

TERMO DE REFERÊNCIA

CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE TREINAMENTO EM CONSTRUÇÃO DE ESTRATÉGIAS DE MARKETING, COMERCIALIZAÇÃO E VENDAS

1. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS

1.1. DO OBJETO

Realização de TREINAMENTO NA CONSTRUÇÃO DE ESTRATÉGIAS DE MARKETING, VENDAS E COMERCIALIZAÇÃO PARA AS EMPRESAS SELECIONADAS NO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO ESPAÇO FINEP 2022.

1.2. DOS QUANTITATIVOS

Serão submetidas ao treinamento até 24 (vinte e quatro) empreendedores (as) das 12 (doze) empresas selecionadas para o Programa de Aceleração Espaço Finep 2022.

1.3. DOS OBJETIVOS

Apoiar a definição das estratégias de marketing, vendas e comercialização das empresas selecionadas para o Processo de Aceleração do Espaço Finep 2022 através da construção do Relatório Técnico (Pitch de Vendas).

1.4 DO PRAZO CONTRATUAL

O contrato terá a vigência de 12 meses, sendo que o início da sua execução não poderá ultrapassar 90 dias, ambos os prazos contados a partir da data de assinatura do contrato. O contrato pode ter seu prazo prorrogado nos termos da legislação correlata e a critério da Finep. O agendamento do curso será acordado previamente entre a Finep e a contratada. Todavia, existe previsão para que tenha início entre os meses de outubro e novembro, podendo esse período ser alterado pelas partes.

1.5 DO REGIME DE EXECUÇÃO

O regime de execução será o de empreitada por preço global.

2. DA JUSTIFICATIVA DA CONTRATAÇÃO

2.1. O treinamento em construção de estratégias de marketing, vendas e comercialização para os empreendedores das empresas selecionadas no Programa de Aceleração Espaço Finep 2022 está previsto no edital de seleção das empresas como parte das atividades previstas no processo. Este treinamento, no formato proposto, incorpora as lições aprendidas durante mais de 20 anos de atividades de promoção do empreendedorismo pela Finep. Ele se baseia na adoção de um processo de treinamento em que está envolvida a realização das seguintes etapas: (i) elaboração de um diagnóstico inicial sobre as estratégias atuais da empresa; (ii) a realização de um treinamento com conceitos de marketing, vendas e comercialização mesclando nas aulas conhecimentos teóricos com atividades customizadas para os empreendedores e (iii) um processo de mentorias e aconselhamento para construção do Relatório Técnico denominado Pitch de Vendas. As 12 empresas participantes já foram selecionadas e resultado foi divulgado através da Portaria POR/DRFC/029/2022 de 02/08/2022.

3. DOS BENEFÍCIOS E RESULTADOS ESPERADOS

3.1. A contratação de empresa especializada para a realização do treinamento em construção de estratégias de marketing, vendas e comercialização para os empreendedores das empresas selecionadas no Programa de Aceleração Espaço Finep 2022 propicia um serviço estratégico no âmbito do processo de aceleração do Espaço Finep, auxiliando-as na definição de suas estratégias de comercialização de seus produtos e serviços inovadores através de um processo de construção de conhecimento coletivo onde serão discutidas as boas práticas oferecidas na literatura especializada e aquelas adotadas no mercado.

4. ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS

4.1. A Contratada deverá executar os serviços com equipe técnica com qualificação e experiência condizente com a complexidade dos serviços, conforme descrito no Anexo I – Ementa, totalizando 102 (cento e duas) horas que serão divididos em três etapas da seguinte forma:

A **primeira etapa**, com a duração de 12 (doze) horas, (uma hora por empresa) que será composto de entrevistas e análises individuais com os empreendedores (as) dos negócios das empresas participantes. Será realizada uma avaliação de suas estratégias atuais de marketing, comercialização e vendas com a finalidade de definir os objetivos da empresa no processo de aceleração e que deve ser trabalhado no treinamento e na elaboração do Relatório Final. Esta atividade será realizada no formato presencial no Espaço Finep em datas a serem confirmadas pelo cronograma do processo de aceleração.

A **segunda etapa** será composta por 74 (setenta e quatro) horas de treinamento divididas em 5 (cinco) módulos de conteúdo coletivo de 10 (dez) horas semanais totalizando 50 (cinquenta) horas. Esta atividade será realizada de forma coletiva para todos os empreendedores, com a finalidade de abordar os conceitos necessários para construção de uma estratégia de marketing, vendas e comercialização, mesclando conhecimentos teóricos com atividades customizadas para os empreendedores. Além disso, será oferecida mentorias de 2 (duas) horas para os empreendedores de cada uma das 12 (doze) empresas selecionadas totalizando 24 (vinte e quatro) horas. Estas atividades serão realizadas totalmente no formato remoto durante o período de 6 (seis) semanas em datas a serem confirmadas pelo cronograma do processo de aceleração.

A **terceira etapa**, será composta por 12 (doze) horas de ensaios e treinamentos para a apresentação para banca avaliadora (1 hora por empresa) e 4 (quatro) horas finais de participação como membro não-julgador da Avaliação dos Relatórios Técnicos para avaliação dos resultados. Estas atividades serão realizadas no formato presencial no Espaço Finep em datas a serem confirmadas pelo cronograma do processo de aceleração

4.2. O treinamento e as mentorias da segunda etapa que serão realizadas através de forma remota (online) e síncrona utilizarão dos aplicativos e ferramentas disponíveis no mercado ou proprietários da empresa contratada.

4.3. Os módulos de conteúdo do treinamento da segunda etapa terão carga horária de 10 (dez) horas semanais, divididas em 2 (dois) dias da semana, em comum acordo com a Finep, e deverão explorar não somente a parte teórica, mas também casos de sucesso de startups e pequenas empresas e ainda metodologias, ferramentas e serviços que possam ser por elas adquiridos e utilizados.

4.4. O intervalo entre um módulo e outro deverá ser de no máximo 5 (cinco) dias e sua duração de no máximo 7 (sete) dias, sendo necessário que todo o curso tenha a duração de 5 (semanas) semanas.

4.5. O treinamento e as mentorias da segunda etapa no formato remoto deverão ser realizadas por meio de transmissões em tempo real (síncronas), em dias e horários pré-determinados, em comum acordo com a Finep.

4.6. A Contratada deverá executar os serviços objeto desta contratação de acordo com as especificações e normas requeridas, utilizando material didático apropriado, como arquivos digitais, vídeos e outras ferramentas, quando necessário, e dispor de equipe técnica exigida para a perfeita execução do objeto deste Termo de Referência, segundo padrões de excelência sob os aspectos da organização, eficiência, qualidade e economicidade.

4.7. A Contratada deverá participar de reunião remota (à distância) preliminar à execução dos serviços, em até 10 (dez) dias após a contratação, a fim de esclarecer eventuais dúvidas relativas à execução do objeto, assim como quanto ao plano de trabalho e à fiscalização do contrato.

4.8. Não será admitida a subcontratação de outra empresa para mais do que 50% dos serviços a serem prestados.

5. DA PROPOSTA DE PREÇOS

5.1. A proposta de preços deverá ser global, totalizando todas as etapas previstas, conforme Anexo 1 – Ementa, incluindo integralmente quaisquer remunerações, contratações, subcontratações, viagens, diárias, impostos, materiais didáticos e ferramentas virtuais, não sendo admitidas quaisquer reivindicações de valores posteriores à apresentação da proposta, a qualquer título.

5.2. Não será admitida a possibilidade de concorrência em consórcio, devendo os licitantes concorrerem individualmente ao certame.

5.3. Não será admitida a subcontratação de outra empresa para a prestação de serviços que representem mais 50% da carga horária prevista neste Termo.

6. DOS REQUISITOS PARA CONTRATAÇÃO

6.1. A empresa deverá apresentar atestados de capacidade técnica emitidos por órgãos do poder público ou por pessoas jurídicas de direito privado que comprovem ter realizado satisfatoriamente serviços similares, de natureza pertinente e compatível com o objeto do contrato, representando cursos, capacitações e treinamentos, incluindo seminários e workshops, cujo conteúdo programático abranja no mínimo 50% de conteúdos similares àqueles previstos nos módulos do Anexo I totalizando carga horária mínima de 50 horas, admitindo-se o somatório dos atestados para o atingimento desse requisito. Será permitido, o somatório dos atestados para comprovar o cumprimento da carga horária mínima.

6.2. A empresa deverá ter a ciência de que a capacitação objeto do contrato destina-se às empresas selecionadas para o Programa Aceleração do Espaço Finep devendo, obrigatoriamente, adaptar seus conteúdos e metodologias para esse público, levando-se em consideração o porte desses empreendimentos, a estrutura de pessoal enxuta, a limitação orçamentária para investimento em marketing, vendas e comercialização e os setores em que atuam.

7. DA GARANTIA

7.1. A garantia, estipulada em 5% sobre o valor global do contrato, assegurará, qualquer que seja a modalidade escolhida, o pagamento de:

- a) prejuízos advindos do não cumprimento do objeto do contrato;

- b) prejuízos diretos causados à Finep decorrentes de culpa ou dolo durante a execução do contrato;
- c) multas moratórias e punitivas aplicadas pela Finep à Contratada; e

d) obrigações trabalhistas e previdenciárias de qualquer natureza, não adimplidas pela Contratada, quando couber.

7.2. A garantia terá validade durante a execução do contrato e até 90 (noventa) dias após o término da vigência contratual, sendo devolvida à Contratada após a verificação do cumprimento fiel, correto e integral dos termos contratuais, devendo ser renovada a cada prorrogação.

7.3. A garantia deverá ser apresentada no prazo de até 10 (dez) dias úteis, prorrogáveis por igual período, a critério da Finep, contados da data de assinatura do Instrumento Contratual, podendo ser apresentada nas seguintes modalidades:

a) Caução em dinheiro, que deverá ser depositada no Banco Santander-033, agência 1123 - conta corrente nº 13069873-8, CNPJ nº 33.749.086/0001-09;

b) Seguro-garantia;

c) Fiança bancária.

8. DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

8.1. A Contratada deverá assumir todas as despesas referentes a encargos sociais, fiscais, trabalhistas e previdência social dos profissionais contratados para ministrar as aulas.

8.2. São de exclusiva responsabilidade da Contratada todas as despesas com custos diretos e indiretos requeridos para a execução dos serviços objeto do contrato.

8.3. Os instrutores que irão ministrar as aulas deverão possuir experiência e formação compatíveis com o grau de exigência conforme o conteúdo programático constante no Anexo 1 – Ementa, sendo exigidos, no mínimo:

a) graduação nas áreas correlacionadas aos conteúdos, sendo desejável, mas não obrigatório, instrutores com pós-graduação e mestrado;

b) experiência docente e/ou em consultoria em áreas correlacionadas aos conteúdos estabelecidos de, no mínimo, 3 (três) anos;

c) para a parte 2 da Etapa 4 (Estratégias de Vendas e Comercialização), os instrutores deverão, obrigatoriamente, ter experiência na área comercial ou de vendas como profissional destacado da iniciativa privada (experiência não acadêmica) por, no mínimo, 3 (três) anos;

d) para os demais módulos, os instrutores deverão, preferencialmente, ter desempenho destacado como profissional da iniciativa privada (experiência não acadêmica) por, no mínimo, 5 (cinco) anos.

e) para as etapas que envolvem mentorias com as empresas, os instrutores deverão ter experiência comprovada em processos de mentorias e aceleração de negócios para empresas, preferencialmente nas áreas de marketing, comercialização e vendas.

8.4. Todos os requisitos exigidos deverão ser comprovados por meio de currículos de todos os instrutores, cópias de certificados de conclusão de cursos de graduação, pós-graduação e livres, contratos de trabalho, declarações de ex-empregadores e quaisquer outros documentos que se fizerem necessários para a devida aferição do declarado em seus currículos.

8.5. Eventuais substituições de instrutores após a contratação serão aceitas somente a critério exclusivo da Finep e deverão ser feitas por profissionais do mesmo nível, podendo configurar-se, em caso de recusa da contratante, em motivo suficiente para a rescisão ou não assinatura do contrato.

8.6. A título de verificação da qualidade do curso, a Finep realizará pesquisa de satisfação junto aos participantes após a realização de cada uma das etapas e dos módulos previstos. Caso a avaliação do conjunto das empresas demonstre não tenha sido satisfatório para determinado módulo ou etapa - traduzido por uma nota média menor que 75% (setenta e cinco por cento) da nota máxima nos quesitos relacionados à performance do instrutor e/ou ao material de apoio – a Finep poderá exigir, a seu exclusivo critério, a reformulação etapa ou módulo e sua reaplicação, sem ônus adicional, mediante nova agenda a ser combinada entre as partes, com início em no máximo 7 (sete) dias úteis do término do módulo considerado insatisfatório. Qualquer pagamento ficará retido até a realização da segunda edição desse treinamento.

8.7. A Finep poderá, a seu exclusivo critério, caso julgue os serviços da Contratada insatisfatórios e considerando as oportunidades de correção constantes no item anterior, efetuar o pagamento referente aos serviços que tenham sido efetivamente prestados com a qualidade esperada e rescindir o contrato, procedendo à nova contratação.

9. DAS OBRIGAÇÕES DA FINEP

9.1. São obrigações da Finep:

- a) efetuar os pagamentos devidos à CONTRATADA dentro dos prazos previstos neste contrato, desde que cumpridas todas as formalidades e exigências previstas;
- b) designar fiscal, que será responsável pelo acompanhamento e fiscalização do Contrato, sendo o elemento de ligação entre as partes;
- c) comunicar formalmente à CONTRATADA quaisquer falhas verificadas no cumprimento do contrato.

10. DO ACOMPANHAMENTO E FISCALIZAÇÃO

10.1. O acompanhamento e a fiscalização do contrato, realizados por profissional pertencente aos quadros da Finep e por ela designado, observará o correto cumprimento de todas as obrigações por parte da CONTRATADA considerando o conteúdo ministrado em conformidade com o Anexo 1 - Ementa, sua qualidade, a carga horária e a tempestividade das aulas.

11. INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO DE RESULTADO

11.1 O prazo para a realização de cada um dos módulos integrantes do serviço deverá seguir os prazos dispostos neste Termo de Referência no item 4 – Especificação dos Serviços;

11.2 A avaliação da qualidade de cada um dos módulos integrantes do serviço deverá seguir o que consta nos itens 8.6. e 8.7. (Das Obrigações da Contratada);

11.3. Em função dos prazos e da qualidade necessários para o perfeito cumprimento dos serviços conforme as especificações deste Termo de Referência, foram estabelecidos níveis de serviços a serem cumpridos, com previsão de ajustes de pagamento, no caso de descumprimento.

11.4. Os eventos que caracterizam descumprimento dos níveis de qualidade dos serviços e prazo de execução esperados pela Finep, bem como os ajustes nos pagamentos ensejados por sua ocorrência, encontram-se descritos na tabela a seguir.

Evento	Ajuste no Pagamento
I – Atraso na entrega dos serviços referentes a cada modulo ou etapa, sem motivo justificado, em descumprimento aos prazos inicial e intermediários estabelecidos.	Redução de 0,75% (zero vírgula setenta e cinco por cento) por dia de atraso, até o 7º dia, sobre o valor da parte do serviço não realizado ou sobre a parte da etapa do cronograma não cumprida; Redução de 1,5% (um e meio por cento) sobre o valor da parte do serviço não realizado ou sobre a parte da etapa do cronograma não cumprida, por cada dia subsequente ao 7º dia.
II – Atraso na regularização das pendências relatadas pelo Fiscal do Contrato à Contratada.	Redução de 0,75% (zero vírgula setenta e cinco por cento) do valor do serviço e/ou etapa não aceitos, por dia, a partir da data limite para a regularização da pendência.
III – Não cumprimento do prazo final dos serviços.	Multa de 5% (cinco por cento) sobre o valor global do contrato.
IV – Abandono do contrato.	Multa de 10% (dez por cento) sobre o valor total do contrato e impedimento de participar de novas licitações.
V – Defeitos técnicos recorrentes nos recursos tecnológicos utilizados no ensino à distância relativos aos módulos da etapa 2.	Redução de 1,5% (um e meio por cento) do valor do respectivo módulo, sem prejuízo das sanções relativas ao atraso na entrega dos serviços.
VI – Qualidade insatisfatória do módulo ou etapa aferida conforme disposto no item 8.6.	Redução de 5% (cinco por cento) sobre o valor do módulo ou da etapa, sem prejuízo da exigência de reformulação do treinamento e de sua reaplicação como condições para o pagamento, conforme o dispositivo.

12. DA FORMALIZAÇÃO E DA VIGÊNCIA DO CONTRATO

12.1 O período de vigência inicial do contrato será de 12 meses. O contrato poderá ser renovado nos termos da Lei 13.303/2016.

12.2. Observado o interregno mínimo de 1 (um) ano, os valores contratados poderão ser reajustados de acordo com a variação utilizado do Índice de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA para reajuste do valor do contrato, passado o período de um ano da apresentação da proposta pelo fornecedor. O índice escolhido foi o IPCA-IBGE dado que não há indicador específico para o mercado deste objeto contratual.

13. DO PAGAMENTO



13.1. O pagamento dos serviços prestados será por execução de cada etapa, proporcionalmente à carga horária de cada um deles, não se admitindo a cobrança de etapa particionados, sendo realizado em até 10 (dez) dias úteis após o ateste da execução do serviço pelo fiscal do contrato com o envio da nota fiscal.

DA APROVAÇÃO DO TERMO DE REFERÊNCIA

Conforme regramento constante no Regulamento de Compras, Contratações e Contratos Administrativos da Finep, este Termo de Referência foi elaborado pelo Responsável Técnico formalmente designado abaixo e aprovado pelo gestor da Unidade Demandante.

Rio de Janeiro, 10/11/2022

 	ROCHESTER GOMES DA COSTA 133106675ABA42B48FE1B0589B2555E1 Assinado em 11/11/2022 às 17:32
Responsável Técnico	
Analista do Departamento de Empreendedorismo e Investimentos em Startups (DEIS)	

 	MARIANA JUER TARAGANO 5502FDE84C5049DEA90DE1FE612723D4 Assinado em 16/11/2022 às 11:27
Gestor da Unidade	
Gerente do Departamento de Empreendedorismo e Investimentos em Startups (DEIS)	

ANEXO I - EMENTA

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (102 HORAS)

ETAPA 1 – ANÁLISE DAS ESTRATEGIAS DE MARKETING, VENDAS e COMERCIALIZAÇÃO ATUAIS (12 HORAS)

Entrevistas de 1 (hora) com cada uma das 12 (doze) startups a serem aceleradas no Espaço Finep e análise prévia de suas estratégias de comercialização de seus produtos e serviços e customizar, o conteúdo do treinamento.

ETAPA 2 – TREINAMENTO PARA DEFINIÇÃO DAS ESTRATEGIAS DE MARKETING, VENDAS E COMERCIALIZAÇÃO (PITCH DE VENDAS) (74 HORAS)

Parte 1: Mercado (10 horas)

- Proposta de valor
- Composto de Marketing
- Mercado-Alvo
- Concorrência e Posicionamento
- Personas
- Estratégias de Precificação

Parte 2: Estratégias de Marketing Tradicional (5 horas)

- Marca e Identidade visual;
- Eventos;
- Assessoria de Imprensa;
- Anúncios em veículos impressos e eletrônicos;
- Material promocional físico para distribuição;
- Mídia exterior;
- Métricas de acompanhamento e análise

Parte 3: Estratégias de Marketing Digital (10 horas)

- Website, site responsivo e app mobile;
- Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing;
- MKT de Busca (pago e orgânico – SEO);
- Redes Sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, Twitter etc.);
- Email MKT (ou WhatsApp e SMS);
- Banners e anúncios digitais;
- Métricas de acompanhamento e análise

Parte 4: Estratégias de Vendas e Comercialização (10 horas)

- Discurso e argumentação;
- Jornada de Compras e Funil de Vendas;
- Construção de Equipes de Vendas
- Prospecção, geração de leads e fechamentos;
- Telemarketing, visitas e reuniões;
- Pós-venda, acompanhamento e aumento das vendas no cliente;

- Parcerias comerciais;
- Vendas pela internet;
- Integração e sincronização das ações de MKT

Parte 5: Elaboração do Plano de Marketing (15 horas)

Definição das Estratégias para a Construção de um Plano de Marketing:

- Estratégias de Inbound Marketing
- Estratégias de Outbound Marketing
- Estratégias de Marketing de Conteúdo
- Estratégias de Marketing de Relacionamento
- Estratégias de Marketing de Retenção
- Estratégias de Marketing com foco em branding
- Estratégias de Marketing de Influência
- Estratégias de Marketing Interativo
- Estratégias de Marketing em redes sociais

Parte 6: Mentorias com as empresas para construção do Pitch de Vendas (24 horas) sendo 2 horas para cada uma das 12 empresas selecionadas

ETAPA 3 –APRESENTAÇÃO DOS PITCHES DE VENDAS (16 HORAS)

- Treinamento para apresentação do pitch de Vendas (12 horas – 1 hora por empresa)
- Participação na banca como membro não julgador para avaliação dos resultados do processo de treinamento (4 horas)

ANEXO II - MATRIZ DE RISCOS

DESCRIÇÃO DO RISCO	PROBABILIDADE DE OCORRÊNCIA	GRAU DE IMPACTO	RISCO	AÇÃO	DESCRIÇÃO DA AÇÃO	RESPONSABILIDADE
Não início dos serviços no prazo	Baixa	Alto	Alto	Evitar	Exigir da Contratada o início do prazo, registrando todas as cobranças	Contratada
Atraso na entrega dos serviços	Baixa	Alto	Alto	Evitar	Acompanhar a execução para apontamento de qualquer item que esteja fora do planejamento, cobrando imediata ação corretiva	Contratada
Fatos retardadores ou impeditivos da execução do Contrato próprios do risco ordinário da atividade empresarial ou da execução	Baixa	Alto	Alto	Evitar	Acompanhar a execução do serviço e mercado da atividade empresarial	Contratada
Não cumprimento do prazo final	Baixa	Alto	Alto	Evitar	Acompanhar a execução do objeto contratual, apontando imediatamente qualquer desvio do planejamento, e exigindo medidas de correção	Contratada
Não alocação de pessoal na quantidade necessária ao bom andamento dos serviços e atendimento ao cronograma	Baixa	Médio	Médio	Evitar	Apresentação de planejamento de alocação de pessoal com antecedência e controle da execução	Contratada
Comportamento inapropriado do pessoal	Baixa	Baixo	Baixo	Evitar	Acompanhamento dos trabalhos por supervisão	Contratada
Atraso na regularização das pendências	Baixa	Baixo	Baixo	Evitar	Acompanhamento rigoroso das necessidades de ajuste de providências	Contratada
Abandono do contrato	Baixo	Alto	Alto	Evitar	Acompanhamento rigoroso do andamento dos serviços	Contratada

Atraso do pagamento, não pagamento ou pagamento incorreto de salários, benefícios ou demais verbas trabalhistas ou previdenciárias	Baixo	Alto	Alto	Mitigar	Pagamento em dia do contrato e fiscalização atuante	Contratada
Emissão da nota fiscal com valor incorreto	Baixo	Baixo	Baixo	Mitigar	Realizar fiscalização e acompanhar mensalmente os valores de cobrança do serviço Solicitar à contratada que a nota seja emitida apenas após conferência dos valores pelo fiscal do contrato	Contratada
Não fornecimento de informações necessárias	Baixo	Alto	Alto	Mitigar	Disponibilizar gestores/analistas das unidades demandadas para prestarem informações de forma tempestiva	Finep
Não participação de representantes da Finep em reuniões	Média	Alto	Alto	Mitigar	Obter prioridade para a realização das atividades relacionadas ao objeto desta contratação junto à Alta Administração e gestores	Finep
Falha de cumprimento de leis, regulamentos, políticas, normas etc.	Média	Alto	Médio	Evitar	Atuação da fiscalização do contrato e da gestão da de conformidade da Contratada	Contratada



Proposta Treinamento e formação

Programa de Aceleração Espaço Finep 2022

A demanda

Realização de TREINAMENTO NA CONSTRUÇÃO DE ESTRATÉGIAS DE MARKETING, VENDAS E COMERCIALIZAÇÃO PARA AS EMPRESAS SELECIONADAS NO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO ESPAÇO FINEP 2022.

A demanda

ETAPA 1 – ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING, VENDAS e COMERCIALIZAÇÃO ATUAIS (12 HORAS) -

ETAPA 2 – TREINAMENTO PARA DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING, VENDAS E COMERCIALIZAÇÃO (PITCH DE VENDAS) (74 HORAS) -

ETAPA 3 –APRESENTAÇÃO DOS PITCHES DE VENDAS (16 HORAS)

TOTAL: 102 HORAS

Valores

ETAPA	HORAS DEDICADA	VALOR POR HORA*	VALOR TOTAL DA ETAPA
ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING, VENDAS E COMERCIALIZAÇÃO ATUAIS	12	R\$ 637,50	R\$ 7.650,00
TREINAMENTO PARA DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING, VENDAS E COMERCIALIZAÇÃO (PITCH DE VENDAS)	74	R\$ 550,00	R\$ 40.700,00
APRESENTAÇÃO DOS PITCHES DE VENDAS	16	R\$ 637,50	R\$ 10.200,00
TOTAL	102	R\$ 58.550,00	

*A variação de valor H/H nas etapas 1 e 3 é referente a custos com deslocamentos.

INCLUSO NO INVESTIMENTO

- * Despesas com passagens aéreas
- * Despesas com hospedagem e traslado
- * Planejamento: Levantamento de dados, estruturação de briefing, definição de objetivos e necessidades a serem atendidas.
- * Estudo de Caso: Seleção, preparação, análise de dinâmicas, metodologias e técnicas a serem utilizadas.
- * Execução: Realização dos treinamentos, mentoria e entrevistas
- * Estratégias de Gamificação para mentorias
- * Demais itens, totalizando todos as etapas previstas, conforme Anexo 1 do termo de Referência

NÃO INCLUSO

- * Sala ou auditório para realização do treinamento

Investimento Total
R\$ 58.550,00

A proposta tem validade de 90 dias.



ARTHUR SILVA - DYNAMO LABS

CNPJ: 32.420.109/0001-74