

Código do Produto FOCO: 192000108336
Classificação da informação: Restrito Interno

Análise do Potencial Mercadológico de Empreendimento Turístico

1. Identificação Solução SAS/FOCO

192000108336

2. Descrição

A consultoria de Análise do Potencial Mercadológico de Empreendimento Turístico é um serviço especializado que visa identificar e avaliar as condições de mercado para a implementação de atrativos turísticos. Este serviço atende empreendedores e gestores que desejam compreender as oportunidades, demandas e desafios do setor turístico, oferecendo um diagnóstico fundamentado para embasar decisões estratégicas. A consultoria aborda desde a coleta de dados e análise técnica até a entrega de um relatório detalhado, incluindo ferramentas como a Matriz SWOT e cenários estratégicos.

3. Instrumento

Consultoria Presencial

4. Argumento de vendas/Justificativa

O turismo é um dos setores mais dinâmicos e promissores da economia, sendo responsável por movimentar bilhões de reais e gerar milhares de empregos. Para que destinos turísticos se consolidem, é essencial contar com atrativos bem estruturados e alinhados às expectativas do mercado. A consultoria de Análise do Potencial Mercadológico de Empreendimento Turístico oferece uma abordagem estratégica para identificar oportunidades, minimizar riscos e maximizar o potencial de sucesso do empreendimento. Com este serviço, o cliente terá acesso a informações valiosas que orientam a tomada de decisões assertivas, contribuindo para o fortalecimento do destino e a satisfação dos visitantes.

5. Tema/Subtema SAS:

→ Empreendedorismo/Modelos de negócio;

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 type="checkbox"/> Produtor Rural <input 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 type="checkbox"/> Não se aplica

8. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Setor	<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	<div> <input type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input checked="" type="checkbox"/> Artesanato e Economia Criativa <input type="checkbox"/> Bioeconomia <input type="checkbox"/> Casa e Construção </div> <div> <input type="checkbox"/> Economia Digital <input type="checkbox"/> Energia <input type="checkbox"/> Franquias <input type="checkbox"/> Higiene e Cosméticos <input checked="" type="checkbox"/> Turismo </div> <div> <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 </div>
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: Situação Atual

O que é:	Esta etapa contempla a escuta ativa da narrativa do cliente sobre o problema ou oportunidade apresentada. Compreender o contexto do cliente, identificar problemas, levantar dados e planejamento da consultoria
Atividades:	Realizar Briefing Inicial: <ul style="list-style-type: none"> Conduzir uma reunião com o empresário e/ou parceiro estratégico para levantar expectativas, objetivos e necessidades. Apresentar as etapas da consultoria, alinhando as metas e resultados esperados. Coletar informações preliminares sobre o empreendimento e o destino.
Entrega:	Registro detalhado da narrativa do cliente, incluindo expectativas e necessidades.
Carga horária:	4 horas

Etapa 02:	Intervenção
O que é:	Esta etapa contempla a realização de um diagnóstico abrangente do potencial turístico do empreendimento. Isso envolve uma análise de mercado detalhada, identificando tendências, concorrência e perfil do público-alvo. Também avaliamos a infraestrutura do destino e os serviços disponíveis. Utilizamos ferramentas estratégicas, como a Matriz SWOT e o Radar da Inovação, para identificar oportunidades e ameaças. O resultado é um relatório que fornece insights valiosos para orientar o desenvolvimento de atrativos turísticos sustentáveis e competitivos.
Atividades:	<ol style="list-style-type: none"> Pesquisa de Mercado: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar uma pesquisa abrangente em bases primárias e secundárias para coletar informações sobre o potencial de mercado. Isso inclui: <ul style="list-style-type: none"> → Características do negócio e tipo de atrativo. → Segmentação do público-alvo e perfis de consumo. → Análise de concorrentes no destino, identificando suas forças e fraquezas. → Estudo da sazonalidade e tendências de demanda. → Avaliação de potenciais retornos financeiros e outras informações mercadológicas relevantes. Levantamento de Informações Técnicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Coletar dados técnicos sobre o atrativo e o destino, incluindo: <ul style="list-style-type: none"> → Condições de acessibilidade e infraestrutura receptiva. → Rede de serviços disponíveis (hospedagem, alimentação, transporte). → Cruzar essas informações com os dados da pesquisa de mercado para posicionar o atrativo em uma escala de potencialidade. → Recomenda-se a construção da Matriz SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) para uma visão clara do cenário. <p>Apresentação de Cenários:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar e apresentar diferentes cenários para o empresário e/ou parceiro estratégico, destacando as oportunidades e desafios identificados na análise. Discutir as implicações de cada cenário para o planejamento futuro.
Entrega:	Relatório de Análise do Potencial Mercadológico , que inclui: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Informações técnicas levantadas na pesquisa. ✓ Matriz SWOT ou outra ferramenta substituta. ✓ Potencial mercadológico do atrativo. ✓ Identificação de oportunidades e ameaças. <p>Classificação de viabilidade do atrativo, com recomendações estratégicas para o desenvolvimento e posicionamento no mercado.</p>

Carga-horária:	50 horas
-----------------------	----------

Etapa 03:	Plano de Saída
O que é:	Encerrar o processo de consultoria, avaliando os resultados e garantindo a continuidade das ações pelo cliente.
Atividades:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realização de reunião de encerramento com o cliente. ✓ Fornecimento de orientações finais ao cliente. ✓ Elaborar e entregar o relatório final de consultoria assinado pelo cliente com todas as atividades realizadas e evidências da realização do serviço. ✓ Registro do relatório de atendimento nos sistemas informatizados do Sebrae (FOCO)
Entrega:	Relatório final da consultoria, incluindo evidências e recomendações
Carga-horária:	6 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 de análise mercadológica.
- Ambiente físico para realização de consultoria.
- Informações sobre roteiros turísticos locais.
- Contatos estratégicos do trade local.

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;
- 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, 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, Consultoria para Mapeamento e Desenvolvimento do Potencial Turístico Municipal, dentre outros.**

16. Observações adicionais

- A consultoria visa atender diversos públicos do turismo.
- 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.

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	Situação Atual	4 horas
Etapa 2	Intervenção	50 horas
Etapa 3	Plano de Saída	6 horas
Total	60 horas	

Tabela de honorários

Complexidade	Carga horária máxima	Valor
Intermediária	60 horas	6.000,00

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.

18. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição
1	03/04/2025		