

EST – PALESTRA PRESENCIAL SOBRE CUSTOS, PREÇO, QUALIDADE E VALOR EM MODA

1. Dados da empresa responsável pela solução

Associação Brasileira dos Profissionais de Moda - CNPJ: 10.301.375/0001-45 com o profissional Roberto Meireles

2. Descrição

É comum que profissionais e empreendedores no setor de moda não tenham formação em marketing que lhes permita tomar decisões assertivas envolvendo custos, preço, qualidade e valor. Como a moda está muito relacionada com relação custo-benefício do que é levado ao mercado, essa lacuna acaba contribuindo para limitar os resultados de marcas que desenvolvem excelentes produtos. A solução aqui apresentada atende essa demanda de forma direta e fartamente ilustrada, expondo com apoio de slides e vídeo seguida de abertura para perguntas.

- Valor, qualidade custos e preço
- Valor e experiência de compra
- Valor e identidade
- Qualidade
- Custos
- Preço

Estimulação da visão crítica do aprendizado conceitual versus a prática do dia a dia, ressaltando o processo de autodesenvolvimento como uma alternativa para o crescimento pessoal e profissional. Aprimoramento da qualificação dos participantes no que tange os temas trabalhados, dotando-os das bases conceitual e motivacional necessárias ao atingimento de melhores resultados.

3. Instrumento

Palestra

4. Argumento de vendas/Justificativa

Maior consciência dos participantes quanto aos principais aspectos da análise sobre custos, preço, qualidade e valor.

Ganhos obtidos pelo cliente, por meio de indicadores:

- Vendas por metro quadrado de área de loja (no caso de varejistas);
- Retorno sobre o investimento em comunicação e operação;
- Recall de campanhas;
- Taxa de engajamento nas redes sociais.

5. Tema/Subtema SAS:

Mercado e Vendas/Preço
Mercado e Vendas/Vendas

6. Área/Subárea SGF (recomendado nesta ordem):

Não se aplica

7. Público-alvo

Pessoa Física	Pessoa Jurídica	Público Indireto
<input checked="" type="checkbox"/> Pessoa Física <input type="checkbox"/> Professor <input type="checkbox"/> Gestor Educacional <input type="checkbox"/> Estudante - Fundamental <input type="checkbox"/> Estudante - Médio <input type="checkbox"/> Estudante - Superior <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input checked="" type="checkbox"/> Microempreendedor Individual (MEI) <input checked="" type="checkbox"/> Microempresa (ME) <input checked="" type="checkbox"/> Empresa de Pequeno Porte (EPP) <input checked="" type="checkbox"/> Produtor Rural <input checked="" type="checkbox"/> Artesão <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input type="checkbox"/> Instituição de Administração Pública <input type="checkbox"/> Instituição sem fins lucrativos <input type="checkbox"/> Média e Grande Empresa <input checked="" type="checkbox"/> Não se aplica

8. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Setor	<input type="checkbox"/> Agronegócios <input checked="" type="checkbox"/> Comércio <input checked="" type="checkbox"/> Serviços <input checked="" type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Não se aplica		
Macrossegmento	<input type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input type="checkbox"/> Artesanato e Economia Criativa <input type="checkbox"/> Bioeconomia <input type="checkbox"/> Casa e Construção	<input type="checkbox"/> Economia Digital <input type="checkbox"/> Energia <input type="checkbox"/> Franquias <input type="checkbox"/> Higiene e Cosméticos	<input checked="" type="checkbox"/> Moda <input type="checkbox"/> Negócios de Alto impacto <input type="checkbox"/> Saúde e Bem-estar <input type="checkbox"/> Transporte, Logística e Mobilidade
Descrição (opcional)	- / -		

9. Conteúdo Programático

--

10. Estrutura e materiais necessários

O Sebrae deverá oferecer sala com notebook, caixas de som, projetor multimídia e passador de slides.
--

11. Responsabilidades do demandante

→ Indicar, na ausência do representante legal, o responsável por acompanhar a execução do serviço; → Fornecer as informações necessárias ao alcance do objeto contratado; → Participar das etapas previstas em cronograma, de modo a não prejudicar o prazo de execução do serviço; → Relatar ao Sebrae qualquer entrave à execução, de modo a viabilizar ajustes no cronograma em tempo hábil; → Atestar o recebimento do serviço e responder pesquisa de avaliação.

12. Responsabilidades da empresa contratada

→ Indicar responsável técnico para execução do serviço; → Participar das etapas síncronas (presenciais ou remotas) junto ao Sebrae e/ou empresa demandante, conforme cronograma. → Cumprir o escopo de trabalho pactuado; → Apresentar evidências de execução do serviço, conforme modelo de relatório solicitado pelo Sebrae/CE; → Relatar ao gestor responsável pela contratação qualquer entrave à execução do escopo, de modo a viabilizar ajustes de percurso em tempo hábil; → Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do SGF.
--

13. Observações adicionais

- / -

14. Complexidade, carga horária e valores máximos

A carga horária do atendimento será definida de acordo com as atividades executadas e a complexidade da demanda.

Etapas	Resumo executivo	Carga-horária
1	Capacitação por meio de palestra presencial sobre Custos, Preço, Qualidade e Valor	2 horas

Tabela de honorários

Complexidade	Carga horária máxima	Valor
Não se aplicada	2 horas	R\$ 13.000,00

Nota 1: eventuais valores de ajuda de custo seguirão normativo interno vigente.

Nota 2: eventual divergência desta ficha técnica versus o preconizado na tabela de honorários vigente, prevalecerá o valor de referência da tabela.

15. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição
--------	------------	-------------	-----------


