



Sebrae XX

Cidade - UF

Mês de Ano

SUMÁRIO

1.	CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO.....	3
2.	PROPONENTE	3
3.	PROJETO	3
4.	USUÁRIO FINAL	3
5.	OBJETIVO GERAL	3
6.	JUSTIFICATIVA	3
7.	ESPECIFICAÇÃO DA DEMANDA	3
8.	VÍNCULO COM A ESTRATÉGIA DO SISTEMA SEBRAE	4
9.	RESULTADOS	4
10.	METODOLOGIA.....	4
	o Dia 01 (Oficinas, palestra e painéis)	7
	o Dia 02 (rodadas de conexão com investidores)	8
	o Dia 02 (encerramento do Circuito de Investimento)	8
11.	AÇÕES.....	9
12.	DETALHAMENTO DAS AÇÕES.....	9
	Ação 1 – Estruturação do Projeto	9
	Ação 2 – Gestão e Monitoramento do Projeto.....	9
	Ação 3 – ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇÃO DAS MENSURAÇÕES	10
	Ação 4 – Sensibilização do Programa Capital Empreendedor	11
	Ação 5 – Workshop de Preparação para Investimento	11
	Ação 6 – Workshop de Pitch	12
	Ação 7 – Capacitação de Investidores anjo.....	13
	Ação 8 – Mentorias:	14
	Ação 9 – Circuito de Investimentos:	14
13.	METAS GERAIS DE ENTREGA DO PROJETO	15
14.	RECURSOS FINANCEIROS GERAIS DO PROJETO	16
15.	CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO	17
15.1	CRONOGRAMA FÍSICO E FINANCEIRO.....	17
15.2	CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO DE CSN:	19
16.	DESTINAÇÃO E PROPRIEDADE DE BENS PRODUZIDOS OU ADQUIRIDOS	19
17.	RESPONSÁVEIS PELO PROJETO.....	19

1. CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO

Articulação Institucional.

2. PROPONENTE

Unidade de XXXXXXXX.

3. PROJETO

Capital Empreendedor – Sebrae XX.

4. USUÁRIO FINAL

Startups e negócios inovadores.

5. OBJETIVO GERAL

Preparar negócios inovadores para se aproximarem do ecossistema de investimento de risco e; negociarem com investidores de todos os estágios do capital: investidor anjo, aceleradora de negócios, plataformas de crowdfunding de investimento e fundos de investimento.

.

6. JUSTIFICATIVA

7. ESPECIFICAÇÃO DA DEMANDA

Visando atender às startups e pequenos negócios com ideias inovadoras e potencial de crescimento acelerado, o SEBRAE/XXX propõe este Projeto de orientação e aproximação do mercado de capital de risco, aceleradoras, incubadoras, investidores anjos e de fundos de investimento conforme especificado a seguir:

- Acesso facilitado dos negócios inovadores ao capital empreendedor e fundos de investimento de risco.
- Aproximar de forma qualificada empreendedores e investidores de risco.

8. VÍNCULO COM A ESTRATÉGIA DO SISTEMA SEBRAE

Este projeto adequa-se aos objetivos estratégicos:

- Ser protagonista na ativação de ecossistemas de negócios em economias portadoras de futuro.

9. RESULTADOS

Os principais resultados esperados dentro dos padronizados pelo sistema de gestão são:

- Sensibilizar XX empresas para participar do projeto no Estado.
- Promover a aproximação de XX empresas, participantes do Projeto no Estado, com investidores em Rodadas de Investimento realizadas em eventos de inovação e investimento.

Resultado 1 - Empresas Sensibilizadas no Projeto Capital Empreendedor.
29/12/2024 - 50 empresas
28/12/2025 - 50 empresas
28/12/2026 - 50 empresas
29/12/2027 - 70 empresas
Resultado 2 - - Empresas participantes de Rodadas de Investimentos em eventos de Inovação e Investimentos
29/12/2024 - 10 empresas
28/12/2025 - 10 empresas
28/12/2026 - 10 empresas
29/12/2027 - 12 empresas

Indicador	Meta	Medida	Observações
Empresas sensibilizadas	50	número	Empresas sensibilizadas no estado XXXXXX para participarem do Ciclo do Capital Empreendedor,
Empresas participantes de rodadas de investimentos	10	número	Conexão de Empresas do estado XXXXXX, que participaram do Ciclo do Capital Empreendedor, com investidores em Rodadas de Investimentos.

10. METODOLOGIA

A metodologia a ser utilizada no projeto, segue as etapas apresentadas a seguir:

Etapa 1- Seleção de empresas conforme critérios estabelecidos pelo SEBRAE/NA:

a) Objetivo: A partir das pré-inscrições, selecionar as empresas com perfis compatíveis aos critérios do Projeto, identificados entre clientes SEBRAE.

Etapa 2 – Workshop de Pitch Deck:

- a) Objetivo: acompanha startups em fase inicial que estão validando seus negócios até a fase de criação de plano de investimento passando por todas as etapas necessárias para que ela busque captação de investimentos de forma estruturada.
- b) Formato: 5 encontros online de 2h:
- Módulo 1 – Entendendo o problema e público-alvo
 - Módulo 2 – Apresentando a solução e o modelo de receita
 - Módulo 3 – Métricas e dados relevantes
 - Módulo 4 - Valuation e dados financeiros
 - Módulo 5 - Prática de pitch

Etapa 3 - Workshop de Preparação para Investimento:

- a) Objetivo: Reunir pequenos negócios inovadores, especialistas em temas da indústria de capital empreendedor, empresas investidas e investidores para preparar os empreendedores sobre questões que se apresentam durante uma negociação com investidores.
- b) Formato: Encontro entre empreendedores e o ecossistema de capital empreendedor com olhar na realidade do mercado de capitais. Discussão prática de cases e troca de experiências entre os participantes.

Etapa 4 – Pitch Day

- a) Objetivo: Momento final de apresentação dos empreendedores que participaram dos Workshop de Pitch e Workshop de Preparação para Investimento
- b) Formato: Atividade conta com a participação de uma banca de avaliação. A banca deve ser composta por no mínimo três pessoas. Cada empresa se apresenta em 5 (cinco) minutos e em seguida a banca tem 5 (cinco) minutos no total para perguntas e respostas por empresa. O perfil desejado de composição da banca é:

- 09 investidores, distribuídos em 3 bancas simultâneas (3 anjos, 3 aceleradoras e 3 fundos de investimento)
- 01 representante do Workshop de Pitch por banca, no total de 3 representantes
- 01 representante do Workshop de Preparação para Investimento por banca, no total de 3 representantes por banca.

Etapa 5 - Mentorias:

Divide-se em três temas, atividades realizadas concomitantemente:

1 – Mentoria de Negócios

- Objetivo: Orientar os pequenos negócios aprovados após o workshop para adequação das propostas de investimento aos investidores.
- Formato: 16 mentorias individuais online (1 hora cada), 4 mentorias coletivas online (2 horas cada)
- Temas: Máquina de Vendas, Valuation e Jurídica/Governança
 - **Mentorias de Máquina de vendas**
 - 1 mentoria coletiva – 2h
 - 4 mentorias individuais – 1h cada mentoria
 - **Mentorias de Valuation**
 - 2 mentorias coletivas – 2h cada mentoria
 - 6 mentorias individuais – 1h cada mentoria
 - **Mentorias Jurídica/Governança**
 - 1 mentorias coletiva – 2h cada mentoria
 - 6 mentorias individuais – 1h cada mentoria

2 - Mentoria Comportamental

- Objetivo: desenvolvimento de habilidades comportamentais (emocionais e cognitivas) para o desenvolvimento/incremento de negócios rentáveis, escaláveis, sustentáveis e atraentes à players de mercado.
- Formato: A atividade é dividida em três momentos:

- ✓ **Mentoria Comportamental online – Neurociência Comportamental – 8 horas:**

- Objetivo - Alinhamento; Autopercepção comportamental e de competências; Definições de metas/objetivos de competências comportamentais.
- Formato – Oficina coletiva online com duração de 8h.
- ✓ **Mentoria Comportamental online**
 - Objetivo – os participantes têm orientação sobre temas: Crenças e sabotadores do negócio; mindset dos sócios e do negócio; Capacidade de Planejamento e Execução; Relacionamento Interpessoal e Trabalho em Equipe; Alinhamento de Resultados e Ações
 - Formato - 1 hora por sessão, totalizando 5 sessões por empresa.

Etapa 6 – Circuito de investimento

- a) Objetivo: Promover aproximação estruturada entre os pequenos negócios e potenciais investidores.
- b) Formato: Rodada de negócios e networking com a presença de investidores qualificados.

- **Dia 01 (Oficinas, palestra e painéis)**

Oficina de Preparação para Rodadas de Investimentos

- **Objetivos:**
 - Preparação para a Rodada de investimentos e repasse da dinâmica do evento.
 - Dicas para apresentação do Pitch – O que fazer e não fazer na hora da negociação
 - Orientações sobre como manter relação com investidores pós-evento
 - Dinâmica de Pitch
- **Palestra e painel sobre Investimentos**

- **Dia 02 (rodadas de conexão com investidores)**

Durante o segundo dia são realizadas as conexões com investidores são realizadas duas rodadas de conexão. São realizadas reuniões de 20 minutos cada, com intervalo de 5 minutos para troca das startups entre as salas dos investidores. Assim, cada investidor conversa com pelo menos 6 startups e cada startup pode conversar com até 10 investidores ao longo das rodadas. Esse número pode variar de edição para edição de acordo com o número de startups e investidores confirmados.

Cada rodada de conexão segue o seguinte modelo: Manhã e tarde

- Orientação da dinâmica
- **Bate papo com startup**
- Troca de startups
- **Bate papo com startup**
- Troca de startups
- **Bate papo com startup**
- Troca de startups
- **Bate papo com startup**
- Agradecimentos e orientações finais

- **Dia 02 (encerramento do Circuito de Investimento)**

Para encerrar o programa, há um momento de apresentação de resultados, cases de sucesso e a premiação das empresas destaque do ano.

11.AÇÕES

12. DETALHAMENTO DAS AÇÕES

Ação 1 – Estruturação do Projeto

Descrição: Estruturação do projeto.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX

Data de Início: XX/XX/2024

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado: 0,00

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Projeto estruturado no SGE	1	-

Ação 2 – Gestão e Monitoramento do Projeto

Descrição: Atividades relacionadas à gestão e monitoramento do projeto, à mobilização e arregimentação do público-alvo e de parceiros, visando o envolvimento e o comprometimento no projeto, compreendendo pessoal de gestão e de suporte administrativo, equipamentos, veículos, diárias, passagens, combustível e outros relacionados a esta atividade.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX

Data de Início: XX/XX/2024

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado: 0,00

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira	0	0	0
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira	0	0,00	0

TOTAL	0,00	0,00	0
--------------	-------------	-------------	----------

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Contratados	0	0	0
Despesas com Viagens	0	0,00	0
TOTAL	0	0,00	0,00

Ação 3 – ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇÃO DAS MENSURAÇÕES

Descrição: Levantamentos periódicos e demais procedimentos necessários à mensuração dos resultados do projeto à luz dos seus objetivos e ações; análise e interpretação dos relatórios de pesquisa (T₁ e T_{2 F}).

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado - 0,00

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira	0	0	0
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira	0,00	0,00	0,00
TOTAL			0,00	0,00	0,00

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Contratados	0,00	0,00	0,00
Despesas com Viagens	0	0	0
TOTAL	0,00	0,00	0,00

Ação 4 – Sensibilização do Programa Capital Empreendedor

Descrição: Realizar eventos de mobilização e sensibilização sobre o tema de capital empreendedor.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX e SEBRAE NA

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado: 0,00

*O evento será realizado pelo Sebrae Nacional Virtualmente.

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Empresas participantes no Seminário	60	0

Ação 5 – Workshop de Preparação para Investimento

Descrição: Capacitar e orientar pequenos negócios sobre alternativas de capitalização via capital empreendedor e prepará-los para aproximação com investidores e fundos de investimento através de Workshops

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX e SEBRAE NA

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado: 0,00

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira			
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira			
TOTAL					

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Especializados			
Serviços Contratados			
Despesas com Viagens			
Serviços Gráficos e de Reprodução			
Materiais de Consumo			
TOTAL			

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Lista de Presença no Workshop		0

Ação 6 – Workshop de Pitch

Descrição: Capacitar os pequenos negócios para entender o que é um pitch deck e quais tópicos são fundamentais trazer para construir uma apresentação sólida.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX e SEBRAE NA

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado:

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira			
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira			
TOTAL					

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Especializados			
Serviços Contratados			
Despesas com Viagens			
Serviços Gráficos e de Reprodução			

Materiais de Consumo		0,00	
TOTAL			

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Lista de Presença de Workshops		0

Ação 7 – Capacitação de Investidores anjo

Descrição: Capacitar potenciais investidores para investimento de risco.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX e SEBRAE NA

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado:

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira			
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira			
TOTAL					

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Especializados			
Serviços Contratados			
Despesas com Viagens			
Serviços Gráficos e de Reprodução			
Materiais de Consumo			
TOTAL			

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Lista de Presença de Workshops		0

Ação 8 – Mentorias:

Descrição: Orientar os pequenos negócios aprovados após o workshop para adequação das propostas de captação aos investidores.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX e SEBRAE NA

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado:

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira			
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira			
TOTAL					

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Especializados			
Serviços Contratados			
Despesas com Viagens			
TOTAL			

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Número de Relatórios de Mentorias prestadas		0

Ação 9 – Circuito de Investimentos:

Descrição: Promover aproximação estruturada entre os pequenos negócios e potenciais investidores.

Coordenador da Ação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela coordenação: SEBRAE/XX

Entidade Responsável pela viabilização financeira: SEBRAE/XX e SEBRAE NA

Data de Início: XX/XX/20XX

Data de Término: XX/XX/20XX

Valor Orçado:

Previsão Financeira					
Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira			
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira			
TOTAL					

Despesas			
Natureza das Despesas	20XX	20XX	Total
Serviços Especializados			
Serviços Contratados			
Despesas com Viagens			
TOTAL			

Metas de Entrega		
Descrição	20XX	20XX
Lista de presença no Circuito		0

13. METAS GERAIS DE ENTREGA DO PROJETO

Metas de Entrega			
Descrição	20XX	20XX	Total
Projeto estruturado no SGE	1	-	1
Pesquisa T ₀ , T ₁ , T ₂ e T _f	2	2	4
Lista de Presença Seminários de sensibilização	1	0	1
Lista de Presença Workshops Pitch	1	0	1

Lista de Presença Workshop Preparação para Investimento	1		1
Número de Relatórios de Mentorias Prestadas	1	0	1
Lista de presença no Circuito	1	0	1

14. RECURSOS FINANCEIROS GERAIS DO PROJETO

Financiador	Executor	Tipo	20XX	20XX	Total	%
SEBRAE/NA	SEBRAE/XX	Financeira		0,00		70%
SEBRAE/XX	SEBRAE/XX	Financeira		0,00		30%
TOTAL						100%

Total										
-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

15.2 CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO DE CSN:

Parcela	Valor	Percentual	Condição de Liberação
20XX		100 %	De acordo com a Instrução Normativa 37.21, item 13.9.1 – Mensalmente, até o dia 15, com exceção do mês de dezembro, o SEBRAE/NA providenciara adiantamento financeiro de 1/12 avos do orçamento do exercício vigente, com o objetivo de fazer frente aos pagamentos das despesas.
TOTAL		100%	-

16. DESTINAÇÃO E PROPRIEDADE DE BENS PRODUZIDOS OU ADQUIRIDOS

Os direitos de propriedade intelectual desenvolvidos no âmbito deste projeto serão do SEBRAE/XX e Sebrae/NA.

17. RESPONSÁVEIS PELO PROJETO

Cidade - DIA, Mês de Ano

XXXXXXX

Diretor-Superintendente

XXXXXXXXXX

Diretor Técnico

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Gerente da Unidade Sebrae UF

XXXXXXXXXXXX

Gestor responsável