roteiro de Entrevista com Candidatos; • Modelo de Comunicação aos Aptos; • Modelo de Comunicação aos Inaptos; • Modelo de Análise de Desempenho; • Orientações para a reunião de análise de desempenho	Solução do portfólio do Sebrae ES
19	On-line Presencial	Finanças	Consultoria	10	Redução de Custos na Prática	MEI ME	2 encontr os	A consultoria visa orientar o empresário na elaboração de um plano para reduzir seus custos, utilizando ferramentas que contribuam para uma melhor gestão do seu negócio.	Conhecer e registrar pontos fortes e pontos fracos da estrutura financeira da empresa em questão para tomada de decisões mais assertivas; b) Conhecer, a fim de controlar, eventuais ameaças externas que possam criar obstáculos às ações estratégicas adotadas na empresa; c) Elaborar um plano de trabalho com foco na redução de custos, estabelecendo premissas elementares e fundantes para que se efetive, posteriormente, o processo de elaboração e implementação de estratégias e planos de ação.	CONTEÚDOS ABORDADOS a) Fluxo de Caixa b) DRE c) Indicadores Financeiros FERRAMENTAS METODOLÓGICAS 1. Roteiro de Observação; 2. Planilhas e Tabelas.	Solução do portfólio do Sebrae ES
20	On-line Presencial	Marketing	Consultoria	16	Financeira Rural	Produtor Rural	02 encontr os	Disponibilizar aos produtores rurais ferramentas e informações que lhes permitam desenvolver visão estratégica do seu negócio, orientando a gerenciar melhor seu negócio, utilizando as mais modernas ferramentas de gestão rural.	Disponibilizar aos produtores rurais ferramentas e informações que lhes permitam desenvolver visão estratégica do seu negócio, orientando a gerenciar melhor seu negócio, utilizando as mais modernas ferramentas de gestão rural.	Elaborar o Balanço Patrimonial da empresa rural. 3. Elaborar o Custo de Produção da atividade principal. 4. Estruturar o Fluxo de Caixa do ano agrícola da propriedade. 5. Diagnosticar as principais demandas.	Solução do portfólio do Sebrae ES

21	On-line Presencial	Marketing	Consultoria	16	Promoção da Empresa no Universo Digital	MEI ME		Diagnosticar oportunidades para otimizar o uso da internet a favor dos negócios contribuindo com ferramentas e conceitos para serem implementados no dia a dia do negócio	a) Avaliar os recursos e conhecimento tecnológico do empresário; b) Orientar o empresário quanto ao potencial da internet nos negócios; c) Indicar ferramentas online para potencializar os negócios; d) Formular os primeiros passos do cliente no uso da ferramenta; e) Orientar investimentos necessários para potencializar a internet no negócio.	CONTEÚDOS ABORDADOS a) Mídias Digitais; b) Mídias Sociais; c) Site; d) Ferramentas online; e) Vendas online.  FERRAMENTAS METODOLÓGICAS 1. Roteiro para Diagnóstico; 2. Plano de Ação.	Solução do portfólio do Sebrae ES
22	On-line Presencial	Marketing	Consultoria	60	Presença Digital ( 45 horas) + Diagnóstico de Maturidade Digital(15 horas)	ME EPP	3 encontros	Fazer uma imersão no cenário atual da empresa; Elaborar a estratégia de Marketing Digital da empresa de forma a contribuir para que o empresário alcance seus objetivos.	Construir presença digital; Fortalecer a marca no mercado; Ativar vendas; Planejar operação de e-commerce.	Conteúdos abordados Diagnóstico do Negócio; Resultados esperados (objetivos); Definições estratégicas; Operação de E-commerce; Planejamento de Marketing Digital;	Solução do portfólio do Sebrae ES
23	Presencial Online	Finanças	<b>COMBO</b> Consultoria	30	Controles Financeiros na Prática (10 horas) + Formação do Preço na Prática (10 horas) + Redução de custos na Prática (10 horas)	MEI ME		<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	Solução do portfólio do Sebrae ES

24	Presencial Online	Finanças	<b>COMBO</b> Consultoria	110	Controle Financeiros para os Pequenos Negócios ( 50 horas) + Formação do Preço de Vendas para os Pequenos Negócios (50 horas) + Redução de custos na Prática (10 horas)	ME EPP		<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	Solução do portfólio do Sebrae ES
25	Presencial Online	Desing de Comunicação Desenvolvimento Tecnológico	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Criação ou redesign da marca + Desenvolvimento de Mídias Digitais de Comunicação	MEI, ME, EPP, Produtor Rural, Artesão		<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	Solução SEBRAETEC
26	Presencial Online	Desing de Comunicação Desenvolvimento Tecnológico	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Criação ou redesign da marca + Portfólio/folder institucional/ Catálogo	MEI, ME, EPP, Produtor Rural, Artesão		<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	Solução SEBRAETEC
27	Presencial Online	Desing de Comunicação Desenvolvimento Tecnológico	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Criação ou redesign da marca + Padrão gráfico para facebook e Instagram	MEI, ME, EPP, Produtor Rural, Artesão		<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	<b>COMBO/TRILHA</b> DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL	Solução SEBRAETEC



28	Presencial Online	Desing de Comunicação Desenvolvimento Tecnológico	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Desenvolvimento de Mídias Digitais de Comunicação + Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados <b>COM Campanha</b>	MEI, ME, EPP, Produtor Rural, Artesão		<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	Solução SEBRAETEC
29	Presencial Online	Desing de Comunicação Desenvolvimento Tecnológico	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Branding + Inserção Digital – desenvolvimento de website	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão		<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	Solução SEBRAETEC
30	Presencial Online	Desing de Comunicação Desenvolvimento Tecnológico	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Diagnóstico para Implantação de Loja Virtual (e-commerce) + Implantação de loja virtual (e-commerce)	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão		<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	Solução SEBRAETEC
31	Presencial Online	Design de Ambiente	Consultoria tecnológica / Sebraetec	Não se aplica	Passeio Virtual - Tour Virtual 360°	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão	A Consultoria destinada a utilização do Tour Virtual 360 tem como objetivo possibilitar que o consumidor final tenha uma experiência aumentada no âmbito digital, contribuindo para ampliar o número de visitas ao seu site e conversão em clientes.		1. Maior interatividade na página digital do cliente; 2. Melhor posicionamento da empresa; 3. Maior visibilidade nas buscas do Google. As empresas que possuem Google Street View Trusted estão melhores posicionadas no ranqueamento de busca; 4. Integração com aplicativos do Google Maps e Street Vie	Não aplicável	Solução SEBRAETEC

32	Presencial/Online/Híbrido	Desenvolvimento Tecnológico	Consultoria tecnológica / Sebraetec	Não há	Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados- <b>COM CAMPANHA</b>	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não é aplicável	A consultoria visa a construção de um planejamento para atuação da empresa em ambiente digital, contribuindo, assim, para o aumento da visibilidade do produto ou serviço para um público mais qualificado. Oferecer planos de ação para a divulgação e comercialização de serviços e produtos em meio online, ampliando mercados e melhorando a rede de relacionamentos das empresas.	Planos de ação para a divulgação e comercialização de serviços e produtos em meio online, ampliando mercados e melhorando a rede de relacionamentos das empresas para que se obtenha: 1. Melhoria do desempenho comercial. 2. Acesso a novos mercados. 3. Redução dos custos Resultados: 1. Melhoria do desempenho comercial. 2. Acesso a novos mercados. 3. Redução dos custos de marketing e vendas. 4. Imagem mais atual. 5. Domínio sobre os novos serviços permitidos pela tecnologia. Quando houver campanha incluída no serviço, acrescentar: <b>Benefício: Contribuir para que a empresa consiga realizar investimentos com publicidade em links patrocinados</b> 6. Atrair novos clientes através de pesquisas e displays em sites de interesse; 7. Aumentar o tráfego de visitas no site gerando leads e conversões;	Diagnósticos Plano de Ação Projeto Detalhado para planejamento Digital	Solução SEBRAETEC
33	Presencial/Online/Híbrido	Desenvolvimento Tecnológico	Consultoria tecnológica / Sebraetec	Não há	Diagnóstico para Implantação de Loja Virtual - E-commerce	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não é aplicável	Diagnóstico da empresa e de sua maturidade e viabilidade para atuação na loja virtual, com orientações específicas a serem adotadas. Caso se confirme a viabilidade, deve-se detalhar a estratégia da loja virtual mais adequada à empresa. Oferecer planos de ação para a divulgação e comercialização de serviços e produtos em meio online, ampliando mercados e melhorando a rede de relacionamentos das empresas.	Planos de ação para a divulgação e comercialização de serviços e produtos em meio online, ampliando mercados e melhorando a rede de relacionamentos das empresas para que se obtenha: 1. Melhoria do desempenho comercial. 2. Acesso a novos mercados. 3. Redução dos custos Resultados: 1. Melhoria do desempenho comercial. 2. Acesso a novos mercados. 3. Redução dos custos de marketing e vendas. 4. Imagem mais atual. 5. Domínio sobre os novos serviços permitidos pela tecnologia.	Diagnósticos Plano de Ação Projeto Detalhado para planejamento Digital	Solução SEBRAETEC

34	Presencial/Online/Híbrido	Desenvolvimento Tecnológico	Consultoria tecnológica / Sebraetec	Não há	Implantação de loja virtual - Ecommerce	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não é aplicável	A loja virtual é um modelo de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas, como computadores, smartphones, tablets, entre outras, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizados por meio de ambiente digital (internet).	Desenvolver a ferramenta de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas. A utilização da loja virtual pode levar a empresa a obter uma significativa ampliação de mercado	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
35	Presencial/Online/Híbrido	Desenvolvimento Tecnológico	Consultoria tecnológica / Sebraetec	Não há	Inserção Digital - desenvolvimento de website	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não é aplicável	O portal web é o principal canal de comunicação na internet e funcionam como um hub de acesso aos demais canais de presença on-line, como mídias sociais, ou ambientes mobile, melhorando a rede de relacionamentos das empresas	Desenvolvimento de Web Site	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
36	Presencial/Online/Híbrido	Desenvolvimento Tecnológico	Consultoria tecnológica / Sebraetec	Não há	Desenvolvimento de Mídias Digitais de Comunicação	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não é aplicável	Visa a aproximação com os clientes, fortalecimento da audiência do negócio e conversão de seguidores em compradores, contribuindo assim, para uma melhor utilização de ferramentas como website, blog, Facebook, Twitter, e-mail marketing, banner virtual, LinkedIn e Instagram e para um destaque da presença no Google para que a marca seja reconhecida como uma das	Dentre os potenciais benefícios, tem-se: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansão da visibilidade da empresa;</li> <li>• Abertura de novos mercados e alcance de novos públicos;</li> <li>• Aumento das vendas, incremento da divulgação e exposição de seus produtos/serviços;</li> <li>• Melhoria e rapidez na comunicação com seus clientes</li> </ul>	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
37	On-line Presencial	Design de Comunicação	Consultoria	Não se aplica	Branding	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	Criação de manual impresso e em mídia digital, contendo, quando aplicável, a situação verificada na empresa quanto a: auditoria da marca, análise do naming, pesquisa de percepção, jornada da marca, determinação do posicionamento da marca, arquitetura de marcas e definição do comportamento da marca; e soluções proposta.	Manual ou BrandBook impresso e em mídia digital.	Não aplicável	Solução SEBRAETEC

38	On-line Presencial	Planejamento Tecnológico	Consultoria	Não se aplica	Elaboração de Projeto de Inovação	MEI ME EPP	Não se aplica	Apoio na elaboração do projeto de Inovação.	Elaboração de projeto de inovação .Apoio à submissão online, se aplicável.	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
39	On-line Presencial	Design de comunicação	Consultoria	Não se aplica	Criação ou redesign da marca	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	<b>Desenvolvimento de projeto gráfico com a criação ou redesign da marca.</b> Quando uma empresa investe em comunicação visual, ela passa a ter acesso a vários elementos que vão caracterizar a marca e consolidá-la como única no mercado. Projeto alinhado ao posicionamento, propósito e valores da marca.	Projeto Gráfico aprovado em mídia digital, contendo o (s) arquivo (s) vetorial e imagem.	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
40	On-line Presencial	Design de comunicação	Consultoria	Não se aplica	Manual de Identidade Visual	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	<b>Desenvolvimento do Manual de Identidade Visual</b> Quando uma empresa investe em comunicação visual, ela passa a ter acesso a vários elementos que vão caracterizar a marca e consolidá-la como única no mercado. Projeto alinhado ao posicionamento, propósito e valores da marca.	Projeto Gráfico aprovado em mídia digital, contendo o (s) arquivo (s) vetorial e imagem.	Não aplicável	Solução SEBRAETEC

41	On-line Presencial	Design de comunicação	Consultoria	Não se aplica	Portfólio/folder institucional/ Catálogo	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	<b>Desenvolvimento do Portfólio/folder institucional/Catálogo</b>  Quando uma empresa investe em comunicação visual, ela passa a ter acesso a vários elementos que vão caracterizar a marca e consolidá-la como única no mercado. Projeto alinhado ao posicionamento, propósito e valores da marca.	Projeto Gráfico aprovado em mídia digital, contendo o (s) arquivo (s) vetorial e imagem.	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
42	On-line Presencial	Design de comunicação	Consultoria	Não se aplica	Padrão gráfico para facebook e Instagram	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	<b>Desenvolvimento do Padrão gráfico para facebook e Instagram</b>  Quando uma empresa investe em comunicação visual, ela passa a ter acesso a vários elementos que vão caracterizar a marca e consolidá-la como única no mercado. Projeto alinhado ao posicionamento, propósito e valores da marca.	Projeto Gráfico aprovado em mídia digital, contendo o (s) arquivo (s) vetorial e imagem.	Não aplicável	Solução SEBRAETEC
43	On-line Presencial	Design de comunicação	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Branding + Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados - <b>COM CAMPANHA</b>	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	Solução SEBRAETEC
44	On-line Presencial	Design de comunicação	<b>COMBO</b> Consultoria Tecnológica SEBRAETEC	Não se aplica	Criação ou redesign da marca+ Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados - <b>COM CAMPANHA</b>	MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão.	Não se aplica	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	<b>COMBO/TRILHA DETALHAMENTO SOLUÇÃO INDIVIDUAL</b>	Não aplicável	Solução SEBRAETEC

