

PROJETO CONEXÕES

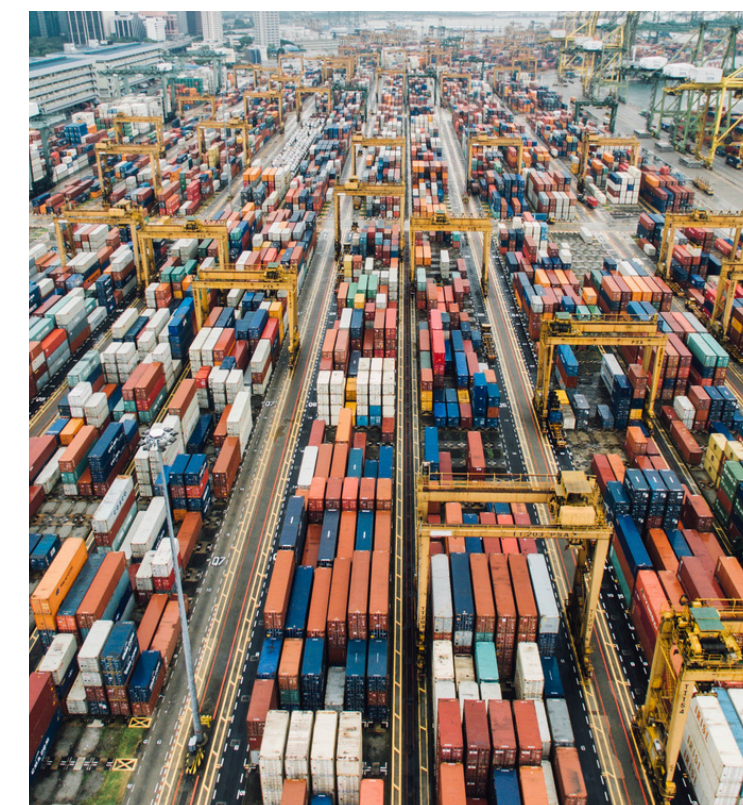
LOGÍSTICA

O PROJETO

Este projeto foi pensado para micro e pequenas empresas que **desejam fornecer produtos e serviços para o setor logístico** — um setor que responde por cerca de 5% do PIB nacional e é estratégico para o desenvolvimento econômico do Estado do Rio de Janeiro. *(Fonte: Estudos Sebrae RJ, Firjan e diretrizes do Plano Estratégico de Logística e Cargas do Estado).*

Apesar dos elevados investimentos em infraestrutura e da expansão das operações logísticas no estado, ainda há uma **baixa inserção de fornecedores locais qualificados nessas cadeias de valor**. Esse cenário representa uma **oportunidade concreta para as MPEs que desejam se preparar para atender às exigências do mercado**.

Foco Central do Sebrae: Aumentar a produtividade das MPEs e promover conexões em redes, estimulando a competitividade e o desenvolvimento empresarial para a geração de novas oportunidades de negócios.





PORQUE PARTICIPAR?

- O projeto foi concebido para empresas que desejam estar em **conformidade com os requisitos de fornecimento do setor**.
- Oferece uma oportunidade para MPEs apresentarem um **posicionamento comercial estratégico, sustentável e mais competitivo**, por meio de **melhores práticas de gestão empresarial**.
- Ao longo da imersão, as empresas participantes terão acesso à consultorias individuais especializadas, cursos, oficinas práticas, palestras, sessões/rodadas de negócios além de acompanhamento técnico, permitindo uma **visão integrada do negócio - do contrato à entrega mais qualificada** para maior satisfação e confiança do mercado comprador.
- Adequar a empresa aos requisitos do setor logístico, visando **ampliar a sua participação em novos mercados**.
- **Preparar as MPEs para fornecer para grandes compradores** do setor logístico.
- **Identificar riscos e barreiras** que afetam a reputação e a competitividade empresarial

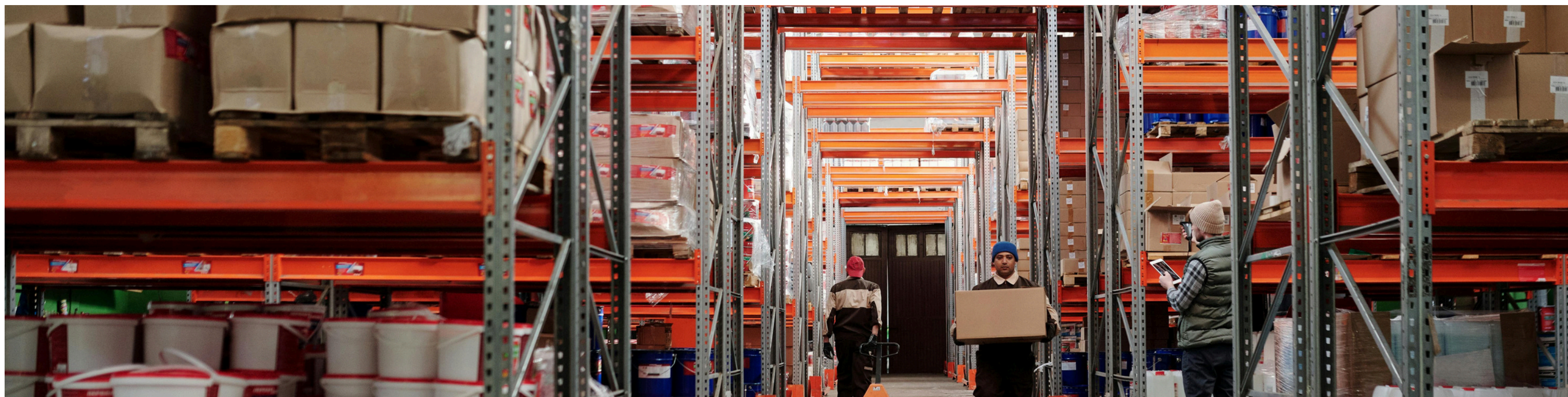


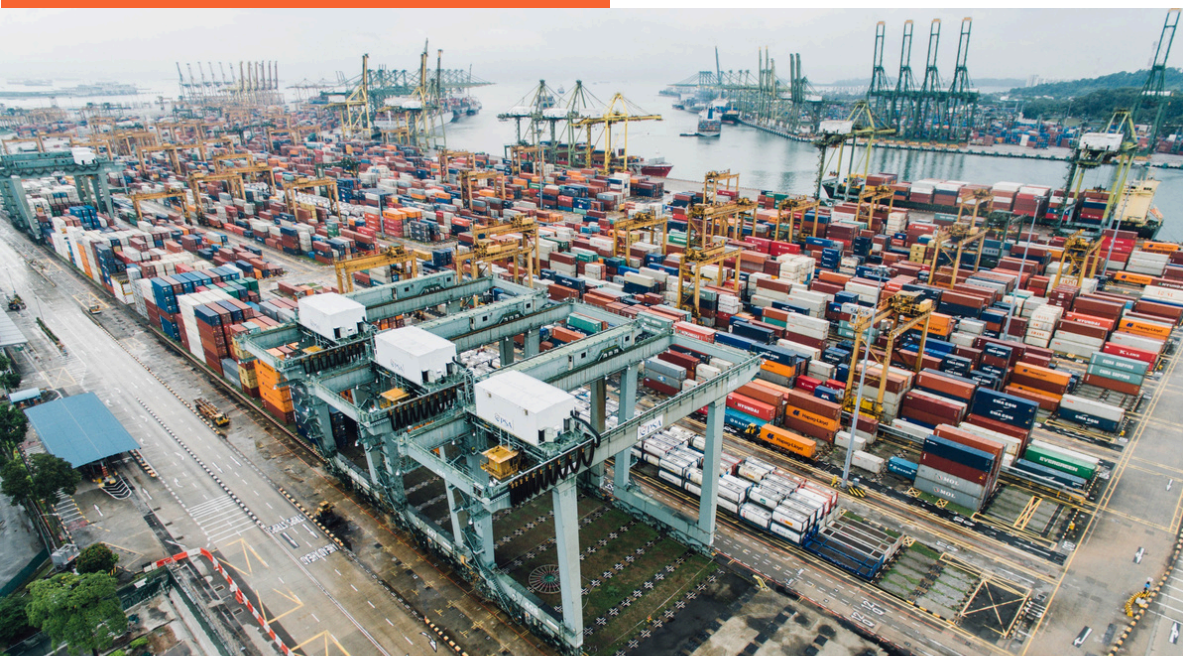
REQUISITOS PARA PARTICIPAR

- 01** Possuir cadastro válido no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica -CNPJ;
- 02** Estar enquadrada como Micro empresa ou Empresa de Pequeno Porte;
- 03** Estar legalmente constituída com sede ou filial no Estado do Rio de Janeiro;
- 04** Ter realizado atividade econômica com faturamento nos últimos 12 meses;
- 05** Possuir faturamento anual máximo de R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

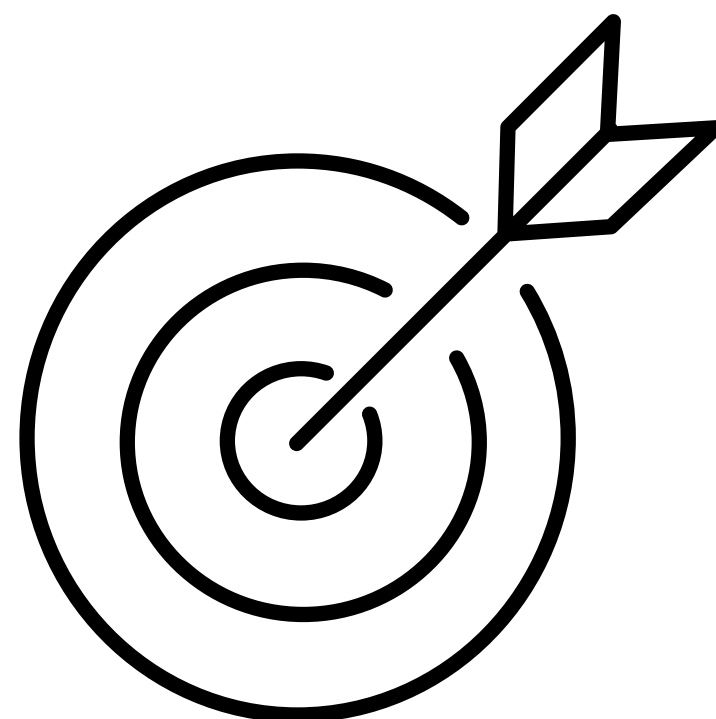
INVESTIMENTO

O investimento para participar do projeto é de **R\$ 600,00**, valor já subsidiado em aproximadamente 90% pelo Sebrae/RJ, com possibilidade de parcelamento em até **12x sem juros** nos cartões de crédito, tornando acessível a imersão total das MPEs na **elaboração de sua estratégia e posicionamento comercial**.





PROCESSO DE INSCRIÇÃO 2026



09/03 a 30/04

Neste período os interessados devem **fazer sua inscrição e pagamento** no site do Sebrae.

Até 30/04

Pagamento da inscrição no valor de R\$ 600,00* ou em 12 x de R\$ 50,00 (cinquenta reais) nos cartões sem juros.

*contrapartida da empresa para participação no projeto.

13/05

Divulgação do Resultado Final da Seleção e Classificação

Seleção e classificação final de empresas para participação no projeto, após revisão de período de recurso indicado no edital).

14/05

Previsão de início do projeto.

TEMPO DE DURAÇÃO - 8 MESES

DE: MAI/2026 - ATÉ: DEZ/2026

abertura

Momento de início da imersão com apresentação presencial na Sede do Sebrae RJ, com a apresentação da Palestra “Perspectivas e Tendências do Setor Logístico no RJ” e apresentação dos participantes para conectar expectativas, objetivos à proposta estratégica do programa de capacitação.

término

Encerramento do projeto será realizado com um encontro presencial e apresentação dos resultados alcançados, com apresentação das empresas participantes



CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL

A realização das atividades ocorrerá em **formato online** para realização da maior parte das ações de capacitação

Ao todo serão **68 horas de capacitação** (**cursos, palestras, oficinas, consultorias individuais** e outras atividades extras, como uma **sessão e rodada de negócios** para realização de **networking e negócios**).

O projeto contará com **25 vagas** e a participação estará condicionada a **seleção das empresas e ao pagamento da inscrição**.

As vagas são limitadas e as empresas selecionadas que não realizarem o pagamento dentro do prazo, estarão automaticamente desclassificadas.



CRONOGRAMA

ETAPA 1 – DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

- **Consultoria – Diagnóstico Empresarial Inicial**

Objetivo: Avaliar o nível de maturidade da empresa em gestão, estratégia, comercial, financeiro, documentos e posicionamento de mercado, identificando pontos fortes e oportunidades de melhoria.

Formato: Consultoria individual

Carga horária: 3 horas por empresa

Previsto: Maio de 2026.

ETAPA 2 – INTRODUÇÃO À ESTRATÉGIA COMERCIAL

- **Palestra – B2B de Alta Performance em Vendas**

Objetivo: Apresentar os fundamentos das vendas B2B, com foco em relacionamento, processo comercial, negociação e atendimento a grandes clientes.

Formato: Palestra coletiva.

Carga horária: 2 horas.

Previsto: Maio de 2026.

- **Palestra – Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda**

Objetivo: Capacitar as empresas a compreenderem a diferença entre custos e despesas e sua influência direta na formação do preço de venda e na sustentabilidade do negócio.

Formato: Palestra coletiva.

Carga horária: 2 horas.

Previsto: Maio de 2026.

**** O CRONOGRAMA PREVISTO ESTÁ SUJEITO À ALTERAÇÕES.**



CRONOGRAMA



ETAPA 3 – ESTRATÉGIA COMERCIAL E POSICIONAMENTO

- **Curso – Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas**

Objetivo: Desenvolver uma visão estruturada de estratégia comercial, alinhando mercado-alvo, proposta de valor, canais de venda e metas comerciais.

Formato: Curso coletivo online.

Carga horária: 12 horas.

Previsto: Junho de 2026.

- **Oficina – Pitch de Vendas + Sessão de Negócios presencial**

Objetivo: Apoiar as empresas na construção de um pitch de vendas claro, objetivo e alinhado às exigências de compradores B2B.

Formato: Oficina Presencial

Carga horária: 3 horas de Oficina + 2 horas de Sessão de Negócios

Previsto: Junho de 2026.

- **Consultoria - Pitch de Vendas (4 horas - individual)**

Objetivo: Ajustar e validar o pitch de vendas de forma individualizada, considerando o negócio, o público-alvo e o posicionamento da empresa.

Formato: Oficina Online

Carga horária: 4 horas

Previsto: Junho de 2026.

- **Oficina – Estratégia Empresarial ESG (Social, Ambiental e Governança)**

Objetivo: Introduzir os conceitos de ESG e apoiar as empresas na identificação de práticas alinhadas às exigências de grandes compradores e cadeias de valor.

Formato: Oficina Online

Carga horária: 4 horas

Previsto: Junho de 2026.

CRONOGRAMA

ETAPA 3 – DIGITALIZAÇÃO E EXPANSÃO DE MERCADO

- **Oficina – Funil de Vendas para Negócios**

Objetivo: Estruturar o funil de vendas, desde a prospecção até o fechamento, tornando o processo comercial mais previsível e eficiente.

Formato: Oficina Online.

Carga horária: 3 horas.

Previsto: Julho de 2026.

- **Oficina – Implantando um canal digital de vendas (ChatGPT e IA para aumentar as vendas)**

Objetivo: Capacitar as empresas a utilizarem ferramentas digitais e inteligência artificial para apoiar o processo comercial e ampliar canais de venda.

Formato: Oficina Online.

Carga horária: 3 horas.

Previsto: Julho de 2026.

- **Rodada de Negócios**

Objetivo: Promover o contato direto entre empresas participantes e potenciais compradores, estimulando oportunidades comerciais.

Formato: Rodada de negócios Presencial.

Carga horária: 4 horas.

Previsto: Julho de 2026.

- **Curso – Transformação Digital (Fase 1)**

Objetivo: Introduzir conceitos de transformação digital aplicados à gestão, vendas e relacionamento com clientes.

Formato: Curso coletivo online.

Carga horária: 10 horas.

Previsto: Julho de 2026.



CRONOGRAMA

ETAPA 4 – GESTÃO FINANCEIRA E PRECIFICAÇÃO

- **Oficina – Como definir preço de venda para melhorar a comercialização**

Objetivo: Apoiar as empresas na definição de preços mais competitivos e sustentáveis, considerando custos, margem e mercado.

Formato: Oficina Online.

Carga horária: 4 horas.

Previsto: Agosto de 2026.

- **Consultoria – Gestão Financeira**

Objetivo: Melhorar controles financeiros, fluxo de caixa e indicadores de desempenho financeiro das empresas.

Formato: Consultoria individual.

Carga horária: 4 horas por empresa.

Previsto: Agosto de 2026.



CRONOGRAMA

ETAPA 6 – AMPLIAÇÃO DE MERCADOS E CONEXÕES

- Feira / Missão / Caravana/ Visita Técnica – Feira de segmento - à confirmar

Observação: atividade adicional com custo extra para participação.

Objetivo: Proporcionar às empresas contato direto com o mercado, tendências, compradores e parceiros do setor logístico.

Formato: Visita técnica / feira presencial.



CRONOGRAMA

ETAPA 5 – GESTÃO INTERNA E MELHORIA CONTÍNUA

Consultoria – Gestão de Documentos

Objetivo: Apoiar a organização documental da empresa, atendendo exigências de compliance e contratação de grandes compradores.

Formato: Consultoria individual.

Carga horária: 4 horas por empresa.

Previsto: Setembro de 2026.

Consultoria – Transformação Digital (Fase 2)

Objetivo: Aprofundar a aplicação da transformação digital nos processos comerciais da empresa.

Formato: Consultoria individual.

Carga horária: 4 horas por empresa.

Previsto: Setembro de 2026.



CRONOGRAMA

ETAPA 7 – ENCERRAMENTO E VALORIZAÇÃO DOS RESULTADOS

Consultoria – Diagnóstico Final

Objetivo: Avaliar a evolução da empresa ao longo do projeto, comparando os resultados com o diagnóstico inicial.

Formato: Consultoria individual.

Carga horária: 3 horas por empresa.

Previsto: Novembro de 2026.

Palestra – Evento de Encerramento do Projeto

Objetivo: Compartilhar resultados, aprendizados e tendências do setor logístico, valorizando a participação das empresas.

Formato: Palestra coletiva.

Carga horária: 2 horas.

Previsto: Dezembro de 2026.

