

Porto Alegre, 06/09/2021.

Oportunidade 112/021 - Ganhos Rápidos – Empresas egressas do Programa ALI

Edital: Edital de Cadastramento e Credenciamento de Pessoas Jurídicas - Produtos de sua Propriedade Intelectual SEBRAE/RS 02/2016.

Temas: Inovação e modelos de gestão, gestão de vendas e marketing digital

Objetivo:

Alinhar e estruturar as estratégias de inovação, avaliando o modelo de negócio de cada empresa e propondo possíveis ajustes.

Estruturar, refletir e refinar seu modelo de negócio atual, visando a identificação de oportunidades de melhoria, coerentes com sua proposta de valor.

Melhorar a performance na venda de produtos e serviços, aumentando a taxa de conversão, além de criar condições necessárias para que os participantes selecionem as estratégias que levem a melhores resultados nas diferentes situações de negociação.

Aumentar a competitividade a partir da utilização do marketing digital no planejamento das ações da empresa.

Metodologia:

Deve constar na estrutura do programa, variações de intervenções e tipologias de abordagem, tanto no coletivo quanto individualmente para a empresa. Proporcionar a mescla entre palestras, workshops, mentorias, consultorias e outras formas de intervenções que possibilitem a troca e reflexões entre os participantes. Ter diferentes facilitadores/especialistas para as ações que abordem os assuntos sugeridos com olhares estratégicos para o mercado.

Público-alvo: Grupo de empresários de diversos setores e segmentos, ex integrante do Programa ALI, que fazem parte do Projeto Ganhos Rápidos da Regional Metropolitana.

Formato: Online

Carga horária estimada: a sugerir.

Temas para o Programa:

- Inovação e modelos de gestão
 - Análise empreendedor x empresa;
 - Revisão do modelo de negócio;



- Proposta de valor;
- Modelos e métodos de gestão;
- Inovação no modelo de negócio;
- Inovação em novos produtos e serviços;
- Novas ideias: criatividade x inovação;
- Gestão de vendas e marketing digital
 - Definição da persona;
 - Experiência do cliente;
 - Funil de vendas;
 - Captação de clientes;
 - Metodologia de conversão;
 - Estratégias de vendas;
 - Estrutura de marketing e vendas: equipe e recursos disponíveis
 - Canais de venda;
 - Segmentação;
 - Produção de conteúdo nas redes sociais;

Conhecimento sólido e experiência em: Inovação e modelos de gestão, gestão de vendas e marketing digital.

Etapas:

- Envio da proposta no Integra (Banco de Produtos) – **até 12/09/2021**
- Avaliação dos critérios eliminatórios e pontuados – 13/09/2021
- Seleção da empresa fornecedora – até 17/09/2021

A proposta deve ser encaminhada também para o e-mail ivandrom@sebraers.com.br

Critérios analisados:

- Eliminatórios
 - Empresa habilitada no Edital de Cadastramento e Credenciamento SEBRAE/RS Nº 02/2016, versão 04, de Pessoas Jurídicas para Prestação de Serviços de Instrutoria e Consultoria com Produtos de sua Propriedade Intelectual
 - Empresa ser apta em instrutoria e consultoria
 - Cadastrar o produto no prazo



- Pontuados:
 - Atendimento do objetivo
 - Atendimento da metodologia
 - Atendimento dos temas
 - Consistência da proposta do programa

Observações:

As empresas que possuem metodologias que contemplem os requisitos apresentados, devem realizar o credenciamento conforme os critérios previstos no Edital de Cadastramento e Credenciamento de Pessoas Jurídicas - Produtos de sua Propriedade Intelectual SEBRAE/RS 02/2016. Se a empresa já está cadastrada através deste edital, deve apenas apresentar seu produto em nosso Banco de Soluções de propriedade intelectual, [clikando aqui](#).