



# PROGRAMA IMPULSO TECNOLÓGICO

## DOCUMENTO ORIENTATIVO 2025

### SEBRAESTARTUPS

Item	Orientação
<b>Tipo: Projeto/Processo</b>	Projeto Estratégico ou Processo Estratégico - pode ser ação dentro de um Projeto/Processo Estratégico mais amplo
<b>Finalidade do projeto</b>	Atendimento direto pelo Sebrae
<b>Tema Indutor</b>	Inovação pra Escala e Startups
<b>Público do projeto</b>	- pessoas físicas - pequenos negócios
<b>Vigência</b>	Conforme ações propostas
<b>Indicadores do projeto</b>	<p>Indicadores de programa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faturamento (obrigatório na fase tração e se houver ações que contribuem para aumentar o faturamento do pequeno negócio)</li> <li>- Inovação Empresarial (opcional, está em estruturação)</li> <li>- Territórios ativados com inovação (obrigatório para localidades com ELI Ativa, Conecta ou Impacta)</li> </ul> <p>Indicadores sugeridos para projetos do Impulso Tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Novos empregos gerados (Nº colaboradores)</li> <li>- Aumento de Produtividade</li> <li>- Ativo de propriedade intelectual criado</li> <li>- Novos produtos/serviços lançados/desenvolvidos</li> <li>- Taxa de empresas que captaram recursos de fomento e investimento</li> <li>- Acesso a novos mercados</li> <li>- Novos negócios formalizados</li> <li>- Taxa de participação de minorias sociais na empresa</li> <li>- Adoção de medidas para minimizar o impacto ambiental e social</li> <li>- Aumento de Faturamento (MRR e ARR)</li> <li>- Novas práticas de inovação</li> <li>- Adoção de novas tecnologias</li> </ul> <p>Indicadores sugeridos específicos da temática do projeto</p> <p>Os indicadores abaixo listados são padrão para mensuração na plataforma Sebrae Startups e que podem ser utilizados para os projetos e processos no Leme:</p> <p>1. MRR (Faturamento Mensal Recorrente): O MRR é uma métrica que indica a receita mensal que uma empresa espera receber de seus clientes recorrentes. É calculado somando todas as receitas mensais provenientes de assinaturas, contratos ou pagamentos recorrentes. A fórmula para calcular o MRR é:</p> $MRR = \sum \text{Receita Mensal de Cada Cliente Recorrente}$

## 2. ARR (Faturamento Anual Recorrente):

O ARR é uma medida que projeta a receita anual que uma empresa espera receber de seus clientes recorrentes. Para calcular o ARR, basta multiplicar o MRR por 12 (o número de meses em um ano).

$$\text{ARR} = \text{MRR} \times 12$$

## 3. Número de Clientes Pagantes:

Esta métrica simplesmente conta o número total de clientes que estão pagando pela utilização dos produtos ou serviços da empresa.

## 4. Número de Colaboradores:

Indica o número total de colaboradores que a empresa possui, incluindo funcionários em tempo integral, meio período e contratados.

As próximas métricas podem ser inseridas, a depender do tipo do projeto:

## 5. CAC (Custo de Aquisição de Clientes):

O CAC representa o custo médio que uma empresa gasta para adquirir um novo cliente. Para calcular o CAC, você divide os custos totais de aquisição de clientes (como marketing e vendas) pelo número de novos clientes adquiridos em um determinado período.

$$\text{CAC} = \frac{\text{Custos Totais de Aquisição de Clientes}}{\text{Número de Novos Clientes Adquiridos}}$$

## 6. LTV (Valor Vitalício do Cliente):

O LTV é uma estimativa do valor total que um cliente traz para a empresa ao longo de seu relacionamento com ela. É calculado multiplicando o valor médio da receita gerada por um cliente pelo tempo médio que ele permanece como cliente.

$$\text{LTV} = \text{Valor Médio da Receita por Cliente} \times \text{Tempo Médio de Retenção do Cliente}$$

## 7. Churn Rate (Taxa de Churn):

O Churn Rate é a porcentagem de clientes que deixam de utilizar os produtos ou serviços da empresa em um determinado período de tempo. É calculado dividindo o número de clientes perdidos pelo número total de clientes no início do período.

$$\text{Churn Rate} = \frac{\text{Número de Clientes Perdidos}}{\text{Número Total de Clientes no Início do Período}}$$

## 8. CAC to LTV Ratio (Relação CAC para LTV):

Essa relação compara o custo de aquisição de clientes com o valor que cada cliente traz para a empresa ao longo do tempo. Uma relação saudável é aquela em que o CAC é significativamente menor que o LTV. Idealmente, a relação deve ser menor que 1 para garantir lucratividade sustentável. A fórmula é:

$$\text{CAC to LTV Ratio} = \frac{\text{CAC}}{\text{LTV}}$$

	<p>Indicadores de esforço do programa Impulso Tecnológico que serão monitorados, para os quais o projeto/processo deve contribuir</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recomendação Sebrae (NPS)</li> <li>- Valor Execução Orçamentária</li> <li>- Taxa de Execução Orçamentária do Projeto (TEO)</li> <li>- Número de Pequenos Negócios Atendidos</li> <li>- Número Municípios Atendidos</li> <li>- Número de Pessoas Impactadas</li> <li>- Número de Atendimentos Realizados</li> <li>- Número de projetos inovadores atendidos</li> </ul>
<b>Pré-requisitos</b>	-
<b>Ação</b>	<p>Sugestão de ações:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atendimento</li> <li>• Fortalecimento da Marca: Startup Day e adoção da marca SebraeStartups</li> <li>• Desenvolvimento de startups: Programas de capacitação</li> <li>• Acesso à mercados: eventos de conexão</li> <li>• Cadastro das iniciativas na plataforma SebraeStartups</li> </ul>
<b>Tags das ações</b>	#sebraestartups #negociosinovadores
<b>Classificação Funcional das ações</b>	Conforme descrito no DRF do programa Impulso Tecnológico
<b>Natureza orçamentária das ações</b>	Conforme descrito no DRF do programa Impulso Tecnológico
<b>Outras diretrizes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceitos importantes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inovação: Um novo produto ou serviço que gera retorno financeiro acima da média de mercado, por endereçar uma oportunidade inexplorada ou entregar uma solução mais eficiente que as existentes.</li> <li>- Startup: Um negócio com potencial inovador em busca de um modelo de negócio escalável e repetível em um cenário de extrema incerteza.</li> </ul> </li> <li>- Como Detectar um Empreendimento Inovador: Uma inovação se prova gerando nota fiscal. Esses negócios destacam-se por serem criativos e adicionarem soluções originais ao mercado, seja com novos produtos ou serviços, ou com a otimização da produtividade.</li> <li>- Estágios de Maturidade: estabelecer a maturidade de uma startup com precisão é um processo complexo, mas a jornada típica da ideia até a escala pode ser representada em estágios bem determinados. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ideação: Fase em que os empreendedores pesquisam, rascunham e discutem o negócio potencialmente inovador que desejam criar. O objetivo é criar um Produto Mínimo Viável (MVP) para iniciar os trabalhos com a startup.</li> <li>- Validação: Fase de resiliência e adaptabilidade com ciclos consecutivos de testes criando MVPs cada vez mais lapidados, visando encontrar o Encaixe entre Problema e Solução (PSF).</li> <li>- Tração: Busca de uma base de clientes crescente e engajada, estruturando o negócio de forma rentável e</li> </ul> </li> </ul>

repetível, e buscando o Encaixe entre Produto e Mercado (PMF).

- Crescimento: Otimização da operação, expansão da base de clientes e aprimoramento da eficiência operacional, buscando o Encaixe para Expansão de Mercados (GTMF).

- Escala: Multiplicação e ampliação, com foco na diversificação de produtos, novos modelos de negócio e aquisição de empresas que têm sinergia com a startup.

- Sebrae Startups é uma plataforma que apoia empresas inovadoras em todo o Brasil. Suas ações têm foco em capacitação, captação de recursos, internacionalização e networking, além de projetos estaduais personalizados de acordo com os desafios de cada ecossistema. Em 2023, já foram atendidas 11.327 startups em todas as regiões do país. **IMPORTANTE:** todos atendidos nos projetos/processos – independentemente do estágio de maturidade – deverão estar cadastrados na Plataforma SebraeStartups, para que contribuam para a meta de programa “Territórios ativados com Inovação”.

- Buscar integrar com outras ações de desenvolvimento territorial e outras ações de inovação (Ecossistemas de Inovação, ALI etc.).

- Prêmio Sebraestartups: previsto para 2025. Marco para a marca; Benefícios para startups em todas as etapas; Enxergamos startups invisíveis.

- Descentralização do ecossistema de startups: Startup Day, Startup Nordeste, NEOn, Formação de investidor anjo.

- Principais eventos de 2024 que podem permanecer no calendário priorizado de 2025: Startup Summit, NEOn, Web Summit Rio, Web Summit Lisboa, Outreach.

- SCP – Sociedade em Conta de Participação: Estratégia de micro venture capital do SEBRAE para investimentos diretos em startups early stage. Oportunidade de cada vez mais colocar o Sebrae como autoridade na pauta de startups, não ficando apenas e capacitação, pré-aceleração aceleração e eventos. Como os estados podem se beneficiar: R\$ 1 para R\$ 1 do Nacional para apoio ao ecossistema de investimentos local; Ampliar o seu portfólio de soluções; Diversificação da geração de receita, adicionando equity de startups ao rol de fontes de receita.

- Atentar para deeptechs, que não devem ser tratadas na esteira regular de atendimento a startups. Pelas especificidades, elas demandam trilha e timing específicos.