

PLANO DE TRABALHO DE TERMO DE FOMENTO

DADOS E INFORMAÇÕES DA OSC				
Razão Social: Instituto Brasileiro de Empreendedorismo, Tecnologia e Inovação - IBETI				
Endereço Completo: SCS Q. 4 Bloco M, Edifício Gilberto Salomão, sala 714				
CNPJ: 22.074.829/0001-71				
Município: Brasília	Município: Brasília	Município: Brasília		
Site, Blog, Outros: www.ibeti.org.br				
Nome do Representante Legal: Matheus Rodrigues da Silva				
Cargo: Presidente				
RG: 3.245-897	Órgão Expedidor: SSP/DF	CPF: 026.335.651-58		
Telefone Fixo: 61 3037-3838	Telefone Celular: 61 98490-6006			
E-Mail do Representante Legal: matheus.rodrigues@ibeti.org.br				
E-Mail do Instituto: contato@ibeti.org.br				

ACOMPANHAMENTO DA PARCERIA		
Responsável pelo acompanhamento da parceria: Matheus Rodrigues da Silva		
Função na parceria: Coordenador Geral		
RG: 3.245-897	Órgão Expedidor: SSP/DF	CPF: 026.335.651-58
Telefone Fixo: 61 3037-3838	Telefone Celular: 61 98490-6006	
E-Mail do Responsável: matheus.rodrigues@ibeti.org.br		

DESCRIÇÃO DO PROJETO				
TÍTULO DO PROJETO: Laboratório de Vendas				
PERÍODO DE EXECUÇÃO				
INÍCIO: 09/12/2021	TÉRMINO: 30/06/2022			
DESCRIÇÃO DO OBJETO:				
Realização do projeto “ Laboratório de Vendas ” para capacitação de empresários e funcionário, com informações claras e objetivas sobre o funcionamento do comércio, com foco na vertente digital, seja do ponto de vista comercial, seja do ponto de vista legal.				

JUSTIFICATIVA:		
“ Laboratório de Vendas ”, é um projeto que visa executar políticas públicas em parceria a Secretaria de Estado de Empreendedorismo do Distrito Federal, buscando a capacitação e formação do empreendedor a atuar no comércio digital, facilitando a entrada de novas empresas		

e negócios em e-commerce e vendas online de maneira coordenada.

A Secretaria de Estado de Empreendedorismo do Distrito Federal vem combatendo os drásticos efeitos negativos da pandemia da Covid-19 sob os empresários e comerciantes do Distrito Federal, buscando sempre incentivar das mais variadas formas. Além do apoio financeiro, levando-se em consideração o contexto em que o Distrito Federal se encontra, um auxílio aos comerciantes para que se adéquem à demanda dos clientes é de extrema importância.

Com a diminuição do fluxo de clientes nos estabelecimentos comerciais e, em determinadas situações, o fechamento temporário das portas das empresas em razão dos decretos governamentais que determinam o “lockdown”, os empresários sentem a necessidade de explorar diferentes caminhos para amenizar os efeitos do isolamento social e dar continuidade às suas vendas, acabando por optar, portanto, pelo comércio digital.

Muito embora aparente ser simples, a inserção de uma loja no comércio eletrônico tem determinados detalhes que devem ser observados atentamente pelo comerciante. É o caso do Código de Defesa do Consumidor, que foi regulamentado pelo Decreto nº 7.962/2013 a fim de se adequar as transações digitais, onde se estabelece uma série de requisitos e obrigações do fornecedor segundo os aspectos listados em seu primeiro artigo:

“Art. 1º Este Decreto regulamenta a Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, para dispor sobre a contratação no comércio eletrônico, abrangendo os seguintes aspectos:

- I - informações claras a respeito do produto, serviço e do fornecedor;*
- II - atendimento facilitado ao consumidor; e*
- III - respeito ao direito de arrependimento.”*

Dentre as competências da Secretaria de Empreendedorismo e inovação, podemos destacar a importância de propor programas, projetos, e ações que subsidiem a implementação de políticas de estímulo e programas de empreendedorismo, uma vez que está expresso no artigo 5º, inciso V, do Decreto nº 40.767/20 do Governo do Distrito Federal, que cabe à referida Secretaria estimular a cultura empreendedora, por meio da orientação, com vistas ao aperfeiçoamento e desenvolvimento de empreendedores no Distrito Federal. Vejamos:

“Art. 5º A Secretaria de Estado de Empreendedorismo do Distrito Federal, tem atuação e competência voltadas nas seguintes áreas:

- I - Fomento ao empreendedorismo nos setores de indústria, comércio e serviço;*
- II - Áreas, polos e parques de empreendedorismo, com o acompanhamento de políticas e programas de incentivo ao desenvolvimento econômico;*
- III - Políticas de incentivo e fomento ao empreendedorismo;*
- IV - Articulação com órgãos estaduais e municipais que compõem a Região Integrada de Desenvolvimento do Entorno – RIDE/DF, para o desenvolvimento sustentável do empreendedorismo regional;*
- V - Estímulo a cultura empreendedora, por meio da orientação, com vistas ao aperfeiçoamento e desenvolvimento de empreendedores no Distrito Federal;*

VI - Articulação com órgãos distritais e promoção da desburocratização e simplificação com vistas a melhoria do ambiente de negócios do Distrito Federal;”

Ademais, a Secretaria de Estado também tem atuação voltada para área de fomento ao empreendedorismo, comércio e serviço e Políticas de incentivo e fomento ao empreendedorismo, áreas estas que certamente serão beneficiadas com as ações desenvolvidas no projeto “**Laboratório de Vendas**”.

Dentre as ações do projeto, serão oferecidos oficinas e workshops com vistas à capacitação e exploração de informações sobre o funcionamento do comércio digital, além de orientações para os comerciantes que querem formalizar e regularizar suas atividades.

O comércio eletrônico, ou comumente chamado de “e-commerce”, refere-se às vendas realizadas pela internet, por meio de uma plataforma virtual própria. Contudo, o comércio eletrônico não se resume apenas em anunciar o produto e esperar que os clientes surjam. É necessário planejamento, traçando desde a identidade visual da marca, marketing, controles de finanças e de estoque até entregas, logísticas e serviços pós-venda.

Com o advento da Pandemia da COVID-19 e consequente isolamento social e quarentena, o comércio digital teve um crescimento recorde de 47% em 2020, segundo relatório semestral do e-commerce, o Webshoppers edição 42, a tendência é de que o e-commerce continue crescendo, a medida em que os consumidores são levados para dentro de casa e encontram na internet a oportunidade de continuar comprando o que precisam.

Para os comerciantes do Distrito Federal que estão dando início às suas atividades comerciais e para os cidadãos que desejam entrar nesse universo, o incentivo à adequação do e-commerce é benéfico ao passo que o empreendedor terá menores gastos, posto que não precisa alugar um estabelecimento físico, pagar salário de funcionários e comissão aos vendedores.

Por fim, o mercado de trabalho encontra-se em transformação e a possibilidade que ele exista de forma externa à esfera pública e privada é uma das mudanças observadas atualmente com o surgimento do *Terceiro Setor* (*O terceiro setor é composto por associações e fundações que geram bens e serviços públicos, mas sem fins lucrativos, que suprem as falhas deixadas pelo Estado*). Esse setor necessita de gestão diferenciada e com isto está gerando emprego especializado em várias áreas do conhecimento.

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) desenvolveu o Mapa das Organizações da Sociedade Civil brasileiras, que traz números e informações relevantes a respeito do perfil das OSCs nacionais. O Terceiro Setor brasileiro emprega 2,9 milhões de pessoas em cerca de 820.400 Organizações da Sociedade Civil no Brasil.

Assim o projeto vem também para gerar empregos e renda aos profissionais de capacitação.

As ações também seguirão medidas de enfrentamento da pandemia pela corona vírus, visando prevenção e monitoramento. Todos os protocolos dispostos a disposto na Lei nº 6.559, de 23 de abril de 2020 e Decreto nº 41.913 de 19 de março 2021. As ações que serão implementadas

devem promover a assistência adequada às pessoas, com sensível e oportuna atuação da vigilância a saúde, bem como ações de informação e comunicação.

Serão realizados:

- Estabelecer a utilização de protocolos e procedimentos padronizados para a resposta ao coronavírus (SARS-CoV-2);
- Higienizar as mãos com álcool a 70% por 20 segundos na entrada do evento;
- Orientar a evitar tocar nas mucosas dos olhos, nariz e boca;
- Quando houver necessidade de circulação, manter o afastamento de 2 metros das demais pessoas;
- Manter o uso contínuo de máscaras de tecido no espaço do evento;
- Realizar a limpeza e a desinfecção de todos os ambientes e superfícies (com álcool 70%, produtos à base de cloro ou outros similares) com frequência, sobretudo nos pontos comumente mais tocados (maçanetas, corrimão de escadas, entre outros)
- Aferir temperatura na entrada do evento.
- Os funcionários e os manipuladores devem higienizar as mãos frequentemente;
- Reforçar os procedimentos de higiene das mãos e antebraços;
- Implementar medidas de controle de acesso ao estabelecimento para evitar grande fluxo e aglomeração de pessoas;

DETALHAMENTO DAS AÇÕES:

A execução do Laboratório de Vendas será realizada em 3 metas, sendo elas:

- Pré-produção
- Oficinas
- Pós-produção

Segue abaixo o detalhamento por ação:

01 – PRÉ PRODUÇÃO

Essa etapa será desenvolvida entre o dia 09/12/2021 a 21/01/2022, sendo realizado planejamento e contratação dos serviços e profissionais que atuarão na produção das oficinas.

Também será realizado toda a montagem, estratégica e planejamento de comunicação para divulgação do projeto, que se dará, principalmente, através de ações de agência publicitária contratada para os devidos fins, utilizando-se divulgação nas redes sociais e no site do projeto. Ocorrerá esta ação no período de 09/12/2021 a 28/05/2021.

Os itens de “Roteirista”, “Maquiador”, “Atriz”, “Diretor Cinematográfico” e “Vídeo Audiovisual” serão serviços para produção de 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.

02 – OFICINAS

O Monitor, juntamente com os orientadores montarão planejamento e material didático para as Oficinas aos temas de Marketing Digital, Administração com foco no E-commerce, Logística Empresarial, Contabilidade e Finanças, além do módulo de Direito do Consumidor.

A instituição deve entregar a comissão de monitoramento até 15 dias antes da primeira oficina o endereço e localização. O aluguel da sala será de forma exclusiva as oficinas e workshops, onde toda a demanda administrativa será feita na sede da Instituição, localizada na Asa Sul. O local das oficinas será Quadra Cnm, 01, BLOCO H, sala 204, no bairro Ceilândia-Centro, em Brasília-DF, CEP 72215-508.

O local se enquadrará no requisito de dispensa do alvará de funcionamento, tendo em vista ser atividade de baixo risco exercido em área de até 200m², conforme RESOLUÇÃO No 51, DE 11 DE JUNHO DE 2019.

1 – MÓDULO: MARKETING DIGITAL

Metodologia de ensino: Metodologia Ativa - trará ao participante um processo de aprendizagem tornando o oficineiro um mediador. Buscará a união entre tecnologia e educação, auxiliando com atividades e dinâmicas.

Carga horária: 20 horas (10 horas de aula presencial e 10 horas de atividade complementares, a atender a metodologia ativa)

OFICINA 01 – O comportamento do Consumidor Digital e os seus cenários;

OFICINA 02 – As estratégias de comunicação nas mídias sociais;

OFICINA 03 – Produção de conteúdo e suas campanhas de marketing digital;

OFICINA 04 – Mídias Online;

OFICINA 05 – Monitoramento e Mensuração;

OFICINA 06 – Noções básicas de SEO: Search Engine Optimization;

OFICINA 07 – Vendas e Atendimento pelo Whatsapp;

OFICINA 08 – Principais plataformas para e-commerce;

Resultado: O empreendedor aprende a desenvolver um planejamento de ações de marketing para seu negócio, apresentando a importância da utilização das ações da produção de conteúdo e disseminação.

Avaliação e certificação: Aqueles que completarem 80% das horas aulas serão certificados da conclusão da oficina, desde que completada uma atividade complementar.

2 – MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO COMO FOCO NO E-COMMERCE

Metodologia de ensino: Metodologia Ativa - trará ao participante um processo de aprendizagem tornando o oficineiro um mediador. Buscará a união entre tecnologia e educação, auxiliando com atividades e dinâmicas.

Carga horária: 20 horas (10 horas de aula presencial e 10 horas de atividade complementares,

a atender a metodologia ativa)

- OFICINA 01 – Noções Básicas de Administração;
- OFICINA 02 – Empresas - Conceitos e Características;
- OFICINA 03 – Pesquisa de Mercado;
- OFICINA 04 – Tecnologia e Inovação;
- OFICINA 05 – Finanças e orçamentos;
- OFICINA 06 – Estrutura Organizacional;
- OFICINA 07 – Motivação e Liderança;
- OFICINA 08 – Planejamento Estratégico para o e-commerce

Resultado: Aqui o empreendedor terá uma noção básica de como gerir um negócio virtual, aplicando os princípios da administração, aliados aos pilares da contabilidade e da tecnologia, revolucionando a produção e o desenvolvimento da empresa.

Avaliação e certificação: Aqueles que completarem 80% das horas aulas serão certificados da conclusão da oficina, desde que completada uma atividade complementar.

3 – MÓDULO: LOGÍSTICA EMPRESARIAL

Metodologia de ensino: Metodologia Ativa - trará ao participante um processo de aprendizagem tornando o oficineiro um mediador. Buscará a união entre tecnologia e educação, auxiliando com atividades e dinâmicas.

Carga horária: 20 horas (10 horas de aula presencial e 10 horas de atividade complementares, a atender a metodologia ativa)

- OFICINA 01 – Visão estratégica da Logística;
- OFICINA 02 – Canais de Distribuição de Produtos;
- OFICINA 03 – Gestão estratégica de armazenagem;
- OFICINA 04 – Gestão estratégica de Transporte e Distribuição;
- OFICINA 05 – Gestão dos Canais de Distribuição;
- OFICINA 06 – Avaliação e Otimização do Desempenho;
- OFICINA 07 – Princípios da Administração Mercadológica;
- OFICINA 08 – Logística para o comércio eletrônico;

Resultado: Neste módulo, o empreendedor aprenderá as práticas logísticas e as estratégias mais adequadas ao e-commerce, a fim de obter um diferencial competitivo e conquistar a confiança dos clientes em uma etapa extremamente importante para as transações eletrônicas.

Avaliação e certificação: Aqueles que completarem 80% das horas aulas serão certificados da conclusão da oficina, desde que completada uma atividade complementar.

4 – MÓDULO: CONTABILIDADE E FINANÇAS

Metodologia de ensino: Metodologia Ativa - trará ao participante um processo de aprendizagem tornando o oficineiro um mediador. Buscará a união entre tecnologia e educação, auxiliando com atividades e dinâmicas.

Carga horária: 20 horas (10 horas de aula presencial e 10 horas de atividade complementares, a atender a metodologia ativa)

OFICINA 01 – Noções básicas da Contabilidade;

OFICINA 02 – Patrimônio: Bens, direitos e obrigações;

OFICINA 03 – Estruturação e Classificação de grupos patrimoniais do ativo e do passivo;

OFICINA 04 – Exercício econômico: Exercício social e ciclo operacional;

OFICINA 05 – Operações Contábeis;

OFICINA 06 – Conceito e definição de Balancete e Razonete;

OFICINA 07 – Demonstrações Contábeis;

OFICINA 08 – Análise das demonstrações financeiras;

Resultado: A aprendizagem deste módulo dará ao empreendedor um maior controle financeiro dos ativos e passivos, permitindo, portanto, uma ascensão econômica equilibrada e sem grandes riscos.

Avaliação e certificação: Aqueles que completarem 80% das horas aulas serão certificados da conclusão da oficina, desde que completada uma atividade complementar.

5 – MÓDULO: DIREITO DO CONSUMIDOR

Metodologia de ensino: Metodologia Ativa - trará ao participante um processo de aprendizagem tornando o oficineiro um mediador. Buscará a união entre tecnologia e educação, auxiliando com atividades e dinâmicas.

Carga horária: 20 horas (10 horas de aula presencial e 10 horas de atividade complementares, a atender a metodologia ativa)

OFICINA 01 – Noções gerais de Direito do Consumidor;

OFICINA 02 – Princípios que regem a Relação de Consumo;

OFICINA 03 – Relação de Consumo: Consumidor, Fornecedor, Produtos e Serviços;

OFICINA 04 – Direitos Básicos do Consumidor;

OFICINA 05 – Responsabilidades pelos danos causados ao Consumidor;

OFICINA 06 – Práticas comerciais e Proteção Contratual

OFICINA 07 – Infrações e Sanções do Código de Defesa do Consumidor

OFICINA 08 – Direito do Consumidor aplicado ao comércio eletrônico: Decreto nº 7.962/13;

Resultado: O empreendedor aprenderá os elementos constituintes da relação do consumo, assim como os principais direitos do consumidor, bem como saberá manejar as regras e os principais encargos do fornecedor que comercializa seus produtos no ambiente eletrônico.

Avaliação e certificação: Aqueles que completarem 80% das horas aulas serão certificados da conclusão da oficina, desde que completada uma atividade complementar.

As aulas ocorrerão em ciclos, formando 04 turmas, uma por mês. O cronograma funcionará da seguinte forma:

Turma 01		
Descrição	Data	Horário
Módulo 01	31/01/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	01/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	02/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	03/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	04/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	07/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	08/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	09/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	10/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	11/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	14/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	15/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	16/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	17/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	18/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	21/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	22/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	23/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	24/02/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	04/03/2022	18:30 às 21:00
Encerramento	05/03/2022	10:00 às 13:00

Turma 02		
Descrição	Data	Horário
Módulo 01	07/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	08/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	09/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	10/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	11/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	14/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	15/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	16/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	17/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	18/03/2022	18:30 às 21:00

Módulo 01	21/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	22/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	23/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	24/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	25/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	28/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	29/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	30/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	31/03/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	01/04/2022	18:30 às 21:00
Encerramento	02/04/2022	10:00 às 13:00

Turma 03		
Descrição	Data	Horário
Módulo 01	04/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	05/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	06/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	07/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	08/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	11/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	12/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	13/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	14/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	15/04/2022 (feriado)	18:30 às 21:00
Módulo 01	18/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	19/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	20/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	21/04/2022 (feriado)	18:30 às 21:00
Módulo 05	22/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	25/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	26/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	27/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	28/04/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	29/04/2022	18:30 às 21:00
Encerramento	30/04/2022	10:00 às 13:00

Turma 04		
Descrição	Data	Horário
Módulo 01	02/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	03/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	04/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	05/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	06/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	09/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	10/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	11/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	12/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	13/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	16/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	17/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	18/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	19/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	20/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 01	23/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 02	24/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 03	25/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 04	26/05/2022	18:30 às 21:00
Módulo 05	27/05/2022	18:30 às 21:00
Encerramento	28/05/2022	10:00 às 13:00

As turmas serão compostas por 50 alunos por turma.

03 – PÓS-PRODUÇÃO

Ocorrerá do dia 30/05/2022 a 30/06/2022 com as seguintes atividades:

- Finalização de contratos e pagamentos;
- Composição de relatório de prestação de contas, reunindo fotos, vídeos, notas fiscais, contratos de prestadores de serviços e profissionais, entre outros elementos que comprovem a execução do objeto proposto;
- Desmontagem dos itens de infraestrutura utilizados da realização das atividades.

OBJETIVO E METAS:

“Laboratório de Vendas” para capacitação de empresários e funcionário, com informações claras e objetivas sobre o funcionamento do comércio, com foco na vertente digital, seja do ponto de vista comercial, seja do ponto de vista legal.

OBJETIVOS:

01 PRÉ PRODUÇÃO

1.1 Planejamento

03 profissionais

1.2 Inscrições

200 Participantes

02 OFICINAS

3.1 Aulas expositivas e avaliativas

05 profissionais

03 PÓS-PRODUÇÃO

4.1 Composição de pagamentos e relatório de prestação de contas

03 profissionais

METAS, PARÂMETROS DE AFERIÇÃO E INDICADORES DE RESULTADOS

O objetivo estratégico deste projeto é o atendimento de cerca de 200 (duzentos) empresários já atuantes e empresários em potencial com idades entre 18 e 65 anos, que sentem a necessidade de conhecer e se adaptar à famigerada metodologia de comércio digital, que se tornou a principal ferramenta a ser utilizada em meio a pandemia da COVID-19, com a segunda onda de contaminação, decretação do fechamento de atividades não essenciais.

As metas do projeto são o atendimento direto de cerca de 200 participantes de forma presencial.

Os indicadores de resultados previstos para este projeto são:

- Número de participantes dos cursos / 200 participantes *80

Inscrições também ocorrerão no local do workshop. A instituição deve entregar a comissão de monitoramento até 15 dias antes da primeira oficina o endereço e localização. O aluguel da sala será de forma exclusiva as oficinas e workshops, onde toda a demanda administrativa será feita na sede da Instituição, localizada na Asa Sul. O local

das oficinas será na QSD Pistão Sul, Edifício Spazio Duo, 6º andar, sala 603 em frente ao Taguatinga Shopping – Taguatinga Sul, CEP: 70297-400

Para efeito de comprovação do número de alunos certificados em todos os cursos, será admitida uma defasagem de até 20% do número de alunos matriculadas.

Os indicadores quantitativos de resultados previstos para este projeto são:

- Número de inscrições realizados: 200 inscrições dividido por 100 e multiplicado pelo fator 80.

Ou seja, há cumprimento da meta o alcance acima de 160 inscrições.

Como indicadores qualitativos de resultados, temos:

- 80% dos participantes satisfeitos com o serviço prestado durante o período.

Relaciona-se a satisfação dos inscritos.

Quadro resumo:

INDICADOR 1	TAXA DE ATENDIMENTO
Método de cálculo	Relação de inscritos com base na capacidade instalada.
META	80% de participantes nas atividades oferecidas de acordo com a capacidade ofertada durante o período.
Fonte de verificação	Cadastros e controles de presença

INDICADOR 2	NÍVEL DE SATISFAÇÃO INDIVIDUAL
Método de cálculo	Pesquisa para aferir o nível de satisfação individual dos beneficiários com o preparatório. O indicador deve ser representado em valores percentuais.

META	80% dos participantes satisfeitos com o serviço prestado durante o período.
-------------	---

PÚBLICO-ALVO BENEFICIADO:

200 (duzentos) empreendedores e empresários já atuantes ou em potencial com idades entre 18 e 65 anos, que sentem a necessidade de conhecer e se adaptar à metodologia do comércio digital.

CONTRAPARTIDA:

[X] NAO SE APLICA (PARCERIA INFERIOR A R\$ 600.000,00)

CRONOGRAMA EXECUTIVO		
AÇÃO	INÍCIO	TÉRMINO
Planejamento	09/12/2021	21/01/2022
Comunicação	09/12/2021'	28/05/2022
Oficinas	24/01/2021	28/05/2022
Composição de relatório de prestação de contas	30/05/2022	30/06/2022

MARCOS EXECUTORES		
AÇÃO	INÍCIO	TÉRMINO
Planejamento	09/12/2021	21/01/2022
Comunicação	09/12/2021	28/05/2022
Oficinas	21/01/2021	28/05/2022
Composição de relatório de prestação de contas	30/05/2022	30/06/2022

Memória de Cálculo						
Item	Descrição	Financiado por:	Unidade de Medida	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Meta 1 - Contratações de Recursos Humanos						
1.1	Coordenador Geral - Coordenar todos os aspectos do evento para que ele se efetive como o planejado. Delegar funções, acompanhar o planejamento, a divulgação e a motivação da equipe. Acompanhar com check-list todas as fases do plano de trabalho, desde o tema até a escolha dos prestadores de serviço, além de acompanhar toda a execução. Responsável pelas diretrizes do projeto, alinhando as demandas de todas as áreas junto com a produção executa. Aprovar, coordenar, acompanhar, controlar e executar cada uma das coordenações do projeto.	FOMENTO	SEMANA	24	R\$ 1.350,00	R\$ 32.400,00
1.2	Diretor de Comunicação - Serviço de elaboração da estratégia de comunicação e coordenação de planejamento e execução de todos os itens relacionados à comunicação, tais como: desenvolvimento da logomarca, contratação de equipe, desenvolvimento de cronograma de postagens em redes sociais, acompanhamento das perguntas do público	FOMENTO	SEMANA	24	R\$ 1.000,00	R\$ 24.000,00

	em nossos canais de comunicação, sugestão e cotação de mídias offline, aprovação de logomarcas com patrocinadores e órgãos realizadores, desenvolvimento de peças de divulgação, briefing de conteúdo e linguagem a ser utilizadas, acompanhamento da assessoria de imprensa local e nacional com entrega dos resultados, direcionamento dos vídeos do evento e dos fotógrafos.					
1.3	Coordenador Operacional - É o elo de ligação entre o Coordenador Geral e o restante da equipe. É quem receberá o planejamento do coordenador e irá alinhar e acompanhar com o fornecedor a entrega dos serviços contratados e quem atenderá durante o evento as demandas do restante da produção.	FOMENTO	SEMANA	24	R\$ 1.250,00	R\$ 30.000,00
Sub-Total						R\$ 86.400,00
Meta 2 - Oficina						
2.1	Oficineiro - Marketing Digital	FOMENTO	semana	10	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00
2.2	Oficineiro - Administração com foco no E-commerce	FOMENTO	semana	10	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00
2.3	Oficineiro - Logistica Empresarial	FOMENTO	semana	10	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00
2.4	Oficineiro - Contabilidade e Finanças	FOMENTO	semana	10	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00
2.5	Oficineiro - Direito do Consumidor	FOMENTO	semana	10	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00
2.6	Monitor - Profissional de cunho Pedagógico para Reforço e Acompanhamento	FOMENTO	semana	20	R\$ 811,66	R\$ 16.233,20

Sub-Total						R\$ 71.233,20
Meta 3 - Comunicação						
3.1	Branding de Marca - Serviço de criação, posicionamento, propósito e ações de marca. Responsável por tratar as estratégias e alcance do público através das marcas e suas aplicações, com análise do macroambiente de fatores políticos, tecnológicos, tributários e econômicos.	FOMENTO	SERVIÇO	1	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
3.2	Assessoria de imprensa local - Serviço de assessoria de imprensa, incluindo clipping impresso e online, valoração de mídia e relatório final de mídia espontânea	FOMENTO	MENSAL	7	R\$ 1.200,00	R\$ 8.400,00
3.3	WebDesigner e Gestão de publicação - Serviço de gerenciamento das redes sociais, bem como a criação das peças web como posts facebook, vídeos e posts instagram e convites virtuais via email e whatsapp.	FOMENTO	MENSAL	7	R\$ 2.200,00	R\$ 15.400,00
3.4	Panfleteiro - Responsável por realizar a entrega e distribuição dos folders, divulgação externa de estabelecimentos e abordagem ao público.	FOMENTO	Diaria	50	R\$ 137,00	R\$ 6.850,00
3.5	Folder - Impressão de Folder, formato aberto: 41,5 x 21cm, formato fechado: 10,5 x 21cm papel supremo fosco 180g/m ² , cores 4x4, acabamento com 03 dobras horizontais.	FOMENTO	Unidade	10000	R\$ 0,55	R\$ 5.500,00
3.6	Vídeo Audiovisual de Making Off - Produção de vídeo, com duração	FOMENTO	SERVIÇO	1	R\$ 3.697,03	R\$ 3.697,03

	superior a 5' do projeto para apresentação pós-produção das ações desenvolvidas durante o projeto.					
3.7	Roteirista - profissional responsável por roteirizar 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	FOMENTO	SERVIÇO	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
3.8	Maquiador - profissional responsável por preparar rosto e pele dos atores participantes das 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	FOMENTO	SERVIÇO	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00
3.9	Atriz - profissional com função de atuação e comunicação nas 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	FOMENTO	CACHÊ	2	R\$ 2.835,27	R\$ 5.670,54
3.10	Diretor Cinematográfico - Profissional responsável por dirigir, coordenar, controlar e aplicar o planejamento e roteiro das 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	FOMENTO	SERVIÇO	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
3.11	Vídeo Audiovisual - serviço de captura de vídeo e imagem, com equipamento próprio, para 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	FOMENTO	Unidade	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00
3.12	Criação de site hotsite para divulgação - O hotsite para campanha de divulgação do evento. Ferramenta para lançamentos de produtos ou serviços.	FOMENTO	SERVIÇO	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00

3.13	DESENVOLVEDOR WEB - ARQUITETO DE SOFTWARE profissional responsável pela codificação do hotsite, escolha de tecnologias e o modelo de troca de dados entre as aplicações no processo de desenvolvimento do hotsite para comunicação.	FOMENTO	MENSAL	1	R\$ 3.890,18	R\$ 3.890,18
3.14	DESIGNER UI/UX - profissional responsável pelo layout do hotsite, projetando as visualizações otimizadas de tela para a experiência do usuário e agradáveis à vista.	FOMENTO	MENSAL	1	R\$ 5.100,00	R\$ 5.100,00
Sub-total						R\$ 84.007,75

Meta 4 - Locação de Equipamentos / Veículos / Imóveis / Custeio / Insumos

4.1	Cadeira Plástica - Poltrona Branca Carga Máxima 182kg	FOMENTO	DIARIA	4400	R\$ 1,40	R\$ 6.160,00
4.2	Aluguel e Condomínio - Sala comercial de 180m ² , 2 banheiros, 1 masculino e 1 feminino.	FOMENTO	Mensal	7	R\$ 2.500,00	R\$ 17.500,00
4.3	Sonorização de pequeno Porte - 2 caixas de som, 1 mesa analógica, 1 caixas de retorno, 2 microfones sem fio.	FOMENTO	DIARIA	110	R\$ 200,00	R\$ 22.000,00
4.4	Telão - Projeção de imagens para das oficinas e aulas.	FOMENTO	DIARIA	110	R\$ 250,00	R\$ 27.500,00
Sub-total						R\$ 73.160,00

Meta 5 - Prestação de Serviços Especializados

5.1	Recepção - Responsável por realizar o atendimento dos participantes no local e call center ativo e passivo.	FOMENTO	Semana	24	R\$ 1.100,00	R\$ 26.400,00
5.2	Fotógrafo - Serviço de registro fotográfico de todas as áreas e dias do	FOMENTO	DIARIA	30	R\$ 350,00	R\$ 10.500,00

	evento, tratadas e editadas					
5.3	Coffe Break - Lanches para recepção dos participantes.	FOMENTO	DIARIA	4000	R\$ 10,00	R\$ 40.000,00
Sub-total						R\$ 76.900,00
VALOR TOTAL>>>						R\$ 391.700,95

CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO	
Julho de 2021 – R\$ 391.700,95	
ANEXOS	
[X] EQUIPE DE TRABALHO (OBRIGATÓRIO)	
[X] CURRÍCULO PADRÃO DA EQUIPE DE TRABALHO	
[] CROQUI DO EVENTO (SE HOUVER)	
[X] PLANO DE COMUNICAÇÃO	
[] PLANO DE MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS COMPLEMENTARES	
[] OUTROS. Especificar:	

PLANO DE COMUNICAÇÃO				
Laboratório de Vendas				
Peça de divulgação	Formato Ex.: Texto,	Qtd.	Meio utilizado	Data de Veiculação
ITEM/PEÇA	FORMATO	QTD	VEÍCULO	
Branding de Marca - Serviço de criação, posicionamento, propósito e ações de marca.	Atuação na comunicação Imagen Serviço	01	Todos os materiais com Identidade visual	Jul/2021 a Fev/2022
Panfleteiro - Responsável por realizar a entrega e distribuição dos folders, divulgação externa de estabelecimentos e abordagem ao público. 5 pessoas realizando o	Atuação na comunicação Impresso Diária	50	Entrega direta ao público	Jul/2021 a Ago/2021

serviço os 10 dias antes de iniciar a primeira turma.				
Folder - Impressão de Folder, formato aberto: 41,5 x 21 cm, formato fechado: 10,5 x 21cm papel supremo fosco 180g/m ² , cores 4x4, acabamento com 03 dobras horizontais.	Atuação na comunicação Impresso Unidade	10.00 0	Entrega direta ao público	Jul/2021 a Ago/2021
Vídeo Audiovisual de Making Off - Produção de vídeo, com duração superior a 5' do projeto para apresentação pós-produção	Atuação na comunicação pós execução, para demonstrar a população as ações realizadas Vídeo Unidade	01	Mídias sociais	Fev/2022
Roteirista - serviço para 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	Atuação na comunicação Vídeo Unidade	02	Mídias sociais	Jul/2021 e Ago/2021
Maquiador - serviço para 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	Atuação na comunicação Vídeo Unidade	02	Mídias sociais	Jul/2021 e Ago/2021
Atriz - serviço para 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	Atuação na comunicação Vídeo Unidade	02	Mídias sociais	Jul/2021 e Ago/2021
Diretor Cinematográfico - serviço para 02 propagandas a ser distribuídas em mídias	Atuação na comunicação Vídeo	02	Mídias sociais	Jul/2021 e Ago/2021

sociais e mídias espontâneas.	Unidade			
Vídeo Audiovisual - serviço para 02 propagandas a ser distribuídas em mídias sociais e mídias espontâneas.	Atuação na comunicação Vídeo Unidade	02	Mídias sociais	Jul/2021 e Ago/2021
Criação de site hotsite para divulgação - O hotsite para campanha de divulgação do evento. Ferramenta para lançamentos de produtos ou serviços.	Atuação na comunicação Site Serviço	01	Internet	Jul/2021 a Fev/2022
DESENVOLVEDOR WEB - ARQUITETO DE SOFTWARE Componente da Equipe de Desenvolvimento de portal para site e votação online, além da manutenção no período de execução.	Equipe de desenvolvimento do site Site Mensal	01	Internet	Jul/2021 a Fev/2022
DESIGNER UI/UX - Componente da Equipe de Desenvolvimento de portal para site e votação online, além da manutenção no período de execução.	Equipe de desenvolvimento do site Site Mensal	01	Internet	Jul/2021 a Fev/2022
Assessoria de imprensa local - Serviço de assessoria de imprensa incluindo clipping impresso e on-line, valoração de mídia e relatório final de mídia espontânea	Atuação na comunicação para mídias espontâneas Texto Mensal	07	Jornais	Jul/2021 a Jan/2022
Web Designer e Gestão de publicação - Serviço de gerenciamento das redes sociais, bem como a	Atuação na comunicação as mídias sociais	07	Redes Sociais	Jul/2021 a Jan/2022

criação das peças web como posts facebook, vídeos e posts Instagram e convites virtuais via e- mail e WhatsApp.	Cards			
	Semana			
VALOR TOTAL DO PLANO DE COMUNICAÇÃO			R\$ 87.900,00	

INSTITUTO BRASILEIRO DE EMPREENDEDORISMO
TECNOLOGIA E INOVAÇÃO - IBETI

CNPJ: 22.074 829/0001-71