

Consultoria para Mapeamento e Desenvolvimento do Potencial Turístico Municipal

1. Identificação Solução SAS/FOCO

192000108406

2. Descrição

A consultoria tem como objetivo principal realizar o diagnóstico e desenvolvimento do potencial turístico de um município, promovendo a integração de empreendedores, gestores públicos e parceiros estratégicos. Por meio de metodologias estruturadas, o consultor irá mapear as vocações e atividades existentes, identificar oportunidades de agregação de valor e propor estratégias para fortalecer o turismo local. O trabalho será realizado em três etapas: diagnóstico inicial, desenvolvimento das atividades e entrega final, com foco na sustentabilidade, inovação e promoção da identidade cultural da região.

3. Instrumento

Consultoria Presencial

4. Argumento de vendas/Justificativa

O turismo é um dos setores mais dinâmicos da economia, capaz de promover desenvolvimento econômico, inclusão social e preservação cultural. Entretanto, muitos municípios brasileiros possuem potencial turístico inexplorado devido à falta de planejamento estratégico e integração entre os atores locais. Essa consultoria oferece uma abordagem prática e estruturada para transformar o potencial turístico em realidade, promovendo benefícios diretos para empreendedores, gestores e comunidades locais. Com base em metodologias reconhecidas e adaptadas às especificidades do município, o trabalho garante resultados mensuráveis e alinhados às melhores práticas do setor.

5. Tema/Subtema SAS:

→ Cooperação Planejamento territorial
→ Mercado e vendas Produto;

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

→ Desenvolvimento Setorial e respectivas subáreas correlatas ao setor de turismo.

7. Público-alvo

Pessoa Física	Pessoa Jurídica	Público Indireto
<input 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> Instituição de Administração Pública <input type="checkbox"/> Instituição sem fins lucrativos <input type="checkbox"/> Média e Grande Empresa <input type="checkbox"/> Não se aplica

8. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Sector	<input type="checkbox"/> Agronegócios <input type="checkbox"/> Comércio <input checked="" type="checkbox"/> Serviços <input type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Não se aplica		
Macros segmento	<input type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input checked="" 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"/> Turismo	<input type="checkbox"/> Moda <input type="checkbox"/> Negócios de Alto impacto <input type="checkbox"/> Saúde e Bem-estar <input type="checkbox"/> Transporte, Logística e Mobilidade
Modelo de Negócio	<input type="checkbox"/> Startup	<input type="checkbox"/> E-commerce	<input type="checkbox"/> Franquia

9. Origem

☒ Sebrae ☐ Parceiro ☐ Soluções de Mercado

10. Teve Origem em um Polo de Referência

Não

11. Este Produto Faz Parte Solução Rede

Não

12. Descrição

Etapa 01:	Diagnóstico Inicial – Levantamento do Potencial Turístico
O que é:	Fase inicial de investigação e levantamento detalhado sobre a localidade, suas vocações turísticas e potencialidades, artesanato, manifestações culturais e produtos agropecuários. Esta etapa estabelece as bases para todo o trabalho posterior.
Atividades:	<p>1) Levantamento de Informações sobre a Localidade: Compreender as vocações e identificar os diferenciais competitivos do município.</p> <p>a) Pesquisa sobre dados históricos, geográficos e culturais, além da infraestrutura turística existente. Coleta de dados primários e secundários:</p> <p>i) História: Origem da localidade, datas marcantes, personalidades.</p> <p>ii) Geografia: Clima, relevo, acesso (rodoviário/aéreo), proximidade com centros urbanos.</p> <p>iii) Atrativos: Museus, festivais culturais, trilhas, propriedades rurais, artesanato.</p> <p>iv) Infraestrutura: Hotéis, restaurantes, serviços de transporte, sinalização turística.</p> <p>v) Atores institucionais: SEBRAE, SENAC, ICT, secretarias de turismo, associações.</p> <p>vi) Fontes de informação: Inventários turísticos públicos, sites oficiais, publicações especializadas, arquivos municipais.</p> <p>CARGA HORARIA DA ATIVIDADE 1: 40 HORAS</p> <p>2) Workshop com Líderes Locais do Segmento do Turismo: Incorporar as visões locais ao diagnóstico.</p> <p>a) Reuniões estruturadas para captar percepções sobre os desafios e oportunidades do turismo na região.</p> <p>i) Identificação de parceiros: Representantes de prefeituras, associações de artesãos, cooperativas rurais, operadoras de turismo, instituições de ensino.</p> <p>ii) Envolvimento das empresas locais: Apresentação do potencial turístico local. Exemplos práticos: integração de artesanato em hotéis, roteiros culturais temáticos. Empreendedores interessados em participar do projeto registram suas atividades.</p> <p>CARGA HORARIA DA ATIVIDADE 2: 02 a 06 oficinas com 04 horas de duração.</p>
Entrega:	<p>PARA O SEBRAE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diagnóstico do potencial turístico da localidade, , incluindo a identificação de segmentos turísticos prioritários (ecoturismo, turismo rural, turismo cultural, etc.), mapeamento de atrativos e oportunidades de desenvolvimento, com parecer acerca do Potencial turístico do município. ✓ Mapeamento das vocações e atrativos turísticos. ✓ Lista preliminar de empreendedores e parceiros estratégicos.
Carga horária:	64 horas (Máxima) ~ 48 horas (Mínimo)

Etapa 02:	Desenvolvimento e Agregação de Valor
O que é:	Após o diagnóstico, esta etapa foca na organização e estruturação das atividades turísticas, agregando valor às ofertas existentes e criando novas

	experiências. É o momento de transformar o potencial identificado em produtos turísticos atrativos e comercializáveis.
Atividades:	<p>1) Consultorias Individuais por Empreendimento: Identificar oportunidades de inovação e agregar valor às atividades existentes.</p> <p>a) Visitas técnicas para entender o funcionamento e propor melhorias nos empreendimentos turísticos.</p> <p>i) Verificação de infraestrutura (acesso, banheiros, segurança).</p> <p>ii) Análise da capacidade de atendimento (mín./máx. de pessoas).</p> <p>iii) Checagem de requisitos legais (ex.: certificação sanitária para alimentos).</p> <p>CARGA HORARIA DA ATIVIDADE 1: 04 HORAS POR EMPREENDIMENTO</p> <p>2) Organização das Atividades Turísticas: Criar atividades sustentáveis e atrativas ao público-alvo.</p> <p>a) Desenvolvimento de roteiros, experiências e produtos turísticos integrados à identidade local. Capacitação de empreendedores em atendimento ao turista.</p> <p>CARGA HORARIA DA ATIVIDADE 2: 04 HORAS POR EMPREENDIMENTO</p> <p>3) Produção de Catálogo de Informações Turísticas: Facilitar a comercialização e divulgação das ofertas turísticas.</p> <p>a) Criação de um catálogo profissional, impresso e digital, com fotos, descrições detalhadas e informações de contato de todos os atrativos, empreendimentos e serviços turísticos do município, organizados por categorias e segmentos.</p> <p>CARGA HORARIA DA ATIVIDADE 3: 02 HORAS POR EMPREENDIMENTO</p>
Entrega:	<p>1) Relatórios individuais de cada empreendimento visitado.</p> <p>2) Ficha técnica por empreendimento com registro fotográfico para divulgação.</p> <p>3) Plano de ação por empreendimento, com indicações de eventuais adequações necessárias e recomendações de produtos Sebrae.</p> <p>4) Elaboração de um catálogo detalhado com informações sobre as atividades turísticas da região. Inclusão de fotos, descrições, valores, horários e informações de contato.</p> <p>5) Estratégias de comercialização e promoção.</p>
Carga-horária:	10 horas por empreendimento

Etapa 03:	Apresentação e Encerramento – Plano de Saída
O que é:	A etapa final consiste na apresentação dos resultados da consultoria à comunidade e parceiros, além de entregar oficialmente os materiais desenvolvidos.
Atividades:	<p>1) Apresentação do Catálogo à Comunidade: Garantir o entendimento e engajamento dos envolvidos.</p> <p>a) Reunião com gestores, empreendedores e parceiros para apresentar os resultados e discutir estratégias de continuidade.</p> <p>2) Entrega Oficial dos Materiais: Formalizar workshop para o encerramento da consultoria.</p>
Entrega:	<p>Relatório final da consultoria.</p> <p>Catálogo impresso e digital.</p> <p>Plano de ação para continuidade das atividades.</p>
Carga-horária:	4 horas

13. Estrutura e materiais necessários

- Acesso a bases do SEBRAE e plataformas de Big Data para análise de tendências que possam servir de insumo para a construção do diagnóstico.
- Ambiente físico para realização de consultoria, reuniões e eventos (auditório, sala de treinamento).
- Informações sobre roteiros turísticos locais.
- Contatos estratégicos do trade local.
- Material gráfico para elaboração do catálogo (impressão e design).
- Equipamentos audiovisuais (projektor, microfone).

14. 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.

15. Responsabilidades da empresa contratada

- Indicar responsável técnico para execução do serviço;
- Realizar todas as etapas da consultoria conforme o cronograma estabelecido.
- Garantir a qualidade técnica dos materiais entregues.
- Propor soluções alinhadas às melhores práticas do setor turístico.
- Participar das etapas síncronas 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.
- Caso a empresa credenciada que irá realizar o serviço possua profissional aprovado e atuando como Agente de Roteirização Turística, **a empresa não poderá indicá-lo como responsável técnico, substituto ou equipe técnica em contratações a serem executadas na mesma Região/Território de atuação do Agente**, para execução dessa solução e de demais soluções de fomento ao turismo que possam gerar conflito de interesses e/ou sobreposição com a atuação do Agente, tais como Formatação do modelo de negócio no turismo, Análise do potencial mercadológico do empreendimento turístico, dentre outros.

16. Observações adicionais

- A consultoria pode ser adaptada às necessidades específicas do município.
- As etapas podem ser realizadas de forma independente, conforme o estágio de desenvolvimento turístico da localidade.
- É preciso esclarecer ao demandante a impossibilidade da continuidade do serviço com o mesmo profissional consultor, tendo em vista a necessidade de realização do rodízio.
- A consultoria deve ser participativa e colaborativa, valorizando o conhecimento local e a construção conjunta de soluções.

17. 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
Etapa 1	Diagnóstico Inicial – Levantamento do Potencial Turístico	64 horas (Máxima) ~ 48 horas (Mínimo)
Etapa 2	Desenvolvimento e Agregação de Valor	10 horas por empreendimento*
Etapa 3	Apresentação e Encerramento – Plano de Saída	4 horas
*Limite de contratação: 15 empreendimentos		

Tabela de honorários		
Complexidade	Carga horária máxima	Valor
Intermediária	218 horas	R\$ 21.800,00

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.

18. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição
1	03/04/2025		