

PROGRAMA

10000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

*pesquisa
qualitativa*



metodologia

perfis dos grupos

perfis das participantes

conteúdo

- como transmitir as informações
- praticidade, exemplos reais

forma

- linguagem, ideias, personagens
- situações, grupos de trabalhos

infraestrutura

- instrutora, raça, horários
- reposição, equipamentos

participantes

- diária, alimentação
- filhos, proximidade

lideranças

- realidades locais, preencher vagas
- antecedência, formiguinha

conceito

- imagem Sebrae, assimilação
- caso a caso, acompanhamento, Conselho

comunicação

- público-alvo, especificidades
- divulgação, canais, re-contatos

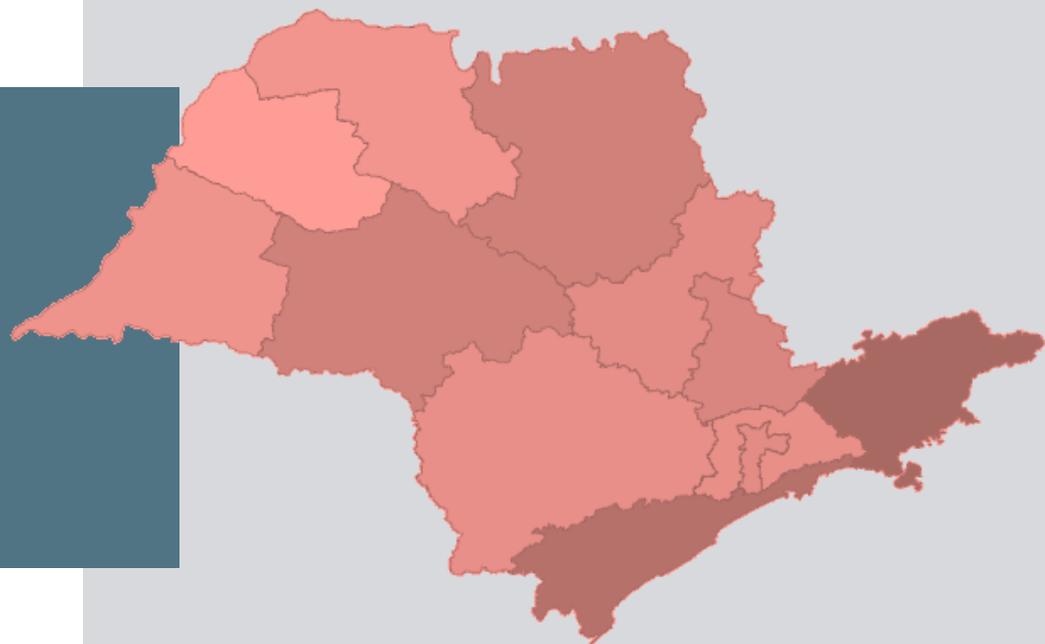
para não esquecer



pesquisa qualitativa

1. pesquisa qualitativa com os perfis de envolvidas com o programa
2. participantes tinham conhecimento prévio sobre o tema da entrevista
3. grupos focais (GF) e entrevistas em profundidade (EP) filmados (DVD) e gravados (MP3), quando permitido
4. recrutamento realizado pela equipe da Checon e por fornecedor homologado e treinado
5. algumas informações sobre 'soft skills' foram apresentadas nos grupos focais
6. resultados de pesquisas qualitativas não podem ser projetados para a população, devido aos critérios de seleção e ao tamanho da amostra
7. o estudo obedeceu aos códigos de ética da ABEP e da ESOMAR, e à norma ABNT NBR ISO 20.252:2012
8. pago incentivo de R\$80,00 às participantes dos grupos focais e R\$100,00 para as entrevistas em profundidade

perfis das EPs



dia 13/01/20

3 EPs

participantes do programa

dia 14/01/20

3 EPs

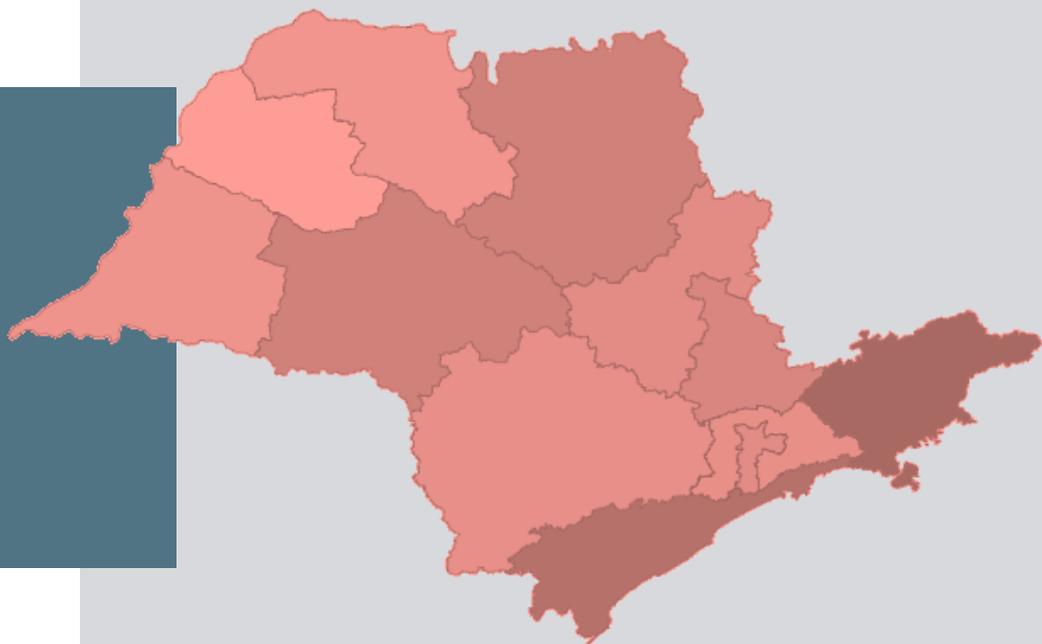
representantes de empresas
ou organizações

dia 15/01/20

4 EPs

líderes de comunidades

perfis dos grupos



dia 16/01/20

GF – não comparecentes
GF – não comparecentes
GF – desistentes

dia 17/01/20

GF – desistentes
GF – certificadas
GF – certificadas

perfil das participantes



desistentes

perfil:

idade média 37 anos, com 2 filhos, ensino médio completo e superior completo/ se classificam como autônomas e se inscreveram como empreendedoras (trabalham por conta) e algumas empregadas com carteira, evangélicas e cristãs, pardas e negras

ocupação:

micropigmentadora, garçonete, panfleteira, professora, artesã, recepcionista, babá, estagiária, doceira, voluntária, vendedora de churros, auxiliar de farmácia, diarista, cuidadora, produtora cultural

programa:

souberam por indicação, amigas (WhatsApp, redes sociais), Sebrae enviou convite, oficina na ONG, e-mail do Sebrae, escola da filha

sonhos:

montar o próprio negócio, ter um emprego, ajudar crianças, crescer na área, casa própria, abrir uma ONG, aula em escola pública, condição melhor para a família

como se mantém informadas:

internet e poucas pela TV

perfil das participantes



*não
comparecentes*

perfil:

idade média 36 anos, com 2 ou 3 filhos, curso superior incompleto, se classificam como autônomas e se inscreveram como empreendedoras, ainda que o desemprego esteja bem presente, católicas ou evangélicas, maioria de pardas e negras

ocupação:

têm ou trabalham em salão (trancista, cabelereira, maquiadora, depiladora, manicure), boleira, doceira, cantora, vendedora (semijóias, perfumes, roupas), cuidadora, babá, artesã, panfleteira, telemarketing

programa:

souberam por postagem, indicação, amigas (WhatsApp, redes sociais), na igreja, internet

sonhos:

fluência em outra língua, montar o próprio negócio, independência financeira, se formar na área de saúde, mais trabalho, alugar espaço fora da casa da mãe, se especializar, não quebrar

como se mantém informadas:

internet e poucas pela TV

perfil das participantes



certificadas

perfil:

idade média 40 anos, com 2, 3 ou + filhos, desde o médio incompleto ao completo, se classificam como desempregadas, do lar e empreendedoras, e se inscreveram como empreendedoras (trabalham por conta), evangélicas e católicas, brancas, pardas e pretas

ocupação:

confeiteira, artesãs (madeira, crochê, tricô), vendedoras (roupas, lingerie, geladinho, perfume), cabelereiras, corretora de imóveis

programa:

souberam por indicação (ONG), amigas (WhatsApp, redes sociais), parentes, igreja, internet

sonhos:

casar, comprar um carro, se mudar, crescer a empresa, vencer na vida, filantropia, criar uma ONG, montar um negócio próprio, que os filhos tenham sucesso, renda satisfatória

como se mantém informadas:

internet e TV

- em que pese o Programa Mil Mulheres haver sido muito elogiado por todas as participantes das diferentes avaliações qualitativas realizadas pela Checon, seria possível uma **melhoria** ainda maior a partir de ajustes a serem detalhados neste documento



“O que achou do programa?” “Foi fantástico. Para mim foi um aprendizado de saber quais os meus direitos e de que forma que eu posso conquistar esse meu espaço. Eles explicaram muito bem, deram apostilas. E ela foi maravilhosa.”

EP - Participante



“O que achou do Programa Mil Mulheres?” “Gostei muito, gostei muito, porque eu aprendi muito. Principalmente a parte de como é que calcula o preço de tal coisa que você faz.”

EP - Participante



“Conseguiu colocar em prática?” “Consegui fazer propaganda do meu negócio e não ter vergonha de cobrar. Hoje mesmo tive que entregar um produto e a senhora: ‘Ah, mas não dá para fazer mais barato?’ Eu falei: ‘Não, a gente já tinha negociado o valor.’ Eu não posso arredar o pé. Senão eu me desvalorizo... Me ensinou a ter um pouquinho mais de pulso firme.”

GF – Certificada



“Conseguiu colocar alguma coisa em prática?” “Agora tudo que eu olho eu vejo oportunidade. Mas foi através da oficina de ‘Como inovar’, que é a oficina do clips. Eu achei perfeito! Nossa, eu inventei tanta coisa com aquele clips. Eu falei: ‘Gente, a gente se reprime... Por que que isso não pode ser uma coisa diferente?’ Tem gente que fez cortina, fez porta-retrato, então, hoje eu saio fazendo inovação em tudo que eu vejo na minha frente (risos).”

GF – Certificadas



“O que elas dizem: ‘Aprendi a fazer conta.’ É a 1ª coisa que as mulheres falam. ‘Se vou gastar R\$50 para fazer aquela bandeja de bolinhos, não posso vender por R\$55 só porque a moça está reclamando que está caro. Porque vou perder dinheiro.’ Porque elas gastavam para fazer e vendiam mais barato, porque o outro reclamava. Então, o aprender a fazer conta, que é uma observação aparentemente simples, já indica que o planejamento e o fluxo de caixa foram internalizados .”

EP – Liderança

PROGRAMA

1000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

conteúdo



- é fundamental que os ensinamentos do programa tenham um caráter mais prático (aparentando se tratar de menos teoria), visto as ansiedades e expectativas dessas mulheres serem muito imediatas e delas terem a certeza de não poderem esperar



*“Aqui dentro tem cursos maravilhosos. Tem cuidador de idosos, artesanato, fazer vela... Cursos de libras.” “**E também as pessoas faltam?**” “Faltam, mas cuidador de idosos, não faltam, as mulheres vêm a pé, muitas vezes de longe.” “**Esse é um curso que ninguém falta?**” “Não faltam, porque é uma coisa que ela sai daqui e já tem emprego.”*

EP - Participante



*“As atividades que eles passaram para a gente foi (sic) muito produtivas. Assim, a gente aprendeu mais assim. É porque a gente vai mais na prática, a gente fica muito na teoria fala assim: ‘Ah não, eu gosto de fazer mais na prática, você já pega e já faz, já aprende logo que é mais fácil...’ E eu gostei muito.” “**E por que você só foi em 3 aulas?**” “Eu também tive um problema com os meus filhos nesses últimos 2 dias.”*

GF - Desistente

- dessa forma, é recomendável que já desde a **1ª aula** fique muito clara para as participantes tal percepção de existir uma aplicação prática do que foi ensinado, de modo a manter o interesse elevado e coibir a tentação de abandono



“Eu trabalhei 4 anos em Angola, com o pessoal de guerra. E eu fui dar empreendedorismo para eles. Saíam da escola técnica e iam ganhar uma área para cultivar. Quando me mostraram o programa, eu falei: ‘Não vai funcionar.’ Porque esse cara é sequelado de guerra. O que a cabeça dele pensa? ‘Eu tenho que viver o hoje, porque amanhã eu não sei se eu vou estar vivo.’ Agricultura é semente, germinação, cresceu, colheu. Ele vai desistir, porque não deu fruto no dia seguinte e ele quer o dia seguinte. No mercado financeiro, ele vai se dar bem, porque aplicou, ganhou. Vai ter que trabalhar a cabeça dele, porque senão ele vai largar a terra lá, porque demora muito e ele não tem tempo. E nós mudamos todo o programa e foi um sucesso. Mas me ensinou isso, se falar difícil, não vai entender. Se usar material complicado, não vai entender. Se a grade apresentada não trouxer benefício prático para elas... Elas precisam de coisas concretas, tem que materializar resultados, senão elas vão embora mesmo e essa coisa linda e maravilhosa cai toda por terra.”

EP - Liderança



“Por que as pessoas se inscrevem e não vão? E por que as pessoas desistem?” “O brasileiro são (sic) muito imediatistas. As pessoas querem ter uma certeza, querem uma garantia. Elas não saem da zona de conforto se você não tiver uma proposta muito pronta, garantindo que ela vai ganhar.” “Ela quer uma certeza de que ela vai fazer esse curso e que vai agregar na vida dela.”

GF - Certificadas

- dada a fragilidade dessas mulheres em situação de vulnerabilidade, o reforço na autoestima (*you can!*) deveria permear todo o conteúdo, sendo recomendado inclusive um emprego maior de **exemplos reais** de outras mulheres



“Trazer algumas mulheres, por exemplo, a Carla Tieppo, uma neurocientista, muito conhecida, faz vários desenvolvimentos nessa área de empoderamento. Então, é levar essa mulher para palestrar e fazer aquilo lá: ‘Se eu posso, por que vocês não podem?’”

GF – Certificada



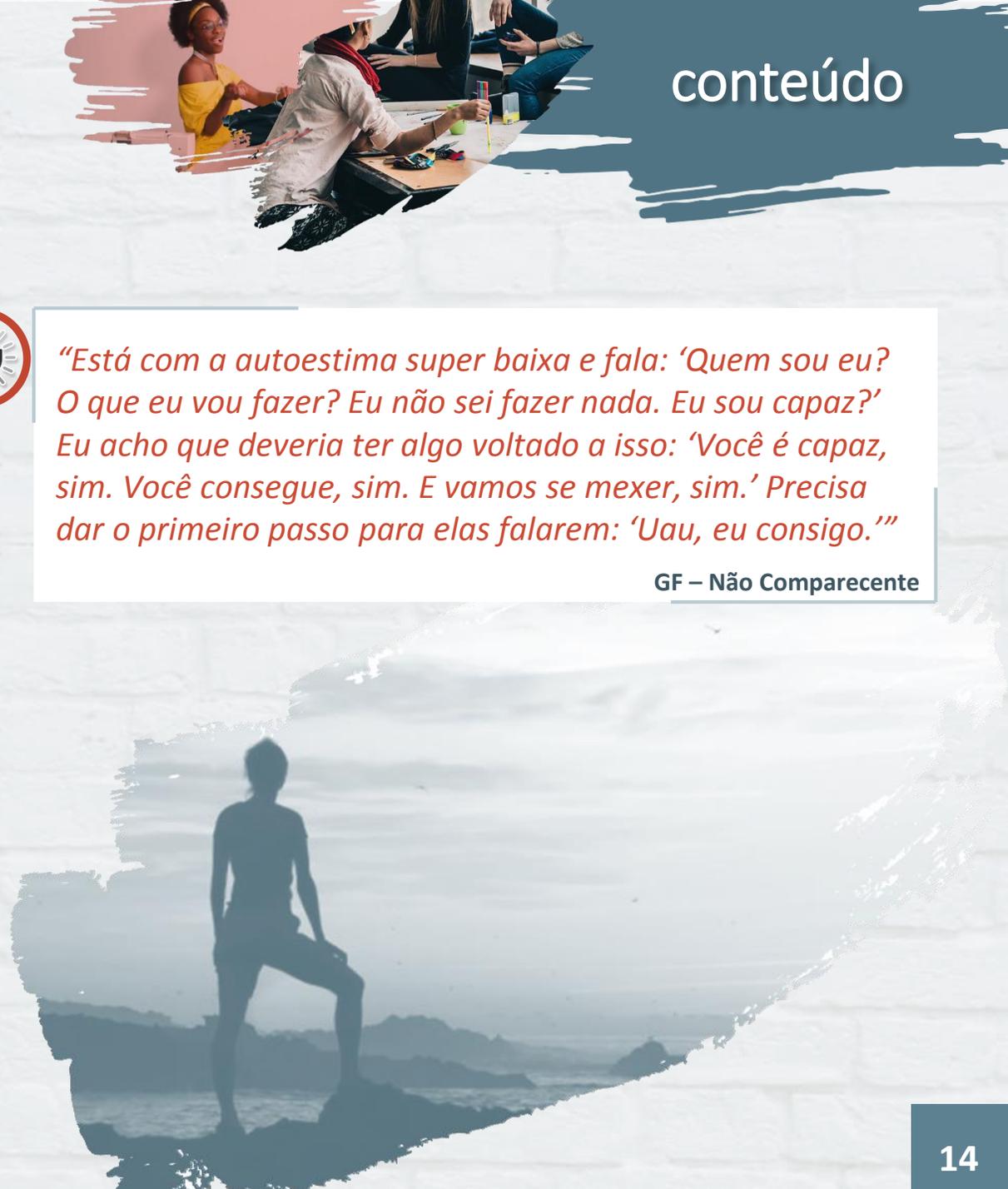
“Por ser voltado à mulher, teria que trabalhar mais esse lado emocional da mulher: ‘Eu sou capaz!’, ‘Você é capaz!’, ‘Você é bonita para isso.’”

GF – Certificada



“Está com a autoestima super baixa e fala: ‘Quem sou eu? O que eu vou fazer? Eu não sei fazer nada. Eu sou capaz?’ Eu acho que deveria ter algo voltado a isso: ‘Você é capaz, sim. Você consegue, sim. E vamos se mexer, sim.’ Precisa dar o primeiro passo para elas falarem: ‘Uau, eu consigo.’”

GF – Não Comparecente





“Elas falam o seguinte: ‘Foi muito legal, observei que o que eu faço tem valor, tem importância.’ Elas começam a identificar a aptidão como um negócio importante. Muitas são tão oprimidas, que acham: ‘Eu sei fazer um bolo. Ah, mas fazer um bolo não é nada, o que eu vou fazer? Eu só sei fazer bolo.’ Algumas disseram: ‘Agora já levo para a escola o bolo e vendo cortado em fatia, porque eu ganho mais.’ Olha só, fatia o produto, atende mais clientes, porque cada um tem um pouquinho de dinheiro. Olha como isso transformou? Outra coisa muito legal, as assistas dançam em diversos lugares, e o que me disseram: ‘Nós usávamos a rede social para divulgar o nosso trabalho, dança... Só que colocávamos fotos inadequadas.’ Até palavras diferentes elas começaram a usar: ‘Inadequadas como?’ ‘Ah, eu colocava só as minhas fotos de biquini, e aí não dava muito certo, os caras queriam fazer programa.’ Então, o que perceberam? Se queriam vender dança, tinham que trabalhar a rede social mostrando o produto dança e não mostrando o produto corpo, porque senão eles queriam comprar corpo e não dança. E elas perceberam isso, olha que magnífico! E a autoestima dela: ‘Agora eu sou dançarina, eu posso dizer que sou...’ Montaram currículo como dançarina, experiência de trabalho, criaram redes de relacionamento fora do meio que estão, entenderam que podem inserir o bar que dançaram na última semana dentro da rede de relacionamentos, se colocando como dançarina e que isso faz dela uma profissional da área. Então isso elevou muito, muito autoestima para as minhas meninas.”

EP - Liderança

- o conteúdo que envolve **cálculo** seria o mais difícil e necessitaria ser trabalhado com mais cuidado, talvez aumentando o tempo de exposição, os exercícios e o ritmo de apresentação de acordo com a assimilação de todas



“Eu estava sentada no fundo. Tinha pessoas que não conseguiam acompanhar a parte financeira... E lá da frente, a pessoa não conseguia sanar essa dúvida para ela.”

GF - Certificada



“Eu queria que falasse sobre o conteúdo que tinha lá. Alguma coisa foi mais complicado?” “Só os cálculos mesmo, como você calcular, se você está vendendo muito caro ou se você está perdendo, porque eu tenho uma dificuldade de colocar preço.”

EP - Participante



“Tem alguma coisa que o pessoal tem mais dificuldade?” “Sim, a parte financeira.” “Lá na hora a gente até consegue aprender.” “Senti dificuldade de chegar em casa e agregar as minhas contas... Quebrei bastante a cabeça.”

GF - Certificadas



- os conteúdos sobre **como vender**, como precificar e como cobrar suscitam um grande interesse, dado justamente esse caráter prático



“O que mudou para você? Teve um antes e um depois do curso?” “Eu aprendi a valorizar mais as minhas mercadorias. Porque antes eu ficava com medo. As pessoas viam a minha mercadoria e falavam: ‘É quanto?’ Eu falava: ‘X’ ‘Está caro’ Aí eu falava: ‘Não, então eu faço mais barato para você, para você levar.’ (risos) Hoje não, se a pessoa quiser é aquilo. Porque se ela vai comprar em uma loja grande, ela paga bem mais caro do que compra comigo, mas como eu vendo por conta, as pessoas desvalorizam...” “Sim, muito.” “Isso é verdade.” “Aí, aprendi a valorizar mais as minhas mercadorias, administrar o dinheiro e colocar o valor na peça.”

GF - Certificadas

- além de ser perceptível o quanto as ajuda a vencer as dificuldades, a superar o desconhecimento, a timidez e a insegurança



“Nas finanças melhorou bastante, eu gastava muito, e não acabava lucrando. A gente é autônoma...as pessoas desvalorizam muito. Elas acham que eu tenho que fazer o baratinho e esse baratinho acaba com a gente. Eu aprendi a me valorizar. Hoje não tem mais baratinho, eu me valorizei muito. E a parte do marketing me ajudou de uma forma absurda, porque hoje eu sou bem conhecida no Valo Velho. ”

GF - Certificada



PROGRAMA

1000 Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL



forma



- é necessária uma atenção especial com a **linguagem**, respeitando uma certa capacidade limitada de compreensão, a baixa escolaridade e a provável dificuldade de assimilação, posto a capacitação quase sempre não fazer parte das histórias dessas mulheres



“A linguagem usada não é uma linguagem conectada com esse povo. Eles usam uma linguagem difícil, elitista. A aproximação com esse público tem que ser muito simples. Eles precisam transformar o material que eles têm, que é um material riquíssimo, didático, lindo e maravilhoso, em algo acessível para esse povo que mais precisa.”

EP - Participante

Prezado(a) Participante,

A **Oficina SEI Planejar** foi desenvolvida para você, Microempreendedor Individual - MEI, e tem o **propósito** de ajudá-lo a compreender a importância do planejamento para que sua atividade empreendedora gere resultados satisfatórios às suas expectativas e metas.

Com esta oficina serão criadas as condições necessárias para que você, Microempreendedor Individual, desenvolva **competências** nas **dimensões** de natureza:

Cognitiva

Conhecer ferramentas de planejamento empresarial.

Atitudinal

Conscientizar-se de que o planejamento de ações de forma ordenada e **articulada** con-



- todo o conteúdo deve ter uma atenção especial com relação aos **'ideais'** sugeridos não serem, por exemplo, o de 'núcleo familiar convencional', como o de 'se casar e ter filhos', ou de uma 'família margarina'
- dado os históricos e as experiências de vida dessas mulheres serem bem particulares, seria fundamental que tal perspectiva estivesse sempre presente tanto nas apostilhas quanto para as instrutoras



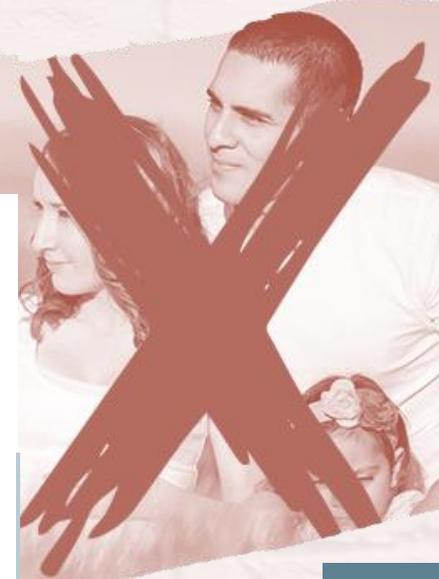
“Então, um ponto a ser observado, a linguagem. Exemplos como família, questões de relacionamentos, casamento: ‘Ai, todo mundo quer ter uma família, todo mundo quer ter casamento.’ Não! Está falando de mulheres que foram muito feridas nesse sentido.”

EP - Liderança



“O planejamento é o mesmo para qualquer desses públicos. Pode ser que um grupo de refugiados, de mulheres trans, ou apenas, tenham um entendimento diferente de uma dona de casa. Eu acredito que é a sensibilidade do professor, de buscar exemplos genéricos, coisas mais motivadoras: ‘Família margarina!’ Essa mulher mostrando esse monte de filme com gente loura em uma turma só de negras. Então, um instrutor bem preparado, que saiba aplicar metodologias e levar esse conteúdo para o grupo, usar didáticas de acordo com a composição da turma. Que nivele isso.”

EP - Liderança





- deve existir um cuidado quanto aos exemplos apresentados durante o curso não serem de **personagens masculinos**, mas apenas femininos, de modo a se buscar uma maior e mais fácil identificação entre as partes



“Embora eles tenham tido cuidado com os detalhes, na prática a gente observou essas questões, não tinha exemplos de mulheres na estória. A mulher era a esposa que cuidava do filho, nesse sentido, não era aquela que estava à frente do negócio. Um material maravilhoso, extremamente objetivo, com bastante assertividade, muito prático, só que eram exemplos masculinos. ‘Ah, o Manoel tinha uma vendinha’, mas por que não a Maria? Os exemplos, o material, é bacana trazer a mulher.”

EP - Liderança





- da mesma forma com relação aos exemplos de situações que devem ser **próximas** à realidade dessas mulheres, ou seja, não de uma ‘vendinha’, mas voltado ao custo de um ‘peso de porta’ ou de uma ‘toalha bordada’



*“Na verdade, eu acho que o curso deveria ser voltado para mulheres que fazem uma coisa em casa, aquela coisa mais pequenininha...”
“Artesanal.” “Mais artesanal, que está começando mesmo.”*

GF – Não Comparecentes



“Eu faço pesos de porta e vendia para lojas de R\$1. E esse último que eu fui vender, eu reclamei comigo, porque é muito peso. Você sai de casa com 30, 35 kg nas costas. Na feira, ou para vizinhança, eu vendo a R\$10. Eu gasto R\$2,80 para confeccionar cada um. Na feira eu vendo por R\$10, está legal, tudo bem. Na loja, não consegue vender a mais de R\$3,00.”

EP – Participante



“Tinha gente que não tinha negócio nenhum, uma era manicure, mas não tinha o espaço. Agora ela tem o espaço, ela abriu na garagem da casa dela. Olha, tinha o espaço, mas não tinha a criatividade. A outra montou até um grupo, ela faz tapete também, vende cosmético....”

EP - Participante



- a formação dos **grupos** de trabalho é um aspecto que merece atenção da instrutora, por ser determinante ao êxito de algumas mulheres e que requer bastante sensibilidade para não segregar e nem deixar nenhuma para trás



“O manejo de grupo é essencial, porque tem muitas atividades em grupo, que é próprio do processo, que foi riquíssimo, só que em muitas vezes a mulher fica mais fragilizada por ter vivenciado essa experiência: ‘Poxa, fiz, falei e não fui acolhida.’ Então, o manejo de grupo é essencial.”

EP - Liderança



“Tinha uma moça lá, ela falava assim: ‘Ah, faz aqui para mim.’ Eu falei: ‘Olha, eu te ajudo. Fazer, você que tem que fazer, porque eu não vou estar na sua vida, no teu dia a dia.’ Aí ela trocou de grupo. Porque montava os grupos para poder fazer as contas. Daí ela foi para um outro grupo, a menina achou mais fácil fazer do que explicar. Aí ela gostou, ela: ‘Ah, a menina ali me ajudou’, Eu falei: ‘Ajudou ou fez?’, ‘Ela fez.’ Eu falei: ‘Então, você aprendeu?’, ‘Não.’ Eu falei: ‘Adiantou?’ Para mim, nem que eu faça 4, 5 vezes, mas eu estou fazendo.”

EP – Participante



- o **certificado** é simbólico, muito importante por significar uma conquista, sinalizar que mesmo nessa situação vulnerável haveria perspectiva, e ainda mais por ser do Sebrae, órgão muito respeitado e de credibilidade



*“Qual a importância do certificado?” “É gratificante.”
“Olhar e falar assim: ‘Conseguir concluir, conseguir aprender.’” “É uma coisa a mais.”*

GF - Certificadas



“No meu caso, eu já tenho muitos certificados. Mas o nome Sebrae é um nome de muito peso. Vocês precisam absorver esse nome, Sebrae, que já está lá muito consolidado e falar: ‘Eu sou formada pelo Sebrae.’ E não importa se é um curso só de uma semana, mas é um curso que veio para agregar, e que vocês também se apoderem disso.”

GF – Certificada



*“Qual a importância de ter um certificado?”
“Ah, eu quero pôr na parede...” (risos) “... Para as pessoas ficarem olhando.” “Passa mais credibilidade.” “Tem o certificado, você fez aquele curso, você está indo em busca...”
“Cada certificado que eu tenho, para mim é uma conquista.”*

GF – Certificada



PROGRAMA

1000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

infraestrutura

- pelos depoimentos, sugere-se que o curso seja ministrado por uma **instrutora** e não instrutor, tanto em função das experiências das participantes como pela possibilidade de uma maior empatia



“Tinha uma senhora que ela tinha afundamento de crânio, por causa de uma pancada que ela tinha levado na cabeça, do marido. Ela não sabia calcular, ela não sabia fazer cálculo nenhum. Só que ela não queria falar com o professor, aí ela veio conversar com a gente, mas a gente também não sabia... Ela não queria perguntar para o professor, por ser homem.”

GF – Certificada



- a rigor, dadas a característica do público-alvo ser predominantemente de afrodescendentes, as instrutoras e facilitadoras também de preferência deveriam ser **negras** ou pardas



“Ah, não tem mulher negra’ E você está em um território que, geralmente, é mais mulher negra...(risos) Quanto mais próximo você fica, você cria uma identidade.”

EP - Liderança



“Mas só que era voltado para o público negro, e quando nós chegamos lá, nem a instrutora era negra. Tanto que eu moro na Casa Verde, eu me inscrevi para fazer em Pirituba, porque estava falando que era voltado para o público negro e quando a gente chegou lá nem a instrutora era negra.”

GF – Certificada





- os mesmos argumentos e linha de raciocínio se aplicam também para se considerar a maior oferta possível de **diferentes horários e/ou dias alternados** para os cursos do programa em todas as comunidades



“Agora, nessa turma, eu estou perdendo nada, nada umas 10 mulheres. Ela não consegue fechar o estabelecimento ou parar aquilo ali para ir fazer o curso no Sebrae. Teria que se criar um mecanismo para que essas pessoas façam os cursos. O curso foi da 1 às 17 horas, 5 dias, a pessoa não consegue fechar o estabelecimento. Se vem, vai ter que faltar uns 3. Aí não é negócio.”

EP - Liderança



“Mudaram o horário.” “Eu tinha feito a inscrição para a noite, porque eu estudo de manhã, eles mandaram um e-mail depois explicando que não tinha mais a turma da noite, ia ser só de manhã e de tarde, não ia dar tempo de eu fazer, não sei se é porque tinha pouca procura. Fui 1 vez, mas eu não podia perder a semana toda de aula.”

GF – Desistentes



- recomenda-se possibilitar a **reposição** de aula para aquelas mulheres que precisaram faltar, seja por conseguir um trabalho para suprir necessidades imediatas, por doença de filhos, por problemas com o companheiro etc.



“A minha área é instável. Hoje, eu posso estar com a minha agenda lotada, não ter tempo nem de ir ao banheiro fazer xixi. Mas amanhã ou depois de amanhã, eu posso não ter ninguém. Então eu não posso perder aqueles dias que eu tenho. E aí eu fico ligando para o professor: ‘Mas não tem outro horário? Mas posso marcar para outro dia?’ E não tem.”

GF – Desistente

- atentar para os **equipamentos** mínimos necessários de uma sala de aula, como mesas ou carteiras que possibilitassem anotar nas apostilas, visto terem ocorrido situações onde esse imprevisto foi latente



“Uma das coisas que incomodou bastante aonde eu fiz o curso é que assim, não tinha estrutura para ter o curso, falando da estrutura física. Nós ficávamos em cadeiras, então a gente tinha que escrever nos joelhos. Tinha cadeiras lá, por exemplo, que pelo fato das mulheres serem mais obesas, elas tinham que colocar 2 ou 3 cadeiras, que eram cadeiras de plásticos, não aguentava o peso.”

GF – Certificada

PROGRAMA

1000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

participantes



- importante passar a considerar o pagamento de uma **diária**, ainda que reduzida, para assegurar as despesas de transporte para o curso e diminuir a ‘tentação’ de abandono por outras oportunidades de receita eventuais



Uma forma da pessoa não desistir até o final é uma ajuda de custo, porque eu acho que a maioria não tem condição.”

GF – Certificada



“Que antes tivesse uma pesquisa para as mulheres. Que elas tivessem pelo menos o valor do transporte.” “Uma ajuda de custo, eu acho que ajudaria bastante.”

GF – Certificadas



“Várias empresas tinham cursos e davam... Como se fosse um estágio, uma taxinha (sic), sabe? Um mínimo do mínimo e dava a condução e o lanchinho. A turma participava, não desistia, porque ele tinha interesse naquele R\$50, ele contava com aquele R\$50, a condução e o lanche, então ele tinha garantido. O trabalhador, ele fazia o seu bico, chegava ali à noite ia para aquele curso e tinha como pagar a condução, tinha certeza que ali ele tinha seus R\$50, que podia fazer alguma coisa.”

EP - Representante



“Mas por que ela desiste?” “São vários fatores. As pessoas têm necessidade de ter um resultado muito rápido. A pessoa está fazendo um curso e aparece um bico ou um emprego, ela vai. Tem uma amiga em um projeto que eu já trabalhei, que chama ‘Coletivo Coca-Cola’, 2 meses de curso, a pessoa acaba desistindo pelas mesmas coisas, ou aparece um bico, ou um emprego. Por mais que o curso fosse ótimo, não tinha como deixar de fazer tal coisa para estar com a gente.”

EP – Liderança

- fundamental prover uma **alimentação** básica (não apenas bolachas) para as participantes durante o curso, independentemente dos horários, de modo a sedimentar o sentimento dos ganhos já auferidos com o programa



“Não adianta você dar cursos e mais cursos, eles nem têm interesse, porque como que ele vai manter isso? Quando a gente dá um curso, a primeira coisa que ele pergunta: ‘Tem um cafezinho pra gente?’ Porque as pessoas saem de casa e não têm nem o que comer, o mínimo do mínimo a gente tem que oferecer.”

EP – Representante



“Muitas mulheres vêm com fome, porque não tomaram café em casa, porque saíram muito cedo. Então, você oferta apenas aquela quantidade, não era mínima, mas era bolacha, não tem um sustento ali até uma hora da tarde, ou até ela voltar para casa. Então, esse ponto da alimentação foi algo que até eu conversei e que muita das vezes é determinante para a mulher não estar no espaço.”

EP – Liderança

- seria bastante positivo que o programa oferecesse algum suporte e apoio para a guarda dos **filhos pequenos** durante o curso, visto ter-se tratado de uma recorrente justificativa para as desistências ou não comparecimentos



“E a gente que tem filho pequeno, sabemos a dificuldade para alguém olhar para você. Até mesmo para trabalhar, eu tenho muita dificuldade. Graças a Deus eu tenho uma filha de 18, então ela cuida da Helena para mim, mas ela também está fazendo entrevistas, processos seletivos, então quando a Ana começar a trabalhar eu não sei o que eu vou fazer. Minha mãe já é de idade, já cuidou bem dela, então ela não cuida mais. Então, a dificuldade foi essa, ter alguém para ficar com a Helena para eu ir para esse curso sozinha.”

GF – Desistente



“Por que você só foi em 3 aulas?” “Tive um problema com os meus filhos. Porque tinha com quem deixar as minhas filhas, só que aí a pessoa não pôde ficar nesses 2 dias, mas eu fiquei muito arrasada, porque eu queria ir muito (risos), mas eu não tinha escolha, porque o meu esposo estava trabalhando, mas eu fiquei muito chateada.”

GF – Desistente

- ainda que não tenha surgido na intensidade esperada, é bem possível que a violência doméstica seja também um fator responsável por essas ausências



“Eu não fui mais nas outras aulas devido ao meu ex-marido. Eu passava por agressão, ele não queria olhar a minha filha, eu não tinha com quem deixar e ele ficava indo atrás para ver. Ele falava que, ao invés de eu estar indo para curso, eu estava indo atrás de macho. Essas coisas assim do tipo. Eu não tive mais como ir.”

GF – Desistente



“Ela não tem como sair de casa e deixar filhos para ir até o local. Isso já é uma outra barreira, ela não tem como se sustentar, não tem com quem deixe (sic) os seus filhos, porque a maioria dessas mulheres tem filhos.”

EP - Representante



“Poderia ter um espacinho para criança. Porque, geralmente, são mães carentes, que têm filhos, não têm com quem deixar, não têm condição, porque estão desempregadas.”

GF – Certificada



- tendo em vista todas as dificuldades que essas participantes já enfrentam, a **proximidade** física do curso é um aspecto relevante, de preferência na própria comunidade onde residem, até pelos próprios custos de transporte



“Eu não fui, porque quando eu recebi a inscrição, tinha acabado o lugar mais perto da minha casa, que era no Valo Velho. O outro, era na Ilha do Bororé. Viu a distância? (risos) Aí, eu acordei no dia, falei: ‘Cara, leva 2h40 para chegar lá. Não dá.’ E no dia anterior eu tinha trabalhado, cheguei tarde em casa, falei: ‘Eu não consigo...’”

GF – Não Comparecente



*“A desistência é muito grande, porque quando é para vir, a primeira coisa que elas já falam: ‘Não tenho dinheiro para vir até o curso.’ A maioria não tem recurso para pagar o transporte. Essas mulheres acabam não indo para um curso, por quê? Ela não tinha nem o dinheiro da condução. Isso é um fato, que é tudo distante, nunca tem nada do lado da onde a mulher mora, mas a maioria não tem recurso nenhum, ela não tem como se sustentar. **“Ela não consegue enxergar que o curso vai ser bom para ela?”** “Não, ela não consegue por esse motivo. Como que ela vai? Ela vai manter um curso se ela não tem nem o dinheiro de uma condução...”*

EP - Representante



PROGRAMA

1000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

lideranças



- a **liderança** da comunidade tem papel fundamental, por conhecer as pessoas, a realidade, as características locais, o histórico dos sucessos & fracassos, mas que ainda requer mais atenção & informação sobre o conteúdo



“O Sebrae podia investir mais nessa questão de contratar pessoas da comunidade que têm experiência em articulação para terem pessoas no curso. O pessoal queria parceria com a gente, porque a gente tinha o trabalho em Heliópolis, mas não rolava investimento, tem que rolar investimento. Eu não sei como é que funciona o Sebrae, mas o pessoal falava que era muito burocrático, e às vezes desestimula as pessoas. Porque poxa, é como se a gente estivesse fazendo um trampo (sic) de graça, porque a gente sabe fazer essa articulação. O Sebrae tem todo trabalho de cursos, não tem ninguém que quebre o Sebrae nessa área, mas o Sebrae tem que entender que nessa parte da comunidade existem pessoas que também entendem. Então precisa ter realmente esse investimento.”

EP - Liderança



“Eu faço um trabalho itinerante, eu vejo o que tem dentro dessa comunidade. Se tem uma garagem, uma escola que possa ceder um espaço, que seja perto daquela população, que não precisem se deslocar, que o Sebrae possa estar ali na comunidade... Essa parceria que o pessoal precisa e não tem. O pessoal fala assim: ‘Ah, mas isso é paternalismo, é passar a mão na cabecinha... A gente dá tudo e não traz nada de retorno.’ Gente, não é isso. Quem conhece, quem está na base, sabe como é que funciona.”

EP - Representante

- é recomendável um maior cuidado com as características do **público-alvo** (situação de vulnerabilidade), posto que em várias situações foi perceptível não ter predominado essa premissa, como nos casos das participantes fora do perfil



“Como se inscreveu no Mil Mulheres?” “Eu participo do Casa Sofia, uma casa de acolhimento a mulheres que sofrem violência doméstica.” “Você sofreu?” “Não, mas eu fui pelo curso do Sebrae, que eu fui convidada. Como o governo também ajuda, tem que ter participação. Se não tem participação, o governo corta a verba. Então, quanto mais mulheres participarem, melhor.”

EP - Participante



“O curso era para pessoas em situação de vulnerabilidade. Ela falou isso?” “Falou.” “Você não está nessa situação, mas se inscreveu?” “Não, vamos lá ver, né?” “E ela te inscreveu em qual vulnerabilidade?” “Em nenhuma.” “Então, a pessoa que te convidou que te inscreveu?” “Isso.”

EP - Participante

- a rigor, em diferentes depoimentos de lideranças ou mesmo das participantes foi muito nítido haver existido a preocupação em somente se **preencher** as vagas disponíveis (ou prometidas), independentemente dos requisitos de vulnerabilidade



“Como você ficou sabendo?” “Por causa do MCI, a Casa da Cultura ligou para a nossa diretora e falou se ela queria mandar umas meninas fazerem esse curso de Mil Mulheres. Ela nos escalou, 10 pessoas. Ela falou que era um curso bom, que nós teríamos a chance de ser MEI. Eu falei: ‘Eu não entendo o que é MEI, mas eu vou fazer’ (risos) Na hora eu não entendi nada.”

GF – Certificada

- necessária uma certa **antecedência** na seleção e no recrutamento das participantes, para que possa existir o convencimento, esclarecimento de dúvida e até o planejamento (com quem deixar filhos, reagendar faxinas, etc.)
- além das outras questões práticas já mencionadas como quanto à ‘guarda’ dos filhos pequenos, da programação das ‘raras’ atividades remuneradas, etc.



“A divulgação para a nossa igreja foi muito pouca, e foi muito em cima. Fecharam com o Pastor em cima, assim, não deu tempo para divulgar na igreja.”

GF – Certificada



- uma maior assiduidade será alcançada com um trabalho de “**formiguinha**” junto a cada uma delas, tanto no acolhimento quanto no acompanhamento inclusive durante o curso, estimulando, incentivando e apoiando



*“A diarista por exemplo. Você chega e conversa. Aí ela: ‘Mas eu sou diarista, eu não...’ ‘Mas pera aí, nunca tentou fazer nada para melhorar ou para sair do diarista? Você nunca tentou?’ Aos pouquinhos, naquele trabalho de **formiguinha**, tem que chegar e conversar mais. Falou em desistir, vai atrás, nós fizemos muito isso.”*

EP – Liderança



“É difícil para as pessoas virem até aqui. Tem que pagar condução, elas não têm dinheiro para pagar nem uma condução para vir aqui. Então, o que é que a gente faz? A gente vai até elas, por isso que eu vou dentro das comunidades, mas eu trabalho com o que é difícil trazer.”

EP - Representante



PROGRAMA

1000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

conceito





- importante persistir em se desconstruir a **imagem** do Sebrae ‘não ser para elas’, ou de ‘ser só para quem empreende’, buscando ser menos formal e estar realmente preocupado com a situação de cada uma delas



“O Sebrae é muito formal. E quem é de favela precisa se sentir dentro, que pertence assim. Então, tem que largar esse formalismo... Tinha muita coisa em inglês no curso. O próprio linguajar de chegar para o aluno: ‘Ó, não pode falar assim, não pode fazer assim...’ Primeiro tem que conhecer a situação da pessoa, para entender porque que ela ainda está fazendo daquele jeito.”

EP – Liderança



*“Quando convida uma pessoa para fazer esse curso, tem que fazer aquele trabalho de **formiguinha** com ela, porque as pessoas, quando elas veem o Sebrae, acham que o Sebrae é só para empreendedor, que o Sebrae não é para elas.”*

EP – Liderança



“O curso é muito importante para fazer, mesmo para você conhecer o que é o empreendedorismo, porque fala Sebrae, acha que é algo só para empresa.”

GF – Não comparecente

A large, stylized SEBRAE logo with a background image of a woman's face and a hand holding a pen.



- os relatos de participantes empreendedoras que já realizaram outros cursos no Sebrae, às vezes por mais de 3 vezes (a mesma solução), para “*realmente aprender*”, seria possivelmente um indicador da **dificuldade de assimilação** do conteúdo



“Eu já fiz vários cursos no Sebrae, na área de maquiagem... Eu já tinha feito, já sabia como era mais ou menos. Porque, às vezes você ouve uma coisa, você absorve, você ouve de novo, você já (estala os dedos).”

GF - Certificada





- o perfil do público-alvo requer uma atenção que talvez seja um pouco diferente da ideia transmitida pelo “1000” no nome do programa



“Então, esse olhar para o recorte de mulheres em situação de violência doméstica precisa ser específico, porque senão fica uma sensação de que não funcionou, porque tinha que ter 50 e tinha 30, tinha 25. Então, realmente olhar para cada caso como um caso diferenciado, principalmente das demandas apresentadas.”

EP - Liderança

- o valor numérico em si já remete mais ao atacado; quando o **foco**, pela fragilidade, pela insegurança, pelas sequelas e pela necessidade do acolhimento, deveria ser no caso a caso, no particular





- surgiu a demanda por algum tipo de **acompanhamento** posterior ao programa Mil Mulheres, que fosse também proporcionado pelo Sebrae, aparentemente para não se sentirem abandonadas após a certificação
- mesmo que um desdobramento do programa não seja possível de imediato, uma orientação sobre outros cursos, os próximos passos recomendados e uma perspectiva plausível seria algo a ser considerado e quiçá suficiente para estimulá-las



“Eu acho que o Sebrae poderia estar acompanhando cada um que abriu um negócio, dar um apoio no sentido da gente abrir, igual que eles acompanhavam. E ter mais algum curso sim, porque são cursos muito rápidos.”

GF – Certificada



“As maiores dificuldades em relação ao trabalho, eu sinto que tem que criar uma confiabilidade nas pessoas. Tem que criar vínculo, mostrar que você está ali mesmo, que quer contribuir com o crescimento da pessoa, seja para um projeto de empreendedorismo ou algum projeto de situação de risco. Tem que ter um trabalho contínuo para as pessoas acreditarem em você. E é importante fazer o pré, o meio e o pós, para saber como a pessoa ficou depois dos cursos.”

EP – Liderança





- as lideranças e as ONG participantes do programa detêm um conhecimento muito diversificado e relevante, que necessitaria ser apreendido e usado pelo Sebrae de forma regular, talvez sob a forma de um **conselho** consultivo



“O programa do Sebrae cabe para o artista? Cabe, só que ele não consegue ir para a sala de aula. O horário que ele funciona é outro. A arte funciona em horários que o dia a dia da formação não fecha. Ele dorme de dia, ele trabalha à noite, ele tem horários malucos de ensaios. É preciso um módulo em EAD, porque aí o artista vai fazer o que ele precisa, no tempo que ele pode e nós vamos fazer uma sensibilização para ele entender que ele precisa de planejamento, quantos shows ele vai vender, precisa entender como que ele vende a imagem dele e para que eles deixem de ser explorados por pessoas que têm mais condição e entendimento.”

EP - Liderança



“Como o projeto acontecia em espaços distintos, em locais distintos, e o deslocamento em São Paulo é muito complexo, é caro, é demorado... E o meu público está na periferia, ainda fica pior. Eu indiquei pessoas. Todas as 34 escolas de samba tomaram conhecimento do projeto, todas puderam enviar mulheres para participar do projeto. E elas foram inseridas em turmas distintas e em espaços distintos, de acordo com a conveniência: ‘Posso para cá, é mais perto para mim.’, ‘Esse horário é mais adequado.’”

EP - Liderança





"Eu li os conteúdos programáticos, eu dei sugestões de que didática usar para alcançar o meu público, que é um público carente, um público 'arredio' a estudo. O pessoal da comunidade que está acostumado a ser enganado, é carente mesmo ! Está acostumado com: 'A primeira aula é de graça, a segunda é paga.', então eles ficam muito 'arredios'. Então, isso tudo eu trabalhei muito perto com o Sebrae e eu desenvolvi um laço muito forte, por isso que eu falo que eu casei com eles."

EP - Liderança



"E tem também o caso daquelas que vão e desistem?" "E desistem, por quê? Porque aí aparece algum trabalho e elas desistem. Desistem porque ela tem que fazer o trabalho dela, lá onde ela está fazendo o curso, ela não está ganhando nada. E aí, se aparece alguém e diz: 'Olha, vai fazer uma faxina na minha casa', 'Vai fazer alguma coisa.', o que essa mulher vai fazer? A primeira coisa que ela vai fazer é largar o que ela está fazendo, o curso, mesmo que seja excelente e que é para o bem dela, mas ela não tem condições de manter. São mulheres que precisam mesmo de trabalhar e que ela precisa fazer um bico para dar comida para os filhos."

EP - Representante



PROGRAMA

1000

Mulheres

CONSTRUINDO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

comunicação



- a comunicação do Mil Mulheres seria um ponto a ser mais bem **analisado**, particularmente pela necessidade de divulgação por todo o estado, mas também por se concretizar de fato através do boca a boca (“formiguinha”)



“Nossa divulgação foi mais WhatsApp e redes sociais. E a personalidade, então a gente colou cartazes nos nossos quadros de aviso, a gente foi divulgando ali no entorno de onde nós atendemos... E foi bastante qualitativo.”

EP - Liderança



“Essas mulheres que foram, eram todas moradoras da comunidade?” “Todas moradoras da comunidade... Algumas de fora, que uma indicou a outra... O boca a boca funciona na minha região.”

EP - Liderança



- em algumas situações observa-se que ainda não estaria claro para as participantes, e nem sequer para algumas lideranças, **para quem** seria o programa (“mulheres empreendedoras”, “pessoas da periferia”, “quem já começou a empreender”) e seu objetivo, conteúdo, benefícios e resultados



“Quando eles colocaram lá, Programa Mil Mulheres, a gente foi até meio sem saber o que era. No primeiro dia, a gente foi meio assim que leigo, né? ‘Ai meu Deus, o que será que vai ser isso? Será que vai ser alguma coisa importante para a nossa vida?’ Depois que foi vendo que o negócio era bom, dava para aproveitar muita coisa.”

GF – Certificada

- a **divulgação** deveria ocorrer não só pelas redes sociais, mas com faixas de rua nas comunidades, panfletos, carros de som, quadros de aviso, sejam nos cultos, igrejas, quadras de esporte, bailes funk, nos centros comunitários etc.
- atentando-se em especial para as características, não apenas do público-alvo, mas com igual relevância para as práticas de cada local (ou comunidade)



“Para ter o curso do Sebrae lá, a gente que fazia a divulgação. Então, super dava certo. Só que de início, o pessoal conversava com a gente, falavam: ‘Poxa, a gente não consegue ter inscrição, a gente não consegue ter o pessoal.’ E a gente perguntava: ‘Mas como estão fazendo esse relacionamento com o pessoal?’ Precisa ir, não tem jeito. Você precisa ir visitar, precisa ter o contato no whatsapp, o contato no telefone, precisa sempre estar conversando com essa pessoa. Se não tiver o contato contínuo de pelo menos assim: ‘Ó gente, semana que vem é o curso’, e confirmar com a pessoa, a pessoa desiste.”

EP – Liderança



“Qual é o segredo dessa comunicação?” “A gente fala que é Mídia Offline. Lá, ainda, dentro da comunidade, é super necessário faixa. Funcionava muito faixa.”

EP – Liderança





- nesse aspecto, a melhor interlocução para se identificar os melhores **canais** de comunicação, aqueles mais adequados seriam as próprias lideranças, justamente pelo conhecimento quanto ao que já funcionou, pela experiência com outros eventos, por conhecerem os hábitos locais



“Ter uma divulgação maior, um parceiro de comunidade. Eu acho que tinha que fazer parcerias com organizações de comunidade, procurar as melhores organizações, que tenham um trabalho legal, trabalho social, para poder fazer esse trabalho efetivo e assim conseguir trabalhar com os empreendedores. Recomendo também contratar pessoas que consigam se relacionar com as pessoas da comunidade, porque não adianta vir alguém de fora e falar o que que é e aí ele não saber falar até a linguagem do pessoal da comunidade, não vai funcionar.”

EP – Liderança

- as lideranças e o próprio Sebrae deveriam realizar e perseverar em todos os **recontatos** necessários com as inscritas para confirmar a participação (SMS ou WhatsApp) e esclarecer eventuais dúvidas



“E se mandar SMS: ‘Confirme sua inscrição’”? “Acho que SMS ajuda. Mas vamos pensar em uma pessoa que chegou a fazer a inscrição, mas ainda está na dúvida, ainda não sabe direito se é ou não é para ela. Uma ligação faz toda diferença: ‘Você fez a inscrição e a gente está ligando só para confirmar...’”

GF - Desistente

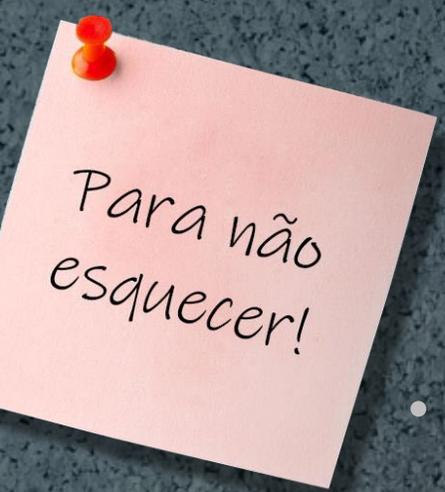


“A gente fazia essa divulgação e depois a gente entrava em contato pelo WhatsApp ou por telefone, e aí conversava pessoalmente com a pessoa, aí a pessoa tirava a dúvida do que era o curso e a gente conseguia sentir quem ia vim (sic) mesmo e quem não vinha. Se não tiver esse contato com o pessoal, chega lá no dia tem gente que às vezes não vai ou tem medo, porque não teve retorno nenhum, não recebeu uma mensagem, não confirmou nada.”

EP – Liderança

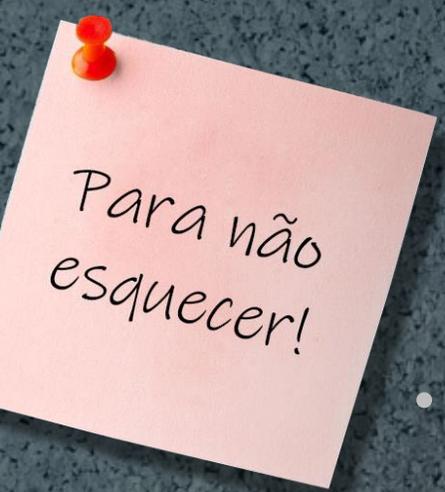


Para não
esquecer!



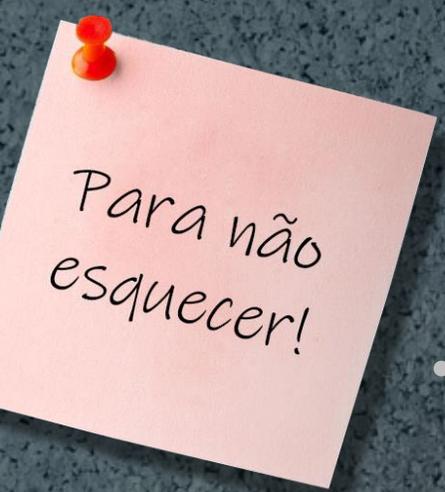
Para não esquecer!

- fundamental transmitir para o público-alvo o caráter prático e de aplicação imediata do programa logo na *1ª aula*, para coibir cogitarem desistir
- o *conteúdo* poderia ser aprimorado a partir de exemplos reais, com protagonistas femininas e situações mais próximas às realidades das participantes
- a ideia do *acolher* é fundamental e deve permear não apenas o conteúdo dos temas mais difíceis, mas as dinâmicas, o acompanhamento e a orientação
- ajustes como linguagem mais acessível, referências teóricas adequadas, instrutora (e não instrutor) e de preferência também negra seriam recomendáveis
- a *infra* é um desafio, por necessitar ser adequada, de preferência próxima, flexível quanto a horários/dias e capaz de acomodar também filhos pequenos



Para não esquecer!

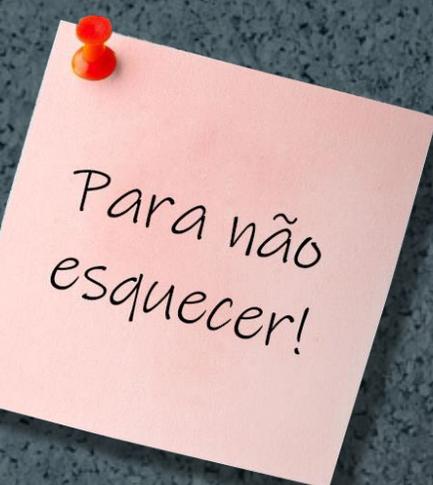
- dadas as limitações financeiras, o pagamento de uma ajuda de custo para transporte e alimentação seria um fator chave para coibir a evasão
- as lideranças são fundamentais para o sucesso na comunicação, no acolher, atrair, despertar do interesse, entendimento do público e da comunidade
- assim como em contribuir para desconstruir uma imagem de inacessibilidade do Sebrae para esse perfil de mulheres
- a ansiedade por preencher as vagas deveria ser substituída pela preocupação em atender cada caso de mulher em situação de vulnerabilidade
- as sugestões de um acompanhamento após o programa, bem como da maior utilização das lideranças (talvez em um conselho) mereceriam ser analisadas



Para não esquecer!

causas das desistências e do não comparecimento

- falta de dinheiro para alimentação da participante & família
- falta de dinheiro para o transporte público da participante
- surgimento de oportunidades inesperadas de renda & bicos
- falta de alguém com quem deixar os filhos pequenos durante o programa
- dificuldades com o conteúdo (matemática & cálculos)
- dificuldades com a linguagem empregada
- inibição com relação ao Sebrae (vergonha & medo)
- expectativa imediatista não atendida de uma aplicação do conhecimento
- ainda que não tenha surgido, a violência doméstica pode ser outro fator relevante



Para não esquecer!

como o Sebrae poderia atuar:

- pagamento de uma diária básica para alimentação e transporte público
 - apoio e suporte para cuidar dos filhos pequenos das participantes
 - adequação do conteúdo, da linguagem, instrutoras, modelos e exemplos
 - se valer mais das lideranças, tanto do conhecimento quanto da proximidade (Conselho)
 - mais flexibilidade na grade horária e dos dias do programa
- maior proximidade dos locais dos cursos das casas das participantes
 - possibilidade de reposição dos dias que as participantes precisarem faltar
 - mudar o conceito de 'quantidade' (1000) para 'qualidade' (caso a caso, uma a uma)
 - divulgar com mais antecedência para as participantes se programarem melhor
 - acompanhamento após o programa para dar perspectiva & visão de futuro (trilha)
 - aprimorar a comunicação e a divulgação para as realidades delas e das comunidades

FICHA TÉCNICA

Projeto: Mil Mulheres

Objetivo: identificar os principais motivos de desistência e não comparecimento, além de identificar os pontos de melhoria nos cursos realizados pelo Programa Mil Mulheres realizado pelos Escritórios Regionais (norte e sul) para que possam ser melhorados e replicados com essas melhorias pelo Estado

Universo: pessoas que se inscreveram e/ou participaram dos programas “Mil Mulheres”

Amostra: 6 grupos focais e 9 entrevistas em profundidade

Metodologia: qualitativa

Período de Coleta de Dados: 13 a 17/01/2020

Local: Estado de São Paulo

Unidade Gestão Estratégica

Gerente: Bruno Shibata Ramos da Silva

Coordenação: Carolina Fabris Ferreira

Equipe Técnica de Pesquisa de Mercado: Alexandre Sousa Nascimento, Déborah Regina Picarelli Gonçalves, Márcia Shizue Kikuchi e Pedro João Gonçalves

Fornecedor: Checon Pesquisa

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: 3177-4500 ramais 4906/4874/4654/4574