PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

Informações técnicas 03
Participantes 09
Roteiro aplicado 10
Motivações 14
Empretec Arena 25
Barreiras para não adesão 42
Construindo o futuro 57
Síntese dos Achados 69

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

Este projeto tem com objetivo de identificar os fatores que impedem os concluintes do seminário Empretec, entre 2021 e 2023, de se interessarem e aderirem ao Empretec Arena.

Dentre os objetivos específicos, destacam-se:

- Identificar formas de ajustar a proposta de valor do Empretec Arena para que ele seja percebido como relevante e alinhado às expectativas dos empretecos.
- Dar subsídios para redefinir a comunicação e o marketing para tornar o programa mais atrativo e gerar maior interesse.
- Fornecer insumos para capacitar os escritórios regionais com argumentos mais eficazes para converter Empretecos em participantes do novo seminário.
- Dar subsídios para melhorar a jornada do empreteco, garantindo que a transição do Empretec tradicional para o Arena seja mais fluida e desejável.
- A partir desses objetivos, têm-se como proposta a criação de instrumentos de pesquisa que mensurem como os Empretecos percebem o valor e a relevância do Empretec Arena.
- Quais suas percepções sobre o produto e quais possíveis medidas podem ser adotadas pelo Sebrae para melhorar a adesão.

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

Foram conduzidas pesquisas qualitativas por meio de cinco (5) discussões de grupo, com um total de 54 participantes, organizados com Empretecos formados entre o ano de 2021 e 2023.

Grupo-alvo para o projeto de pesquisa

100% clientes Sebrae que cursaram e concluíram o programa Empretec entre o ano de 2021 e 2023.

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

Data do trabalho de campo:

Os grupos de discussão foram realizados no mês de maio de 2025.

Número de pessoas entrevistadas:

Ao todo, foram realizados 5 grupos de discussão, totalizando 54 Empretecos.

Método de trabalho de campo:

Os grupos de discussão foram realizadas por vídeo conferência, por intermédio do aplicativo Read AI, que permite a gravação automáticas das reuniões. Todos os participantes consentiram a gravação das reuniões, protegidos pela LGPD.

Métodos de recrutamento:

O recrutamento dos participantes foi realizado a partir da base de contatos fornecida pelo Sebrae, tendo como forma de contato o WhatsApp ou ligações telefônicas.

SEBRAE Ágora PESQUISA

Métodos de validação de entrevistadores ou moderadores

Para garantir a qualidade e a confiabilidade dos dados obtidos na presente pesquisa qualitativa, a Ágora Pesquisa adota um processo rigoroso de seleção, treinamento e validação dos profissionais responsáveis pela condução da moderação de grupos focais. Todas as entrevistadores envolvidas nesta etapa fazem parte do quadro interno de funcionários da empresa, e foram previamente avaliadas quanto à sua experiência com técnicas qualitativas, domínio do tema da pesquisa e capacidade de estabelecer rapport com os participantes, conforme diretrizes estabelecidas pela norma ISO 20252:2019 – Seção de Requisitos para Projetos Qualitativos. O processo de validação incluiu:

- Capacitação específica para o projeto, com treinamento presencial sobre os objetivos da pesquisa, perfil dos participantes, roteiro de discussão e procedimentos éticos;
- Simulações supervisionadas, com avaliação do desempenho quanto à condução das entrevistas, escuta ativa, manejo de grupos e controle de viés;
- Checklist de boas práticas qualitativas, utilizado como ferramenta de validação do alinhamento do profissional às diretrizes da Ágora e aos critérios da ISO;

Esse processo assegurar que o entrevistador interaja com os participantes de forma imparcial, empática e alinhada aos objetivos do estudo, garantindo que os dados reflitam com fidelidade as percepções e experiências do público-alvo. A documentação completa do processo de validação encontra-se e disponível para auditoria, conforme exigido pelas boas práticas de pesquisa de mercado.

Número de entrevistadores ou moderadores:
As reuniões foram moderadas por Maíra Lígia e Bruno D'Ávila.

Tipo de incentivos, se aplicável:
Não foram oferecidos incentivos financeiros, brindes ou qualquer tipo de compensação material aos participantes. A participação foi inteiramente voluntária, sem qualquer forma de gratificação ou retribuição.

Documentos, materiais ou produtos utilizados na pesquisa:
Durante a execução do projeto, foram utilizados exclusivamente os seguintes recursos:

- Roteiro de discussão estruturado. Este roteiro guiou a condução das entrevistas em profundidade contemplando os temas prioritários, estímulos verbais e questões abertas..
- Plataforma de videoconferência (Google Meet com assistente Read IA).

Não foram utilizados materiais de estímulo, documentos adicionais, apresentações visuais, protótipos, produtos físicos ou outros suportes durante a condução das sessões.

PESQUISA QUALITATIVA

empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

Declaração Observando os Resultados da Pesquisa Qualitativa:

Os resultados apresentados nesta pesquisa qualitativa devem ser compreendidos à luz das características específicas do método adotado e da amostra trabalhada. A amostra foi composta por participantes selecionados por meio de amostragem aleatória simples, dentro dos critérios previamente estabelecidos para o público-alvo da pesquisa. Essa estratégia foi adotada com o objetivo de minimizar vieses de seleção e garantir diversidade dentro do universo estudado, o que confere à pesquisa um nível diferenciado de isenção na composição dos participantes, algo pouco comum em métodos qualitativos, mas possível e desejável em contextos específicos.

Ainda assim, é fundamental esclarecer que, por se tratar de uma abordagem qualitativa, os resultados apresentados têm caráter interpretativo e exploratório, e não estatístico. As análises foram baseadas na identificação de padrões de percepção, sentimentos, atitudes e motivações observados nas interações com os participantes. Portanto, os achados aqui descritos não devem ser generalizados para a totalidade da população, mas sim compreendidos como insights profundos sobre o comportamento e as opiniões do público abordado, com alto valor para a formulação de hipóteses, geração de ideias e compreensão estratégica de contextos e narrativas.

A Ágora Pesquisa reafirma seu compromisso com a transparência, a integridade metodológica e a apresentação responsável dos dados, garantindo que as conclusões aqui expostas estejam contextualizadas dentro do escopo e das limitações inerentes ao método qualitativo.

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

54 PARTICIPANTES

48% de mulheres

52% de homens

11% PF

22% MEI

55% ME

9% EPP

2% Grande

55% com educação superior ou pós-graduação

11 pessoas média participantes por grupo

45 anos idade média dos participantes

1:38 tempo médio de duração dos grupos

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

1. INTRODUÇÃO (5 MINUTOS)

Apresentar a pesquisa e garantir um ambiente confortável para a discussão.

- Apresentação do entrevistador e do objetivo da pesquisa.
- Explicação sobre a confidencialidade das respostas e anonimato dos participantes.
- Solicitação de permissão para gravação.
- Confirmação dos dados básicos do participante: Nome e idade.
- Setor de atuação.
- Porte do negócio (MEI, ME, EPP).
- Localização geográfica.
- empo de existência do negócio

SEBRAE Ágora PESQUISA

PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

2. JORNADA ANTES DO EMPRETEC (15-20 MINUTOS)

- O que motivou a sua decisão de se tornar um empreendedor?
- Você já tinha um negócio na época ou ainda estava começando?
- Quais eram os principais desafios que você enfrentava no seu negócio antes de fazer o Empretec?
- Quais as habilidades ou conhecimentos que você sentia que precisava desenvolver e que acreditava que o Empretec poderia te proporcionar?
- Você procurou outras opções de capacitação antes de decidir pelo Empretec?
- que te fez escolher o Empretec em vez de outros programas disponíveis? Como você se sentiu ao concluir o Empretec?
- Foi uma experiência desafiadora, transformadora? De que maneira você aplicou os aprendizados do Empretec no seu negócio?
- ode citar alguma mudança específica que implementou depois do curso?
- Se você tivesse que dar uma qualidade, um palavra ao Empretec, qual seria? E por quê?

3. PERCEPÇÕES SOBRE O EMPRETEC ARENA (15-20 MINUTOS)

- Você já ouviu falar do Empretc Arena? Como vocês ficaram sabendo do Empretec Arena?
- O que sabem sobre o Empretec Arena? Caso já conheçam, qual a primeira impressão sobre o novo formato? (Se você tivesse que explicar o Empretec Arena para um colega, como o descreveria? O que destacaria?)
- Se não conhecem, qual seria a sua expectativa de um programa como o Empretec Arena?
- Na sua opinião, o Empretec Arena traz algo novo em relação ao Empretec tradicional? O que o torna diferente ou mais interessante (ou não)?
- Quais aspectos do Empretec Arena parecem mais atraentes?
- Há modificações no formato que vocês consideram interessantes? E no conteúdo, no networking, ou em outros benefícios?

SEBRAE Ágora PESQUISA

4. CONHECIMENTOS E HABILIDADES QUE O EMPREENDEDOR BUSCA HOJE (20-25 MINUTOS)

- Que tipo de conhecimento ou habilidade você sente que precisa desenvolver hoje para melhorar seu negócio?
- O que, se você aprendesse agora, faria diferença real no seu dia a dia como empreendedor?
- Você consome conteúdo de capacitação atualmente (vídeos, podcasts, redes sociais, cursos online)? Quais?
- O que mais te atrai nesse tipo de conteúdo? Você prefere aprender de que forma? Em um curso prático? Online? Presencial? Trocando experiências com outros empreendedores?
- Tem algum assunto que você sente que “ninguém fala”, mas que você gostaria muito de entender melhor como empreendedor?

5. BARREIRAS À ADESÃO AO EMPRETEC ARENA (20-25 MINUTOS)

- O que fez com que você não participasse do Empretec Arena até agora? Faltou informação? Falta de tempo? Interesse em outros programas? Outras razões?
- Há algo no formato ou na comunicação do Empretec Arena que tenha causado resistência? (Quais dificuldades você acha que o Empretec Arena apresenta para empreendedores como você?) Pode ser relacionado ao conteúdo, ao formato, ao momento, etc.
- Existem outros fatores pessoais ou profissionais que influenciam a decisão de participar ou não? Concorrência com outras oportunidades? Prioridades no momento? Outros programas mais interessantes?
- Como o Empretec Arena poderia ser mais relevante para o seu momento atual como empreendedor? (Você considera que o Empretec Arena está adequado às suas necessidades? Caso contrário, o que deveria ser ajustado?) O que faria você reconsiderar sua adesão?

6. SUGESTÕES PARA TORNAR O EMPRETEC ARENA MAIS ATRAENTE E EXPECTATIVAS SOBRE A COMUNICAÇÃO (35- 40 MINUTOS)

- Se você pudesse mudar algo no Empretec Arena, o que seria? (Formato, duração, conteúdo, etc.)
- Que tipo de suporte ou benefício adicional você gostaria de ver no Empretec Arena para que ele fosse mais interessante para o seu negócio?
- Qual seria o principal fator que faria você reconsiderar sua decisão e se inscrever no Empretec Arena?
- O que você acha de programas de capacitação online?
- Acredita que o Empretec Arena poderia ser mais atrativo se oferecesse mais conteúdo digital ou uma opção híbrida (presencial + online)?
- Como você prefere ser informado sobre novos programas ou eventos como o Empretec Arena? Quais canais de comunicação você mais utiliza?
- Você acredita que a comunicação sobre o Empretec Arena foi clara e atraente? Se não, o que poderia ser diferente?
- Quais informações você gostaria de ter antes de se inscrever em um programa como o Empretec Arena para tomar sua decisão?

7. FECHAMENTO (5-10 MINUTOS)

- Gostaria de compartilhar algo mais sobre o que você acha do Empretec Arena ou qualquer sugestão que não tenha sido abordada?
- Agradecimentos: Agradecer pela participação e explicar os próximos passos do projeto.

MOTIVAÇÕES

O que motiva o Empreteco?

MOTIVAÇÕES PARA PARTICIPAR DO EMPRETEC

Principais fatores que motivaram a participar do Empretec tradicional.

1 **Desenvolvimento de habilidades e Gestão**
Busca por desenvolvimento de habilidades pessoais e melhoria na gestão de equipes e negócios.

2 **Estruturação e Crescimento do Negócio**
Necessidade de estruturar o negócio, especialmente em transições de carreira ou início de novas fases.

3 **Indicação, Oportunidade e Curiosidade**
Muitos participaram por indicação de amigos, colegas, ou por oportunidades como vagas gratuitas ou subsidiadas.

SEBRAE Ágora PESQUISA

MOTIVAÇÕES PARA PARTICIPAR DO EMPRETEC

Desenvolvimento de Habilidades Pessoais e Gestão de Equipe

“ DESENVOLVER ALGUMAS HABILIDADES PESSOAIS E PODER FAZER UMA GESTÃO MELHOR DE EQUIPE”

Busca por desenvolvimento de habilidades pessoais e melhorias

Participante diz que foi motivado por um convite após uma mentoria do Sebrae, buscando melhorar o "direcionamento" e o "planejamento adequado" na sua empresa de engenharia, que tinha dificuldades na gestão de pessoal apesar do conhecimento técnico.

Muitos viram no **Empretec** uma oportunidade de aprimoramento tanto pessoal quanto gerencial, buscando ferramentas para liderar melhor suas equipes e negócios.

SEBRAE Ágora PESQUISA

MOTIVAÇÕES PARA PARTICIPAR DO EMPRETEC

Estruturação e Crescimento do Negócio

Construção de fundamentos empreendedores
Participantes pontuaram fragiliadades na constituição da sua formação de empreendedor pré-empretec

Fim da “autossabotagem”
Casos de falências, medo do “não” e semelhantes onde pessoas se viam em ciclos onde se sabotavam.

Planejamento e Visão de longo prazo
A falta de planejamento, meta, entre outros é um ponto recorrente nas discussões

"FORTALECER AINDA MAIS ESSES PRINCÍPIOS, PRINCIPALMENTE ESSA PARTE DE GESTÃO MESMO, DE PLANEJAMENTO, DE METAS, DE CORRER RISCO CALCULADO"

Uma característica forte a quem se move em direção ao Empretec são momentos de virada, como ao iniciar um novo empreendimento, transição de carreira ou busca de um crescimento mais sólido e planejado.

SEBRAE Ágora PESQUISA

MOTIVAÇÕES PARA PARTICIPAR DO EMPRETEC

Indicação, Oportunidade e Curiosidade

Indicação de amigos e outros empretecos	Há um forte fator social, onde amigos são um grande motor, não só para decidir participar, mas também para seguir participando.
Participação em grupo	Citação de pessoas decidindo participar em dupla ou pequenos grupos
Momento de mudanças	Há uma forte evidencia que em momentos de ruptura, seja por estar iniciando um novo negócio, seja por estar quase fechando, surgem indicação do empretec por terceiros em vários casos, fator que é um “divisor de águas”
Cliente Sebrae	Participante de outros programas, como Acelera SP, Incubadora também se interessaram pelo Empretec.

A força da rede e a reputação do **Empretec** e do **Sebrae** também são grandes motivadores. A curiosidade gerada por quem já viveu a experiência é um fator de atração importante.

SEBRAE Ágora PESQUISA

O PODER DA EXPERIÊNCIA EMPRETEC

Imersão e Networking

A intensidade da semana e a imersão foram vistas como diferenciais para o aprendizado e quebra de paradigmas.

"Um curso diferenciado": Networking e troca de experiências com outros empreendedores foram altamente valorizados.

“Valorização da “troca”: Sensação de pertencimento ao ver que pessoas passam por dilemas/problemas semelhantes.

A imersão total e a qualidade das conexões estabelecidas são consistentemente citadas como pontos altos, gerando aprendizado profundo e colaboração.

PALESTRANTE E CONTEÚDO

Sentimento majoritariamente positivo.

SEBRAE Ágora PESQUISA

DESAFIOS DA EXPERIÊNCIA

Pontos de Atenção na Pressão e Conduta

"ADMINISTRADORES PODIAM TER UM POUCO MAIS DE EMPATIA COM OS EMPRETECOS"

Alguns participantes relataram experiências negativas devido à pressão psicológica excessiva e competitividade.

É importante reconhecer que, para uma minoria, a intensidade do programa gerou desconforto. Esses relatos, embora não majoritários, são valiosos para aprimorarmos continuamente a experiência.

A conduta de alguns instrutores e a percepção de falta de empatia foram pontos de atenção.

É importante reconhecer que, para uma minoria, a intensidade do programa gerou desconforto. Esses relatos, embora não majoritários, são valiosos para aprimorarmos continuamente a experiência.

SEBRAE Ágora PESQUISA

DESAFIOS DA EXPERIÊNCIA

Foco do Conteúdo e Desnível

Direcionamento do conteúdo
O foco excessivo em varejo/vendas rápidas foi inadequado para alguns tipos de serviço (consultoria, etc.).

Experiencias desbalanceadas
O desnível de experiência entre os participantes foi visto como um fator que pode desbalancear a experiência.

A diversidade de perfis e negócios é uma riqueza, mas também um desafio. Precisamos considerar como adaptar ou segmentar o conteúdo para garantir relevância para todos.

QUALIDADE DO CONTEÚDO

SEBRAE Ágora PESQUISA

TRANSFORMAÇÕES PÓS-EMPRETEC

Impacto Real nos Negócios (Parte 1)

MELHORIAS SIGNIFICATIVAS EM PROCESSOS, PLANEJAMENTO E GESTÃO FORAM IMPLEMENTADAS PÓS-EMPRETEC.

"Restruturar os processos para poder fazer a gestão da equipe": Mudanças de foco e estratégia de negócios foram resultados diretos do programa.

Mudança de cliente alvo: Mudança na decisão de qual cliente focar, como cunsultorias que focavam em grandes empresas e passaram a focar o MEI após o Empretec.

O Empretec não fica só na teoria. Vemos claramente como os aprendizados se traduzem em ações concretas e melhorias tangíveis nos negócios dos participantes.

APLICAÇÃO NOS NEGÓCIOS

SEBRAE Ágora PESQUISA

TRANSFORMAÇÕES PÓS-EMPRETEC

Impacto Real nos Negócios (Parte 2)

“ FICA AQUELE BICHINHO PICANDO A GENTE, FALAVA, EU POSSO MAIS, EU SEI MAIS, EU APRENDI MAIS”

Amadurecimento nos processos das empresas

Desenvolvimento de habilidades comportamentais específicas (metas, vendas, risco calculado, delegação).

Contrução de uma visão de negócios.

Impacto positivo na visão empreendedora geral e na autoconfiança.

Além das ferramentas de gestão, o Empretec catalisa o desenvolvimento de CCEs cruciais e fortalece a mentalidade empreendedora, impulsionando a autoconfiança.

SEBRAE Ágora PESQUISA

O EMPRETEC EM UMA PALAVRA

A Essência da Experiência

DESAFIADOR **SATISFATÓRIO**

TRANSFORMADOR

MARAVILHOSO SUCESSO

DIVISOR DE ÁGUAS

PRÁTICO

Essas palavras resumem a profundidade do impacto do Empretec. É uma experiência que marca, desafia e, acima de tudo, transforma. Essa é a base sobre a qual o Arena precisa construir.

SEBRAE Ágora PESQUISA

EMPRETEC ARENA

Entre o Desconhecido e a Expectativa

EMPRETEC ARENA

Entre o Desconhecido e a Expectativa

Conhecimento

Você já ouviu falar do Empretec Arena?
O que sabem sobre o Empretec Arena?

Sentimento neutro a positivo sobre o tema, mas com conhecimento limitado, Muito associado a percepção positiva do Empretec tradicional

Expectativa

Qual sua impressão sobre o formato?
Qual expectativa você tem do programa?
Quais novidades frentes ao Empretec Tradicional você espera?
O que mais parece atraente?

Os pontos positivos muitos associados a interesse nos temas potenciais. Uma forte co-ocorrência com tópico de Tecnologia e Técnico. Pontos neutros e negativos ancorados da má comunicação e pouco conhecimento.

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONHECIMENTO SOBRE O EMPRETEC ARENA

Uma Neblina Generalizada

O primeiro e mais gritante achado: a grande maioria dos Empretecos simplesmente não conhece o Empretec Arena. A informação não está chegando de forma eficaz.

“ VOCÊ PERGUNTOU PRA TODO MUNDO SE A GENTE CONHECIA A ARENA, NINGUÉM CONHECIA A ARENA EMPRETEC”

"DESCONHEÇO, TOTAL, NEM TINHA OUVIDO FALAR"

CONHECIMENTO SUPERFICIAL

Vislumbres e Primeiras Impressões

"Mais pra uma reciclagem": Participantes entenderam o Arena apenas como uma reciclagem do Empretec original.

"Alguma coisinha" *como* “moldar a inteligência artificial para ajudar a gente a desenvolver melhor o produto”: Falta de clareza na proposta.

Mesmo entre os que ouviram algo, o conhecimento é fragmentado e muitas vezes baseado em suposições. Não há uma compreensão clara da proposta de valor.

Há caso, inclusive, de participante que foi contatada para participar, a turma não se formou e não houve maiores explicações.

> "ENTÃO, PELO QUE EU ENTENDI, O EMPRETEC ARENA SERIA VOLTADO 100% AO DIGITAL"

FONTES DE INFORMAÇÃO

Comunicação Fragmentada e Esporádica

As poucas informações que os participantes tinham sobre o Empretec Arena vieram principalmente do grupo de whatsapp de Empretecos e pelo Sebrae (Eventos e/ou contato direto)

A divulgação do Arena não tem sido sistemática ou abrangente. A informação circula de forma pulverizada, dependendo de iniciativas pontuais ou da rede informal dos empretecos.

O QUE SE ESPERA DO ARENA?

Reciclagem e Resgate de Conceitos

“Um complemento, uma atividade, um resgate, né, do Empretec tradicional": Participantes, novamente, veem o Arena como uma reciclagem, sem percepção clara de valor.

Uma percepção comum, para quem ouviu falar, é que o Arena seria uma forma de reciclagem ou retomada dos conceitos do Empretec tradicional.

Essa percepção de 'reciclagem' pode ser um problema se não for acompanhada de uma clara demonstração de valor agregado e novidade.

"PRA MIM SERIA UMA COISA COMO UMA RETOMADA, UMA REFRESCAR... NÃO COMO INOVAÇÕES"

SEBRAE Ágora PESQUISA

O QUE SE ESPERA DO ARENA?

Tecnologia e Inovação Digital

"UM POUCO MAIS INOVADORA, INTRODUZINDO UM POUCO MAIS DE APLICATIVOS... MUNDO NOVO... ERA DIGITAL E... INTELIGÊNCIAS ARTIFICIAIS"

Há uma forte co-ocorrência entre as sentenças de tecnlogia e Empretec Arena, além de um sentimento fundamentalmente positivo sobre o tópico Tecnologia de 85%, com score de +0.750

Forte expectativa de que o Arena traga um componente tecnológico e de inovação digital, incluindo Inteligência Artificial.

Aqui reside uma grande oportunidade! A expectativa por tecnologia e inovação é alta e positiva. O Arena pode capitalizar sobre isso.

SEBRAE Ágora PESQUISA

O QUE SE ESPERA DO ARENA?

Progressão e Aprofundamento

“Uma continuidade, não tão inicial" ou **“Mais lapidado”**: A busca por um “próximo nível” do programa Empretec foi citada em diferentes grupos de diferentes formas.

Alguns esperam que o Arena seja um nível avançado, uma progressão do que foi aprendido, focado em resultados como aumento de faturamento.

Há um desejo por um 'próximo nível', um aprofundamento que vá além do Empretec tradicional e aborde desafios de negócios mais maduros.

SEBRAE Ágora PESQUISA

ATRATIVIDADE DA PROPOSTA

O Fio da Navalha entre Interesse e Desdém

Se for só uma “reciclagem”, não atrai.

Potenciais Atrativos:

- Inovação Tecnológica (IA, Digital)
- Resolução de problemas reais e conteúdo avançado
- Formato híbrido (para alguns, se bem estruturado
- Clareza na comunicação

A atratividade do Arena depende crucialmente de como ele é posicionado. 'Mais do mesmo' não vai funcionar. É preciso destacar o que é novo, relevante e impactante.

> “ EU ACREDITO QUE SE FOR NESSE FORMATO 2.0, NO FORMATO DE RECICLAGEM, EU NÃO ME INSCREVERIA”

ATRATIVIDADE DA PROPOSTA

O Fio da Navalha entre Interesse e Desdém

Tópico Tecnologia apresenta um score positivo e sentimento muito positivo.

Suas ocorrências negativas estão atrelada a dificuldade ou receio com a tecnologia, apresentando alguma co-ocorrência com os tópicos de Barreiras e Dificuldades

Além disso, apresenta co-ocorrência também com as sentenças de Negócio e Aplicação, onde o participante busca como aplicar tecnologia para melhorar os negócios

Sentimento majoritariamente positivo.

SEBRAE Ágora PESQUISA

SENTIMENTO SOBRE O "EMPRETEC ARENA"

Um Voto de Confiança Condicionado

Apesar do desconhecimento, o sentimento associado ao tópico "Empretec Arena" quando discutido é, em maior parte, positivo, quando dissociado dos desapontamentos na comunicação.

A co-ocorrência Arena x Tradicional nas discussões, seja pra comparações ou expectativa, é notável. A influencia do programa principal sobre a percepção do Arena parece ser indissociável.

Existe um crédito de confiança herdado do Empretec tradicional. As pessoas estão dispostas a gostar do Arena, mas esse sentimento positivo precisa ser nutrido com informação clara, proposta de valor robusta e atendimento às expectativas.

Sentimento neutro

SEBRAE Ágora PESQUISA

O EMPREENDEDOR HOJE

Necessidades e Preferências de Aprendizagem

DESAFIOS E BUSCAS DO EMPREENDEDOR PÓS-EMPRETEC

Necessidades de conhecimento e habilidades atuais dos empretecos

O empreendedor que fez **Empretec** há alguns anos não é o mesmo de hoje. Suas necessidades evoluíram. **O que eles buscam agora para impulsionar seus negócios?**

O que quer melhorar?

- Que tipo de conhecimento ou habilidade você sente que precisa desenvolver hoje para melhorar seu negócio?
- O que, se você aprendesse agora, faria diferença real no seu dia a dia como empreendedor?

Como melhorar?

- Você consome conteúdo de capacitação atualmente (vídeos, podcasts, redes sociais, cursos online)?
- Você prefere aprender de que forma? Em um curso prático? Online?

SEBRAE Ágora PESQUISA

NECESSIDADE URGENTE

Tecnologia e Inovação Digital Aplicada

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Alta demanda por conhecimentos em Inteligência Artificial aplicada, automação, e marketing digital. A maioria pontuou que a necessida de modernização e adoção de novas tecnologias para otimizar os processos dentro das empresas

É citar a percepção positiva sobre o tópico tecnologia, que é um forte destaque na analise de sentimentos, e a percepção de que um descaso com o tema pode gerar consequências graves.

"INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E COMO APLICAR ISSO NOS NEGÓCIOS, COMO AUTOMATIZAR PROCESSOS E CONVERSAS, MAS SEM PERDER O TOQUE HUMANO"

SEBRAE Ágora PESQUISA

DESAFIO CONSTANTE

Liderança e Gestão de Pessoas na Nova Era

“ COMO LIDAR COM ESSA NOVA GERAÇÃO QUE TÁ CHEGANDO NO MERCADO DE TRABALHO"

FORMAÇÃO DE LÍDERES

Gerir pessoas continua sendo um desafio central, especialmente com as novas dinâmicas de trabalho e as características das novas gerações.

A constante rotatividade é um problema muito mencionado. Retenção de talentos, principalmente gerindo equipes pequenas.

SEBRAE Ágora PESQUISA

FOCO NO RESULTADO

Gestão Financeira, Crescimento e Estratégia

A saúde financeira e o crescimento sustentável são prioridades. Empreendedores buscam conhecimentos para otimizar finanças e traçar estratégias eficazes de expansão.

Necessidade contínua de aprimoramento, não apenas em finanças, mas também precificação, captação de recursos e estratégias para crescimento rápido e sustentável.

SEBRAE Ágora PESQUISA

FORMATO IDEAL DE APRENDIZAGEM

Um Mix Desejado

Preferências divididas: há uma demanda por formatos flexíveis, que combine o melhor do formato online com presencial.

Presencial: Valorizado pela imersão, profundidade da troca e networking qualificado.

Online/Híbrido: Atrativo pela flexibilidade, economia de tempo/custo de deslocamento, possibilidade de rever conteúdo.

Não há uma resposta única para o formato ideal. A chave parece estar na flexibilidade e na capacidade de oferecer o 'melhor dos dois mundos', adaptando-se às diferentes necessidades e rotinas dos empreendedores.

SEBRAE Ágora PESQUISA

BARREIRAS PARA A ADESÃO AO ARENA

Decifrando a Resistência

BARREIRAS À ADESÃO

Entender as barreiras é o primeiro passo para superá-las. Esta seção é crucial, pois revela os pontos críticos que precisamos endereçar para aumentar a adesão ao Arena.

Impecílios

- O que fez com que você não participasse do Empretec Arena até agora?
- Faltou informação? Tempo? Alguma outra razão?

Motivação

- Existem outros fatores pessoais ou profissionais que influenciam a decisão de participar ou não?
- Concorrência com outras oportunidades? Prioridades no momento? Outros programas mais interessantes?

Sentimento marcadamente negativo, sendo o tópico de pior percepção. (85% negativo)

SEBRAE Ágora PESQUISA

BARREIRA CENTRAL

O Fantasma do Desconhecimento

Se as pessoas não sabem que existe, ou não entendem o que é, elas não podem aderir. Esta é a barreira mais fundamental que precisamos transpor.

Como já falado anteriormente, a comunicação é um problema central. A falta de conhecimento sobre a existência, assim como a proposta, conteúdo e benefícios do Empretec Arena precisa ser melhor difundido

> “ EU ACHO QUE EU TERIA INTERESSE DE ENTENDER MELHOR OS CONTEÚDOS”

COMUNICAÇÃO INEFICAZ

O Elo Perdido com o Empreteco

Quando houve contato, a comunicação foi percebida como **interrompida**, **insuficiente** ou **inadequada** para gerar **engajamento**.

Participantes relatam manifestar interesse, mas "não teve o número de alunos para ser feito" e a **comunicação não prosseguiu**. Outros se queixam de não serem informados sobre as razões do cancelamento da turma e não terem o devido acompanhamento.

A falha nessas tentativa de comunicação, quando ocorre, é uma chance **desperdiçada** de criar uma **conexão real** ou fornecer as informações necessárias de forma **convincente**

SEBRAE Ágora PESQUISA

RISCO DA "RECICLAGEM"

Ausência de Valor Agregado Percebido

A proposta de valor do Arena precisa ir muito além de uma simples 'revisão'. É crucial destacar o que é **NOVO**, **AVANÇADO** e por que isso é indispensável para o empreteco hoje.

A **percepção de** ser apenas uma “**reciclagem**” parece ser **muito nociva** para alguns e gera **desinteresse**, caso não seja apresentado um diferencial claro e **valor agregado** evidente frente ao Empretec tradicional.

Apesar disso, **alguns** listaram uma “breve reciclagem” como interessante parte inicial do ciclo programa, com objetivo de “refrescar” e “de repente nível 2, 3“

SEBRAE Ágora PESQUISA

"EU ACREDITO QUE SE FOR NESSE FORMATO 2.0, NO FORMATO DE RECICLAGEM, EU NÃO ME INSCREVERIA"

O FATOR TEMPO

Um Recurso Precioso e Escasso

Empreendedores vivem com o tempo contado. Qualquer programa que demande tempo precisa justificar muito bem esse investimento e, idealmente, oferecer flexibilidade. Tendo em vista a falta de tempo ser uma barreira universal para os integrantes do mundo empreendedor, um programa que exige imersão prolongada ou dedicação intensiva pode ser um problema

“ EU NÃO CONSIGO FICAR CINCO DIAS, DIAS INTEIROS NUM CURSO. HOJE EU NÃO CONSIGO”

SEBRAE Ágora PESQUISA

O FATOR TEMPO

Um Recurso Precioso e Escasso

TÓPICO TEMPO E FREQUÊNCIA

O tópico é associado a um sentimento negativo, com 30% das menções negativas a respeito do tópico reflete a falta de tempo.

Tem uma co-ocorrência muito forte com Barreiras e Dificuldades, visto que o tempo é visto como uma barreira para os participantes.

Além disso, apresenta também forte co-ocorrência com ambas as modalidades do empretec, visto as dicussões sobre o formato.

Sentimento 30% positivo, 55% negativo e 15% neutro

SEBRAE Ágora PESQUISA

A EQUAÇÃO DO CUSTO-BENEFÍCIO

O Valor Precisa Ser Evidente

> “ EMPRETEC TRADICIONAL GRATUITO FOI UM FACILITADOR”

Embora o custo não tenha sido o foco (devido ao desconhecimento do Arena), a sensibilidade ao preço existe. O benefício precisa justificar claramente o investimento (de tempo e dinheiro).

e o valor da proposta não está cristalino, qualquer custo pode parecer alto. A percepção de benefício é fundamental para a decisão de investimento.

SEBRAE Ágora PESQUISA

DURAÇÃO IDEAL

Encontrando o Ponto de Equilíbrio

A duração do Empretec tradicional (5-6 dias intensivos) é um desafio para muitos na fase atual de seus negócios e vidas.

O formato atual do Arena, com 4 dias presenciais, já é uma redução, mas ainda pode ser um impeditivo. É preciso encontrar um equilíbrio que permita a imersão necessária sem se tornar inviável para a maioria.

Sugestão dos participantes

- Módulos menores e mais espaçados
- Encontros online à noite + dinâmica no fim de semana

RELEVÂNCIA DO CONTEÚDO

Sintonizando com o Agora do Empreendedor

Se o conteúdo não for percebido como diretamente aplicável e relevante para os desafios ATUAIS e específicos do empreendedor, a adesão será baixa.

O conteúdo precisa 'falar a língua' do empreendedor de hoje, abordando suas dores e aspirações mais prementes. A percepção de qualidade e relevância aqui é crucial.

O tópico conteúdo/qualidade possui sentimento neutro/negativo, com score de -0.10, indicando um ponto crítico para melhorias. Possui forte co-ocorrência com “Negócios e Aplicação“, sinalizando busca forte por aplicabilidade no conteúdo.

Sentimento 40% positivo, 50% negativo e 10% neutro

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONCORRÊNCIA DE PRIORIDADES

O Arena na Agenda do Empreendedor

Empreendedores têm múltiplas demandas, responsabilidades e prioridades; o Empretec Arena precisa se destacar como a melhor opção de investimento de tempo e recursos no momento.

O Arena não compete apenas com outros cursos, mas com todas as outras demandas na vida do empreendedor. A proposta de valor precisa ser tão forte que justifique sua priorização. Não houve uma exposição profunda de outros programas mais interessantes, mas a concorrência de prioridades é implícita.

SEBRAE Ágora PESQUISA

FALTA DE ALINHAMENTO PERCEBIDO

"Isso Não é Para Mim... Agora"

Mesmo que o programa seja intrinsecamente bom, se o empreendedor não perceber como ele se encaixa em suas necessidades, desafios e momento específico de vida/negócio, ele hesitará em aderir.

A comunicação precisa criar essa conexão pessoal, mostrando ao empreendedor que o Arena foi pensado para ele e para o seu momento. É sobre 'o que o Arena pode fazer por MIM, AGORA'. Além da conexão pessoal, o programa precisa se correlacionar com os desafios atuais e oferecer soluções, especialmente em liderança e inovação para além da tecnologia.

SEBRAE Ágora PESQUISA

O LEGADO DO EMPRETEC

Influência da Experiência Anterior

Para quem teve experiências negativas ou particularmente desgastantes no **Empretec tradicional** (mesmo que minoria), pode haver uma hesitação natural em reviver algo percebido como similar, caso o Arena não se diferencie claramente.

Embora a maioria tenha tido uma ótima experiência, as vivências negativas, mesmo pontuais, podem gerar receio. O **Arena precisa se posicionar como uma evolução,** mostrando que aprendeu e se adaptou.

SEBRAE Ágora PESQUISA

PRINCIPAIS BARREIRAS À ADESÃO

Um Resumo Visual

1 Desconhecimento	Desconhecimento da proposta, conteúdo e benefícios do programa. Valor percebido se mostra indefinido.
2 Falta de Clareza no valor	A percepção de reciclagem, relevância insuficiente do conteúdo divulgado/conhecido.
3 Tempo e Logística	Duração Incompatível com o perfil dos empretecos, Formato Fixo (presencial e intenso), Dificuldade de deslocamento
4 Comunicação Ineficaz	Comunicação Insuficiente e Pouco Atraente, com falhas até em caso de interesse.

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONSTRUINDO O FUTURO

Como seria o Arena ideal?

CONSTRUINDO O FUTURO

Sugestões para um Empretec Arena Mais Atraente

Colher as sugestões dos Empretecos para moldar um programa que realmente atenda às suas expectativas e necessidades.

A boa notícia é que os Empretecos não apenas apontam problemas, mas também oferecem soluções valiosas. Eles querem co-criar um Arena de sucesso.

O tópico **sugestão e melhorias** é associado a um sentimento altamente positivo, mostrando um forte engajamento em contribuir. Todos os tópicos apresentaram co-ocorrencia moderada a forte com melhorias

Sentimento majoritariamente positivo

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONTEÚDO DESEJADO

Mergulho Estratégico em Tecnologia e IA

"INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E COMO APLICAR ISSO NOS NEGÓCIOS"

"MARKETING DIGITAL, COMO CAPTAR MAIS CLIENTES"

Tecnologia e Empretec arena apresentaram forte co-ocorrência

Sentimento positivo: Ambos juntos apresentam forte sentimento positivo, mostrando boas expectativas em um programa moderno, com aplicações de IA e automações de processos.

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONTEÚDO DESEJADO

Liderança Evolutiva e Gestão de Pessoas Estratégica

GERAÇÃO Z

Necessidade de aprender a formar novos líderes, gerir as novas gerações (especialmente a Geração Z), reter talentos e aprimorar a delegação eficaz.

O capital humano é o maior ativo. O **Arena** pode ajudar empreendedores a se tornarem líderes melhores, capazes de atrair, desenvolver e reter os talentos que farão seus negócios prosperarem.

Há uma preocupação em gestão de pequenas equipes por parte das empresas mais novas e/ou de menor porte. São essas, que no geral, sentem também dificuldade sobre "como sair do operacional" e delegar melhor as tarefas.

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONTEÚDO DESEJADO

Finanças Estratégicas e Alavancagem de Crescimento

Aprofundamento em gestão financeira avançada, precificação inteligente, captação de recursos/investidores e estratégias comprovadas para crescimento acelerado e sustentável.

Dominar as finanças e as estratégias de crescimento é vital. O Arena pode oferecer o conhecimento necessário para que os Empretecos tomem decisões financeiras mais assertivas e escalem seus negócios.

"FINANÇAS, ESSA PARTE DE NÚMEROS, PRECIFICAÇÃO"

"COMO CONSEGUIR RECURSOS, INVESTIDORES"

SEBRAE Ágora PESQUISA

CONTEÚDO DESEJADO

Finanças Estratégicas e Alavancagem de Crescimento

Manter o "punch", a intensidade positiva e a praticidade do Empretec tradicional, mas com maior flexibilidade de formatos e metodologias.
Sugestões:

- Formato híbrido bem desenhado (online com encontros presenciais estratégicos).
- Módulos temáticos, permitindo ao empreendedor escolher o que é mais relevante.
- Encontros mais curtos e frequentes, em vez de imersões longas.
- Mentorias individualizadas ou em pequenos grupos.
- Estudos de caso reais dos próprios participantes.
- Rodas de negócio e matchmaking.

Percepção do tema: A experiência do usuário é chave. O Arena precisa ser prático, aplicável e adaptável à realidade do empreendedor, combinando a energia do presencial com a conveniência do digital.

SEBRAE Ágora PESQUISA

EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Entendo as expectativas

O tópico é pouco mensionado diretamente, mas várias vezes indiretamente. É um tema que precisa ser melhor repensado

No geral, a visão é positiva, e também apresenta co-ocorrência acima de moderada em quase todos os tópicos, Naturalmente os tópicos que são extremamente correlatos, como qualidade do conteúdo, motivação e engajamento

Parte desse sentimento positivo se dá também por conta dos relatos do Empretec, que da mesma forma traz as visões negativas de relatos de pressão excessiva e frustação com desnível das turmas.

Sentimento 65% positivo, 30% negativo e 5% neutro

SEBRAE Ágora PESQUISA

CLAREZA, PERSONALIZAÇÃO E FOCO NO BENEFÍCIO

A comunicação precisa ser explícita sobre o que é o Arena, seus diferenciais em relação ao tradicional, conteúdo detalhado, formato, investimento e, crucialmente, os benefícios DIRETOS e TANGÍVEIS para o empreendedor e seu negócio.

Canais preferenciais: WhatsApp (personalizado, não massificado), E-mail direcionado e segmentado, Redes Sociais (LinkedIn, Instagram com conteúdo de valor), Contato via Mediadores/Facilitadores do Empretec.

A comunicação não pode ser genérica. Ela precisa ser uma conversa direcionada, que responda à pergunta: 'Por que EU deveria investir meu tempo e dinheiro no Arena?

> "TALVEZ FALTOU INFORMAÇÃO. FALTOU DIZER UM POUQUINHO DO QUE SERIA LÁ."

O PODER DA REDE

Engajando a Comunidade Empreteca

“ COMUNIDADE DE EMPRETECOS TEM UMA CERTA FORÇA. PODE SER EXPLORADO, REFORÇANDO OS EVENTOS QUE OS GRUPOS FAZEM.”

Fortalecer e utilizar a rede de Empretecos (grupos de WhatsApp, encontros, etc.) como um canal vital de divulgação, engajamento e prova social para o Empretec Arena.

Sugestão: Envolver "embaixadores" do Empretec Arena – Empretecos satisfeitos que podem promover o programa autenticamente

A comunidade empreteca é um ativo valiosíssimo. Eles confiam uns nos outros. Engajá-los como promotores do Arena pode ser muito mais eficaz do que qualquer publicidade tradicional.

SEBRAE Ágora PESQUISA

ALÉM DO CONTEÚDO

Suporte e Benefícios Adicionais Desejados

Além do conteúdo programático, os empreendedores buscam networking estruturado e contínuo, mentorias pós-programa e uma comunidade ativa e engajada para suporte mútuo.

O valor do Arena pode ser ampliado com benefícios que vão além da sala de aula, como um suporte contínuo e oportunidades reais de conexão e negócios.

> “ FALTA O NETWORK TOTAL... SE VOCÊ TEM PESSOAS MUITO PRÓXIMAS, VOCÊ CONSEGUE TER UM NETWORK. MAS, NO GERAL, TODO MUNDO QUE FAZ ASSIM FICA MEIO ÓRFÃO.”

O tópico networking e interação tem um score positivo, com 80% de sentenças positiva, 15% negativas e 5% neutras. É altamente valorizado em todos os grupos de discussão.

SEBRAE Ágora PESQUISA

O "SIM" AO ARENA

A Combinação de Fatores Decisivos

O que realmente faria os Empretecos reconsiderarem e aderirem? Uma combinação sinérgica de:

- Proposta de valor **CLARA e RELEVANTE** para o momento atual do negócio.
- Conteúdo **INOVADOR e PRÁTICO**, especialmente tecnológico e de gestão avançada.
- Formato **ACESSÍVEL e FLEXÍVEL** que respeite o tempo do empreendedor.
- Comunicação **EFICAZ e PERSONALIZADA** que demonstre o ROI (retorno sobre o investimento de tempo e dinheiro).

A percepção das discussões é que não há uma bala de prata. A adesão virá da combinação harmoniosa desses elementos, criando uma oferta que seja percebida como irresistível e indispensável.

SEBRAE Ágora PESQUISA

ALÉM DO CONTEÚDO

Suporte e Benefícios Adicionais Desejados

Grande abertura e até preferência por conteúdo digital ou uma opção híbrida bem estruturada, **DESDE QUE** não se perca a essência da interação humana, a profundidade da troca e a aplicabilidade prática que caracterizam o Empretec.

O digital é bem-vindo pela praticidade, mas o 'toque humano' e a profundidade da interação presencial são insubstituíveis para muitos. O desafio é criar um híbrido que some, e não subtraia, valor à experiência.

"NA CORRERIA DO DIA A DIA... O ONLINE COM CERTEZA FACILITARIA."

"A MOBILIDADE QUE TE DÁ E A FLEXIBILIDADE QUE TE DÁ QUANDO VOCÊ FAZ O HÍBRIDO, EU ACREDITO MUITO MAIS NESSE TIPO DE RESULTADO HOJE...".

SÍNTESE DOS ACHADOS

O Panorama Geral

SÍNTESE DOS ACHADOS

O Panorama da Pesquisa

Legado de forte impacto positivo, gerando uma base de confiança e alta expectativa.

EMPRETEC TRADICIONAL

Legado de forte impacto positivo, gerando uma base de confiança e alta expectativa.

EMPRETEC ARENA

Desconhecimento generalizado é a principal barreira. Potencial de interesse existe, especialmente se focado em tecnologia, inovação e conteúdo relevante para o estágio atual dos negócios.

NECESSIDADES ATUAIS DOS EMPRETECOS

Buscam ativamente conhecimento prático em tecnologia (IA, digital), liderança avançada, gestão de pessoas e gestão financeira/estratégica para crescimento.

COMUNICAÇÃO

Falha crítica na divulgação, clareza da proposta de valor e segmentação da mensagem do Arena

Estes são os pilares dos nossos achados. Eles pintam um quadro claro dos desafios e, mais importante, das oportunidades que temos pela frente com o Empretec Arena.

SEBRAE Ágora PESQUISA

INSIGHTS DA ANÁLISE DE TÓPICOS E SENTIMENTOS

O Que os Dados Nos Dizem

Melhor percepção: Tecnologia

Forte co-ocorrencia com Empretec Arena, ‘Negócios e Aplicação’ e ‘Sugestão e Melhorias’

Pior percepção: Barreiras e Dificuldade

Tópico abrangente, que acaba absorvendo as percepções dos topicos: ‘Tempo e Frequência’, ‘Negócios e Aplicação’, ‘Experiencia do Usuário’, ‘Sugestões e Melhorias.

Tópicos Positivos: Onde podemos nos ancorar e alavancar?

“Networking e Interação” (0.65)
“Palestrantes e conteúdo” (0.65)
“Tecnologia e Técnico” (0.75)

Válido mencionar que o tópico sugestões e melhorias tem o melhor score (0.95), pois visam aprimorar, mas mostram lacunas.

A análise de dados das discussões nos dá um termômetro preciso de onde estão nossas maiores oportunidades e nossos pontos mais críticos de atenção.

SEBRAE Ágora PESQUISA

ANALISE DE SENTIMENTOS

Tópico	Score	Observações
Barreiras e Dificuldades	-75	Sentimento predominantemente negativo ao discutir obstáculos nos negócios, experiências ruins , ou dificuldades com aspectos de cursos (pressão, desnível). Positivo quando a barreira foi claramente superada.
Falta de tempo e frequência	-25	Negativo quando a falta de tempo impede participação ou durações são criticadas. Positivo/Neutro ao discutir formatos que otimizam o tempo ou adequação da carga horária na época.
Empretec Tradicional	55	Majoritariamente positivo ("transformador", "divisor de águas"). Negativo em críticas pontuais (foco em varejo para serviços, desnível, pressão).
Networking e Interação	65	Altamente valorizado. Positivo ao falar da importância da troca. Negativo ao criticar a falta de continuidade do networking pós-Empretec.
Palestrantes e Conteúdo	65	Instrutores geralmente muito elogiados. Negativo em raras menções a condutas inadequadas ou quando o conteúdo não era percebido como diretamente aplicável por todos (ver "Conteúdo e Qualidade").
Negócios e Aplicação	55	Positivo quando os aprendizados foram efetivamente implementados e geraram resultados. Neutro/Negativo ao discutir dificuldades de aplicação ou necessidade de adaptação.

SEBRAE Ágora PESQUISA

ANALISE DE SENTIMENTOS

Tópico	Score	Observações
Empretec Arena	10	Sentimento misto devido ao grande desconhecimento. Positivo nas expectativas sobre inovação/tecnologia. Negativo nas críticas à falta de comunicação e no ceticismo sobre ser apenas reciclagem.
Tecnologia e Técnico	75	Alta demanda e reconhecimento da importância da tecnologia e IA. Negativo quando expressa dificuldade pessoal em acompanhar ou receio de ferramentas.
Experiência do Usuário	35	Positivo em muitas descrições do Empretec como "incrível". Negativo em relatos de experiências ruins, pressão excessiva, ou frustração com desnível de turmas/foco do conteúdo.
Sugestões e Melhorias	95	Quase todas as menções são intrinsecamente positivas, pois visam aprimorar. As sugestões em si podem apontar para uma lacuna atual (que seria um negativo no tópico da lacuna), mas o ato de sugerir é construtivo.
Conteúdo e Qualidade	-10	Menções específicas à qualidade, relevância, profundidade e aplicabilidade do conteúdo. Negativo quando conteúdo do Empretec foi visto como inadequado para certos públicos (serviços vs. varejo), superficial em tecnologia ou quando a qualidade geral do material foi questionada. Positivo quando o conteúdo foi elogiado.
Motivação e Engajamento	50	Positivo ao discutir motivações para o Empretec (desenvolvimento, indicações) e interesse em propostas futuras relevantes. Negativo ao falar de desengajamento pós-curso ou falta de motivação para propostas percebidas como repetitivas.

SEBRAE Ágora PESQUISA

MATRIZ DE CO-OCORRÊNCIA

Tópicos (Sigla)	BD	TF	ET	NI	PC	NA	EA	TT	EU	SM	CQ	ME
Barreiras e Dificuldades (BD)	BD	9	7	5	5	9	7	7	9	9	7	7
Tempo e Frequência (TF)	9	TF	7	1	3	5	9	3	7	7	3	6
Empretec Tradicional (ET)	7	7	ET	9	10	9	9	5	9	7	9	9
Networking e Interação (NI)	5	3	9	NI	5	7	7	3	7	7	3	7
Palestrantes e Conteúdo (PC)	5	3	10	5	PC	9	5	5	9	7	9	7
Negócios e Aplicação (NA)	9	5	9	7	9	NA	7	9	7	8	9	7
Empretec Arena (EA)	7	9	9	7	5	7	EA	10	7	10	7	9
Tecnologia e Técnico (TT)	7	3	5	3	5	9	10	TT	5	9	7	7
Experiência do Usuário (EU)	9	7	9	7	9	7	7	5	EU	9	9	9
Sugestões e Melhorias (SM)	9	7	7	7	7	8	10	9	9	SM	9	7
Conteúdo e Qualidade (CQ)	7	3	9	2	9	9	7	7	9	9	CQ	5
Motivação e Engajamento (ME)	7	6	9	7	7	7	9	7	9	7	5	ME

Legenda para a Quantificação da Correlação (0-10):

- 0: Nenhuma co-ocorrência proeminente ou direta observada.
- 1-2 (Fraca/Indireta): Uma ligação menos frequente ou mais inferida do que explícita.
- 3-5 (Observada): Os temas foram mencionados em proximidade ou em relação um ao outro em alguns contextos específicos, com uma ligação notável, mas não generalizada.
- 6-8 (Moderada): Os temas apareceram juntos em várias ocasiões, com uma ligação contextual clara e regular.
- 9-10 (Forte): Os temas foram frequentemente discutidos juntos, com uma ligação clara, direta e robusta.

SEBRAE Ágora PESQUISA

RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS

Fortalecendo Produto e Preço

Produto

- Desenvolver conteúdo inovador com forte ênfase em tecnologia (IA, automação, mkt digital), alinhado à alta demanda e sentimento positivo.
- Abordar diretamente as “Barreiras Dificuldades" (tempo, formato, relevância) no design do programa.
- Melhorar a percepção de "Qualidade do Conteúdo" com temas avançados e aplicabilidade prática.
- Oferecer flexibilidade de formato (híbrido eficaz, módulos temáticos) e considerar nivelamento/trilhas de aprendizagem.
- Integrar fortemente componentes de "Networking e Interação" e foco na "Aplicação nos Negócios".

Preço

- Justificar o investimento com uma proposta de valor cristalina e benefícios tangíveis. O preço deve ser percebido como justo diante do valor entregue.
- Considerar modelos de precificação flexíveis (por módulo, por exemplo) ou subsídios/bolsas iniciais para gerar prova social e primeiras turmas de sucesso.

Entender como os Empretecos podem ver melhor a proposta do Arena e entender ela como algo que agregue será um passo fundamental na próxima etapa.

SEBRAE Ágora PESQUISA

RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS

Otimizando Praça e Promoção

Praça (Distribuição/Acesso)**:**

- Fortalecer o papel dos escritórios regionais como disseminadores de informação clara, precisa, PRECISA e entusiasmada sobre o Arena. Capacitá-los com os argumentos corretos.
- Garantir acesso facilitado à informação completa (site dedicado(landpages), FAQs detalhados) e um processo de inscrição simples e intuitivo.

Promoção (Comunicação)**:**

- Comunicar claramente a proposta de valor única do Arena, seus diferenciais em relação ao tradicional, e o foco em tecnologia/inovação e resultados.
- Segmentar a comunicação, utilizando canais preferidos (WhatsApp pessoalizado, e-mail direcionado, LinkedIn) e a influência positiva dos mediadores do Empretec e da comunidade empreteca.
- Criar narrativas que mostrem como o Arena **supera as "Barreiras e Dificuldades"** e melhora a **"Experiencia do Usuario"**.
- Utilizar depoimentos de participantes das primeiras turmas (prova social).

Para que o Arena chegue aos Empretecos certos, precisamos de uma distribuição eficaz e uma promoção que encante e convença. A comunicação é a ponte entre o programa e seu público.

SEBRAE Ágora PESQUISA

RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS

Visão de Futuro - Pós-Arena e Pesquisas

Pós-Arena:

- Estruturar um acompanhamento pós-programa (mentorias, encontros de atualização) e fomentar uma comunidade **ativa** e engajada para dar continuidade ao desenvolvimento, networking e geração de negócios.

Pesquisas Futuras:

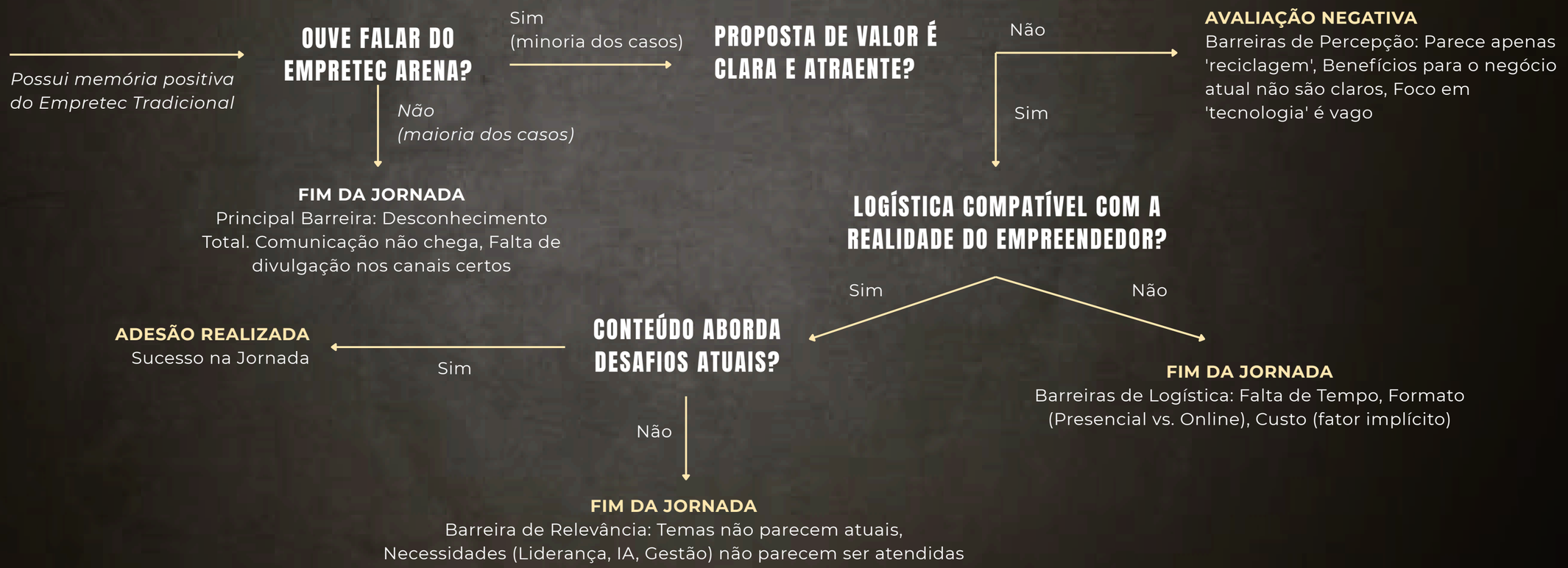
- Aprofundar investigação em preferências de formato/conteúdo para diferentes SEGMENTOS** de Empretecos (ex: por maturidade do negócio, setor, desafios específicos).
- **Testar** conceitos específicos de comunicação, módulos de conteúdo e propostas de valor do Arena (ex: com protótipos ou pesquisas survey) antes do lançamento em larga escala ou de grandes reformulações.
- **Monitorar** continuamente a percepção sobre "Qualidade do Conteúdo" e "Barreiras Dificuldades" para permitir ajustes ágeis e manter o programa sempre relevante.

O trabalho não termina com a conclusão do Arena. Um pós-programa robusto e a pesquisa contínua garantirão a longevidade e o impacto crescente desta iniciativa.

SEBRAE Ágora PESQUISA

PRINCIPAIS BARREIRAS À ADESÃO

Um Resumo Visual



MATRIZ SWOT

Pontos Fortes

- Reputação Empretec
- Base de Clientes
- Expertise Sebrae
- Sentimento Positivo a respeito de Tecnologia
- “Mais dinâmica, tecnológica e desafiadora”

Pontos Fracos

- Falha na comunicação
- Proposta de valor
- Dificuldade de adesão
- Ausencia de pós-empretec
- Qualidade da abordagem, gerando expectativas deselinhadas

S W O T

Oportunidades

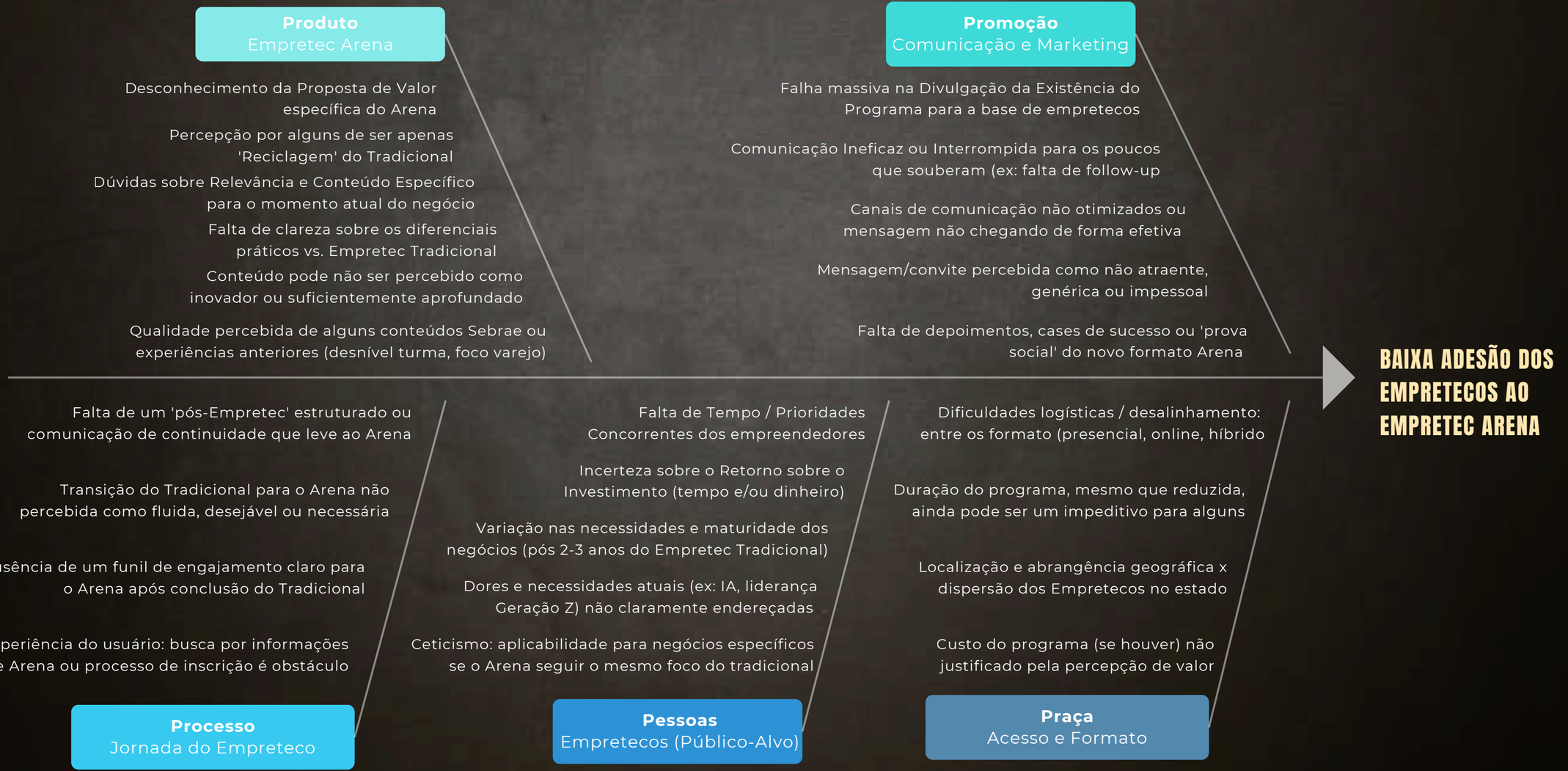
- Demanda por programa pós-Empretec
- Alto interesse e necessidade dos temas correlatos
- Valorização de Network
- Receptividade a formatos flexíveis

Riscos

- Falta de tempo
- Ceticismo
- Medo da “reciclagem”
- Custo do programa, caso não haja uma proposta clara de valor

SEBRAE Ágora PESQUISA

DIAGRAMA DE ISHIKAWA



PESQUISA QUALITATIVA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão | Maio de 2025

OS06 #1103723866 | SEBRAE SP

A pesquisa qualitativa é produto da Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae São Paulo

SEBRAE Ágora PESQUISA

Empretec ARENA

Engajamento e Adesão

Pesquisa qualitativa por intermédio de grupos de discussão realizada em maio de 2025

A pesquisa qualitativa é produto da Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae São Paulo - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. 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
Contrato nº 001/2025, PE nº 90030/2024, Processo 0108/2024
Ordem de Serviço: OS07 - Benefícios Recebidos na experiência com o Sebrae.

UNIDADE GESTÃO ESTRATÉGICA | SEBRAE SP

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider
Coordenação: Carolina Fabris Ferreira
Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Felipe Ferreira de Barros, Márcia Shizue Kikuchi, Mariá Fortes de Paula Silva, Pedro João Gonçalves, Sabrina da Silva Domingos, Tamara Cristina Mármore, Vitoria Nunes Martins, Victor Massashi Shinto e Whellder Barros de Jesus Silva.

ÁGORA PESQUISA

Coordenação e análises: Candido Fialho
Supervisão: Bruno Dávila
Moderação: Bruno Dávila
Roteiro: Tatiane Elis
Análises: Pablo Diego, Bruno Dávila, Candido Fialho
Recrutamento: Jéssica Emiliane, Jéssica Anchieta, Tatiane Elis.
agora@agorap.com.br