



SUCESU-SP

Sociedade de Usuários de Informática
e Telecomunicações - São Paulo

**PROGRAMA “SEBRAE SP – SUCESU-SP”
DE COMPETITIVIDADE DA MPE’S DE
SOFTWARE E SERVIÇOS
DA CIDADE DE SÃO PAULO**

SUCESU-SP

- **Objetivo:** Representar e defender os interesses dos usuários de TIC através de ações políticas, institucionais e técnicas
- **Recursos:**
 - Infraestrutura de treinamento, consultoria de gestão e técnica e articulação no setor de TIC;
 - Eventos, patrocínio e parcerias;

SEBRAE-SP

- **Objetivo:** Promover o desenvolvimento do empreendedorismo e das empresas de micro e pequeno porte, através de Capacitação, informação, consultoria em gestão.

Mercado

Idéias

Produtos

Gestão
Básica

Programa de Competitividade da
MPE Setor TIC, Capital SP
Objetivo: 100 empresas/ 24 meses

Empresa MPE
Tecnologia da
Informação

Visão clara do
futuro



Participação
Madura no Mercado

Maior
Competitividade

Gestão adequada
para o porte

- Comprometimento
- Participação financeira pequena
- Envolvimento com o projeto

Fase Inicial
Diagnóstico
Empresarial

- Questionário 
- Identificação básica de dificuldades 
- Apresentação dos Resultados → HOJE

2a fase
Planejamento

- Formação de Grupos de interesses comum
- Apoio no Plano de Negócio de cada empresa

3ª Fase –
Capacitação e
Competitividade

- Capacitação
- Aconselhamento
- Apoio e Suporte

Ações (SEBRAE/SUCESU e Parceiros)

Gestão das Ações (SUCESU)

Capacitação

Gerencia de projetos

Gestão Administrativa/
Financeira/Contábil

Gestão de Clientes/Marketing

Cursos técnicos específicos TIC

Consultoria

Planejamento Estratégico

Melhorias de Processos

Estruturação Comercial

Seleção e Desenvolvimento de Parcerias

Certificação

Gestão Competitiva MPE (SEBRAE/SUCESU)

CMMI/ MPSbr

ITIL/COBIT/ Etc.

ISO e outras

Apoio Setorial

Informações de Mercado/Setoriais

Participação em Feiras

Estudos e Rodas de Negócio

Eventos Focados

Suporte Estrutural

Planejamento Tributário

Fomento e Capitalização

Patentes e Garantias

Exportação

- **PLANEJANDO PARA INOVAR**

com Moysés Simantob

- Professor do Departamento de Operações na FGV-EAESP, da disciplina de Inovação.
- - Cofundador e coordenador executivo do Fórum de Inovação da FGV-EAESP.
- - Atuou no grupo Telecom Italia Mobile - TIM e saiu para fundar a ValueNet – Incubadora de empresas para internet.
- - Autor do Guia Valor Econômico de Inovação nas Empresas, com Roberta Lippi, em 2003.
- - Coautor do livro Organizações Inovadoras, em 2003 e coorganizador com José Carlos Barbieri da série Organizações Inovadoras Sustentáveis, 2007 e Organizações Inovadoras do Setor Financeiro, em 2008.
- - Colabora com organizações como assessor especializado em inovação estratégica.
- - Em projetos internacionais trabalha em parceria com professores da escola de negócios London Business School.

- **Dia 05/04**
- **13 horas**
- **EPD Escola Paulista de Direito –
Av. Liberdade, 956**

Consultorias Coletivas:

- **PLANEJAMENTO** – dias 12, 13 ou 14/04
- **MARKETING** – dias 19, 20 ou 22/04
- **FINANÇAS** – dias 26, 27 ou 28/04

04 Horas/dia – máximo de 15 empresas por turma

PLANEJAMENTO

- O que é?
- O que é preciso analisar?
- - Visão de Mercado; Cenário; Tendências.
- O que devo pensar?
- - Objetivos; Metas; Estratégias; Ações; Cronograma Físico e Financeiro;
- - Análise dos Ambientes Interno e Externo;
- - Ambiente Interno: Recursos e Gestão – quais são os Pontos Fortes e Pontos Fracos do Negócio
- - Ambiente Externo: O Setor; O Mercado; Estratégia Competitiva do Negócio – quais são as Oportunidades e as Ameaças;
- - Matriz FOFA.

MARKETING

- **Como Analisar o Mercado:** Apresentação e debate sobre o público alvo e mercado alvo que empreendedor pretende atingir especialmente antes de lançar um produto /serviço e principalmente antes de abrir um negócio próprio além dos impactos que essas análises terão sobre todos os aspectos da empresas.
 - Apresentação de critérios de divisão de público alvo (pessoa física e jurídica), produto, preços, comunicação com o mercado e potencial de consumo do mercado alvo.
- **Como Divulgar a Empresa:** Mostrar que divulgar a empresa não é simplesmente fazer anúncios em jornais, rádio, tv ou mala direta.
 - A divulgação é um processo que requer alguns conhecimentos básicos sobre os clientes para que seja o mais eficiente possível, com a escolha correta do veículo de comunicação para a empresa. A escolha do veículo certo fará com que o empresário possa atingir seu público alvo com maior precisão.
 - Vantagens e desvantagens dos principais veículos de comunicação, a escada de lealdade dos clientes, por que anunciar-estratégias de curto prazo e estratégias de longo prazo, onde devo investir? Dicas que não envolvem custos, mídias que requerem investimentos.

FINANÇAS

- **Objetivo da Gestão Financeira**
- **Estrutura Patrimonial**
- **Estrutura de Custos e Despesas**
- **Análise do Capital de Giro**
- **Análise de Investimentos**
- **Demonstrativos Financeiros**
- **Indicadores Financeiros**
- **Ponto de Equilíbrio**
- **Margem de Contribuição**
- **Formação do Preço de Venda**

Tema a definir após avaliação 1ª fase.

Data: 03/05

Horário: 13 h

Local: EPD Escola Paulista de Direito –
Av. Liberdade, 956

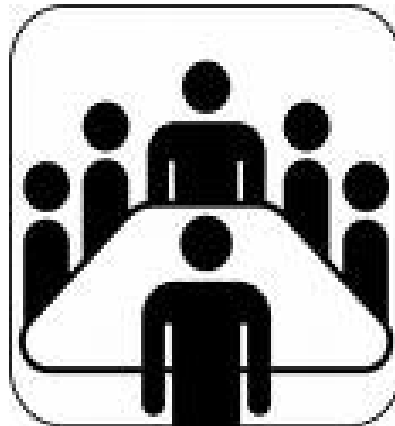
WORKSHOPS

- **WORKSHOP PLANEJAMENTO** – 04 Horas – dias 10, 11 ou 12/05
- **WORKSHOP MARKETING** – 04 Horas – dias 17, 18 ou 19/05
- **WORKSHOP FINANÇAS** – 04 Horas – 24, 25 ou 26/05

Máximo de 15 empresas por turma

“BANCA” – Aconselhamento

- Após Seminários, Consultoria Coletivas, Consultorias Individuais e Workshops, os Planos de Negócios serão avaliados.



Após aconselhamento Banca, se necessário:

Cursos específicos:

- Gestão Financeira – 20 horas de 07 à 11/06
- Estratégia de Marketing – 20 horas de 21 à 25/06
- Plano de Negócios – 40 horas de 05 à 16/07

- **SEMINÁRIO EMPRETEC**

- Busca de Oportunidade e Iniciativa
- Persistência
- Comprometimento
- Exigência de qualidade e eficiência
- Correr riscos calculados
- Estabelecimento de metas
- Busca de Informação
- Planejamento e monitoramento sistemático
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e Autoconfiança

CUSTO TOTAL DO PROJETO EM 24 MESES

R\$ 2.827.000,00

Investimento por Empresário

R\$ 450,00