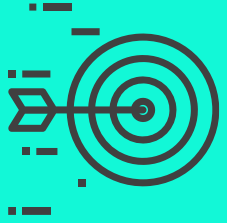


**REGIONAL**  
**SALVADOR**



# AGÊNCIAS REGIONAL SALVADOR

  
**TIME**

  
**COBERTURA**

  
**ORÇAMENTO**

**ALAGOINHAS**

ANDERSON SOUZA  
EBERVAL SANTOS  
JONAS SANTANA

ALAGOINHAS, ACAJUTIBA,  
APORÁ, ARAÇAS, ARAMARI,  
CATU, CRISÓPOLIS, ENTRE  
RIOS, ESPLANADA,  
INHAMBUPE, ITAPICURU,  
OLIDINA, OURIÇANGAS,  
PEDRÃO, POJUCA, RIO REAL E  
SÁTIRO DIAS

**17 MUNICÍPIOS**  
**21.750 MPEs**  
**586.409 HAB**  
**R\$ 17.684,81 PIB**  
**PER CAPITA**

**CAMAÇARI**

DANIEL SANTANA  
PAULO AZEVEDO  
RAFAELA GOMES  
SIMONE FERREIRA

CAMAÇARI, CANDEIAS,  
CARDEAL DA SILVA, DIAS  
d'ÁVILA, ITANAGRA, MADRE  
DE DEUS, MATA DE SÃO  
JOÃO, SÃO FRANCISCO DO  
CONDE, SÃO SEBASTIÃO DO  
PASSÉ E SIMÕES FILHO

**10 MUNICÍPIOS**  
**39.372 MPEs**  
**788.293 HAB**  
**R\$ 66.181,61 PIB**  
**PER CAPITA**

**LAURO DE  
FREITAS**

LORENA (TRAINEE)  
SANDRA CARVALHO  
SHIRLEI SANTOS  
PEDRO DE SANTANA

LAURO DE FREITAS, CONDE  
E JANDAÍRA

**3 MUNICÍPIOS**  
**21.976 MPEs**  
**241.634 HAB**  
**R\$ 29.725,98**  
**PIB PER CAPITA**

**CENTER LAPA**

ADRIANA PEREIRA  
CÉLIA LIMA  
RITA SILVA  
WAGNER GOMES

SALVADOR (CIDADE ALTA  
CENTRO)

**302.757 MPEs**  
**4.599.327 HAB**  
**R\$ 29.376,22 PIB PER CAPITA**

**COSTA AZUL**

ANA BÁRBARA  
ANDERSON SILVA  
ANDRÉ (TRAINEE)  
CLÁUDIO SILVA  
DIEGO QUEIROZ  
FABRÍCIO LACERDA  
GUSTAVO PAIXÃO  
LETÍCIA (TRAINEE)  
MARIANA CRUZ  
TAIANE ALMEIDA

SALVADOR (CIDADE ALTA  
ORLA E MIOLO)

**4 MUNICÍPIOS**  
**219.659 MPEs**  
**2.982.991 HAB**  
**R\$ 21.919,95 PIB PER CAPITA**

**ITAPAGIPE**

ERALDO SOUSA

SALVADOR (CIDADE  
BAIXA), ITAPARICA,  
SALINAS DA MARGARIDA E  
VERA CRUZ

**SEBRAELAB**

ANDRÉA (TRAINEE)  
ANDREIA BARBOSA  
PATRÍCIA CASTRO

ATUAÇÃO TEMÁTICA DE  
INOVAÇÃO

**TOTAL R\$ 9.226.384,00**  
**CSN R\$ 4.097.782,00**  
**RECEITA R\$ 2.076.690,00**



## ATIVIDADES



## CSN



## TOTAL

ANDRÉ

Ind. de Alimentos  
Saúde e Bem Estar

R\$ 70.000,00

R\$ 1.056.796,00

CLEIFTON

Construção Civil  
Indústria Gráfica

R\$ 410.000,00

R\$ 1.200.000,00

EBERVAL

Agronegócios

R\$ 0

R\$ 310.000,00

ELIANE

Moda  
Higiene e Beleza

R\$ 590.000,00

R\$ 960.000,00

ÍTALO

Bebidas  
Renova Varejo  
Scale Up e Startup

R\$ 200.000,00

R\$ 700.000,00

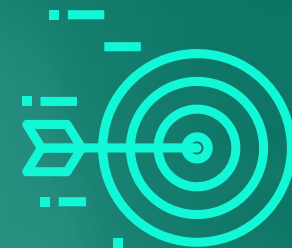
HIRLENE

Turismo

R\$ 0

R\$ 800.000,00

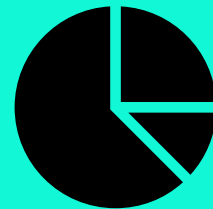
# PROJETOS COLETIVOS



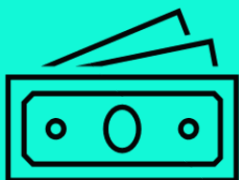
- 6 Gestores de Projetos Coletivos
- 10 Projetos Coletivos
- Total R\$ 5.026.796,00
- CSN R\$ 1.270.000,00
- Receita R\$ 820.750,00



**R\$  
14.253.180**



**12 ATIVIDADES  
7 AGÊNCIAS  
34 CIDADES**



**R\$  
2.897.440**



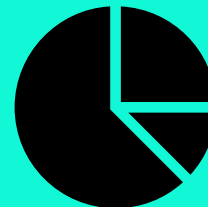
**META 2:  
33.766 ME/EPP  
CONVÊNIOS:  
R\$ 10.765.917**



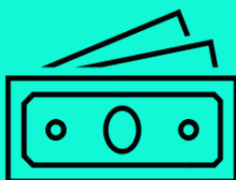
# **DIAGNÓSTICO REGIONAL SALVADOR 2022**



**ORÇAMENTO**  
**R\$ 66.294**



**CONVÊNIOS:**  
**R\$ 50.074**



**RECEITAS**  
**R\$ 13.476**



**META 2:**  
**158 ME/EPP\***

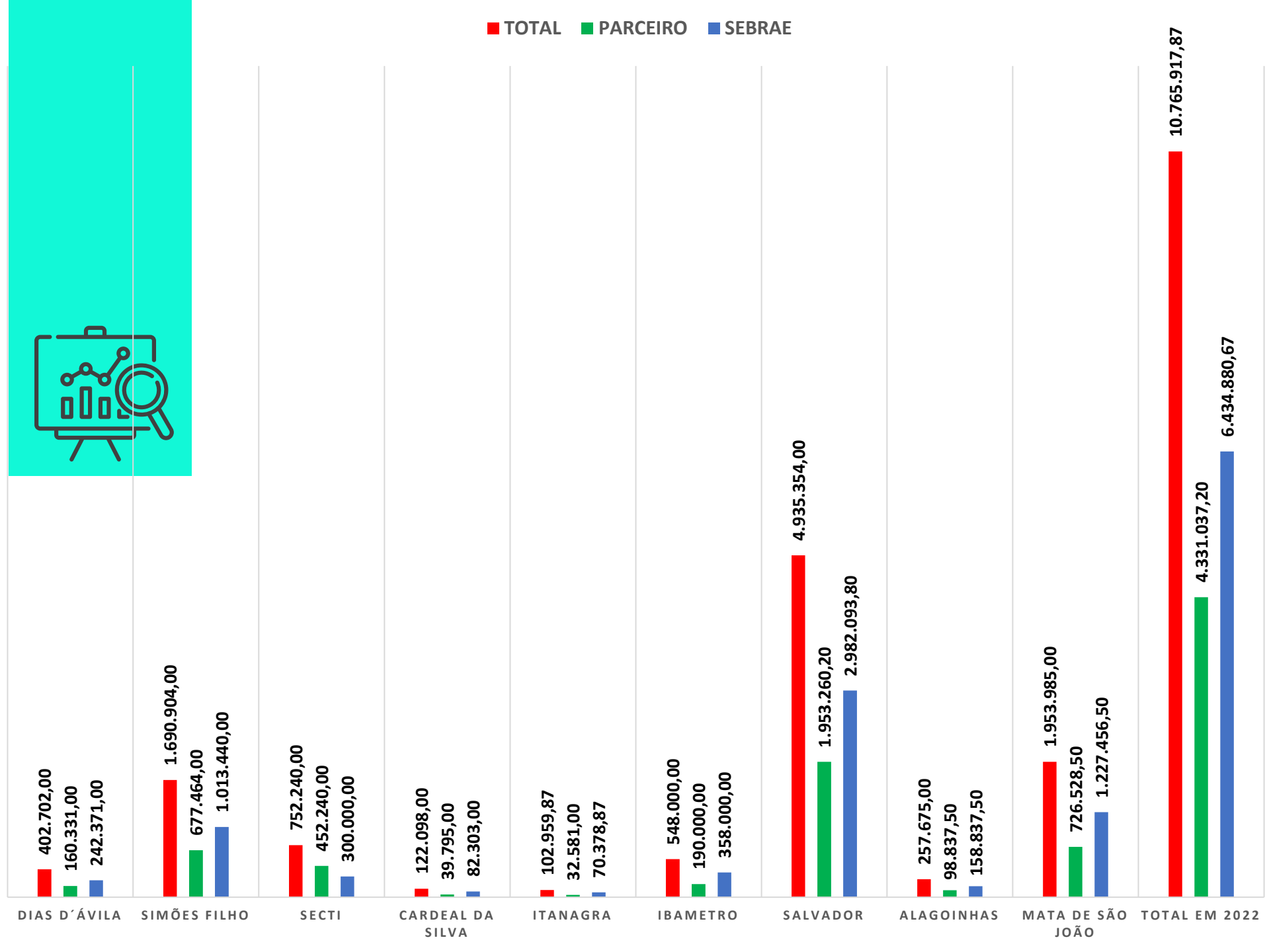
**\*PARA ATENDER UMA ME/EPP É NECESSÁRIO  
REALIZAR 3 ATENDIMENTOS EM MÉDIA**



**DIAGNÓSTICO**  
**DIÁRIO**  
**REGIONAL**  
**SALVADOR**  
**2022**



# CENÁRIO DE CONVÊNIOS 2022






# BSC BALANCED SCORECARD



**FINANCEIRO**



**PROCESSOS**



**REGIONAL  
SALVADOR**



**CLIENTES**



**APRENDIZADO &  
CRESCIMENTO**

# MAPA ESTRATÉGICO

## INDICADORES

**Aumentar a  
Execução no  
Primeiro  
Semestre**

---

**Alavancar  
Receitas  
através de  
Convênios**



**FINANCEIRO**

**Concentrar  
Eventos no  
Primeiro  
Semestre**

---

**Realizar  
Eventos para  
Audiências  
Menores e  
para  
Produtores  
Rurais**

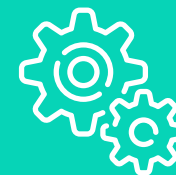


**CLIENTES**

**Otimizar  
Prazos de  
Entrega**

---

**Aumentar a  
Alçada**



**PROCESSOS**

**Fazer  
conforme o  
Aprendido  
nos últimos  
meses**

---

**Gerar  
Oportunidades  
para o Time**



**APRENDIZADO &  
CRESCIMENTO**

# ANÁLISE SWOT



## FATORES POSITIVOS



## FATORES NEGATIVOS



## FATORES INTERNOS

### STRENGTHS (FORÇAS)

- Capilaridade
- Agências nas principais cidades
- Equipe Capacitada (e em constante Capacitação)
- Parcerias Públicas e Privadas
- Convênios
- Orçamento

### WEAKNESSES (FRAQUEZAS)

- Instabilidade dos Sistemas
- Processos Lentos e com Burocracia excessiva e desnecessária
- Ausência de Loja Virtual funcional para Consultorias e Eventos
- Alçadas de Valor e de Prazo incompatíveis
- Prazos para Atendimento aos clientes desconectados com o momento atual
- Sombreamento de ações



## FATORES EXTERNOS

### OPPORTUNITIES (OPORTUNIDADES)

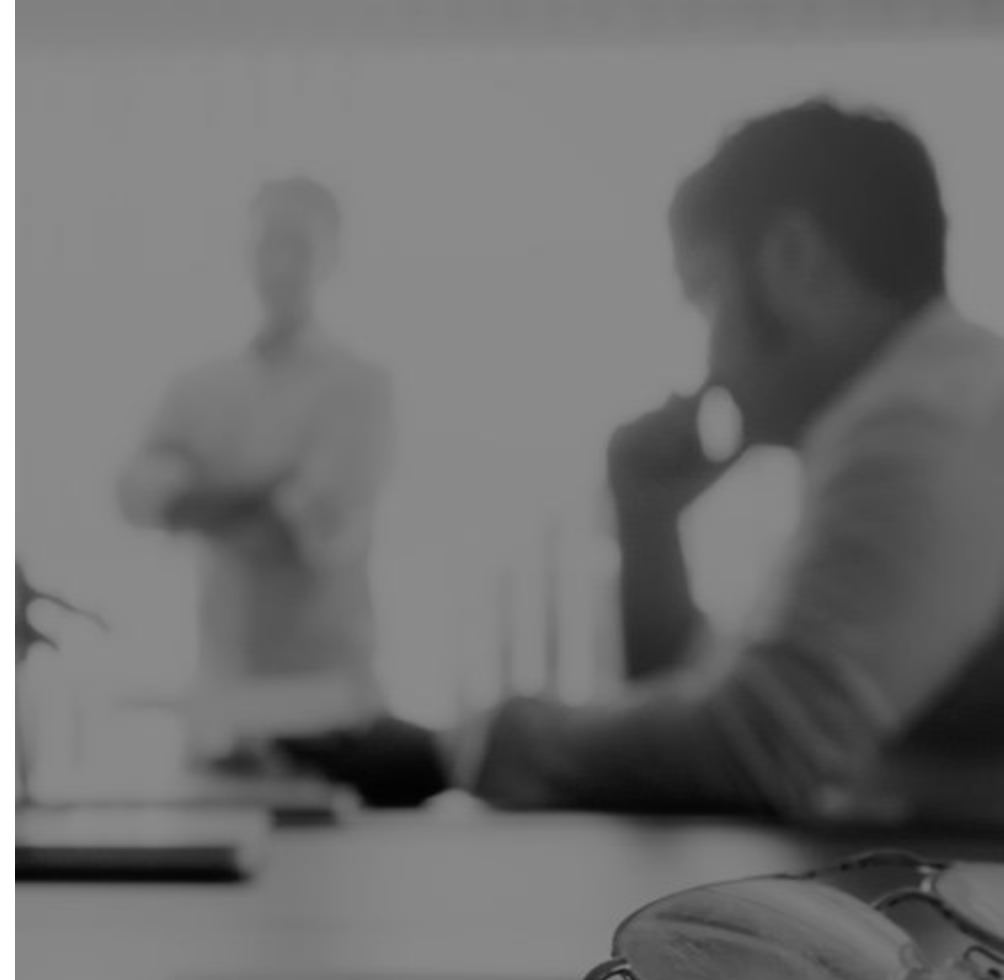
- Cenário “Pós Pandemia” mais favorável, gerando otimismo
- Aproximação com Sindicatos de Produtores Rurais
- Ambiente mais favorável para realização de mais Parcerias Público e Privadas (Convênios e Contratos)

### THREATS (AMEAÇAS)

- Alta da concorrência
- Nossos Concorrentes avançaram mais do que nós na Pandemia
- Falta de Conectividade e Acessibilidade com os Clientes
- Modelo Digital (de atuação em Marketing Digital) obsoleto (com pouca relevância focada no Negócio do Sebrae, sem gerar impacto Comercial)



# EXPECTATIVAS REGIONAL SALVADOR



# A UNIDADE REGIONAL SALVADOR

acredita em um Sebrae/BA  
mais focado, mais forte, mais  
capilarizado, mais intenso,  
mais qualificado e mais  
inovador!



# OBRIGADO!

Siomara Guimarães e Rogério Teixeira