

SET-OUT | 2025

EMPREENDEUR mais

COM QUE PAGAMENTO EU VOU?

Avaliar benefícios e taxas de meios de pagamento é essencial para pequenos empreendedores, como o empresário Wilker Ribeiro

Mala Direta
Básica
991233557/2019-SE/GO
SEBRAE/GO
Correios
Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pelos
Correios.

SEBRAE

*Goiás recebe
encontros do
CDN e dos CDEs*

*Sebrae promove
modernização no
atendimento*

Sabe aquele
parceiro que está
presente em todas
as etapas do seu
crescimento?

Chame

o Sebrae Goiás

Flávia Lino e Edson Lino da Silva Junior,
o Dim, chamaram o Sebrae Goiás para
consultorias de gestão em finanças e
estratégia no Pesque Pague do Dim.

Conheça o que o Sebrae Goiás oferece:

- **Orientações gratuitas** com especialistas, on-line, no Sebrae ou na empresa
- **Cursos on-line e presenciais** em diversos temas da gestão empresarial
- **Consultorias** em marketing, finanças e outros
- **Acesso a novos mercados** com Eventos e Missões Empresariais E muito mais!

ATENÇÃO AOS PAGAMENTOS

Administrar um pequeno negócio requer atenção a muitos detalhes. É preciso ficar atento a estoques, entregas, inovações, marketing, administração de pessoas, contabilidade, tecnologia da informação e toda uma gama de temas que têm a ver com a gestão administrativa. Muitas vezes o pequeno empresário precisa se capacitar em diversas dessas disciplinas, e o Sebrae tem projetos e programas sempre voltados a ensinar o necessário e propor soluções para desafios e problemas.

A ideia é sempre chegar a um ponto de equilíbrio em que o negócio possa se pagar e então possa começar a dar lucro, fazendo assim com que o proprietário possa viver de seus muitos esforços e horas dedicadas ao empreendimento. Isso pode levar um tempo, mas, na grande maioria das vezes, com disciplina e boas práticas, muitos empreendedores acabam tendo sucesso e gerando renda para eles, para seus familiares e também para colaboradores e até sua comunidade próxima. É disso que trata o empreendedorismo: trabalho, capacitação e melhoria do ambiente socioeconômico.

Porém, há uma ação que todos na sociedade, sem exceção, fazem todos os dias – às vezes várias vezes em um só dia – que tem um grande impacto nos negócios. Trata-se do ato de pagar por uma compra de produto ou serviço. Você já parou para pensar que ao pagar uma cabeleireira, comprar um pacote de doces caseiros, acertar a conta da mercearia ou mesmo quando paga um estacionamento, está ajudando a movimentar bilhões e bilhões de reais? E que cada pagamento desses tem impacto no resultado final de milhões de empresas em todo o país, sejam elas de grande, médio ou pequeno porte? Sim, os meios de pagamento também devem ser alvo de atenção, pois implicam em custos, muitas vezes ignorados pelos empreendedores – daí a importância ainda maior de se aprofundar nesse tema.

Cartões de crédito e débito, transferências bancárias, Pix e dinheiro em espécie são os meios mais utilizados para pagamentos, e como o sistema vem se desenvolvendo fortemente, hoje há muitas empresas que oferecem serviços para esse fim. E, devido à concorrência, é preciso verificar os benefícios e taxas de cada um. Dessa forma, o empresário pode otimizar seus preços e fidelizar clientes. E foi para tornar esse segmento um pouco mais transparente que o Sebrae Goiás, em parceria com a Associação Goiana da Micro e Pequena Empresa (AGPE), lançou um estudo sobre o mercado de adquirência.

Trata-se de um material completo, aprofundado que busca explicar de forma mais direta e acessível como funciona esse setor, para que o empreendedor entenda as taxas, prazos, opções e antecipações. O objetivo é que ele tenha informação para fazer escolhas conscientes na hora de definir quais meios de pagamento vai oferecer aos seus clientes.

Assim como os demais aspectos da gestão de uma empresa, o pequeno empreendedor deve encarar os meios de pagamento como mais que um item operacional, mas parte central de seu planejamento financeiro. Esta é mais uma contribuição que o Sebrae traz, juntamente com seus parceiros, para a micro e pequena empresa goiana. E é isso que você poderá ler na reportagem principal desta edição da nossa revista.

Boa leitura!

“Os meios de pagamento implicam em custos, muitas vezes ignorados pelos empreendedores”



José Mário Schreiner
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE)



André Luiz Baptista Lins Rocha
Vice-Presidente do CDE



Antônio Carlos de Souza Lima Neto
Diretor Superintendente



Marcelo Lessa Medeiros Bezerra
Diretor Técnico



João Carlos Gouveia
Diretor de Administração e Finanças

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEBRAE GOIÁS

Conselho Deliberativo Estadual (CDE)
Gestão 2023-2026

Presidente
José Mário Schreiner

Vice-presidente
André Luiz Baptista Lins Rocha

ENTIDADES INTEGRANTES

Agência de Fomento de Goiás (GoiásFomento)
Associação Goiana da Micro e Pequena Empresa (AGPE)
Banco do Brasil (BB)
Caixa Econômica Federal (CEF)
Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg)
Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Estado de Goiás (Faciag)
Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado de Goiás (FCDL)
Federação das Indústrias do Estado de Goiás (Fieg)
Federação do Comércio do Estado de Goiás (Fecomércio-GO)
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Secretaria de Estado de Desenvolvimento e Inovação (Sedi)
Secretaria de Estado da Administração (Sead)
Universidade Federal de Goiás (UFG)

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE GOIÁS

Diretor Superintendente
Antônio Carlos de Souza Lima Neto

Diretor Técnico
Marcelo Lessa Medeiros Bezerra

Diretor de Administração e Finanças
João Carlos Gouveia

UNIDADE DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E EVENTOS

Gerente: Ivan Lucas de Paula

CONSELHO EDITORIAL DESTA EDIÇÃO

Camila Moreira, Flávio Vilhalba, Francisco Lima Jr, Larissa Ribeiro, Victor Antônio Costa

EDITORA GERAL

Kalyne Menezes

AGÊNCIA ENTREMEIOS COMUNICAÇÃO

Coordenação de Reportagem

Vanda Ramos e Sergio Del Giorno

Reportagem e Redação

Adrienne Vitorelli, Caio Santos, Carla Gomes, Izabela Carvalho, Kalyne Menezes, Lejdiana Batista, Vivianne Oliveira, Rodrigo Batista, Taissa Gracik

Fotos

Edmar Wellington, Silvio Simões, Divino Batista, Pedro Gomes, Kleisson Meireles, Fredox Carvalho, parceiros e banco de imagens

Reportagem de Capa

Vivianne Oliveira

Foto de Capa

Silvio Simões

Personagem de Capa

Wilker Ribeiro, da Doutor Orienta Telemedicina

Projeto Gráfico e Diagramação

Lineu Blind Ribeiro

Redação, Edição e Revisão

Sergio Del Giorno



Tiragem: 2.000 exemplares
Disponível para baixar no site do Sebrae Goiás:
sebraego.com.br/biblioteca-digital/#revista-sebrae
Fale conosco: 0800 570 0800
www.sebraego.com.br



06



ENCONTROS
HISTÓRICOS

12



SIMPLIFICAR
PARA
EMPREENDER

09 CURTAS

10 O FUTURO DO LEITE

14 PÉ NA ESTRADA

18 RETRATO POSITIVO

20 A HORA DE EMPREENDER

22 DIREITO INOVADOR

16



DE CASA NOVA

24

REVOLUÇÃO NOS
PAGAMENTOS30 DE OLHO NO
EXTERIOR32 EMOÇÃO E
PROTAGONISMO34 JORNALISMO
PREMIADO36 NO MAPA
DA INOVAÇÃO38 AÇÃO EM
FAMÍLIA40 SONHO COM
PROPÓSITO42 CRESCIMENTO
CONSISTENTE44 CONEXÃO
À MESA46 ADVOCACIA
EMPREENDEDORA48 MARKETING
E VENDAS50 ESPAÇO PARA
EMPREENDER



Silvio Simões

Reunião dos CDEs no Sebrae Goiás: avanço na governança do Sistema como um todo

ENCONTROS HISTÓRICOS

SEBRAE GOIÁS SEDIU REUNIÕES COM CDN E COM PRESIDENTES DOS CDEs

A força do Sistema Sebrae reside na sua capilaridade e na sua singular governança, que une representantes de entidades de classe, empresários e governo em prol de um único objetivo: fortalecer os pequenos negócios e impulsionar o desenvolvimento econômico e social do Brasil. São dois eixos principais: o Conselho Deliberativo Nacional (CDN), que define as diretrizes estratégicas para todo o Sistema, e os Conselhos Deliberativos Estaduais (CDEs), que adaptam e implementam essas diretrizes às realidades locais.

Neste ano, o Sebrae Goiás foi anfitrião de representantes do CDN, da Diretoria Nacional e de presidentes dos CDEs para dois encontros. No dia 30/07, a instituição promoveu sua 7ª Reunião Ordinária do CDN, que contou com convidados especiais: o presidente do Sebrae Nacional, Décio Lima, os diretores nacionais Bruno Quick (técnico) e Margarete Coelho (Administração e Finanças), o presidente do CDN, José Zeferino Pedrozo, e outros integrantes do Conselho Nacional, o presidente José Mário Schreiner e conselheiros do CDE do Sebrae Goiás, além dos diretores executivos goianos Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente), Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (Administração e Finanças).

O presidente José Zeferino conduziu os trabalhos, e José Mário apresentou ações do Sebrae Goiás e reforçou o empenho do time em alcançar 2 milhões de atendi-

mentos até o final de 2026 – meta que já havia chegado a 1,7 milhão no início de agosto. Por sua vez, o diretor Antônio Carlos relatou ao CDN o trabalho desenvolvido para impulsionar as micro e pequenas empresas goianas, que representam 95% dos empreendimentos em todo o estado, e o direcionamento estratégico do CDE de estar de forma ativa nos 246 municípios goianos.

PRESIDENTES DOS CDEs

No dia 31/07, também na sede do Sebrae Goiás, sob a organização do presidente do CDE goiano, José Mário Schreiner, e a condução dos trabalhos pelo presidente do CDN, José Zeferino Pedrozo, foi realizada a 2ª Reunião dos Presidentes dos Conselhos Deliberativos Estaduais, uma ação que vem sendo feita de forma itinerante. Líderes de todo o país debateram boas práticas de governança, segurança cibernética e os rumos do Sistema. O diretor técnico do Sebrae Nacional, Bruno Quick, representou a Diretoria Executiva da organização.

A abertura foi conduzida pelo presidente José Zeferino Pedrozo. O presidente do CDE do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, deu as boas-vindas aos participantes, reforçando o papel do estado como anfitrião da reunião. “Para nós, é uma alegria receber os presidentes dos CDEs de todo o Brasil”, saudou. Ele ressaltou o apoio do Sebrae ao artesanato e à cultura goiana ao citar o projeto Goiás Original, do qual os kits entregues aos visitantes faziam parte. “Todos esses produtos recebidos por vocês são incentivados e apoiados pelo Sebrae. São amostras da nossa cultura para que vocês levem aos seus estados”, comentou.

A reunião ressaltou a relevância do encontro como espaço de alinhamento estratégico e fortalecimento institucional entre os CDEs, demonstrando o compromisso com o fortalecimento do Sistema Sebrae e com o apoio às micro e pequenas empresas do Brasil, aproveitando-se das competências integradas entre os CDEs e as Diretorias Executivas.

As reuniões dos presidentes dos CDEs fortalecem ainda a integração entre os Conselhos Estaduais e o Conselho Nacional, aprofundando o diálogo, compartilhando boas práticas e alinhando estratégias. E o formato itinerante aproxima ainda mais o Sistema Sebrae da realidade local de cada estado, respeitando particularidades regionais.

Em Goiás, o encontro abordou dois pilares essenciais: governança e segurança cibernética. Com a expertise do Instituto Brasileiro de Go-



O presidente do Sebrae Nacional, Décio Lima (à direita) esteve presente na reunião do CDN juntamente com os diretores nacionais Bruno Quick e Margarete Coelho

vernança Corporativa (IBGC), foram reforçadas as melhores práticas para a gestão transparente e eficaz dos conselhos. Os presentes lembraram que diante de um mundo cada vez mais digital, discutir segurança cibernética significa proteger não apenas dados do Sebrae, mas principalmente dos milhões de pequenos negócios que dependem dos serviços da instituição. Os temas debatidos, de acordo com os participantes, sustentam a credibilidade e a perenidade da instituição e reforçam a missão de garantir que o Sebrae continue sendo uma instituição sólida, moderna e cada vez mais preparada para apoiar o empreendedor.

Para o presidente do CDE goiano, José Mário Schreiner, foi uma honra e um reconhecimento receber o encontro. “Honra por receber os principais líderes da governança do Sebrae no Brasil, e reconhecimento do papel que Goiás vem desempenhando no agronegócio, na indústria, no comércio e, claro, no fortalecimento dos pequenos negó-



José Zeferino Pedrozo, presidente do CDN (ao centro), com José Mário Schreiner, presidente do CDE goiano (à direita), e Ivan Hussni, chefe de gabinete do CDN



Os presidentes dos CDEs e do CDN e diretores visitaram o governador Ronaldo Caiado no Palácio das Esmeraldas

cios. Sediar este evento coloca Goiás no centro das discussões estratégicas nacionais, mostrando nossa potencialidade econômica e nossa capacidade de organizar eventos de alto nível. É uma oportunidade de demonstrar na prática a força do nosso empresariado e a sintonia do nosso Conselho com as demandas do setor produtivo. Goiás tem se destacado pelo crescimento econômico e pelo fortalecimento dos pequenos negócios, que são a base da economia”, afirmou.

Para ele, as discussões colocadas em pauta em Goiás foram extremamente práticas. “As orientações sobre governança já foram incorporadas imediatamente à nossa rotina de trabalho no CDE, aprimorando nossa transparência e eficiência. Já os alertas e protocolos de segurança cibernética são um chamado à ação para protegermos nossas operações e, por consequência, os empresários goianos. Mais do que isso, trouxemos na bagagem ideias inovadoras de outros estados, que podemos adaptar à realidade goiana”, disse José Mário.

VISITA AO GOVERNADOR

Os presidentes dos CDEs também foram recepcionados no Palácio das Esmeraldas pelo governador de Goiás, Ronaldo Caiado, e pela primeira-dama, Gracinha Caiado. O encontro reforçou a parceria estratégica entre o governo do estado e o Sebrae, além de ressaltar a importância do trabalho do Sistema em prol dos pequenos negócios em todo o Brasil.

“É uma honra recebê-los no Palácio das Esmeraldas. Até porque o Sebrae sempre foi um grande parceiro do estado e do governo. Tenho muito orgulho de dizer que comando o Goiás Social que, hoje, é o maior programa socioassistencial do Brasil. Mas a gente não faz nada sozinho. Isso é uma realidade porque tivemos participação e ajuda do Sebrae Goiás. Hoje observamos a diminuição de desemprego e temos crescido em níveis de empreendedorismo porque temos a ajuda de vocês”, ressaltou Gracinha Caiado.

CONFIANÇA

Na etapa final da programação, os presidentes dos CDEs tiveram espaço para expor suas contribuições, desafios e iniciativas de destaque em suas respectivas unidades federativas. O encerramento ficou por conta dos presidentes José Zeferino e José Mário Schreiner.

Para José Mário, a mensagem que fica é de confiança. “O modelo de governança do Sebrae, com conselhos pluralistas e representativos, é a sua maior fortaleza. É isso que garante que os recursos e esforços sejam aplicados de forma estratégica e alinhada com os reais anseios do setor produtivo. Em um mundo em constante transformação, ter uma governança sólida, transparente e ágil não é um diferencial, é uma necessidade. É isso que assegura que o Sebrae continuará sendo, por muitos anos, o principal aliado dos pequenos negócios brasileiros”, finalizou.

JATAÍ

Um evento no município da Regional Sudoeste marcou o lançamento da metodologia ELI - Ecossistema Local de Inovação. A iniciativa reuniu representantes do Sebrae, poder público, empresas e academia, fortalecendo a cooperação entre as três hélices do ecossistema. O objetivo é fomentar a inovação, estimular o empreendedorismo e impulsionar o desenvolvimento econômico local de forma colaborativa e sustentável.

URUAÇU

De 09 a 12 de setembro o município da Regional Norte recebeu a Feira Fictur, um dos principais eventos da região voltados a negócios, turismo e inovação. O Sebrae marcou presença com estande especial, com novidades como o Sebrae Games, experiência interativa que atraiu grande público e despertou o interesse dos visitantes. A instituição apoiou 25 expositores.



PALMELO

O Sebrae realizou reunião estratégica com o assessor de Gabinete da prefeitura e a agente de desenvolvimento para alinhar os próximos passos para a implantação da Sala do Empreendedor no município, atendido pela Regional Sul. Foram discutidas as ações futuras que serão desenvolvidas, bem como as oportunidades que essa iniciativa trará para o fortalecimento do ambiente de negócios local.

PLANALTINA DE GOIÁS

O Sebrae promoveu reunião com a Sala do Empreendedor do município da Regional Entorno do DF/Nordeste para acompanhamento dos atendimentos. Foram registrados alguns atendimentos que estavam parados, foi discutido sobre as ações do Selo de Excelência para coleta das evidências e foi abordada uma parceria com o COTEC para capacitações.

ANÁPOLIS

No dia 09 de setembro foi realizada capacitação com um grupo de correspondentes da Caixa Econômica Federal na Agência Sebrae do município, sede da Regional Centro-Leste da instituição. O tema foi "Tráfego Pago", contando com a participação de mais de 30 correspondentes. Foi uma oportunidade de aprimorar os conhecimentos em marketing digital para todos os participantes.

ITABERAÍ

O município da Regional Oeste recebeu um encontro de negócios com os 24 empreendedores que aderiram ao programa Saúde, Beleza e Bem-estar. Os participantes assistiram a uma palestra sobre inteligência artificial aplicada ao setor da beleza com o consultor Gustavo Pacheco e à apresentação dos resultados do Transformação Digital com os consultores Hugo Oliveira e Mônica Serra. O consultor técnico Josimar Rafael conduziu todo o evento.



CATALÃO

De 10 a 13 de setembro o Sebrae participou da 10ª edição da ExpoSudeste, a maior feira de negócios do Sudeste Goiano, em Catalão, município atendido pela Regional Sul da instituição. O evento reuniu mais de cem parceiros e expositores, e o Sebrae apoiou 27 pequenos empresários na exposição de seus produtos e serviços ao longo dos quatro dias de feira.





José Mário Schreiner falou sobre a importância da tecnologia e da capacitação na cadeia

O FUTURO DO LEITE

INTERLEITE BRASIL ACONTECEU NOVAMENTE EM GOIÂNIA COM PARTICIPAÇÃO ATIVA DO SEBRAE GOIÁS

Em sua quarta edição em Goiânia, o Interleite Brasil, realizado nos dias 20 e 21/08, levou diversos especialistas ao Centro de Convenções da capital para promover debates e painéis sobre o tema “Como fazer mais produtores participarem do futuro do leite no Brasil?”, voltados à capacitação de profissionais e oportunidades para que produtores de leite tenham acesso a novas tecnologias e conhecimento sobre as tendências da produção leiteira, em constante evolução.

José Mário Schreiner, presidente do Sistema Faeg/Senar e do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás, destacou a importância do encontro para estabelecer o debate de temas voltados ao desenvolvimento do setor. Além disso, ele analisou a evolução da produtividade leiteira nas últimas décadas, graças à genética e à tecnologia, e anunciou investimentos, a exemplo das Unidades Avançadas de Capacitação (UACs), que serão centros de treinamento e capacitação voltados à formação de técnicos agropecuários, zootecnistas e fruticultores.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, ressaltou a relevância do encontro. “É um evento que oferece uma grande oportunidade de reunirmos produtores, empresas de laticínios e fornecedores de insumos. Todos do setor estão participando, absorvendo muito conteúdo e informação, além do rela-

cionamento construído e da exposição que acontece aqui. A importância do evento é demonstrada pela grande força e representatividade que tem a produção de leite no estado e, acima de tudo, o futuro do leite sendo debatido em Goiás para o Brasil”, completou.

Marcelo de Carvalho, CEO da MilkPoint Ventures, realizadora do Interleite, reconheceu a heterogeneidade do setor e afirmou que o propósito era falar com os 99% de produtores que compõem a maior parte dos integrantes da cadeia e que precisam de assistência técnica, acesso a crédito e gestão, além de apoio variado. “O objetivo do Interleite Brasil deste ano é justamente tratar desse tema e de como incluir mais produtores no futuro do leite”, salientou.

AGREGAÇÃO DE VALOR

No segundo dia do encontro, o diretor Antônio Carlos participou do painel “Estratégias associativas e de diferenciação - Passos essenciais para a agregação de valor e verticalização de sucesso no leite”. “Nós temos a total convicção da contribuição do trabalho feito por todos vocês: produtores, indústrias, fornecedores de insumos, estudantes, técnicos e consultores, que fazem e farão pelo desenvolvimento do setor”, destacou.

O diretor superintendente compartilhou informações relevantes sobre os caminhos que podem ser percorridos para que os objetivos sejam alcançados. Para tanto, sintetizou dados que demonstram o cenário e o percurso a ser percorrido

pela produção de leite nacional, considerando o Brasil como um grande player do mercado, com mais de 1 milhão de produtores, segundo o Censo. “O que percebemos a cada ano é uma transformação que o setor está passando, e fico muito feliz ao observar as mudanças, demonstrando um avanço na especialização e na produção”, disse, ao comparar a pauta do passado, em que se discutia o preço de comercialização do leite, e o cenário atual.

Antônio Carlos também apresentou dados do setor em Goiás, que apontam para a relevância do valor agregado do leite no estado. “Para terem uma ideia, a cada R\$ 1 milhão investidos no setor, são gerados R\$ 7,2 milhões, e esse aumento de renda estimula consumo e, conseqüentemente, impulsiona a produção geral”, analisou.

O diretor superintendente abordou ainda a verticalização e agregação de valores e apontou vários desafios que surgem nesse percurso, como a baixa rentabilidade da atividade, nível de planejamento e de gestão, custo crescente, mão de obra, além de produtos sem rastreabilidade, controle de qualidade e diversificação. “Ao mesmo tempo em que temos desafios, nos trazem inúmeras oportunidades e, dentre elas, temos hábitos de consumo em que o consumidor, cada vez mais, busca certificações, sustentabilidade, regionalidade e experiências”, pontuou. Nesse sentido, Antônio Carlos citou que um dos fatores que têm contribuído de forma favorável com o setor é a tecnologia, com digitalização, automação, genética e diversidade de produtos.



Antônio Carlos de Souza Lima Neto abordou a necessidade de agregar valor ao produto



Entrega do relatório marca movimentação da prefeitura e demais órgãos públicos no sentido de facilitar ainda mais o empreendedorismo

SIMPLIFICAR PARA EMPREENDER

SEBRAE APRESENTA RELATÓRIO PARA FACILITAR ABERTURA E BAIXA DE EMPRESAS EM GOIÂNIA

Simplificar processos para abertura, alteração e baixa de empresas é um objetivo permanente do Sebrae, e para isso, a instituição procura dar estímulo e suporte para que o poder público e todos os órgãos envolvidos se envolvam nessa meta comum. Dentro desse panorama, no dia 19/08 o Sebrae Goiás entregou ao prefeito de Goiânia, Sandro Mabel, um relatório técnico sobre o tema.

A cerimônia foi realizada na sede da instituição e contou com a presença de secretários municipais, gestores do Sebrae e instituições parceiras envolvidas com o processo de abertura de empresas, como Junta Comercial do Estado de Goiás, Corpo de Bombeiros Militar, Conselho Regional de Contabilidade e Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg).

O estudo é resultado de uma consultoria estratégica que envolveu diagnóstico, mapeamento e proposição de melhorias nos fluxos administrativos relacionados à formalização empresarial. O estudo foi uma encomenda da Prefeitura de Goiânia ao Sebrae e mobilizou um grupo de trabalho formado por representantes do poder público e consultores técnicos especializados.

O documento detalha o mapeamento dos fluxos, processos e procedimentos e sugere oportunidades de melhorias nos micro e macrofluxos dos processos que im-

pactam os alvarás e licenças para empresas em Goiânia. O foco é a otimização e modernização dos serviços públicos municipais voltados à formalização empresarial.

Segundo o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, a entrega do relatório representa um marco importante para fortalecer os pequenos negócios na cidade e ampliar o ambiente de empreendedorismo. “Temos uma oportunidade enorme de simplificação e aumento da eficiência dos nossos empreendedores no município de Goiânia. Temos muitos atores empenhados em proporcionar a facilitação no que compete à gestão pública”, afirmou.

Ao ressaltar a relevância da simplificação de processos para o ambiente empresarial, o diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, elencou alguns dados que demonstram a força do empreendedorismo local. “Hoje Goiânia está entre as cinco capitais do país com menor taxa de desocupação. Além disso, o município gerou 16,792 mil novos postos de trabalho em 2025, e 61% deles foram gerados pelos pequenos negócios. Então a capital tem um papel fundamental na oferta de empregos do estado. Em Goiânia, são 295,167 mil empresas ativas e 93% delas são pequenos negócios. Temos, inclusive, a maior taxa de empreendedorismo entre as capitais do Centro-Oeste e a sétima maior taxa do Brasil”, exemplificou.

O prefeito Sandro Mabel destacou a pertinência da parceria com o Sebrae Goiás e re-

forçou o compromisso da gestão municipal em tornar Goiânia mais competitiva. “O Sebrae tem sido sempre um parceiro. Essa melhoria de processos visa facilitar a vida do empreendedor e, por isso, fico muito feliz em ver a simplificação no processo de aberturas e baixas de empresas. Temos muitas coisas para simplificar. É isso que precisamos: fazer com que os processos funcionem”, afirmou, lembrando que a prefeitura já trabalha para colocar em prática algumas das medidas apontadas.

O analista de Políticas Públicas do Sebrae Goiás Allan Máximo reforçou que o relatório é um ponto de partida para transformar a experiência de quem deseja empreender, promovendo um ambiente de negócios mais simples, ágil e competitivo. “Esse foi um trabalho conjunto e que trouxe um mapeamento bem estruturado. Inclusive fizemos e continuamos implementando um trabalho em parceria com o Corpo de Bombeiros que se tornou referência a nível nacional”, explicou.

A gerente de Atendimento e Desenvolvimento Regional, Camila Moreira, considera que o processo de simplificação contribui de forma significativa para o desenvolvimento do ambiente de negócios. “O Sebrae Goiás tem atuado em todo o estado com esse intuito, dando suporte e prestando serviços aos pequenos empresários e atuando junto ao poder público para facilitar a vida de quem quer empreender por meio da simplificação de processos e agilidade na abertura e baixa de empresas”, disse.



Os diretores João Carlos Gouveia, Antônio Carlos de Souza Lima Neto e Marcelo Lessa com o prefeito Sandro Mabel: aumentar a eficiência



Fotos Edmar Wellington

Evento de lançamento da Unidade Móvel de Atendimento mobilizou colaboradores da sede

PÉ NA ESTRADA

UNIDADE MÓVEL DE ATENDIMENTO LEVA O SEBRAE A TODOS OS CANTOS DO ESTADO

Dentro da meta de ampliar cada vez mais a capilaridade e o alcance do Sebrae Goiás em todos os 246 municípios do estado, a instituição colocou em funcionamento uma novidade que alia praticidade e tecnologia: no dia 11/08, foi lançada sua primeira Unidade Móvel de Atendimento.

Trata-se de um escritório itinerante sobre rodas, cuja função é percorrer o estado oferecendo de forma gratuita orientações diversas sobre planejamento de negócios, acesso a linhas de crédito e agendamento de consultorias especializadas em áreas como finanças, marketing, vendas e inovação.

O veículo é um caminhão modelo VUCC, o primeiro no Brasil a contar com um extensor lateral, proporcionando um espaço interno amplo e confortável. O ambiente foi projetado para oferecer não apenas atendimentos individuais, mas também mini oficinas e palestras, tornando-se uma solução versátil para diferentes formatos de capacitação e orientação. Também é totalmente acessível a deficientes físicos.

Durante a apresentação do veículo na sede da instituição, em Goiânia, o presidente do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, disse que a Unidade Móvel de Atendimento é uma iniciativa pioneira. "Com esta novidade conseguiremos atingir os municípios, povoados, distritos e os locais mais distantes que, muitas vezes, não têm esse atendimento tão necessário aos micros e pequenos empreendedores", disse.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, reforçou que a Unidade é importante para ampliar o atendimento e estar mais próxima ao empreendedor goiano. "A partir de hoje vamos percorrer todos os cantos do

estado, atingindo nosso objetivo principal: estarmos juntos do empreendedor”, afirmou.

O diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, reforçou a intenção ampliar a presença física da instituição. “É muito importante para nós estarmos presentes onde o Sebrae não tem estrutura física. É uma oportunidade de estarmos mais próximos da população, mostrar o que fazemos e quais são as oportunidades que oferecemos, desde a educação empreendedora para crianças, passando por quem deseja abrir um negócio, até o apoio na gestão das empresas já existentes”, destacou.

O evento de apresentação da Unidade Móvel de Atendimento também contou com a participação do diretor de Administração e Finanças, João Carlos Gouveia, e de muitos colaboradores, que foram convidados a conhecer e prestigiar o lançamento da inovação.

EQUIPAMENTO DE PRIMEIRA

A Unidade Móvel de Atendimento é equipada com computadores, internet, ar-condicionado e materiais informativos sobre abertura, planejamento e gestão de negócios. Dentro do veículo, a população é atendida de forma individual por consultores do Sebrae Goiás, que orientam sobre dúvidas e aprimoramento do negócio.

Após o evento, a Unidade de Atendimento Móvel saiu da sede do Sebrae Goiás diretamente para o interior para acompanhar todas as



O presidente do CDE, José Mário Schreiner, os diretores Antônio Carlos, Marcelo Lessa e João Carlos, e a gerente da Regional Central, Larissa Ribeiro, inauguraram a Unidade

Caravanas Empreender com Você programadas. Até novembro, as caravanas percorrem todas as regiões de Goiás, oferecendo atendimento de forma acessível para empreendedores goianos. E a Unidade também fará parte da programação das Feiras do Empreendedor em diversas cidades goianas, em outubro, e de outros eventos, consolidando-se como um grande diferencial, atraindo empreendedores e proporcionando uma prestação de serviços de alta qualidade.



Espaço interno é amplo, permitindo atendimentos e até mini cursos e palestras



Descerramento da placa que marca o início da construção da sede própria em Anápolis, sede da Regional Centro-Leste

DE CASA NOVA

MODERNIZAÇÃO NO ATENDIMENTO PREVÊ QUATRO NOVAS SEDES PRÓPRIAS PARA AGÊNCIAS SEBRAE

O Sebrae Goiás está implantando uma modernização em sua estrutura de atendimento. Esse movimento inclui a construção de sedes próprias em algumas cidades. A proposta se fundamenta em uma análise abrangente dos desafios enfrentados atualmente, bem como nas oportunidades que essa mudança pode proporcionar. As Agências Sebrae instaladas em imóveis alugados apresentam diversas limitações que impactam diretamente a experiência dos clientes, na imagem da instituição e na eficiência das operações, daí a constatação de que contar com prédios próprios pode levar flexibilidade e toda uma gama de novas opções para o atendimento regional.

Em junho de 2024 foi aprovado pelo Conselho Deliberativo Estadual (CDE) o Plano de Modernização das Agências, que contempla a construção de quatro sedes próprias na Regional Centro-Leste (Anápolis), Regional Sul (Caldas Novas), Regional Sudoeste (Rio Verde) e Regional Norte (Goianésia). Em Anápolis o processo já teve início. No dia 25/08 foi lançada a pedra fundamental da nova sede, com presença do presidente do CDE, José Mário Schreiner, do prefeito, Márcio Corrêa, e da primeira-dama, Carla Lima Corrêa, dos diretores executivos Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente), Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (administrativo e financeiro), do gerente da Regional Centro-Leste, Sérgio Monturil, e do ex-presidente do CDE e empresário na cidade Ubiratan Lopes, entre muitos outros convidados.

Para o diretor Antônio Carlos, a Agência Sebrae é um ponto físico de referência no município e também em toda a Regional atendida, funcionando como uma base de operações de todas as ações que se desdobram no território, não apenas na cidade-sede, o que reforça a importância de valorizar esse espaço.

“A aquisição de um terreno e a construção de uma nova sede fazem parte de uma decisão es-

tratégica que aborda as limitações atuais, melhora a experiência do cliente e fortalece a imagem da nossa empresa. Com um investimento que se justifica pelo aumento da eficiência operacional, uma nova sede é uma oportunidade para consolidar nossa presença e expandir nossos serviços nas cidades-sedes das nossas Regionais. Essa mudança não é apenas um passo necessário, mas um salto em direção ao futuro do Sebrae”, analisa o diretor.

BENEFÍCIOS DAS NOVAS SEDES

As novas sedes, projetadas com layouts modernos e adequados, buscam garantir uma melhor experiência para os clientes por meio de um ambiente planejado e acolhedor.

IMPACTO POSITIVO

Além de melhorar as questões operacionais, as novas sedes buscam oferecer mais praticidade, agilidade e conforto para quem busca atendimento no Sebrae. As estruturas próprias são modernas e bem projetadas, de fácil acesso para todos os públicos.

EXPANSÃO DO ATENDIMENTO

Com as novas sedes, o Sebrae Goiás também expande o atendimento em todo o estado, atingindo mais empreendedores e pessoas que desejam abrir um negócio. As estruturas permitirão a realização de eventos, treinamentos e reuniões, contribuindo para a formação de uma equipe mais integrada e capacitada. Isso também contribui para o crescimento e desenvolvimento de todos os municípios goianos.

SUSTENTABILIDADE

As sedes próprias são projetadas com práticas sustentáveis e de eficiência energética, garantindo a aderência aos esforços pela sustentabilidade do planeta, trazendo benefícios para toda a sociedade e o meio ambiente. E, com a redução de custos com locação de imóveis, esse recurso será redirecionado para fortalecer projetos, eventos e ações de empreendedorismo.



José Mário Schreiner com o prefeito Márcio Corrêa e a primeira-dama Carla Lima Corrêa: foco no atendimento



Edmar Wellington

Pequenos negócios avançam cada vez mais em Goiás

RETRATO POSITIVO

PEQUENOS NEGÓCIOS EM GOIÁS AVANÇAM E CRESCEM 68% NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS

Goiás se destaca no cenário nacional como um polo de empreendedorismo vibrante, impulsionado por um robusto ecossistema de micro e pequenas empresas. Com cerca de 897 mil pequenas empresas ativas, o estado não apenas concentra 4% do total de pequenos negócios do Brasil, mas também se revela um motor fundamental para a economia local. Esses empreendimentos são responsáveis por uma parcela significativa de 38% do Produto Interno Bruto (PIB) goiano e pela vasta maioria dos empregos formais gerados, evidenciando seu papel insubstituível no desenvolvimento socioeconômico. Esses dados estão no mais recente estudo sobre o perfil dos pequenos negócios em Goiás, lançado em setembro.

O setor de Serviços responde por metade dos pequenos negócios, seguido pelo Comércio (31%). As atividades mais comuns vão de cabeleireiros e restaurantes ao comércio de vestuário, com destaque também para áreas ligadas à infraestrutura.

O crescimento notável dos pequenos negócios em Goiás não é um fenômeno isolado. Nos últimos cinco anos, o setor registrou uma expansão de 68%, com os microempreendedores individuais (MEIs) liderando essa ascensão com um crescimento de 114% no mesmo período.

Para a analista da Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae Goiás Polyanna Marques Cardoso, esse avanço é reflexo de um ambiente econômico mais favorável e de uma cultura empreendedora enraizada. "O brasileiro é, por natureza, empreendedor. O terceiro maior sonho dos adultos é ter o próprio negócio, e seis em

cada dez empreendem porque identificam uma demanda real no mercado”, explica.

A digitalização, acelerada no período pós-pandemia, também desempenha um papel crucial, reduzindo barreiras de entrada e permitindo que muitos negócios nasçam dentro de casa, com vendas exclusivamente on-line. A pesquisa mostra que 38% dos empreendedores já utilizam inteligência artificial (IA) em seus negócios ou na vida pessoal, seja em GPS (86%), reconhecimento facial (76%), aplicativos que otimizam fotos (54%) ou ferramentas como ChatGPT e outros sistemas generativos (50%).

Além disso, quase metade dos pequenos negócios (49%) já recorre a aplicativos para gerenciar a empresa, enquanto 89% têm acesso a internet própria e 69% utilizam computadores – em média, dois por estabelecimento. Esse movimento evidencia que a tecnologia deixou de ser um luxo e se tornou parte essencial da gestão.

MEIOS DE PAGAMENTO

Nos meios de pagamento, outra transformação é clara: o Pix domina como a forma preferida dos clientes (56%), seguido pelo cartão de crédito (25%) e pelo débito (7%). As ferramentas digitais também ganham espaço: 63% dos empreendedores usam QR Code e 57% oferecem pagamento por aproximação. A pesquisa revela ainda que, em média, cada estabelecimento utiliza cinco maquininhas e contrata ao menos uma adquirente, dados que mostram a importância do sistema eletrônico

para a sobrevivência e competitividade desses negócios.

Apesar do otimismo, a pesquisa também aponta desafios. A taxa de sobrevivência das empresas após cinco anos é de 66%, mas essa média esconde uma realidade desigual: enquanto as empresas de pequeno porte (EPP) chegam a 85% de sobrevivência, entre os MEIs esse índice cai para 43%. “Quanto maior o porte, maior a sobrevivência, pois o empresário tem um maior preparo e muitas vezes opta por empreender por oportunidade e não por necessidade”, explica Polyanna. Entre as principais dificuldades estão o acesso a crédito, muitas vezes limitado por restrições no CPF, e a expansão do negócio. “Uma gestão financeira organizada pode ser a chave para reduzir a dependência de empréstimos, manter o nome limpo e planejar investimentos”, completa.

CONCENTRAÇÃO REGIONAL

Outro ponto sensível é a concentração regional. Goiás concentra 20% da população e 31% das empresas do estado. Isso ocorre porque as empresas tendem a se concentrar nas regiões metropolitanas devido à melhor infraestrutura, maior quantitativo de mão de obra qualificada e acesso a mercados. Para a analista, o desafio vai além de fortalecer as grandes cidades: “É preciso criar condições para que o empreendedorismo floresça em todo o estado, não apenas nos polos mais populosos. Isso passa por crédito acessível, capacitação e melhorias em infraestrutura em geral, como logística, energia, telecomunicações e outros”, destaca.

947.473

Empresas ativas
MEI - ME - EPP - MGE

896.956

Pequenos Negócios
MEI - ME - EPP

9 em cada 10
empresas de Goiás

Fonte: Receita Federal, Painel Sistema Sebrae - Atividades Empresariais. Consulta em: 02/09/2025

Representatividade dos Pequenos Negócios

95%

das empresas de Goiás são
Pequenos Negócios



493.600

55%

Microempreendedor Individual (MEI)



352.022

39%

Microempresa (ME)



51.334

6%

Empresa de Pequeno Porte (EPP)

BAIXE O ESTUDO NO OBSERVATÓRIO SEBRAE

<https://www.sebraego.com.br/observatorio-sebrae/>





Edmar Wellington

Estande do Sebrae na Feira do Empreendedor 2024: mobilização para potencializar o pequeno negócio

A HORA DE EMPREENDEER

FEIRA DO EMPREENDEDOR DESTE ANO SERÁ REALIZADA EM NOVE CIDADES DO ESTADO

Com programação itinerante e gratuita, a Feira do Empreendedor 2025 chegará a nove municípios goianos em outubro, levando capacitação, orientação especializada e espaços para networking a empreendedores e potenciais empreendedores. Realizada pelo Sebrae Goiás, a feira se consolida como um dos principais eventos do estado voltados ao fortalecimento dos pequenos negócios e ao fomento do empreendedorismo.

De acordo com Daniela Rocha, coordenadora de Atendimento do Sebrae Goiás, a proposta da feira é reunir em um único ambiente todas as ferramentas necessárias para impulsionar o empreendedorismo. “A Feira do Empreendedor concentra, em um só lugar, tudo aquilo que pode facilitar a vida de quem já tem um negócio ou sonha em abrir um. São capacitações, consultorias, orientação sobre acesso a crédito, exposição de produtos e serviços e oportunidades para criar conexões estratégicas”, explica.

Todos os eventos têm entrada gratuita, e as inscrições podem ser feitas pelo site. Segundo Daniela Rocha, o formato itinerante garante que mais empreendedores tenham acesso às oportunidades. “A expectativa é realizar mais de 17 mil atendimentos, com programações adaptadas para cada Regional. Teremos desde estandes de exposição e atrações locais, como moda, gastronomia e cultura, até capacitações intensivas e palestras magnas com nomes de destaque”, afirma.

DIFERENTES PERFIS

A feira contempla uma programação completa: palestras magnas, painéis temáticos, oficinas práticas, cursos, rodadas de negócios, estandes de expositores, espaços de orientação financeira, arena gastronômica, atrações culturais e feiras locais. O evento atende desde empreendedores que já possuem negócios e buscam expandir ou acelerar o crescimento até pessoas que estão na fase de abertura de uma empresa e precisam de orientação inicial.

Para Daniela Rocha, a feira é um espaço de troca e crescimento. “Para quem sonha em abrir um negócio, é o momento de validar ideias e aprender sobre formalização. Para quem já está no mercado, é a chance de otimizar a gestão, ampliar canais de venda e se conectar a fornecedores e clientes”, destaca.

As edições anteriores da Feira geraram impactos significativos para empreendedores e comunidades locais. Além de promover parcerias estratégicas, o evento proporcionou maior visibilidade aos negócios, demonstrou soluções inovadoras e novas tecnologias e fortaleceu a competitividade dos pequenos negócios.

“O evento vai além do aprendizado: ele realmente transforma a forma como os empreendedores enxergam e gerenciam seus negócios, levando resultados concretos para o crescimento das empresas e para a economia local”, reforça.

NOVIDADES

A edição de 2025 traz novidades importantes. Entre elas estão ações macrorregionais e parcerias com grandes eventos multissetoriais, como FIC Goiás (Feira da Indústria, Comércio, Habitação e Empreendedorismo), Fitcom (Feira da In-



A feira estará presente em diversas cidades para atender o micro e pequeno empreendedor

dústria, Turismo e Comércio de Morrinhos), Expo Jataí e Sanarte (Salão de Arte e Artesanato de Anápolis).

Outro destaque é a criação de espaços temáticos voltados à inovação e à inteligência artificial, além de programações regionais adaptadas às vocações locais. “Queremos colocar nossos empreendedores em contato com tendências e novas soluções. É um avanço importante para ampliar oportunidades e fortalecer a cultura empreendedora em Goiás”, revela Daniela.

Ao concentrar, em um único espaço, capacitação, orientação, inovação e acesso a crédito, a Feira do Empreendedor contribui para que empreendedores se formalizem, diversifiquem atividades e tornem seus negócios mais competitivos. O evento reforça o papel do Sebrae Goiás como agente de desenvolvimento econômico, incentivando o empreendedorismo e gerando impacto positivo nas comunidades onde é realizado. “Nosso objetivo é proporcionar condições reais para que cada empreendedor encontre ferramentas concretas para crescer, inovar e ampliar suas oportunidades no mercado”, conclui Daniela Rocha.

CIDADES ATENDIDAS

Em 2025, a Feira do Empreendedor será realizada em Jussara, Jataí, Trindade, Anápolis, Morrinhos, Itapuranga, Porangatu, Posse e, encerrando o calendário, Goiânia.

SAIBA MAIS

<https://www.sebraego.com.br/feira-do-empendedor/>





Incubadora de Novos Escritórios teve cerimônia de lançamento da terceira turma

DIREITO INOVADOR

SEBRAE E OAB-GO LANÇAM TERCEIRA TURMA DA INCUBADORA DE NOVOS ESCRITÓRIOS COM FOCO EM IA NA ADVOCACIA

A advocacia goiana ganha novo impulso com o lançamento da terceira turma da Incubadora de Novos Escritórios, programa pioneiro desenvolvido pelo Sebrae Goiás em parceria com a OAB-GO e com apoio da Escola Superior de Advocacia (ESA) e da Caixa de Assistência dos Advogados de Goiás (Casag). A cerimônia, realizada no dia 26/08, também marcou o encerramento da segunda turma, que capacitou advogados em sete cidades do estado. A terceira turma bateu recorde de inscrições, que se encerraram em 15/09 com 1.083 pessoas inscritas.

Nesta nova edição, o programa reforça o compromisso com a inovação e o empreendedorismo jurídico ao integrar parcerias estratégicas com o Centro de Excelência em Inteligência Artificial da Universidade Federal de Goiás (UFG), referência internacional em IA, o Hub Goiás e Hub Senai. O objetivo é preparar desde a jovem advocacia até mesmo os advogados seniores para atuar com visão de negócio, tecnologia e posicionamento competitivo no mercado.

Durante o evento, o superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, apresentou o "Boletim de Tendências - Advocacia Empreendedora", estudo estratégico que aponta os principais movimentos de mercado e compor-

tamento do consumidor jurídico até 2025 (saiba mais nas páginas 46 e 47). “Este boletim contém informações pesquisadas pela Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae Goiás que podem nortear com mais precisão o que se pode esperar do mercado nos próximos anos”, disse.

Em Goiás há 6 mil empresas com CNAEs ligados à atividade jurídica, exceto cartórios. Deste público, 85% são de micro e pequenas empresas. Com 54 mil advogados inscritos na OAB, Goiás é o sétimo estado com mais advogados no país, e o Brasil é o país que mais possui advogados no mundo, cerca de 1,4 milhão inscritos na OAB, o que significa um profissional para cada 164 habitantes. “Quando trazemos essa referência, mostramos que o empreendedorismo com inteligência setorial é um caminho estratégico para ter destaque e sucesso”, disse o superintendente.



Rafael Lara Martins, da OAB-GO: programa transforma realidades dos profissionais

TEMAS ESSENCIAIS

Estudos mostraram que os temas estratégicos buscados pelos advogados são informações de empreendedorismo, marketing digital, planejamento estratégico, atendimento ao cliente, gestão financeira, aperfeiçoamento para as competências correlacionadas à advocacia, marketing jurídico, oratória, gestão da comunicação e sociedade de escritórios. “Todos esses temas são incluídos na jornada da Incubadora de Novos Escritórios, com total apoio e adesão da OAB”, explicou Antônio Carlos.

“A primeira turma aconteceu em 2022, com 580 profissionais inscritos. Em 2024, foram 862 inscritos, o que mostra que estamos evoluindo nesse processo”, reiterou o presidente da OAB-GO, Rafael Lara Martins, que destacou o papel da incubadora na transformação da prática profissional. “Consolidamos o projeto e temos devolutivas extremamente positivas pelos participantes. O Sebrae Goiás é referência nacional nesse projeto, tanto é que o Sebrae Nacional e a OAB Nacional buscam viabilizar a nacionalização desse nosso programa”, ressaltou Lara.

A Incubadora oferece formação gratuita em gestão, finanças, marketing jurídico e inovação, com trilhas técnicas e bootcamps conduzidos por especialistas do Sebrae. O programa tem

duração de seis meses e, de acordo com o presidente da OAB-GO, realmente transforma realidades de quem participa. “Duas advogadas que trabalharam comigo participaram da jornada e abriram o próprio escritório. Sinto-me muito feliz porque acompanhei que esse conhecimento transforma a vida dos profissionais. É uma oportunidade real de transformação de vida pessoal”, frisou.

A advogada Michele Marques Calixto estava presente na cerimônia. Ela ficou sabendo do programa ainda na faculdade, e assim que obteve o registro na OAB procurou participar. “Vi a oportunidade e não perdi. Aprendi muito porque abre nossa visão para o empreendedorismo dentro da advocacia, algo que a gente não vê na faculdade. Aprendi sobre gestão de escritório, gestão financeira, gestão de pessoas, aplicativos que pude implementar para melhorar a performance do meu negócio”, relatou. Sobre a parceria do Sebrae com a OAB, Michele considerou “espetacular, um momento ímpar e um divisor de águas” na sua vida.

SAIBA MAIS

<https://www.sebraego.com.br/incubadora-advocacia/>





Fotos: Silvano Simões

O empreendedor Wilker Ribeiro avalia atentamente os melhores meios de pagamento para seu negócio

REVOLUÇÃO NOS PAGAMENTOS

PIX, CARTEIRAS DIGITAIS E MAQUININHAS INTELIGENTES ESTÃO REDEFININDO A FORMA DE VENDER E RECEBER

No balcão de uma padaria, na rotina de uma farmácia de bairro ou em uma assinatura de um serviço de telemedicina, um gesto se repete milhões de vezes todos os dias: o celular encostado na maquininha, o QR Code apontado pela câmera ou a transferência confirmada em segundos pelo Pix. O dinheiro físico já não ocupa o mesmo espaço de antes, e os números dão a dimensão dessa transformação: apenas no primeiro semestre de 2024, os cartões movimentaram mais de R\$ 4,1 trilhões no Brasil. Somados aos bilhões processados em Pix e carteiras digitais, eles consolidam os pagamentos eletrônicos como o principal meio de recebimento no comércio e nos serviços – inclusive entre os pequenos negócios.

Foi nesse contexto que o Sebrae Goiás realizou um estudo inédito sobre o mercado de adquirência. Elaborado pela Unidade de Gestão Estratégica (UGE) em parceria com a Associação Goiana da Micro e Pequena Empresa (AGPE), o material busca decifrar um setor muitas vezes visto como técnico demais, mas que impacta diretamente o caixa das micro e pequenas empresas. A proposta é traduzir informações complexas em orientações práticas, para que o empreendedor compreenda taxas, prazos, antecipações e saiba escolher a melhor solução de pagamento para o seu negócio.

O gerente da UGE, Francisco Lima Júnior, resume a motivação do estudo. “Mais do que um retrato de mercado, esse estudo é uma ferramenta para apoiar quem empreende. Queremos que o empresário entenda o que está por trás de cada contrato, de cada taxa, e consiga tomar decisões mais estratégicas no dia a dia”, explica.

Segundo ele, esse entendimento é crucial porque os meios de pagamento deixaram de ser apenas um detalhe operacional e se tornaram

parte central da gestão financeira. “As opções se multiplicaram. Hoje o pequeno negócio precisa lidar não apenas com cartões, mas também com Pix, QR Codes, links de pagamento e carteiras digitais. Conhecer esse cenário é o que permite transformar custos em vantagem competitiva”, pontua Francisco.



Relatório Técnico

**Mercado de Adquirência:
Panorama Setorial e
Visão dos
Empreendedores**

Agosto, 2025

O estudo do mercado de adquirência, produzido pelo Sebrae Goiás em parceria com a AGPE: conhecendo as nuances dos sistemas de pagamento

O estudo mostra que a competição nesse mercado se intensificou com a entrada de novas adquirentes, fintechs e subadquirentes, além do avanço do Open Finance e das soluções de Banking as a Service (BaaS), que integram serviços financeiros em plataformas digitais. Para o empreendedor, esse movimento significa mais opções, mas também maior necessidade de análise crítica. Ao mesmo tempo em que aumentam as oportunidades de reduzir custos, crescem os riscos de assinar contratos pouco vantajosos por falta de informação.

PIX: DIVISOR DE ÁGUAS

A analista da UGE e coordenadora técnica do estudo, Polyanna Marques Cardoso, destaca que o Pix foi a mudança mais marcante no mercado de adquirência. “O modelo brasileiro é referência mundial em pagamentos instantâneos e já está sendo estudado por outros países como exemplo de inovação e inclusão. Para os pequenos negócios, ele significa mais agilidade, menos custos e mais oportunidades de venda”, explica.

Segundo a pesquisa, 97% das empresas já oferecem Pix como forma de pagamento. Ele aparece na liderança, com 56% das transações, seguido pelo cartão de crédito (25%) e pelo débito (7%). “Em pouco mais de quatro anos, o consumidor trocou o dinheiro e o cartão de débito pelo Pix. Isso muda completamente a forma como o pequeno negócio organiza o caixa, negocia com clientes e planeja seu fluxo de recebimentos”, avalia. Polyanna lembra, porém, que a ferramenta exige cuidados. “É preciso sempre confirmar os pagamentos no aplicativo ou sistema bancário, organizar os recebimentos como em qualquer outra venda – com emissão de nota e registro financeiro – e ficar atento às tarifas cobradas por transação”, orienta.

Para o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, oferecer o estudo sobre o mercado de adquirência é ampliar as possibilidades de fazer melhores escolhas e, conseqüentemente, promover o crescimento das empresas. “Quando falamos de pagamentos digitais, não estamos tratando apenas de tecnologia. Estamos falando de fluxo de caixa, sustentabilidade e futuro dos negócios”, afirma.

O papel do Sebrae, de acordo com o diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, é jus-



tamente transformar informação em competitividade, ajudando o empreendedor a fazer escolhas mais inteligentes. “Fornecer estudos como este, que tem análises aprofundadas sobre esse mercado, deixa o tema mais acessível a todos os públicos, em especial ao micro e pequeno empresário”, diz.

Já o diretor de Administração e Finanças, João Carlos Gouveia, lembra que a informação só gera impacto quando é colocada em prática. “As soluções estão disponíveis no mercado, mas muitas vezes o pequeno negócio não consegue separar o que é custo, o que é oportunidade e o que é ris-



Os diretores Antônio Carlos de Souza Lima Neto, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra e João Carlos Gouveia: informações essenciais para os micro e pequenos empresários

co. Nosso papel é aproximar esse conhecimento e incentivar o uso consciente dos meios de pagamento, para que eles sejam aliados do crescimento, e não vilões das finanças”, avalia.

PARCERIA QUE FORTALECE

Para o membro do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás e presidente da AGPE, Cláudio Machado, o tema é atual e estratégico. Ele lembra que a relação dos pequenos negócios com os meios de pagamento ainda é, muitas vezes, negligenciada. “O custo para receber através

de maquininhas é deliberadamente confuso e oneroso, impactando diretamente nos lucros das empresas. A pesquisa mostrou que, em média, essas despesas correspondem a cerca de 2,5% do faturamento de um pequeno negócio, podendo ser ainda maiores quando se somam gastos com aluguel de equipamentos”, explica.

Cláudio ressalta que o maior desafio é motivar o empreendedor a questionar e pesquisar alternativas. “Muitos empresários demonstram satisfação com suas maquininhas, mas essa satisfação pode ser, na verdade, resignação. Mudar de operadora, aprender a usar outro sistema ou app parece trabalhoso, e por isso acabam aceitando



O membro do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás e presidente da AGPE, Cláudio Machado: relação dos pequenos negócios com meios de pagamento precisa de mais atenção

custos altos sem comparar opções. Nosso papel é incentivá-los a dedicar tempo para buscar melhores soluções”, afirma. Ele recomenda que cada empresário faça perguntas simples, mas poderosas: Preciso antecipar todas as vendas? O aluguel da maquininha é compatível com meu volume de vendas? Minhas taxas ainda são as mesmas da época da contratação? Para ele, esse tipo de reflexão pode significar ganhos reais no caixa.

O conselheiro também projeta um futuro mais promissor em relação à digitalização acelerada, e considera que o avanço das fintechs traz tecnologias cada vez mais acessíveis, como open finance, omnicanalidade e biometria. “Isso deve reduzir os custos no médio prazo, desde que os empreendedores estejam preparados e orientados para escolher bem. É por isso que estudos como este, em parceria com o Sebrae, são tão importantes: transformam informação em estímulo e apoiam a tomada de decisões mais estratégicas”, afirma.

O estudo também chama atenção para os desafios crescentes. Além da complexidade dos contratos, o aumento de fraudes e chargebacks (contestações de pagamentos) nas vendas online exige mais preparo por parte do pequeno empreendedor. Outro ponto sensível é a antecipação de recebíveis: prática comum para gerar fôlego no caixa, mas que, se usada de forma recorrente, pode engolir margens e comprometer a sustentabilidade do negócio. Por outro lado, as oportunidades são claras. A digitalização dos pagamentos melhora a segurança das transações e gera dados valiosos para a gestão.

DA ESTATÍSTICA À VIDA REAL

Se os números mostram a dimensão do fenômeno, a trajetória da Doutor Orienta Telemedicina ajuda a entender seu impacto concreto. Criada pelo biólogo e empreendedor Wilker Ribeiro, a empresa nasceu de uma experiência pessoal: a dificuldade da família em conseguir orientação médica durante o tratamento de sua mãe contra o câncer. A ideia de oferecer consultas médicas a distância, 24 horas por dia, evoluiu, com suporte do Sebrae, e hoje atende clientes em todo o Brasil, em parceria com Correios, programas de fidelidade e empresas de benefícios.

Nesse modelo, os pagamentos digitais são a engrenagem que torna tudo possível. “Eles são cruciais para nossa operação. Uma pessoa em uma fazenda no interior do Acre consegue assinar o serviço de forma rápida e segura, sem precisar se deslocar. As assinaturas recorrentes, os pagamentos com milhas ou benefícios e até a divisão de valores entre parceiros só existem porque temos essas soluções”, explica Wilker.

Mas o empreendedor também aprendeu que a atenção precisa ser constante. “As taxas variam muito, e se não houver cuidado o custo pode engolir a margem. É preciso revisar contratos, evitar antecipações sempre que possível e observar o atendimento das adquirentes. Quando há fraude ou necessidade de cancelamento, a agilidade do suporte faz toda a diferença”, explica. Sua dica para outros empresários é clara: “Sempre peça propostas por escrito, compare concorrentes e procure orientação do Sebrae. O barato pode sair caro se a escolha não for adequada ao seu tipo de negócio”, afirma.



Wilker Ribeiro orienta empreendedores sobre necessidade de ficarem atentos a taxas e benefícios ao escolher meios de pagamento

DICAS PRÁTICAS ANTES DE ESCOLHER SUA SOLUÇÃO DE PAGAMENTO

- Reveja seu contrato: entenda todas as taxas cobradas (transação, antecipação, aluguel, estorno).
- Compare opções: peça ao menos três propostas equivalentes antes de decidir.
- Negocie prazos: o tempo que o dinheiro leva para cair faz diferença no fluxo de caixa.
- Evite antecipar tudo: use projeções de caixa para decidir quando vale a pena antecipar.
- Avalie o suporte: atendimento rápido e eficiente em caso de fraude ou cancelamento é essencial.
- Olhe para os dados: use relatórios de vendas para entender bandeiras mais usadas, horários de pico e ticket médio.
- Treine sua equipe: uma operação mal feita gera estornos, retrabalho e perda de clientes.
- Revise todo ano: o mercado muda rápido; o que é caro hoje pode ter alternativa mais barata amanhã.

GLOSSÁRIO



FINTECH: junção das palavras “finance” (finanças) e “technology” (tecnologia), se refere a empresa de base tecnológica que oferece serviços financeiros.



OPEN FINANCE: na tradução, “sistema financeiro aberto”, é uma iniciativa que permite ao cliente compartilhar seus dados de forma segura e autorizada entre diferentes instituições financeiras.



BANKING AS A SERVICE (BAAS): na tradução, “banco como serviço”, é o fornecimento autorizado de serviços e produtos bancários e financeiros por empresas não financeiras, tais como lojas e supermercados.

BAIXE O ESTUDO NO OBSERVATÓRIO SEBRAE
<https://www.sebraego.com.br/observatorio-sebrae/>





Fotos: Silvano Simões

Painel sobre primeiros passos na exportação mostrou como pequenos negócios podem acessar o mercado internacional

DE OLHO NO EXTERIOR

NA FICOMEX, SEBRAE ESTIMULA PEQUENOS NEGÓCIOS NO ACESSO AO MERCADO EXTERNO

A Ficomex - Feira Internacional de Comércio Exterior, realizada pela Acieg em parceria com a Federação das Associações Empreendedoras, Comerciais, Industriais, Serviços, Tecnologia, Turismo e do Terceiro Setor do Estado de Goiás (Faciest), realizada de 04 a 06/09 no Centro de Convenções de Goiânia, teve participação estratégica do Sebrae voltada à internacionalização de micro e pequenas empresas.

Nos três dias de evento, o estande da instituição funcionou como ponto de apoio e orientação para empreendedores, oferecendo atendimento especializado e apoio técnico da Regional Central. Além disso, o público pôde conhecer os produtos do projeto Goiás Original e o programa Move+Vendas, que conecta empresas a novos mercados por meio capacitações e eventos de mercado, fortalecendo a competitividade e a inserção internacional dos pequenos negócios.

O Sebrae Goiás também subsidiou a participação de 17 empresas goianas, garantindo apoio na montagem de estandes individuais. Os empreendedores selecionados tiveram a oportunidade de expor produtos e serviços, ampliar sua rede de contatos e prospectar negócios com compradores internacionais, fortalecendo a presença de Goiás no mercado global.

Estiveram presentes na abertura o presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, e o diretor superintendente, Antônio

Carlos de Souza Lima Neto. A cerimônia contou ainda com a participação do governador Ronaldo Caiado, do vice-governador Daniel Vilela, do presidente da Assembleia Legislativa, Bruno Peixoto, do prefeito de Goiânia, Sandro Mabel, além de autoridades de outros estados e representantes de instituições nacionais e internacionais. A Ficomex 2025 também recebeu representantes de embaixadas de 23 países e parceiros comerciais de mais de cem localidades.

Ao final da cerimônia, a Diretoria Executiva do Sebrae Goiás, representada pelo diretor Antônio Carlos, foi homenageada com a Comenda Ficomex - Erivan Bueno, em reconhecimento aos serviços prestados ao comércio exterior e à internacionalização de empresas brasileiras. O presidente do CDE, José Mário Schreiner, também recebeu a honraria, com destaque por sua atuação à frente da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Goiás (Faeg).

PRIMEIROS PASSOS

No dia 05/09, o diretor Antônio Carlos, esteve na Arena do Centro de Convenções para o painel “Primeiros passos na exportação: Como micro e pequenas empresas podem ingressar no mercado internacional”. Ele destacou a importância da Ficomex nesse sentido. “É uma grande oportunidade que enxergamos de inserirmos as micro e pequenas empresas goianas no mercado internacional em um ambiente muito favorável como neste grande evento”, ressaltou.

Cintia Faleiro, da Regional Centro-Oeste da Agência Brasileira da Promoção de Exportações e Investimentos (Apex Brasil), mediu o painel e destacou o Sebrae como referência no apoio aos pequenos negócios. O secretário de Estado da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Pedro Leonardo Rezende, também participou e destacou o cenário do setor em seu papel relevante para a economia goiana, apresentando comparativos do segmento entre 2024 e 2025 com destaque para a exportação e a empregabilidade, já que a maioria das novas vagas de trabalho são no agro.

Antônio Carlos destacou que exportar não é apenas vender para fora, mas uma oportunidade de aumentar a competitividade, inovar e transformar pequenos negócios em operações globais. Ele lembrou que atualmente menos de 1% das MPEs brasileiras exportam. No entanto, as que acessam o mercado externo crescem em média 30% a mais que as demais, citando dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Co-



José Mário Schreiner recebeu a comenda Ficomex

mércio e Serviços (MDIC) e da Receita Federal. Em Goiás, o cenário mostra que entre as 944 mil empresas ativas apenas 505 são exportadoras e 234 enquadradas como MPEs.

“O acesso a novos mercados amplia o volume de vendas, reduz riscos por diminuir a dependência exclusivamente do mercado interno, valoriza a marca, gera inovação e, muitas vezes, permite praticar preços mais atrativos”, explicou. Ele destacou programas como o Move+, que visa tornar acessível a expansão das fronteiras. “Com programas de exportação, inteligência de mercado e conexões comerciais, os pequenos podem alcançar novos mercados para fortalecer sua atuação global”, disse.



Antônio Carlos de Souza Lima Neto também foi agraciado com a honraria



Foto: Edmar Wellington

As empreendedoras reconhecidas na noite de celebração do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

EMOÇÃO E PROTAGONISMO

PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS MAIS UMA VEZ RECONHECE A FORÇA DA EMPREENDEDORA GOIANA

O Sebrae Goiás anunciou na noite de 27/08 as ganhadoras estaduais do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios. O momento de celebração, reconhecimento e histórias inspiradoras tomou conta da sede da instituição, que definiu quem parte para a etapa regional. Com o auditório lotado e mais de 300 mulheres concorrendo em cinco categorias – Microempreendedora Individual (MEI), Pequenos Negócios, Produtora Rural, Ciência e Tecnologia e Negócios Internacionais –, o evento foi marcado por discursos emocionantes e muitos aplausos entre todas as presentes, que comemoravam a cada nome anunciado.

Antes da premiação, houve momentos especiais com apresentação artística, palestras e painel. A especialista Lu Moreira falou sobre “A Imagem Pessoal como Ferramenta de Poder”, que abordou como a forma de se apresentar pode impactar diretamente a percepção de autoridade, confiança e liderança. Já o renomado professor Carlos André levou uma abordagem prática sobre “O Poder da Comunicação Estratégica”, destacando como a escolha das palavras, o tom de voz e a escuta ativa são elementos fundamentais para influenciar, negociar e liderar com propósito. Também houve um painel com empreendedoras atendidas pelo Sebrae e que são referência em seus segmentos: Elaine Moura, chef de cozinha e proprietária da PopCorn Gourmet, ganhadora do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios em 2023 na categoria Pequenos Negócios, e Sandra Pereira, pecuarista de gado leiteiro, que foi ganhadora do Prêmio em 2024 na categoria Produtora Rural.

A cerimônia reuniu autoridades, lideranças empresariais, familiares e apoiadores das empreendedoras inscritas. O clima era de celebração, mas também de

reconhecimento ao esforço, à inovação e à coragem das mulheres que transformam ideias em negócios e negócios em impacto social. O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, destacou o papel do prêmio como instrumento de transformação. Ele reafirmou, em nome da Diretoria Executiva e do Conselho Deliberativo Estadual (CDE), o compromisso da instituição no fomento de diversos programas, projetos e ações para incentivar e preparar as mulheres para estarem à frente dos negócios.

Os critérios de avaliação da premiação foram baseados na Fundação Nacional da Qualidade, que, segundo Vera Lúcia Oliveira, gestora do prêmio, elevou o nível de exigência das candidatas. São eles: Capacidade de Inovação; Visão de Futuro; Gestão Empresarial; Impacto Social e Econômico; e História Empreendedora. “O Sebrae Goiás tem trabalhado cada vez mais no apoio a mulheres que querem transformar os sonhos em negócios de sucesso. Reconhecer quem chegou até aqui é um orgulho para nós”, afirmou.

A gerente de Atendimento e Desenvolvimento Regional, Camila Moreira, disse que o Sebrae fortalece o empreendedorismo feminino com capacitações, consultorias e direcionamentos e possibilita momentos especiais de networking. “Temos programas e projetos como o Sebrae Delas, que agrega valor à carreira e transforma vidas de milhares de mulheres no estado. Estamos sempre à disposição para promover eventos como este, que nos traz muita felicidade”, afirmou.

As vencedoras em primeiro lugar em cada categoria (etapa estadual) agora avançam para a fase regional do prêmio, com possibilidade de disputar a final nacional em Florianópolis, em outubro. Do 1º ao 3º lugar, as candidatas receberam certificado, uma Alexa e um troféu confeccionado especialmente para o prêmio pelo artista Mai-

con Soares. Ele é de Aparecida de Goiânia e há anos se destaca com peças feitas de descarte, do projeto que ele criou, “Do descarte à arte”.



Vera Lúcia Oliveira: qualidade das candidatas vem se elevando



Camila Moreira: fortalecendo o empreendedorismo feminino

VENCEDORAS DAS CATEGORIAS

MEI: Mariana Malheiros, Mariana Malheiros - Goiânia (*Regional Central*)

PEQUENOS NEGÓCIOS: Luana Inácio Torres Galindo, Arabesque Estúdio de Dança - Santa Helena de Goiás (*Regional Sudoeste*)

CIÊNCIA E TECNOLOGIA: Wieky Carniello, Creio Brasil Laboratório de Cosméticos - Anápolis (*Regional Centro-Leste*)

PRODUTORA RURAL: Marcilene Lucia Moreira Mariano, Pé Di Gostosura - Luziânia (*Regional Entorno do DF/Nordeste*)

NEGÓCIOS INTERNACIONAIS: Rosemeria Pimentel, Bricô Reprô - Goiânia (*Regional Central*)



Os premiados em primeiro, segundo e terceiro lugares juntamente com os representantes do CDE e diretores

JORNALISMO PREMIADO

FORAM 139 INSCRIÇÕES PARA A 12ª EDIÇÃO DO PRÊMIO SEBRAE
DE JORNALISMO - ETAPA ESTADUAL

O Sebrae Goiás realizou, na noite de 18/09 a cerimônia de entrega da 12ª edição do Prêmio Sebrae de Jornalismo - Etapa Estadual. O evento reuniu mais de 200 convidados no auditório da instituição, celebrando a parceria com a imprensa goiana na valorização do empreendedorismo ao contar histórias e inspirar milhares de pessoas por meio de reportagens veiculadas em rádio, TV, jornais, portais, fotografias e em sites universitários.

O prêmio bateu recorde de inscrições no estado com 139 trabalhos inscritos, 114% a mais que a edição passada, com destaque para produções que abordaram desde o fortalecimento de comunidades quilombolas até iniciativas de inclusão produtiva em regiões periféricas. Cada trabalho evidenciou o papel essencial da imprensa na construção de uma sociedade mais empreendedora e resiliente.

O presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, disse que o trabalho da imprensa é essencial. “Ela tem um papel muito importante no dia a dia, que é mostrar para os goianos o que o Sebrae faz e as transformações na vida dos empreendedores de pequenos negócios”, afirmou. De acordo com ele, o objetivo do prêmio é reconhecer o trabalho da imprensa e fomentar a pauta do empreendedorismo no estado e no Brasil.

Ivan Lucas, gerente da Unidade de Comunicação, Marketing e Eventos (UCME), deu as boas-vindas aos convidados e enfatizou que a noite era de celebração de todos os trabalhos que contaram sobre o que o Sebrae realiza nos quatro cantos do estado. “Trabalhamos todos os dias aqui no Sebrae para contar essas histórias de sucesso dos empreendedores. Agradeço a todo nosso time da Comunicação e a todos vocês que promovem essas pautas positivas e reforçam o papel transformador da informação na construção de uma cultura empreendedora”, ressaltou.

Também marcaram presença o vice-presidente do CDE e presidente da Fieg, André Luiz

Baptista Lins Rocha, os conselheiros Marco César Chaul e Geovar Pereira, e a Diretoria Executiva do Sebrae: Antônio Carlos de Souza Lima Neto, diretor superintendente, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, diretor técnico, e João Carlos Gouveia, diretor administrativo e financeiro.

Os jurados dessa edição foram o gerente da Regional Entorno DF/Nordeste do Sebrae Goiás, Cléber Chagas; a coordenadora do curso de jornalismo da Unifasam, Adriana Moraes; e a coordenadora de jornalismo do Sistema OCB/Sescoop, Lídia Borges. Eles foram agraciados com uma caixa do Projeto Goiás Original, em que o Sebrae valoriza e promove os produtos genuinamente goianos, conectando tradição, identidade regional e empreendedorismo.

A premiação total da etapa estadual foi de R\$ 36 mil, distribuídos entre os primeiros, segundos e terceiros colocados em cada categoria. Além da premiação em dinheiro, os contemplados também receberam o certificado e o troféu do Prêmio Sebrae de Jornalismo, e os vencedores de cada categoria passaram para etapa regional. Posteriormente, os vencedores nas etapas regionais passarão a concorrer na etapa nacional.

OS VENCEDORES

CATEGORIA VÍDEO

Matéria “Empreendedorismo Social: modelo de negócio garante lucro de empresas e ajuda comunidades”, veiculada pela TV Anhanguera. Equipe: João Victor Guedes, Adriel Santos, Weidson Santos, Juliana Lopes, Diego Araújo e Thiago Mendonça.

CATEGORIA TEXTO

Matéria “Profissão descartável: conheça as histórias dos catadores, empreendedores sem remuneração”, publicada no Jornal Opção pela jornalista Bárbara Ferreira.

CATEGORIA ÁUDIO

Matéria “Com auxílio do Sebrae, tecnologia chega a pequenos produtores rurais de Goiás (parceria resulta no aumento da produção de alimentos e na redução da extrema pobreza no campo)”, veiculada na Rádio CBN Goiânia. Autoria de Nathália Lima e José Bonfim.

CATEGORIA FOTOJORNALISMO

Equipe integrada por Michelly Matos, Kamylla Rodrigues e Catherine Moraes. A foto compõe a matéria “Elas dominam e transformam o artesanato em Goiás”, publicada no veículo Expresso 360.

CATEGORIA JORNALISMO UNIVERSITÁRIO

Matéria “Café com Afeto - O protagonismo feminino que aquece Goiânia”, veiculada pelo Observatório Jornalístico Universitário da Universidade Federal de Goiás. Equipe: Isadora Martins Otto, Andressa Moreira Bueno, Hayane Rafaela Bonfim, Isis Borges Figueira, Junia Gabriela Rodrigues, Mariana Brito Xavier e Sofia Souza Costa, sob orientação da docente Mariza Fernandes.



Fotos: Sebrae



Synkar Autonomous e Meliva.ai no Startup Summit 2025: Goiás se torna referência em inovação e IA

NO MAPA DA INOVAÇÃO

DUAS STARTUPS GOIANAS BRILHAM NO PRÊMIO SEBRAE STARTUPS 2025 E REFORÇAM PROTAGONISMO DO ESTADO

No fim de agosto todas as atenções do ecossistema de inovação brasileiro estavam voltadas para Florianópolis (SC). A cidade recebeu o Startup Summit 2025, um dos maiores encontros do setor no país, reunindo milhares de empreendedores, investidores, grandes empresas e especialistas. Foi nesse palco que Goiás mostrou sua força ao consagrar duas startups do estado: Meliva.ai na categoria Mídia, Marketing e Publicidade e Synkar Autonomous na categoria Neoindustrialização e Produtividade Industrial. Elas conquistaram o primeiro lugar em suas categorias no Prêmio Sebrae Startups, alcançando o Top 10 nacional e garantindo visibilidade inédita para o ecossistema goiano.

Embora o prêmio máximo acumulado, de R\$ 300 mil, tenha ficado com a mineira NexAtlas, as empresas goianas retornaram com R\$ 50 mil cada, acesso a eventos internacionais e, sobretudo, a chancela de campeãs setoriais em uma das maiores vitrines de inovação do Brasil.

Para Victor Antônio, gerente de Soluções do Sebrae Goiás, o Prêmio Sebrae Startups vai além da premiação financeira. “Ele oferece uma trilha de mentorias, capacitações e conexões que ajudam empreendedores a amadurecerem seus negócios. Para Goiás, a conquista das duas startups é resultado de um trabalho coletivo que vem sendo consolidado ao longo dos últimos anos”, comemora. “Isso mostra o trabalho que vem sendo feito em prol da inovação, com Sebrae, governo, academia e sociedade civil organizada”, afirma. Ele lembra que a iniciativa tem um papel

essencial de aproximação. “O prêmio socializa o que são startups para o público em geral, mostrando como elas trazem tecnologia e inovação e como melhoram a competitividade do estado.”

O coordenador de Inovação da instituição, Athos Ribeiro, destaca que a visibilidade supera o aspecto financeiro. “A grande conquista é a oportunidade de expor o modelo de negócios para investidores e clientes com a chancela de uma instituição como o Sebrae”, avalia. Para ele, os vencedores garantem mais do que recursos. “Eles também conquistam acesso a eventos como o Web Summit, em Lisboa, o que abre portas para mercados internacionais”, afirma.

IA NO MARKETING

A Meliva.ai, vencedora na categoria Mídia, Marketing e Publicidade, surgiu para resolver um desafio vivido por grandes empresas: produzir campanhas em larga escala, com personalização e consistência de marca. “Nosso diferencial foi desenvolver uma plataforma que reúne todos os tipos de mídia em um só ambiente, com modelos de IA treinados para cada cliente. Assim garantimos fidelidade e consistência à comunicação, sem depender de soluções genéricas”, explica o CEO Vandrê Sales.

Sua trajetória empreendedora começou no Sebrae há mais de 15 anos. “Minha jornada começou no Empretec. Foi ali que entendi minha vocação para empreender, e desde então o Sebrae tem sido fundamental para mim e para minha equipe”, conta. Para Vandrê, o protagonismo conquistado em Florianópolis mostra que Goiás vive um momento único. “Nosso estado já era referência no agro, mas agora também desponta como protagonista em inteligência artificial”, afirma.

ROBÓTICA AVANÇADA

A segunda representante goiana no Top 10 e a terceira colocada no ranking geral foi a Synkar Autonomous, campeã na categoria Neoindustrialização e Produtividade Industrial. A empresa aposta na união entre inteligência artificial e robótica para automatizar processos e aumentar a eficiência das indústrias.

Para o CEO Lucas Assis, o reconhecimento mostra que o Brasil está pronto para um novo protagonismo. “Não somos apenas consumido-

res de tecnologia de ponta. Também temos pessoas, empresas e ecossistemas capazes de criar soluções na fronteira do conhecimento, feitas do Brasil para o Brasil”, afirma. A Synkar já desponta como referência no fornecimento de robôs autônomos de entregas.

Ele destaca que o Sebrae foi decisivo. “O apoio nos conecta a investidores, órgãos de governo e grandes empresas. Isso dá confiança para levar nossa solução não apenas ao mercado nacional, mas também ao global”, completa.

A presença de duas startups goianas entre as dez mais promissoras do país reforça o amadurecimento do ecossistema local de inovação. O estado vem investindo em redes colaborativas, como o Pacto Goiás pela Inovação, no fortalecimento de talentos e na adoção de tecnologias que aumentam a competitividade de setores tradicionais e emergentes.

SERVIÇO

Meliva.ai | Synkar Autonomous
Instagram: @meliva.ai | @synkar_robot



Lucas Assis, da Synkar, e Vandrê Sales, da Meliva.ai: entre os Top 10



Arquivo Pessoa/Divulgação

De baixo para cima: Maria de Lordes, Tacyla e Hágatta: família reunida para colocar em andamento ideia de negócio



AÇÃO EM FAMÍLIA

IRMÃS TRANSFORMARAM A CAMÉLILÁS EM REFERÊNCIA DE CONFORTO E ESTILO

A pandemia transformou a rotina de muitas famílias, mas para as irmãs Hágatta Moisés e Alárroany Tacyla foi o ponto de partida para um negócio que hoje veste conforto e identidade. Assim nasceu a CaméLilás, marca goianiense de pijamas e loungewear que une aconchego e elegância.

A ideia surgiu quando um paciente idoso de Alárroany, enfermeira na linha de frente, sugeriu que ela buscasse uma renda extra. Com o DNA da costura presente na família e em meio ao isolamento social, ela pensou em peças que permitissem ficar em casa com conforto e, ao mesmo tempo, apresentáveis para reuniões on-line ou até para sair. “Querida algo além do pijama: roupas que acompanhassem a vida real, com estilo e praticidade”, lembra.

Hágatta, fisioterapeuta de formação, abraçou o projeto com entusiasmo. Ao lado da irmã e do esposo, Lucas Estevam, reuniu forças e economias para dar vida aos primeiros pilotos. Logo, a mãe, Maria de Lordes, passou a contribuir na modelagem, enquanto tios e primos ajudavam nos cortes e costura. Uma rede familiar se formou em torno do sonho.

A primeira coleção, inspirada em modelos norte-americanos, confirmou o potencial da marca. As peças conquistaram clientes rapidamente, especialmente os que buscavam personalização. O diferencial estava em poder viver o dia inteiro bem vestido sem abrir mão do conforto.

Vieram os desafios: o público ainda restrito e a dificuldade em gerir o negócio. Foi quando Hágatta decidiu buscar conhecimento no Sebrae. Em 2024, iniciou cursos e oficinas que transformaram a visão da empresa. “Aprendi a enxergar a CaméLilás como negócio, estruturando o caixa, criando metas reais e planejando estrategicamente. Isso me deu segurança para encerrar a carreira na fisioterapia e me dedicar integralmente à marca”, conta.

Enquanto ela se voltou à gestão, Alárroany manteve-se firme no comercial e nas vendas, conciliando a carreira de enfermeira com a promoção da marca. Juntas, cuidam de modelagem,

“ Cada tecido, cada costura e cada escolha refletem o desejo de levar bem-estar e autenticidade”

produção, marketing e novas inspirações. Lucas tornou-se um “sócio indireto”, apoiando financeiramente e nas decisões estratégicas. “Empreender não é feito só de flores, mas também não é só pedras. É preciso acreditar, buscar conhecimento e ter uma base sólida para não desistir”, afirma Hágatta.

Hoje, a CaméLilás se consolida com propósito claro: entregar mais do que roupas. Cada peça carrega cuidado, afeto e união familiar. A marca integra o programa Sebrae Conecta Moda, tem ponto físico em loja colaborativa no Setor Marista, em Goiânia, e participa de feiras sazonais que ampliam sua presença. “Estamos entrando em uma fase de maturidade. Estruturamos o caixa para atender à demanda e, em breve, queremos alcançar o ponto de retiradas e lucros. O aprendizado foi intenso, mas agora seguimos no caminho certo”, diz Hágatta.

Alárroany reforça o diferencial da CaméLilás: “Queremos que nossos clientes sintam que cada peça é feita por mãos que acreditam em um sonho. Não criamos apenas roupas: criamos momentos de conforto, memórias afetivas e conexões reais. Nossa moda é pensada para acolher e respeitar a vida como ela é. Cada tecido, cada costura e cada escolha refletem o desejo de levar bem-estar e autenticidade. Mais do que vestir, queremos inspirar”.

SERVIÇO
CaméLilás

Instagram: @camelilaswear



Silvio Simões

Aline Maria de Carvalho Silva transformou seu sonho de empreender na educação em realidade



SONHO COM PROPÓSITO

EMPREENDEDORA SUPERA DESAFIOS E CONSOLIDA CENTRO DE EDUCAÇÃO INFANTIL COM SUPORTE DO SEBRAE

A transformação de um sonho em realidade exige coragem, dedicação e visão de futuro. Esse é o caminho trilhado pela pedagoga e neuropsicopedagoga Aline Maria de Carvalho Silva, proprietária e mantenedora do Centro de Educação Girassol, situado no Parque Trindade 1, em Aparecida de Goiânia, na Região Metropolitana, que há 16 anos oferece um espaço acolhedor e transformador para crianças de 4 meses a 7 anos, em regimes parcial e integral. Mais do que empreender, ela construiu um propósito: educar para transformar. Afinal, investir na educação infantil é investir no futuro de toda uma geração.

A história começou com um desejo genuíno de proporcionar um ambiente potente de desenvolvimento, onde as crianças pudessem viver plenamente a infância. "O primeiro passo foi ousado. Comprei a luva de uma escola em um prédio alugado. Após três anos comprei um terreno e construí a sede a partir de financiamento bancário. Foi muito trabalho até aqui, mas muita realização", afirma Aline.

Com os desafios da rotina intensa, a participação no Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) levou novos olhares e ferramentas fundamentais para o fortalecimento do negócio. Segundo Aline, cada orientação foi como uma bússola, revelando aspectos que precisavam de mais estratégia e atenção.

Um dos pontos decisivos foi a comunicação visual e o fortalecimento da marca. "Com o apoio do Sebrae, o Centro de Educação Girassol reestruturou sua identidade, alcançando mais clareza, profissionalismo e conexão com as famílias atendidas", salienta a empresária.

Hoje, Aline celebra não apenas a realização de um sonho pessoal, mas também a certeza de que empreender na educação infantil é um ato de impacto social. Cada criança que passa pelo Girassol leva consigo valores, aprendizados e experiências que contribuem para um futuro mais humano e cheio de possibilidades.

"Somos muito gratos por termos sido escolhidos para participar desse projeto e por ampliar nossa visão de empreendedorismo. Mais do que

“ Com o apoio do Sebrae, o Centro de Educação Girassol reestruturou sua identidade, alcançando mais clareza”

uma escola, somos um espaço de vida, afeto e desenvolvimento”, ressalta.

EDUCAÇÃO EMOCIONAL

A empresária, entusiasmada, pontua como diferencial da escola o trabalho em que a educação emocional merece destaque. São projetos que envolvem não só os pais, mas também os avós, em momentos especiais em que a escola os recebe. "Trabalhamos no fortalecimento desse vínculo, que é tão importante", assinala.

Ao abrir espaço para os avós, os alunos têm oportunidade de levar receitas que aprenderam com eles. "A gente observa que nesse momento a gente promove de muita sensibilidade, até porque os próprios avós lembram a sua infância e sua origem e veem o quanto ao longo do tempo eles construíram e vêm construindo famílias cada vez melhores, mais lúcidas e confiantes", diz.

Para Aline, esse trabalho é fundamental para que, mesmo com um dia a dia corrido, a família perceba ser a base do desenvolvimento da infância. "Ressaltamos a importância do fortalecimento da estrutura muito bem conscientes do papel de cada um", complementa.

SERVIÇO

Centro de Educação Girassol

Instagram: @girassol.bercarioescola



Silvio Simões

Mara e Rodrigo Rasmussen: persistência e resiliência para lançar sua própria marca



CRESCIMENTO CONSISTENTE

EMPRESÁRIOS CONTAM COM O SEBRAE GOIÁS PARA EVOLUIR SUA MARCA DE COSMÉTICOS

“Vou te contar uma breve história da empresa. Desde 2015 meu marido Rodrigo trabalhava como distribuidor de cosméticos e vendia várias marcas. Eu estava trabalhando como promotora do Banco Volkswagen em concessionárias, e em 2019 ele decidiu que iria lançar uma marca”, diz Mara Rasmussen.

Ela relembra que os dois, no processo de “naming” do novo negócio, decidiram por utilizar seus sobrenomes como nome da empresa, que passou a se chamar Rasmussen Professional. “Eu ia ajudando da forma que podia. Ele lançou a linha de descoloração de cabelos da marca, e tínhamos uma salinha no mesmo local onde a gente está hoje”, continua Mara.

Ainda em 2019 a empresária saiu do mercado de veículos para se dedicar ao trabalho na própria empresa ao lado do marido. “Ele ficou cuidando de toda a parte comercial e eu fui me dedicar à parte administrativa em geral, incluindo marketing e tudo o mais”, afirma.

O casal foi evoluindo e começou a ter contato com o Sebrae. Em 2020 eles já estavam participando do Programa Agentes Locais de Inovação. “Assim a gente foi fazendo nossa parceria com a instituição, crescendo no mercado de cosméticos. Começamos a evoluir nossas linhas, fomos crescendo para três linhas e hoje nós estamos com 21 produtos”, recorda-se.

Esse é um resumo da trajetória da Rasmussen Professional, empresa de cosméticos sediada em Aparecida de Goiânia, na Região Metropolitana, que é um exemplo de como sonhos podem se tornar realidade quando aliados a muito trabalho, visão empreendedora e parcerias.

Mesmo diante dos desafios enfrentados durante a pandemia, o casal deu continuidade ao projeto. Nesse período, o Sebrae entrou como um aliado estratégico. “A gente vinha buscando essa parceria para fazer gestão da empresa. Fizemos várias fichas técnicas para modelagem de negócio com o Christian Kawaminami, que nos deu apoio”, diz Mara.

PROGRAMA ALI

Ela recorda que fizeram também outras fichas técnicas para criarem seu site. “Hoje temos um

“ Assim a gente foi fazendo nossa parceria com o Sebrae, crescendo no mercado de cosméticos”

local on-line funcionando graças a esse apoio do Sebrae. Foi um momento crucial, no qual a gente conseguiu mudar a cara da empresa”, diz a empresária. Ela conta que a participação no Programa Agentes Locais de Inovação levou diagnósticos, orientações e ferramentas que ajudaram a empresa a se estruturar melhor e gerou uma clareza estratégica que permitiu à Rasmussen dar passos cada vez mais sólidos e ambiciosos.

Os empreendedores também estão participando do Programa Saúde, Beleza e Bem-Estar, voltado a negócios no setor de beleza, e buscando dar passos ainda mais largos. “Estamos nesse programa e vamos agora participar também das rodadas de negociação internacional, que é o próximo passo que a gente tanto almeja, com a ajuda do pessoal do Sebrae, da área de exportação. Estamos dentro do projeto MOVE+ e vamos participar também dessas feiras, desses projetos internacionais”, afirma. De uma linha inicial, a empresa hoje conta com 21 produtos, incluindo linhas de tratamento, e se prepara para lançar mais 11 novidades.

A trajetória da Rasmussen Professional também foi reconhecida no livro comemorativo dos 50 anos do Sebrae, no qual a empresa é citada como exemplo de inovação e perseverança no empreendedorismo.

SERVIÇO

Rasmussen Professional
Instagram: @rasmussenprofessional



Arquivo Pessoa/Divulgação

Rosana Alves de Almeida: transformando a carreira e estimulando relações humanas



CONEXÃO À MESA

PARTICIPANTE DO SEBRAE DELAS, ROSANA ALVES ALIA
EMPREENDEDORISMO, PROPÓSITO E APOIO A OUTRAS MULHERES

A trajetória de Rosana Alves de Almeida poderia ser apenas mais uma história de demissão e recomeço. Mas ela escolheu transformar a dor em propósito. Depois de 14 anos trabalhando em indústrias de Anápolis, no centro-leste do estado, atuando como técnica de segurança do trabalho, ela decidiu que não queria mais viver sob pressão. Foi aí que trabalhar com enxovais, antes apenas uma renda extra, tornou-se oportunidade de negócio.

Com a saída definitiva da indústria, no fim de 2023, nasceu a vontade de empreender de fato. E foi no Sebrae que Rosana encontrou o suporte para formalizar a Roenxoval. “O Sebrae me ajudou a abrir o CNPJ, entender melhor sobre precificação e gestão. Aprendi, por exemplo, que não preciso competir apenas com descontos, mas com valor agregado e atendimento de qualidade”, conta.

A formalização trouxe organização e novas perspectivas. Ela passou a comprar direto de fornecedores, estruturou um espaço físico em casa e ampliou o mix de produtos: roupas de cama, mesa, banho, pijamas e até aromatizadores fazem parte do portfólio. Hoje, a Roenxoval já representa sua principal fonte de renda e vem apresentando crescimento constante. “Conquistei clientes fiéis porque não vendo só o produto, entro na casa, ajudo a organizar, sugerir combinações. Muitas vezes viro confidente”, explica.

SEBRAE DELAS

O apoio do Programa Sebrae Delas também tem sido fundamental. A iniciativa tem ajudado Rosana a alinhar planejamento, metas de faturamento e qualidade de vida. “Na Jornada Delas aprendi a conciliar melhor o meu tempo. Hoje, mesmo trabalhando em finais de semana, tenho liberdade, autonomia e leveza. O negócio me dá satisfação e paz”, revela.

Mas a história não para no enxoval. Estudando técnicas de mesa posta, idealizou o projeto Mesa Posta para a Cura, lançado em agosto de 2024. A proposta é mostrar que a mesa vai além da estética. “Trata-se de um espaço de recone-

“ Mesa posta não é só decoração, é alicerce da família. É onde a conexão acontece”

xão familiar e autocuidado”, diz. Com apoio de uma nutricionista e uma psicanalista, as oficinas abordam três pilares: gestão de tempo à mesa, alimentação saudável e a importância da mesa posta como elo familiar e sua origem.

“Às vezes as pessoas dizem que não têm tempo ou acham frescura. Mas a mesa posta não é só decoração, é alicerce da família. É onde a conexão acontece. Falamos tanto de networking, mas esquecemos de nos conectar com quem está dentro da nossa casa”, alerta. “Não é necessário ter luxo, se você tem um prato, talheres e um copo, já pode criar esse momento de união”, completa.

O trabalho também questiona a pressa da vida moderna e a ausência da mesa como espaço central das casas. “Hoje as construções muitas vezes já vêm com cozinhas pequenas e balcões, sem espaço para uma mesa. As famílias comem em pé ou em frente à TV. Estamos perdendo algo essencial, que é a convivência. Nosso projeto é um convite à reconexão”, diz.

Rosana produz peças artesanais em tecido e valoriza o trabalho feito à mão como terapia e diferencial. Mais que vender lençóis ou guardanapos, há a entrega do propósito de chamar a atenção para a qualidade de vida dentro de casa. “Acredito que fui chamada para isso, ajudar mulheres a cuidarem de si, do lar e da família. Quando a mesa se torna espaço de amor e diálogo, a cura acontece”, conclui.

SERVIÇO
Roenxoval

Instagram: @roenxovalmesaposta



ADVOCACIA EMPREENDEDORA

BOLETIM LEVA AOS PROFISSIONAIS DO DIREITO SUBSÍDIOS PARA SEU DESENVOLVIMENTO

Um país como o Brasil, que possui a maior quantidade de advogados por habitante do mundo (um profissional para cada 164 brasileiros), segundo dados da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), precisa ter profissionais empreendedores. O alto número de pessoas no mercado de trabalho da área gera concorrência, e é necessário se diferenciar. Por isso, o Sebrae Goiás lançou o “Boletim de Tendências - Advocacia Empreendedora”, que mostra as principais questões que devem ser consideradas para garantir competitividade, inovação e crescimento sustentável.

O lançamento acontece em meio à continuidade do programa Incubadora de Novos Escritórios, uma parceria entre o Sebrae Goiás e a OAB-GO (saiba mais nas páginas 22

e 23). Vera Lúcia Oliveira, analista do Sebrae Goiás e gestora do Sebrae Parcerias, explica que o objetivo do material é estimular a advocacia a empreender e perceber que a gestão profissional dos escritórios traz mais oportunidades. “Isso torna os negócios na advocacia mais competitivos para explorar novos mercados, em especial para novos advogados, que muitas vezes não recebem na academia a preparação para o empreendedorismo”, diz.

Um dos pontos abordados é o uso de tecnologias para a advocacia. A analista Polyanna Marques Cardoso, da Unidade de Gestão Estratégica (UGE), comenta que a advocacia é comumente mais tradicional, e os profissionais pautam muito o seu trabalho pelo formalismo. As tendências tecnológicas vêm para que o profissional possa avaliar o que é possível implementar em seu escritório. “Elas chegam para agilizar os processos e melhorar a relação com o cliente, como transcrição de depoimentos e inteligências artificiais que auxiliam no cruzamento de falas de testemunhas”, analisa.

Outro ponto abordado no Boletim de Tendências é o uso de dados para aprimorar o serviço do direito nos escritórios de advocacia. O material aponta que a tecnologia ajuda o mercado jurídico a ser mais previsível, mensurável e orientado por dados, o que leva a maior competitividade e assertividade. Vera menciona que, neste sentido, o boletim traz algumas possibilidades. “Muitos pro-

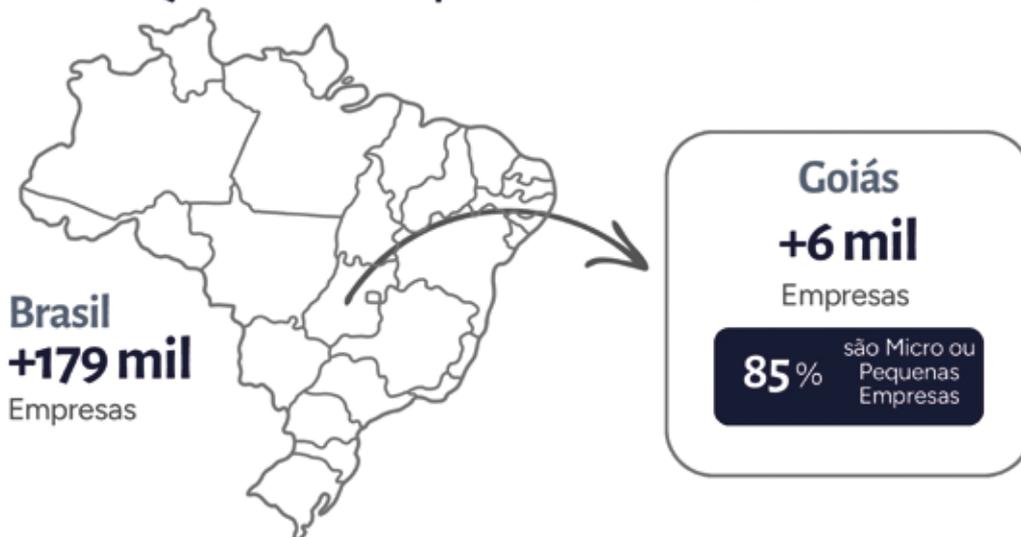
fissionais são autônomos, trabalham em home office, e eles precisam estar cientes de que há uma tendência no segmento para ampliar suas possibilidades de trabalho, de atuar com essas novas tecnologias”, afirma.

VISIBILIDADE

O boletim ainda aponta para a necessidade do marketing como uma ferramenta para a visibilidade do trabalho do profissional, assim como em qualquer outro serviço. “É fundamental que o advogado faça uso do marketing porque, como profissional específico, tem que ter uma consciência de que ele é uma marca. Seu posicionamento e sua estratégia influenciam na captação e relacionamento com o cliente”, diz Vera.

Outro ponto, segundo Polyanna, é a necessidade de os profissionais estarem atentos às questões éticas relacionadas ao exercício da advocacia quando utilizado o marketing. “Pode ser realizado marketing de conteúdo para reforçar a autoridade em um assunto específico e até mesmo pode-se realizar marketing de influência em redes sociais com foco em conscientização sobre uma determinada matéria, mas não como forma de propaganda. É necessário que os(as) advogados(as) respeitem os códigos e regulamentações específicos da profissão”, explica.

Quantidade de Empresas de Atividades Jurídicas



Fonte: Receita Federal, agosto, 2025

69.11-7 Atividades jurídicas, exceto cartórios

- 6911-7/01 Serviços advocatícios
- 6911-7/02 Atividades auxiliares da justiça
- 6911-7/03 Agente de propriedade industrial

BAIXE O BOLETIM NO OBSERVATÓRIO SEBRAE
<https://www.sebraego.com.br/observatorio-sebrae/>





MARKETING E VENDAS

CONSULTORIA AJUDA NO PLANEJAMENTO E SEGMENTAÇÃO DE MERCADO, GERAÇÃO DE LEADS E MENSURAÇÃO

Dentro da Consultoria em Gestão do Sebrae Goiás, há o segmento de Marketing e Vendas, que completa os outros de Estratégia, Finanças, Pessoas e Mercado. Segundo Daniela Rocha, coordenadora de Atendimento da instituição, o módulo de Marketing e Vendas tem como objetivo estruturar e gerenciar o planejamento de mercado, unindo estratégias de marketing e práticas de vendas para gerar resultados concretos, com foco em entender a realidade da empresa e oferecer soluções que realmente façam a diferença no dia a dia do empreendedor.

“O processo envolve o diagnóstico da realidade da empresa, a segmentação de mercado e a definição de posicionamento, seguidos pela criação de estratégias de comunicação criativas e eficazes, que fortalecem a marca e promovem relacionamentos duradouros. Abrange também o planejamento e a gestão de marketing, com foco na geração de leads, mensuração de resultados e manutenção da competitividade, bem como o planejamento e a gestão de vendas, incluindo definição de metas claras, implementação de CRM e otimização do funil de vendas”, explica.

A consultoria oferece ainda suporte na estruturação da área comercial e na aplicação de ferramentas estratégicas para ampliar a produtividade e os resultados, e contempla a adequação do produto ao mercado, o desenvolvimento de estratégias digitais na prática e a execução de campanhas de marketing digital. Confira a seguir alguns aspectos abordados na consultoria, de acordo com Daniela.

DESAFIOS

“O que mais percebemos é a dificuldade em alinhar estratégias de marketing e vendas de forma integrada. Muitos negócios ainda não segmentam corretamente seu público, têm pouca clareza sobre seu posicionamento e não estruturam um processo de vendas contínuo e mensurável. Além disso, existe o desafio da digitalização: apesar de o marketing digital ser uma grande oportunidade, muitos empreendedores ainda não utilizam de forma estratégica as ferramentas digitais disponíveis.”



PARA QUEM É INDICADA

“A consultoria em Marketing e Vendas atende tanto empresas já estruturadas quanto aquelas que estão em fase inicial, desde que o negócio já esteja formalizado. Para quem já tem trajetória, o serviço contribui na revisão de processos e na expansão de mercados. Já para quem está iniciando, é uma oportunidade de estruturar desde cedo o planejamento de marketing e vendas, evitar erros comuns e construir uma base sólida de relacionamento com clientes.”

RESULTADO FINAL

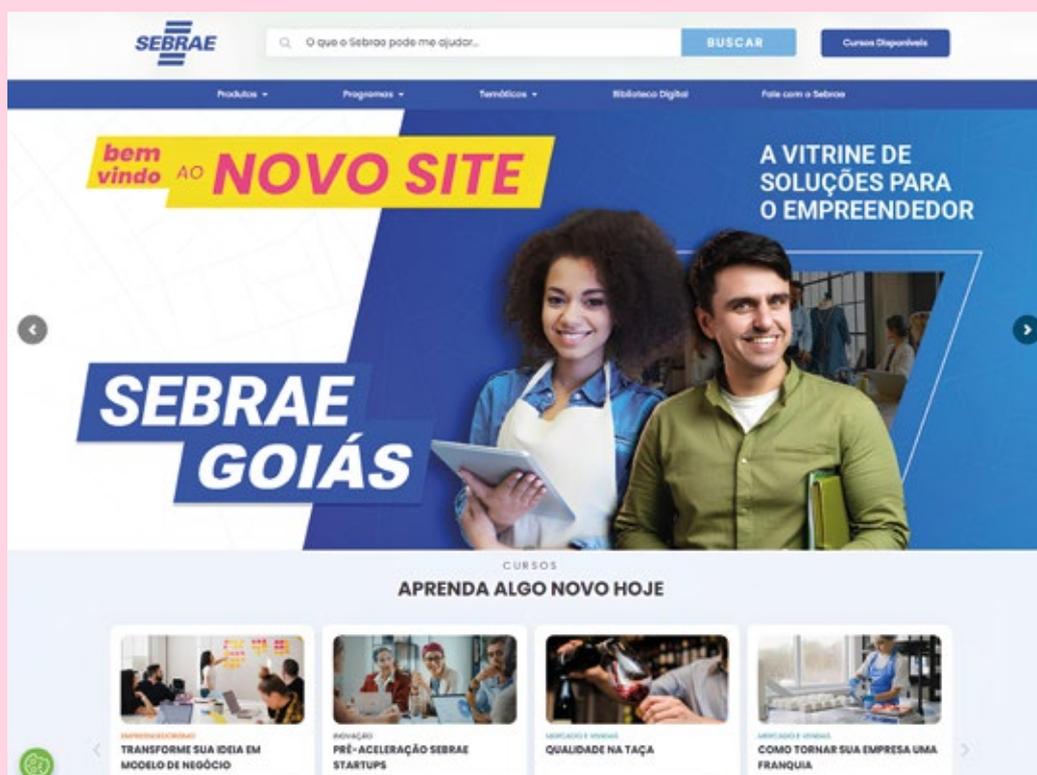
“Ao final do processo, o empresário está mais preparado para conquistar novos clientes, fidelizar sua base e aumentar a receita de forma consistente e sustentável. É um apoio completo que ajuda a profissionalizar o negócio e torná-lo mais competitivo.”



CONHEÇA A CONSULTORIA EM GESTÃO

<https://www.sebraego.com.br/consultoria-em-gestao/>





ESPAÇO PARA EMPREENDER

SITE DO SEBRAE GOIÁS OFERECE O QUE OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS PRECISAM

Os empresários de pequenos negócios e potenciais empreendedores têm no site do Sebrae Goiás um Local ideal para buscar por conhecimento e informações. “Todo empreendedor deve ter o site do Sebrae salvo nos favoritos, é garantia de conhecimento sobre finanças, pessoas, atendimento, vendas e tantas outras oportunidades para crescimento da sua empresa. É uma verdadeira vitrine de soluções de gestão para quem empreende ou deseja abrir um novo negócio”, explica Vinícios Araújo, analista da Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional.

CONFIRA O QUE O SITE OFERECE

PRODUTOS

Cursos, Consultorias em Gestão e Sebraetec, Escola de Negócios, Missões Empresariais, Empretec, Ações de Acesso a Mercado.

PROGRAMAS E SEGMENTOS

Sebrae na sua Empresa, Brasil Mais Produtivo, Sebrae em Campo, Educação Empreendedora, Startups do Turismo, Sebrae Energia, Cidade Empreendedora, Sebrae Moda, Empreendedorismo Feminino, Conexão Financeira, Inovação, entre outros.

BIBLIOTECA DIGITAL

E-books, vídeos e planilhas gratuitas sobre diversas temáticas empreendedoras, todas as edições da Revista Empreender Mais e o Boletim Sebrae em Pauta.

FALE COM O SEBRAE

Agendamento de consultoria on-line, telefones, WhatsApp, credenciamento, contato dos gestores de cada município e endereços dos pontos de atendimento presenciais.

CONHEÇA O SITE
www.sebraego.com.br





ESCOLA de NEGÓCIOS

Sebrae-GO

CAPACITANDO VOCÊ PARA
**O sucesso
no mercado**

CURSOS PARA DESENVOLVER
SUAS HABILIDADES E TRAZER
SOLUÇÕES PARA SEU NEGÓCIO



tinyurl.com/escola-negocios

 0800 570 0800 /sebraego.com.br

     /sebraegoias



SEBRAE

Empretec é a
virada
de chave
para uma grande
oportunidade

- » 10 características do comportamento empreendedor
- » 6 dias de imersão
- » 60 horas de capacitação presencial
- » Aplicado em 40 países



Participe!

empretec

SEBRAE



Seu negócio
vai se **destacar**
no mercado!



Luciana Alves e Vagner Silva
Empresários e alunos Empretec