Apenas peço a gentileza que façam a diagramação ideal

SAIBA MAIS

**A EMPRESA**

A**CapacitaMPE**é fruto da união de consultores de empresas e do Sebrae e professores da área de gestão empresarial e TI, que após décadas de experiência junto às micro e pequenas empresas brasileiras, se uniram para desenvolver a mais completa e inovadora solução de educação empreendedora e capacitação empresarial online do Brasil.

Nosso objetivo é aumentar a competitividade das micro e pequenas empresas e preparar potenciais empreendedores para a abertura de novos negócios.

Queremos também colaborar com o fortalecimento da cultura empreendedora, cadeias produtivas, APLs, projetos de fomento e de sustentabilidade e gerar empregos, renda e colaborar com a melhoria do ambiente de negócios.

​

**NOSSA MISSÃO**

Oferecer soluções educacionais e suporte à tomada de decisão, por meio de ferramentas simples, práticas e acessíveis, de forma a contribuir para o aumento da competitividade e da maturidade na gestão das micro e pequenas empresas brasileiras, e o consequente fortalecimento de todos os setores e segmentos da economia nacional.

**NOSSA VISÃO**

Ser a mais completa plataforma de educação empreendedora e capacitação empresarial online para os futuros empreendedores e pequenos empresários do Brasil.

**NOSSOS VALORES**

Ética e transparência no relacionamento com os clientes, colaboradores e parceiros.

Trabalho árduo e tecnicamente embasado.

Superar as expectativas de nossos clientes.

Criatividade e inovação, sempre.

**INOVAÇÃO**

**Mais do que uma capacitação empresarial, a CapacitaMPE inova ao oferecer uma plataforma totalmente on-line que:**

Colhe informações e faz estudos estatísticos, sobre:

* Perfil socioeconômico dos usuários.
* Nível de maturidade da gestão da empresa, tendo como referência os critérios de excelência na gestão da Fundação Nacional da Qualidade.
* Quão preparado o futuro empreendedor está para abertura de um novo negócio.
* Oferece conteúdos elaborados sob medida em temas sobre gestão empresarial à realidade dos micro empreendedores individuais, dos micro e pequenos empresários e dos produtores rurais que não tem tempo nem disposição para treinamentos presenciais.
* Permite todo acesso à plataforma de forma online, em uma linguagem simples e amigável.
* Disponibiliza apenas conteúdos práticos, facilmente aplicáveis e passíveis de implementação imediata.
* Permite antecipar-se às necessidades das pessoas que desejam abrir seu próprio negócio.
* Serve como canal de comunicação, estreitando o relacionamento com os empresários, parceiros e novos empreendedores.

**MODELO DE NEGÓCIO**

**Público Alvo**

* Futuros Empreendedores
* Micro Empreendedores Individuais
* Micro e Pequenas Empresas
* Empresas de Pequeno Porte
* Produtores Rurais
* Clientes varejo e fornecedores

**Patrocinadores / Parcerias**

* Governos e prefeituras
* Bancos públicos e privados
* Instituições de ensino médio e superior
* Empresas, indústrias, fábricas e distribuidores que possuam clientes ne varejo
* Associações comerciais, industriais, sindicatos de classe e etc.
* Cooperativas de produção e financeiras
* Projetos de fomento, APLs, associações de produtores locais e de moradores
* Associações de produtores rurais
* ONGS, Institutos e fundações

**Política comercial**

* Venda de senhas de acesso no atacado
* Parcerias ganha ganha
* Venda online(ecommerce)

**Como funciona para os Patrocinadores**(atacado)

Uma **Instituição Patrocinadora** definirá o público-alvo (**aluno**) para o qual deseja disponibilizar o acesso à plataforma (que poderão ser seus clientes, associados, parceiros, fornecedores, futuros empreendedores/clientes, pequenos empresários e ou pequenos produtores rurais).

Já dentro da plataforma o (**aluno**) irá responder a um **questionário**cujo objetivo é **colher dados socioeconômicos**e **identificar o nível de maturidade de gestão** do seu empreendimento. No caso do futuro empreendedor, o objetivo será identificar **quão preparado ele está para abrir uma empresa.**

Tendo o diagnóstico como ponto de partida, o Usuário poderá acessar videoaulas e outros materiais de aprendizagem, capacitando-se em cada um dos pontos avaliados no questionário.

Essa riqueza de dados estará disponível para o Patrocinador, que poderá**fazer análises estatísticas para sua tomada de decisão**, seja orientando o desenvolvimento de novos módulos de capacitação, seja subsidiando outras ações e políticas organizacionais.

Num**ciclo virtuoso de desenvolvimento**, tanto as ações de capacitação da plataforma, quanto as demais ações organizacionais, irão aprimorar continuamente o nível de maturidade de gestão dos empreendedores.



**VIA SITE / ECOMMERCE / VAREJO**

Questionário Pessoa Física

Questionário Pessoa Jurídica

Conteúdos complementares Pessoa Física

Conteúdos complementares Pessoa Jurídica

**METODOLOGIA**

Toda plataforma foi desenvolvida para atender as necessidades básicas de conhecimento e acessibilidade do público alvo, além de fortalecer a qualidade das informações e dos conteúdos, usamos como referencial pedagógico os critérios de excelência na gestão - usualmente conhecido como Modelo de Excelência da Gestão (MEG) - da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

Com a adoção desse Modelo, Alunos e Patrocinadores passam a ter uma visão sistêmica do atual e futuro empreendimento por meio da análise e do aperfeiçoamento constante de oito critérios:

* Liderança
* Estratégias e Planos
* Clientes
* Sociedade
* Informações e Conhecimento
* Pessoas
* Processos

Há mais de 20 anos, esse é o modelo seguido pelas empresas de Classe Mundial, sendo validado e reconhecido como um guia de excelência na gestão para empresas de todos os portes e ramos de atuação.

**Tendo então o MEG como modelo de gestão, os Alunos terão acesso a:**

* Diagnóstico do seu nível de maturidade na gestão.
* Videoaulas cobrindo todos os 7 critérios de Excelência e possibilidade de navegar e priorizar as capacitações a partir do diagnóstico realizado.
* Mais um conjunto de videoaulas complementares voltadas para o aprofundamento e instrumentalização do aluno em cada um dos 7 critérios do MEG.

**Para os alunos que ainda não abriram seus negócios, será disponibilizado:**

* Diagnóstico do quão preparado ele está para a abertura de um negócio.
* Videoaulas cobrindo todos os aspectos trabalhados no questionário (e necessários para a abertura de um novo empreendimento).
* Com o objetivo de preparar o futuro empresário para os desafios que irá enfrentar, o futuro empreendedor também tem acesso a conteúdos baseados no MEG. O objetivo é prepará-lo para iniciar seu novo negócio já garantindo o fundamental para um empreendimento de sucesso.

Todas as videoaulas vêm acompanhadas de Guias de Referência, complementando o conteúdo e disponibilizando materiais extras para download.

**NOSSOS PRODUTOS**

* Desenvolvimento e customização de conteúdos e videoaulas
* Consultorias especializadas
* Palestras presenciais
* Treinamento especializado de colaboradores

**PESSOA FÍSICA**

**Questionário**

* Com 22 perguntas para o futuro empreendedor responder sobre a qualidade do conhecimento que ele possui sobre temas de gestão empresarial antes de abrir o negócio.
* Contém 22 videoaulas e 22 guias de referência respondendo as 22 perguntas do questionário.

**Conteúdos complementares**

|  |
| --- |
| **CENÁRIOS E TENDÊNCIAS** |
| O futuro das profissões e dos mercados |
| Cenário e tendências socioeconômicos |
| Mudança de comportamento do consumidor e do mercado |
|  |
| **INOVAÇÃO** |
| Inovação começa com uma boa gestão |
| A importância da inovação |
| Como inovar para crescer |
|  |
| **VOCÊ TEM PERFIL PARA SER DONO DO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO?** |
| O que é empreendedorismo |
| A rotina de um empresário |
| Perfil e características do empreendedor |
| As Armadilhas clássicas do novo empreendedor |
|  |
| **O QUE VOCÊ PRECISA FAZER ANTES DE ABRIR O SEU NEGÓCIO?** |
| Como analisar a concorrência |
| Como diferenciar o seu negócio e produto da concorrência |
| Realizando uma pequena pesquisa de mercado |
| Analisando o setor, segmento e mercado que você pretende atuar |
| Desenvolvendo e criando mercados potenciais |
| Analisando a tendência de consumo |
| Mudança de comportamento do consumidor e do mercado |
| Definindo o público alvo |
| Escolhendo seu ponto comercial |
| Definindo a estrutura mínima para o seu negócio |
| Como obter crédito para o seu negócio |
| Identificando, qualificando e negociando com fornecedores |
|  |
| **COMECE CERTO – PLANO DE NEGÓCIO** |
|  |
| **MODELOS DE NEGÓCIOS – ALTERNATIVAS PARA VOCÊ COMEÇAR** |
| Associativismo e cooperativismo |
| Franquias – pontos fortes e fracos |
| Negócios na internet |
| Ongs e projetos sociais |
| Co Working – Negócios compartilhados |
|  |
| **CHEGOU A HORA DE COMPRAR** |
| Gestão de compras |
| Gestão de estoques |
| Escolhendo e gerenciando fornecedores |
|  |
| **COMO INICIAR UMA STARTUP** |
| O que são startups? |
| Como transformar problemas em soluções? |
| Desenvolvendo a startup – com CANVAS |
| Fase 1 – Ideação |
| Fase 2 – Validação |
| Fase 3 – Prototipação |
| Como buscar um investidor para uma startup? |
| Como apresentar seu produto para clientes e investidores. |
|  |
| **CHEGOU A HORA DE REGISTRAR A SUA EMPRESA** |
| Modelos de empresas |
| Tipos de tributação |
| Trâmites e pré-requisitos para a formalização |
| Registro do Micro Empreendedor Individual |
| Simples Nacional |
|  |
| **VOCÊ VAI TRABALHAR COM ALIMENTOS?** |
| Como garantir a segurança dos alimentos |
| Leis e normas sanitárias para o segmento alimentício |
| Importância da capacitação dos manipuladores dos alimentos |
| Padronizando seu processo produtivo |
| Por que os programas de qualidade e segurança dos alimentos falham |
|  |
| **ESCOLHER, MONTAR E TORNAR SEU PONTO DE VENDA** |
| **MAIS ATRAENTE PARA OS CLIENTES.** |
| Qual a importância do Visual Merchandising |
| O Visual Merchandising como estratégia de venda para micro e pequenos negócio. |
| Como escolher seu ponto de venda |
| Como montar e ou tornar seu ponto de venda mais atraente para seus clientes. |
| Compondo seu Mix de Produtos |
| Como criar diferencial para seus produtos e ou serviços |
| Como agregar valor para seus produtos e ou serviços |
|  |
| **DEFININDO A IMAGEM DA SUA EMPRESA E PRODUTO** |
| Identidade visual |
| Layout da fachada |
| A importância da embalagem |
| A importância do uniforme |
| Papelaria |
| Layout da loja |
|  |
| **PUBLICIDADE, PROPAGANDA E DIVULGAÇÃO** |
| A importância da comunicação e canais |
| Planejando a divulgação – passo a passo do planejamento de divulgação |
| Planejando a divulgação de promoções - passo a passo do planejamento de divulgação |
| Planejando a divulgando pela internet - passo a passo do planejamento de divulgação |
| Técnicas de Merchandising |
| Construindo marcas fortes |
| Técnicas de exposição de produtos nas gôndolas |
| A importância do layout da loja |
|  |
| **CHEGOU A HORA DE VENDER** |
| Planejando as políticas e práticas comerciais |
| Técnicas de vendas |
| Pós-venda |
| Estratégias de comercialização |
| Gestão da força de vendas |
| Venda de valor agregado |
| Controle por meio de indicadores de vendas |
| Formando equipes de vendas de sucesso |
| Vendas em datas comemorativas |
| Vendas para governo |
| Definindo metas de vendas |
| Técnicas profissionais de negociação |
| Aumentando as vendas com criatividade |
| Definindo as comissões e os prêmios |
| Definindo a estratégia de formação de preço |
|  |
| **CUIDANDO DO ATENDIMENTO** |
| Tipos de atendimento |
| Técnicas de atendimento |
| Central de atendimento e outros canais |
|  |
| **SEU NEGÓCIO NA INTERNET** |
| Divulgando pelas redes sociais e no Google |
| Levando seu negócio para a internet |
| Estratégias de promoção pela internet |
| Como criar um site de sucesso (informar links de plataformas gratuitas) |
| Definindo a estratégia de entrega |
| A importância da embalagem |
| Como escolher a forma de pagamento online |
| Sistemas de administração do negócio online |
|  |
| **GERENCIANDO AS FINANÇAS DA EMPRESA** |
| O que é e como utilizar o capital de giro |
| Faça controles financeiros |
| Calcule o preço de venda |
| Faça fluxo de caixa |
| Contabilidade gerencial |
| Controle por meio de indicadores financeiros |
| Cadastro, crédito e cobrança |
| Gestão tributária |
|  |
| **GERENCIANDO AS PESSOAS(colaboradores)** |
| Descrição e Perfil dos Cargos |
| Recrutamento e Seleção de pessoal |
| Avaliação de desempenho |
| Treinamento e Desenvolvimento |
| Clima Organizacional |
| Reconhecimento, incentivos e premiações |
| Programa de Qualidade de Vida |
| Formando equipes vencedoras |
| Comunicação interna |
|  |
| **GERENCIANDO OS PROCESSOS DA EMPRESA** |
| Procedimento Operacional Padrão e seus Indicadores de Desempenho |
| Normas ISO9001 e outros Modelos de Gestão |
| Ciclo PDCA |
| Auditoria de Processos |
|  |
| **FAMÍLIA E NEGÓCIOS** |
| Trabalhando juntos |
| Estratégias da sucessão planejada |
| Definição de tarefas, cargos, salários |
|  |
| **VOCÊ: LÍDER E GESTOR** |
| Quais as principais competências de um líder |
| O papel do líder no desenvolvimento de equipes de alta performance |
| Impactos da tomada de decisões, delegação e gestão de conflitos para a carreira de um líder |
| A diferença entre liderança e gestão |
|  |
| **DEFININDO AS ESTRATÉGIAS DE MARKETING** |
| Estratégias de fidelização de clientes |
| Estratégias promocionais |
| Analisando os pontos fortes e fracos da sua empresa |
| Analisando as ameaças e as oportunidades para o seu negócio |
| Definindo posicionamento da empresa e produtos |
| Desenvolvendo e criando mercados potenciais |
| Como agregar valor ao seu negócio, produto e serviço |
| Parceria para crescer |
| Registrando marca e patente |
| Divulgando pela internet |
|  |
| **TECNOLOGIA NOS NEGÓCIOS** |
| Implementando sistemas informatizados de gestão |
|  |
| **MEIO AMBIENTE, SUSTENTABILIDADE E NEGÓCIOS LUCRATIVOS** |
| Ações Sustentáveis para o seu negócio; |
| Cuidando dos resíduos do seu negócio; |
| Ganhado dinheiro com recicláveis; |
| Selecionando a melhor matéria prima; |
| Escolhendo fornecedores e produtos sustentáveis; |
| Logística reversa: lucrando com o que é descartado; |
| Legislação ambiental |
| Sustentabilidade com lucratividade no Agronegócio |
|  |
| **PARA FAZER O SEU NEGÓCIO CRESCER – PLANO DE MARKETING** |

**PESSOA JURÍDICA**

**Questionário**

* Com 30 perguntas baseadas na metodologia doModelo de Excelência da Gestão (MEG) - da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ). O empresário vai responder e se alto avaliar como ele faz a gestão do seu negócio.
* Contém 30 videoaulas e 30 guias de referência respondendo as 30 perguntas do questionário.

**Conteúdos complementares**

|  |
| --- |
| **CENÁRIOS E TENDÊNCIAS** |
| O futuro das profissões e dos mercados |
| Cenário e tendências socioeconômicos |
| Mudança de comportamento do consumidor e do mercado |
|  |
| **Inovação** |
| Inovação começa com uma boa gestão |
| A importância da inovação |
| Como inovar para crescer |
|  |
| **EMPREENDEDORISMO** |
| O que é empreendedorismo |
| A rotina de um empresário |
| Perfil e características do empreendedor |
| As Armadilhas clássicas do novo empreendedor |
|  |
| **ESTRATÉGIA PARA MELHORAR O SEU NEGÓCIO** |
| Como analisar a concorrência |
| Como diferenciar o seu negócio e produto da concorrência |
| Realizando uma pequena pesquisa de mercado |
| Analisando o setor, segmento e mercado que você pretende atuar |
| Analisando a tendência de consumo |
| Mudança de comportamento do consumidor e do mercado |
| Definindo o público alvo |
| Escolhendo seu ponto comercial |
| Definindo a estrutura mínima para o seu negócio |
| Como obter crédito para o seu negócio |
| Identificando, qualificando e negociando com fornecedores |
|  |
| **PLANO DE NEGÓCIOS** |
|  |
| **MODELOS DE NEGÓCIOS** |
| Associativismo e cooperativismo |
| Franquias – pontos fortes e fracos |
| Negócios na internet |
| Ongs e projetos sociais |
| Co Working – Negócios compartilhados |
|  |
| **GESTÃO DE COMPRAS** |
| Gestão de compras |
| Gestão de estoques |
| Escolhendo e gerenciando fornecedores |
|  |
| **COMO INICIAR UMA STARTUP** |
| O que são startups? |
| Como transformar problemas em soluções? |
| Desenvolvendo a startup – com CANVAS |
| Fase 1 – Ideação |
| Fase 2 – Validação |
| Fase 3 – Prototipação |
| Como buscar um investidor para uma startup? |
| Como apresentar seu produto para clientes e investidores. |
|  |
| **GESTÃO DE COMPRAS** |
| Gestão de compras |
| Gestão de estoques |
| Escolhendo e gerenciando fornecedores |
|  |
| **REGISTRO DE EMPRESA, TRIBUTAÇÃO E MEI** |
| Modelos de empresas |
| Tipos de tributação |
| Trâmites e pré-requisitos para a formalização |
| Registro do Micro Empreendedor Individual |
| Simples Nacional |
|  |
| **TRABALHO COM ALIMENTOS** |
| Como garantir a segurança dos alimentos |
| Leis e normas sanitárias para o segmento alimentício |
| Importância da capacitação dos manipuladores dos alimentos |
| Padronizando seu processo produtivo |
| Por que os programas de qualidade e segurança dos alimentos falham |
|  |
| **ESCOLHER, MONTAR E TORNAR SEU PONTO DE VENDA** |
| **MAIS ATRAENTE PARA OS CLIENTES.** |
| Qual a importância do Visual Merchandising |
| O Visual Merchandising como estratégia de venda para micro e pequenos negócio. |
| Como escolher seu ponto de venda |
| Como montar e ou tornar seu ponto de venda mais atraente para seus clientes. |
| Compondo seu Mix de Produtos |
| Como criar diferencial para seus produtos e ou serviços |
| Como agregar valor para seus produtos e ou serviços |
|  |
| **DEFININDO A IMAGEM DA SUA EMPRESA E PRODUTO** |
| Identidade visual |
| Layout da fachada |
| A importância da embalagem |
| A importância do uniforme |
| Papelaria |
| Layout da loja |
|  |
| **PUBLICIDADE, PROPAGANDA E DIVULGAÇÃO** |
| A importância da comunicação e canais |
| Planejando a divulgação – passo a passo do planejamento de divulgação |
| Planejando a divulgação de promoções - passo a passo do planejamento de divulgação |
| Planejando a divulgando pela internet - passo a passo do planejamento de divulgação |
| Técnicas de Merchandising |
| Construindo marcas fortes |
| Técnicas de exposição de produtos nas gôndolas |
| A importância do layout da loja |
|  |
| **ESTRATÉGIAS DE VENDAS E COMERCIAIS** |
| Planejando as políticas e práticas comerciais |
| Técnicas de vendas |
| Pós-venda |
| Estratégias de comercialização |
| Gestão da força de vendas |
| Venda de valor agregado |
| Controle por meio de indicadores de vendas |
| Formando equipes de vendas de sucesso |
| Vendas em datas comemorativas |
| Vendas para governo |
| Definindo metas de vendas |
| Técnicas profissionais de negociação |
| Aumentando as vendas com criatividade |
| Definindo as comissões e os prêmios |
| Definindo a estratégia de formação de preço |
|  |
| **ATENDIMENTO** |
| Tipos de atendimento |
| Técnicas de atendimento |
| Central de atendimento e outros canais |
|  |
| **UTILIZANDO A INTERNET** |
| Divulgando pelas redes sociais e no Google |
| Levando seu negócio para a internet |
| Estratégias de promoção pela internet |
| Como criar um site de sucesso (informar links de plataformas gratuitas) |
| Definindo a estratégia de entrega |
| A importância da embalagem |
| Como escolher a forma de pagamento online |
| Sistemas de administração do negócio online |
|  |
| **CONTROLES FINANCEIROS** |
| O que é e como utilizar o capital de giro |
| Faça controles financeiros |
| Calcule o preço de venda |
| Faça fluxo de caixa |
| Contabilidade gerencial |
| Controle por meio de indicadores financeiros |
| Cadastro, crédito e cobrança |
| Gestão tributária |
|  |
| **GERENCINADO AS PESSOAS(colaboradores)** |
| Descrição e Perfil dos Cargos |
| Recrutamento e Seleção de pessoal |
| Avaliação de desempenho |
| Treinamento e Desenvolvimento |
| Clima Organizacional |
| Reconhecimento, incentivos e premiações |
| Programa de Qualidade de Vida |
| Formando equipes vencedoras |
| Comunicação interna |
|  |
| **GESTÃO DE PROCESSOS INTERNOS** |
| Procedimento Operacional Padrão e seus Indicadores de Desempenho |
| Normas ISO9001 e outros Modelos de Gestão |
| Ciclo PDCA |
| Auditoria de Processos |
|  |
| **FAMÍLIA E NEGÓCIOS** |
| Trabalhando juntos |
| Estratégias da sucessão planejada |
| Definição de tarefas, cargos, salários |
|  |
| **LIDERANÇA E GESTÃO** |
| Quais as principais competências de um líder |
| O papel do líder no desenvolvimento de equipes de alta performance |
| Impactos da tomada de decisões, delegação e gestão de conflitos para a carreira de um líder |
| A diferença entre liderança e gestão |
|  |
| **ESTRATÉGIAS DE MARKETING** |
| Estratégias de fidelização de clientes |
| Estratégias promocionais |
| Analisando os pontos fortes e fracos da sua empresa |
| Analisando as ameaças e as oportunidades para o seu negócio |
| Definindo posicionamento da empresa e produtos |
| Desenvolvendo e criando mercados potenciais |
| Parceria para crescer |
| Registrando marca e patente |
| Divulgando pela internet |
|  |
| **TECNOLOGIA** |
| Implementando sistemas informatizados de gestão |
|  |
| **MEIO AMBIENTE, SUSTENTABILIDADE E NEGÓCIOS LUCRATIVOS** |
| Ações Sustentáveis para o seu negócio; |
| Cuidando dos resíduos do seu negócio; |
| Ganhado dinheiro com recicláveis; |
| Selecionando a melhor matéria prima; |
| Escolhendo fornecedores e produtos sustentáveis; |
| Logística reversa: lucrando com o que é descartado; |
| Legislação ambiental |
| Sustentabilidade com lucratividade no Agronegócio |
|  |
| **PLANO DE MARKETING** |

**Benefícios para o aluno**

* Diagnóstico do nível de maturidade da gestão da empresa, tendo como referência os critérios de excelência na gestão da Fundação Nacional da Qualidade.
* Formação básica para a abertura de um novo empreendimento, incluindo módulos de capacitação sobre os principais desafios e cuidados na gestão do futuro negócio.
* Acesso online a capacitações elaboradoras sob medida à realidade do micro e pequeno empresário.
* Treinamentos online sobre gestão empresarial em uma linguagem simples, acessível e prática, que apoiarão o Usuário a, dentre outros:
* Reduzir seus custos administrativos e de gestão.
* Buscar constantemente a melhoria de seus processos e produtos.
* Incentivar e apoiar a inovação, em todas suas dimensões.
* Fortalecer sua imagem e credibilidade junto a clientes, fornecedores e sociedade.
* Trabalhar sua flexibilidade e adaptabilidade às mudanças.
* Atuar de forma responsável na sociedade e nas comunidades com as quais interage.
* Engajar, motivar, capacitar e gerenciar seus colaboradores, garantindo a produtividade com responsabilidade.
* Estreitar e aperfeiçoar o relacionamento com seus fornecedores.
* Utilização da plataforma sem custo.
* Acesso à plataforma via computador ou celular.
* Acesso ao material quantas vezes achar necessário durante o período do contrato.
* Direito de disponibilizar a plataforma para os empregados da empresa.

**Benefícios para o patrocinador**

* Acessar o promissor mercado de educação empreendedora e capacitação empresarial brasileiro.
* Conquistar novos clientes e vender mais para os mesmos clientes.
* Utilizar a sua rede de relacionamento para abrir portas para novos negócios.
* Fortalecimento da marca ao ajudar a gerar grande impacto social e econômico no Brasil, ajudando a melhorar a geração emprego e renda.
* Dispor de uma plataforma on-line exclusiva de capacitação e coleta de dados de baixíssimo custo capaz de atender o público-alvo em grande escala, podendo chegar a milhões de MEIs, MPEs, produtores rurais e futuros empreendedores;
* Colher informações e fazer estudos estatístico que poderão subsidiar novas estratégias de posicionamento, treinamentos, dentre outros, tudo customizado para cada tipo de publico alvo e considerando as características de cada segmento.
* Realizar parceria com bancos, indústrias de grande, médio e pequeno porte, associações de classe, sindicatos, cooperativas, institutos, ONGS, fundações, APLs, dentre outros.
* Realizar parceria com governos e prefeituras, além de instituições públicas federais, estaduais e municipais;
* Realizar parceria com faculdades e universidades públicas e privadas.
* Conhecer a qualidade da gestão financeira de empresas
* Construir uma imagem institucional de parceiro dos pequenos, médios e futuros negócios.
* Ter uma plataforma que permita estreitar o relacionamento com os empresários, fornecedores, educadores, novos empreendedores, informando sobre novos programas, serviços, projetos e outras ações estratégicas.
* Preparar os potenciais empreendedores para a abertura de empresas em bases mais sólidas no futuro.
* Plataforma customizável às necessidades e interesses do patrocinador, sendo possível estender o uso da ferramenta para parceiros.

**ESTATÍSTICAS SOBRE O CENÁRIO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO BRASIL(escolher o local para colocar esses dados)**

76,7% dos empreendedores das 16 comunidades da Maré no Rio de Janeiro não realizaram nenhum um tipo de capacitação antes de abrir o seu negócio.

*Fonte: Censo Maré 2015*

O Sebrae só atende a menos de 10% dos municípios brasileiros fisicamente

76% dos estudantes de nível superior no Brasil desejam se tornar empreendedores

***Principais Causas Mortis das Empresas – Fonte: Sebrae 2014***

* *Planejamento prévio*
* *Gestão empresarial*
* *Comportamento empreendedor*

***Dados sobre as principais causas mortis das empresas no Brasil (Fonte: Sebrae 2014)***

* *46% dos empreendedores não levantaram informações sobre o mercado*
* *39% não sabiam qual o CAPITAL DE GIRO necessário para abrir o negócio*
* *38% não sabiam que era e quantos eram seus concorrentes*
* *33% não tinham informações sobre os fornecedores*
* *32% não sabiam os aspectos legais do seu negócio*
* *31% não sabiam o investimento necessário para abrir o negócio*
* *61% não procuraram ajuda de pessoas ou instituições para abertura do negócio*
* *55% não planejaram como a empresa funcionaria em sua ausência*
* *55% não elaboraram um plano de negócio*
* *50% não definiram estratégia para evitar desperdícios*
* *50% não determinaram o valor do lucro pretendido*
* *42% não calcularam o nível de vendas para cobrir os custos e gerar lucros*
* *38% não identificaram necessidades atendidas pelo mercado*
* *21% não identificaram o público-alvo do negócio*
* *Taxa de sobrevivência das empresas que fazem e não fazem planejamento antes de abrir o negócio*
* *Fazem planejamento: 69% sobrevivem acima de 6 meses*
* *Não fazem planejamento: 82% sobrevivem até 6 meses*
* *72% das empresas que estão atualizadas com conceitos de gestão, que inovam e realizam aprimoramentos sobrevivem mais tempo*
* *58% das empresas que os empresários não possuem experiência no ramo de atuação fecham mais rapidamente*
* *7% das empresas fecham por problemas entre sócios*

*VISÃO DO EMPREENDEDOR (o que é mais importante para a sobrevivência da empresa)*

* *49% dizem que é um bom planejamento*
* *34% uma boa gestão do negócio após a abertura*
* *37% desejavam ter o seu próprio negócio*
* *26% identificaram uma boa oportunidade*
* *11% para melhorar a vida(aumentar a renda)*
* *69% abriram um negócio por terem identificado uma boa oportunidade*
* *31% abriram por necessidade(esse número aumentou muito entre 2016 e 2018)*
* *88% dos empreendedores contam com recursos próprios para abrirem seus negócios*
* *90% dos empreendedores estão satisfeitos por serem empreendedores*
* *37% dos empreendedores estão insatisfeitos por serem empresários por falta de lucro(falta de conhecimento em controles financeiros)*