



CONSULTORIA Sebrae



A consultoria SEBRAE orienta você, empresário, que quer ver sua empresa crescer. Precisa resolver um problema de gestão, saber como vender mais ou administrar finanças?

A consultoria SEBRAE é pra você!

Veja a seguir quais áreas de gestão da empresa poderão ser trabalhadas na consultoria SEBRAE.



Recomendação ao participante:

1.

Traga o máximo de informações e registros disponíveis sobre o tema tratado;

2.

Anote todas as informações relevantes para, posteriormente, colocar em prática as atividades orientadas pelo consultor.



Especializadas

Coaching Empresarial

A Consultoria de Coaching é um processo focado no desenvolvimento de competências comportamentais que auxiliam o empresário a:

- Ter melhores resultados na sua liderança;
- Efetividade na coordenação de sua equipe para o alcance dos resultados empresariais;
- Autoconhecimento e autodesenvolvimento pessoal e ou profissional;
- Equilíbrio entre vida pessoal e profissional, entre outros.

Comércio Exterior

- Orientações sobre as etapas e o processo de exportação e importação de produtos e serviços;
- SIXCOMEX/SISCOSERV, RADAR;
- Regime de Tributação Unificada;
- Regime de Tributação Simplificada;
- Investimentos, associações e parcerias com o exterior;
- Indicação do Processo de cálculo do preço de exportação/importação.

Finanças

- **Formação do Preço de venda:** como formar o preço de seu produto/serviço;
- **Gestão de Estoque:** diferentes maneiras de controlar e organizar o seu estoque/compras;
- **Análise Financeira:** ponto de equilíbrio, lucro, capital de giro, sazonalidade, tributos, entre outros;
- **Análise do Valor da Empresa:** análise dos bens e dívidas da empresa, seu potencial baseado no histórico financeiro de resultados.

Franquias

- Como transformar sua empresa em franquia ou ser um franqueado;
- Os cuidados que devem ser tomados na hora de comprar uma franquia;
- Como funciona o sistema de franquias e o processo de formatação.



Legislação

- **Análise Inicial Tributária:** estudo inicial de questões tributárias, tais como enquadramento no Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real;
- **Análise Inicial Trabalhista:** estudo sobre questões trabalhistas envolvendo a empresa e o empresário;
- **Análise de Contratos:** avaliação de contratos trazidos pelo empresário, com sugestões de inclusão ou retirada de cláusulas, se necessário;
- **Questões Empresariais:** orientação para a compra de empresas, constituição de sociedades empresárias, fusão, cisão ou incorporação de empresas, e demais assuntos ligados ao direito empresarial.

Marketing

- **Análise de Oportunidade de Negócio:** identifique potencial de mercado a ser explorado;
- **Proposta de Valor e Posicionamento de Marca:** como tornar o produto competitivo e posicionado na mente do cliente;
- **Comunicação e Promoção de Vendas:** construir estratégias de comunicação para posicionar a marca e promover a venda de produtos e serviços;
- **Vendas e Relacionamento com o cliente:** canais de vendas, técnicas de vendas, estratégias de relacionamento e fidelização.
- **Marketing em Mídias Digitais:** como utilizar Facebook, Instagram, WhatsApp e outras mídias digitais para promover seus produtos e serviços.
- **E-commerce:** Análise do site quanto a encontrabilidade, usabilidade, credibilidade e vendabilidade.

Pesquisa de Mercado

Passo a passo de como fazer um Pesquisa de Mercado de maneira correta.

É possível utilizar os resultados de uma pesquisa de mercado tanto em um plano de negócios, mapeamento do estado atual dos concorrentes quanto para medir o sucesso de seu planejamento atual.

Uma pesquisa de mercado bem feita pode dar a qualquer empresário ou futuro empresário, um retrato fiel de que tipos de novos produtos ou serviços podem lhe trazer lucro ou qual caminho deve ser tomado a partir dos resultados obtidos.

Planejamento Estratégico

- **Diagnóstico:** análise dos ambientes interno e externo da empresa, identificando oportunidades e ameaças para o negócio;
- **Diretrizes:** definição das linhas que direcionarão o planejamento de longo prazo da empresa;
- **Objetivos e Metas:** definição dos objetivos e metas que levarão a empresa a alcançar sua visão de futuro;
- **Planos de Ação:** elaboração do plano de ação para ajudar a alcançar os objetivos definidos pela empresa;
- **Monitoramento:** são criados um quadro de indicadores e um roteiro para análise periódica do desempenho da execução dos planos de ação.

Plano de Negócios

Indicada para quem quer iniciar uma nova empresa, pois dará condições de avaliar sua viabilidade e estratégias para ter um negócio lucrativo:

- **Análise de Mercado:** público alvo, concorrência, fornecedores, entre outros.
- **Plano de Marketing:** segmentação de clientes, formas de divulgação, etc.;
- **Processo Operacional:** fluxo/detalhamentos dos processos;
- **Análise Financeira:** estimativa de custos fixos e variáveis, lucratividade prevista, ponto de equilíbrio, capital de giro entre outros.

Recursos Humanos

- **Aprimoramento dos processos de recrutamento e seleção;**
- **Critérios para definição de cargos, salários, comissões, benefícios, etc.;**
- **Orientação para identificação do perfil e desenvolvimento da liderança;**
- **Ferramentas e planejamento do processo de avaliação de desempenho e competências;**
- **Fatores que influenciam a rotatividade e plano de ação para intervir e aumentar a retenção de talentos;**
- **Ferramentas para identificar necessidades de treinamento e desenvolvimento da equipe de trabalho.**

In Company

Diagnóstico de Ponto Comercial

Indicado para quem precisa analisar um novo ponto comercial antes de sua aquisição/locação ou validar o ponto comercial em que já está instalado:

- Avaliação do ponto interno/externo;
- Análise da estrutura (se é apropriada para a atividade que será exercida);
- Layout / visibilidade / localização / acesso / proximidade com o concorrente e com o público alvo.

Diagnóstico In Company

Diagnóstico para levantamento da situação atual e necessidades da empresa, abrangendo as áreas de Finanças, Marketing, Recursos Humanos, Planejamento, Processos, Legislação e Visual De Loja. Após a visita é elaborado um relatório com todas as observações e orientações do consultor, identificando as melhores alternativas para ajustar o seu negócio. Com este plano de trabalho, será possível dar sequência com as consultorias especializadas, In Company ou outras soluções SEBRAE.

Gestão de Processos

- Mapeamento, redesenho e melhorias de fluxos de processos;
- Aumento da eficiência do processo produtivo e melhor aproveitamento do espaço físico;
- Atribuição de responsabilidade pela gestão de cada processo a um colaborador, definindo suas responsabilidades e limites de autoridade;
- Padronização das tarefas críticas do processo para garantir a previsibilidade dos resultados.



Para agendar sua consultoria, entre em contato por um de nossos canais:



 www.sebraepr.com.br

 (41) 99787 8003

 atendimentosebraepr@pr.sebrae.com.br

 0800 570 0800 - *das 8h às 20h*

SEBRAE/PR

