

# UAC – Unidade de Atendimento Coletivo

2025



**SEBRAE**

# Objetivo

Contribuir para o **protagonismo do Sebrae Bahia**, desenvolvendo **estratégias de atendimento setorial** em **parceria com as unidades regionais e demais unidades**, priorizando a atuação em setores e segmentos com maior aderência à atuação do Sebrae e com **potencial de geração de resultados**, alinhados às estratégias de desenvolvimento do estado.

**SEBRAE**



# Formas de Atuação

## *Base de Sustentação*



**Foco nos resultados obtidos  
com a entrega de valor aos  
clientes.**



# Formas de Atuação

## *Base de Sustentação*



**Articulação permanente  
com Parceiros.**



# Formas de Atuação

## *Base de Sustentação*



**Impacto no território  
com atuação  
segmentada.**



# Formas de Atuação

## *Relacionamento com o Cliente*



**Humanização é a peça-chave do atendimento!**

Em um mundo cada vez mais integrado, a construção de relacionamentos sólidos e genuínos é o que realmente faz a diferença.

O **Gestor** é o ponto de conexão entre o Sebrae e os empresários.





# SEGMENTOS PRIORIZADOS



AGRONEGÓCIOS

**06 SEGMENTOS**



COMÉRCIO E SERVIÇOS

**05 SEGMENTOS**



INDÚSTRIA

**07 SEGMENTOS**



ECONOMIA CRIATIVA

**ARTESANATO**



NEGÓCIOS INOVADORES

**03 ÁREAS DE ATUAÇÃO**



# ORÇAMENTO TOTAL PA 2025



**R\$ 46.404.597,00**

sendo: **16% REB**

# ESTRATÉGIAS SETORIAIS





# AGRONEGÓCIOS



## GOVERNANÇA COLABORATIVA



Integração entre os diferentes atores, incentivando a governança colaborativa e o desenvolvimento econômico. Incentivo ao fortalecimento do cooperativismo

## TECNOLOGIA E SUSTENTABILIDADE



Aplicação de soluções de tecnologias para impulsionar a modernização e eficiência dos processos produtivos e gerenciais e na adoção de práticas sustentáveis.

## AGREGAÇÃO DE VALOR E MERCADO



Fomentar a agregação de valor através da agroindustrialização, da produção artesanal e da conquista de novos mercados.

## INOVAÇÃO



Estimular o ecossistema de inovação do agronegócio e fomentar as soluções de base tecnológica para os gargalos do setor.



## Atividade Setorial APICULTURA

R\$ 1.000.000 - RECURSO

R\$ 180.000 - RECEITA



## DORES

- Produtividade - de produção de cera (básico) a melhoria genética (avançado);
- Comercialização (comunicação a gestão financeira);
- Estratégia de acesso a mercado;
- Diversificação de produto.

## PERFIL

- Agricultura familiar (atividade secundária)  
Atividade principal: Diarista/ Feijão/ Milho/ Mandioca;
- Preferem capacitação no turno da noite ou fim de semana;
- Aumento de mulheres no segmento;
- Faixa etária de 30 a 50 anos;
- Níveis distintos de maturidade.

## PRODUTOS

### Trilha da Apicultura

+ Missão empresarial e preparação

+ Visita técnica e instrutoria (Turismo Rural)

#### ESTAÇÃO SUSTENTABILIDADE E PRODUTIVIDADE NO APIÁRIO

Manejo Básico de Apiários (curso)  
Produção de Rainhas (curso)  
Boas Práticas, Colheita e Beneficiamento de Mel (curso)  
Boas Práticas na Apicultura e na Meliponicultura (consultoria)  
Análise Financeira de Apiário (curso)  
Formação de Preço (consultoria)

#### ESTAÇÃO BENEFICIAMENTO E VALORIZAÇÃO DOS PRODUTOS APÍCOLAS

Produção de Cera de Abelha (curso)  
Adequação às Boas Práticas de Beneficiamento em Casas de Mel (consultoria)  
Manejo para Aumento da Produtividade na Produção de Mel e Derivados (consultoria)  
Diversificação na Produção Apícola (oficina)  
Associativismo e Cooperativismo com Ênfase em Gestão (curso)

#### ESTAÇÃO FORTALECIMENTO DA MARCA E EXPANSÃO DE MERCADOS

Acesso a Mercado para Apicultores (seminário)  
Design de Rótulo e Aplicações de Elementos Gráficos na Embalagem (consultoria)  
Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados (consultoria)  
Adequação ou Certificação conforme Regulamentação da Produção Orgânica (consultoria)  
Adequação de Agroindústrias aos Serviços de Inspeção de Produtos de Origem Animal e/ou Vegetal (consultoria)

## SONHOS

Apicultura ser a atividade principal através do aumento da produtividade/lucratividade.

## LOCALIDADE

**UR Jacobina e UR Feira de Santana**  
Tucano, Euclides da Cunha, Senhor do Bonfim, Ipirá, Santo Estevão, Piritiba, Feira de Santana, Miguel Calmon e Jacobina.

**Ação estadual para soluções com escala e transversais.**

**Obs.: O Senar, em 2024, acompanhou +1.200 apicultores.**



## PREMISSAS

- Preferência do produtor rural em comunicação via WhatsApp;
- Existência de grupos de diferentes maturidades;
- Grande engajamento dos produtores através de especialistas do segmento;
- Fragilidade na base de dados do Sebrae;
- Falta de mapeamento dos produtores nas redes sociais.

## DELIBERAÇÕES

- Contratação de referência técnica para realização do circuito;
- Contratação de influenciador digital do segmento para impulsionamento dos produtos/conteúdos no Instagram;
- Contratação de especialista SGF para elaboração de pílulas;
- Contratação de soluções de mercado – Montagem de combos de soluções digital, presencial e missão (Golden Bee e Conbrapi).

## ESTRATÉGIA

- Realização de circuito de dias de campo com uma referência técnica (Abelha Repórter, Edinei, Robson Haad, Daniel Cady) para obter os contatos de WhatsApp através de uma ação de ativação;
- Criação de lista de transmissão para encaminhamento de conteúdo e avaliação da interação por esse canal;
- Desenvolvimento de conteúdos (relacionados aos produtos da trilha) – boletins quinzenais;
- Impulsionamento dos produtos nas redes sociais, conforme dores do segmento, para comercialização das soluções (Abelha Repórter) – Segmentado por perfil;
- Apresentação da trilha para as prefeituras – atuação no território;
- Realização de turmas de Análise Financeira do Apiário e Produção de Cera de Abelha;
- Contratação/ Produção de cursos online (Abelha Repórter)/ Turmas de Whatsapp;
- Criação de novas soluções com base no aprendizado criado: Combo produtividade - R\$ 1.000 - Encontro com especialista de mercado + consultoria;
- Soluções pockets – Ex.: Turismo Rural.





# COMÉRCIO E SERVIÇOS

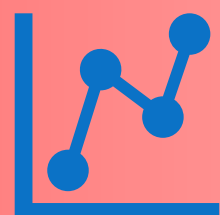


## Missões

EMPRESARIAIS

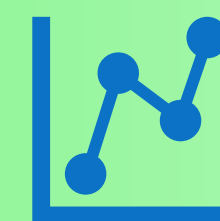


# DORES E SONHOS



Entrar nos Marketplaces com  
ganho de performance

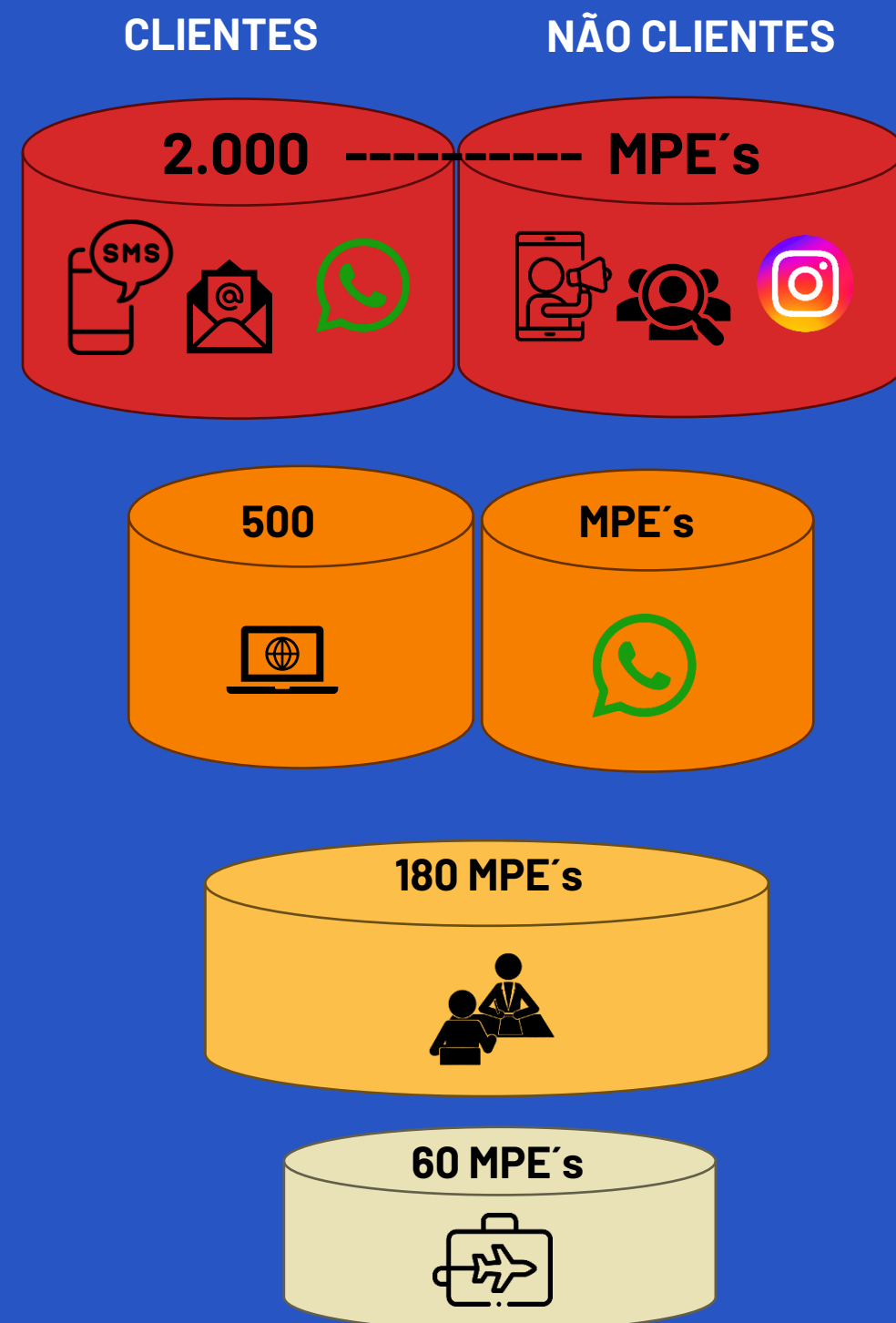
Consultoria para  
Ingresso em  
Marketplaces



Vender meus produtos em  
boas quantidades nos  
marketplaces.

Mapeamento: [heepsy.com](https://heepsy.com)

- 56 criadores de conteúdos –  
Instagram



### Briefing da jornada

- Levantamento de informações para definição da estratégia
- Preencher formulário

### PARA CLIENTES

- Utilizar email, Sms e Whatsapp para convite

### PARA NÃO CLIENTES

- Instagram Sebrae Atende
- Impulsionamento no Google e Instagram
- Influencers

### Comunidade Sebrae para Bares e Restaurantes

- Divulgação de conteúdo
- Interação entre participantes
- Divulgação de eventos

### Site Sebrae.com - Bares e Restaurantes

- Venda de consultorias
- Informações sobre os produtos

### Venda de Consultorias

### Venda de Fispal e Imersão VIP





# Indústria



TRANSFORMAÇÃO  
PRODUTIVA



MELHORES PRÁTICAS  
DE GESTÃO



GERAÇÃO DE  
NEGÓCIOS



PARCERIAS  
ESTRATÉGICAS



ESG



# Jornada do Panificador



01

## SELEÇÃO DE INGREDIENTES

MKT - “ Pão no forno, vendas no controle!”

AVALIAÇÃO 360 - “Melhore os resultados da sua padaria”

CONCURSO MELHOR PÃO FRANCÊS DA BAHIA - “Mais qualidade, mais vendas!”

02

## MISTURA A MASSA

LP - Conteúdo Digital | Comunidade WhatsApp

Devolutiva PDE

Inscrições

03

## FERMENTAÇÃO

Relacionamento Gestor X Cliente

Compra da Consultoria - Gestão de Vendas

Consultoria ABNT 16.170

04

## FORNO

Solucionadores de Gargalo

Missão Empresarial - FIPAN

05

## PÃO QUENTINHO

Encontros de Negócios



# NEGÓCIOS INOVADORES



Formação  
empreendedora e em  
liderança

Capacitação técnica  
e tecnológica

Conexão e acesso a  
mercados

Internacionalização

Fomento ao  
ecossistema gamer  
profissional e amador

Acesso à inovação e  
tecnologia

Conexão entre  
mercado tradicional e  
universo gamer

Aprimoramento  
técnico e profissional

**Biotecnologia**  
Inova Cerrado  
Inova Caatinga

**Agro**  
Desafio Tecnológico  
Inovação Fruticultura

**Transição Energética**  
Solar

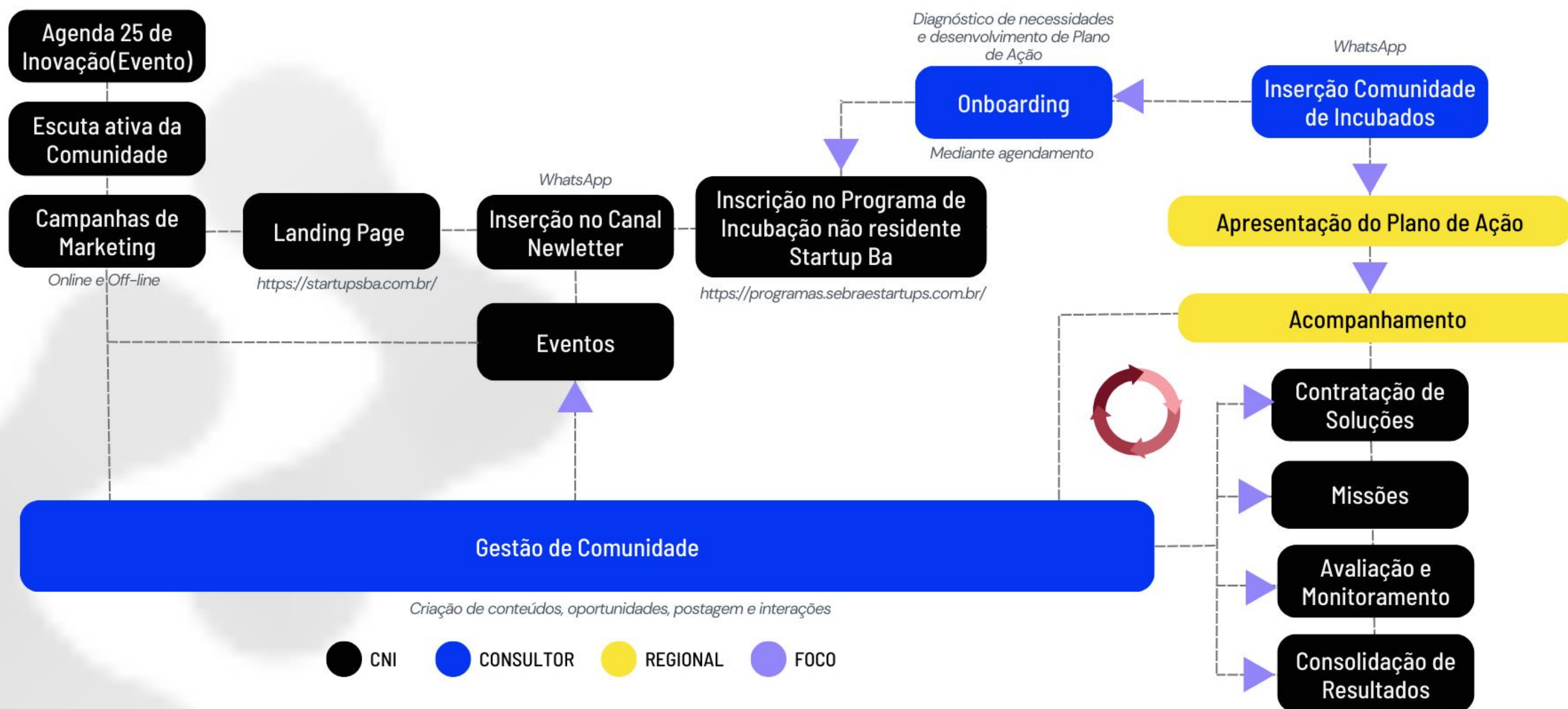
**Diversidade**



OPEN  
INNOVATION

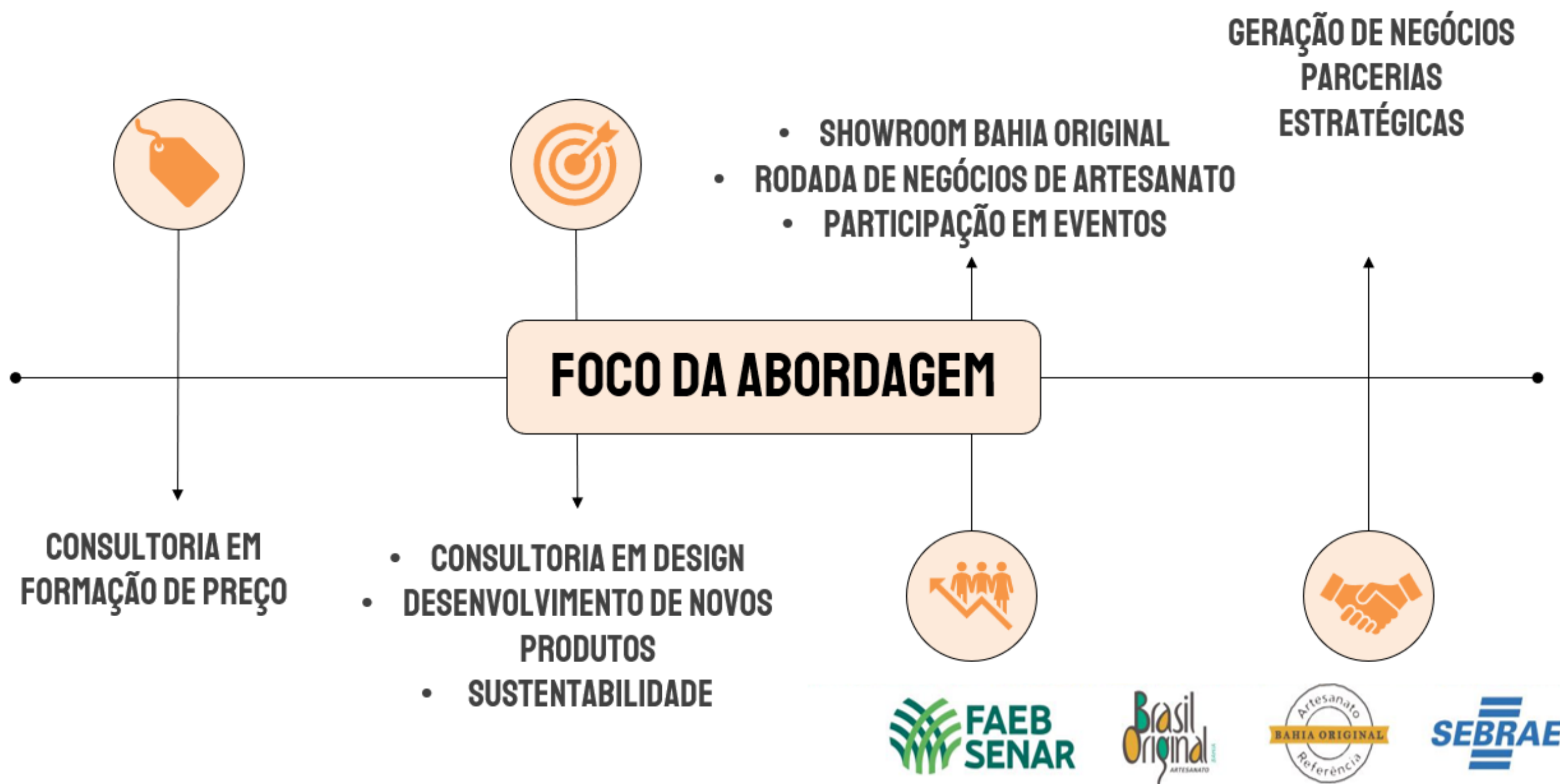
# MAPA DE RELACIONAMENTO

Coordenação de Negócios Inovadores - UAC





# ARTESANATO



# GRANDES EVENTOS

## Agenda



<b>EVENTO</b>	<b>PERÍODO</b>	<b>LOCAL</b>	<b>REALIZAÇÃO</b>	<b>ÁREA</b>
CONEXÃO DIGITAL	14 de maio	Hotel Fiesta	Sebrae/BA	UAC/CCS
BTX - BAHIA TECH EXPERIENCE	22 a 24 de maio	Parque Tecnológico	Sebrae/BA + Secti	UAC/CNI
BAHIA CONECT	10 a 12 de abril	Centro de Convenções Salvador	Sebrae/BA + Senac/BA	UAC/CCS
FEIRA INDEX	27 a 29 de agosto	Centro de Convenções Salvador	Sebrae/BA + FIEB	UAC/CIND
SUPERBAHIA	6 a 8 de agosto	Centro de Convenções Salvador	Abase	UAC/CIND
RURALTUR	24 a 26 de setembro	Local a definir	Sebrae/BA e Sebrae/NA	CCS e CAGR
CONSTRUNORDESTE	15 a 17 de outubro	Centro de Convenções Salvador	Sebrae/BA, Bahia Eventos e SINDUSCON	UAC/CIND
E-AGRO	26 a 28 de novembro	Centro de Convenções Salvador	Sebrae/BA + FAEB	UAC/CAGR
FESTIVAL AFROFUTURISMO	novembro de 2025	Centro Histórico de Salvador	Sebrae/BA + Vale do Dendê	UAC/CNI



# Desafios



● Atuação integrada e coordenada com as Unidades Regionais e demais unidades envolvidas.

● Identificação, desenvolvimento e implementação de soluções e ferramentas que viabilizem a execução das estratégias.

● Articulação permanente com os parceiros estratégicos.

● Ampliação dos canais de relacionamento e tecnologias para escalar o atendimento.

● Pessoas

# EQUIPE UAC

## GERÊNCIA UAC



Célia



Nancy



Cecília



Leonardo



Monique



Raiana



Maria Luísa



Monalisa

## Estagiárias

## Agronegócios - COAGRO



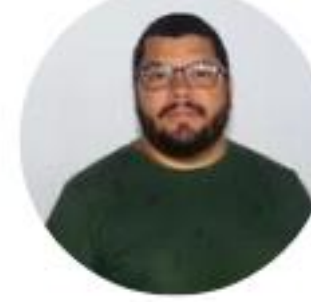
Wagner



Ana Carolina



Edicarlos



Oriosmar



Gabriel

## Economia Criativa - CEC



Tatiana

## Indústria - CIND



Tercio



Elizabete



Nicolás

## Negócios Inovadores - CNI



Tauan



Wittoria

