Implantação de Canais Digitais Setoriais no Agronegócio

1. Tema

Desenvolvimento Tecnológico

2. Subtema

Transformação Digital

3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria Tecnológica / Acesso a Serviço Tecnológico

5. Modalidade

Presencial e/ou a distância

6. Público alvo

Microempresa, Microempreendedor Individual e Empresa de Pequeno Porte

7. Setor indicado

Agronegócio

8. Macrossegmento

-

9. Descrição

ETAPA 01 | DIAGNÓSTICO COMERCIAL E DIGITAL AGRO
Realizar reunião de abertura com o produtor rural/cliente ou entidades ligadas ao agronegócio para nivelamento do escopo de trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, com foco nas necessidades específicas do agronegócio. Este planejamento incluirá as agendas de reuniões adaptadas à realidade do campo e a definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços, tanto por parte do cliente do agronegócio quanto da prestadora de serviço tecnológico.

OBS: O atendimento será realizado exclusivamente para novas operações ou expansões no agronegócio, não abrangendo o aperfeiçoamento de plataformas

digitais já existentes para produtores rurais.

Entrega Etapa 01:
- Relatório de diagnóstico e posicionamento.
- Plano de execução detalhado com cronograma.
- Cronograma de Reuniões e Responsabilidades: Detalhamento das agendas de acompanhamento e dos papéis de cada parte no projeto.
- Termo de validação da empresa demandante.

ETAPA 02 | IMPLANTAÇÃO TÉCNICA DA LOJA OFICIAL NO MARKETPLACE
- Cadastro da loja no marketplace.
- Parametrização de catálogo inicial.
- Configuração logística agropecuária (peso, volume, carga viva, perecíveis, transportes regionais).
- Configuração de categorias agropecuárias (insumos, animais, máquinas, genética, serviços).
- Definição de precificação assistida.

Entrega:
- Loja oficial operacional com mínimo de 10 produtos ou serviços cadastrados.
- Documento de validação de parametrização final.

ETAPA 03 | TREINAMENTO OPERACIONAL E COMERCIAL ASSISTIDO
- Treinamento do empresário e equipe no uso completo da plataforma.
- Treinamento de precificação agro.
- Treinamento de boas práticas em fotos, descrição e vendas no agro.
- Orientação sobre documentos legais e fiscais do agronegócio.
- Entrega de material técnico e vídeo-aulas.

Entrega:
- Manual digital de operação e vídeo-aulas de capacitação.
- Loja oficial operacional com mínimo de 10 produtos ou serviços cadastrados.

ETAPA 04 | SUPORTE E PERFORMANCE (365 DIAS)
- Acompanhamento técnico da operação da loja.
- Análise de performance e ajustes comerciais.
- Otimização de catálogo, precificação e logística.
- Relatório mensal de acompanhamento.

Entrega:
- Relatório de acompanhamento.

10. Benefícios e resultados esperados

- Inserção digital setorial do pequeno empresário.
- Geração de vendas diretas em um ecossistema do agronegócio.
- Redução de barreiras técnicas e comerciais de entrada no comércio digital.
- Desenvolvimento da maturidade digital do empresário.

11. Estrutura e materiais necessários

PARA A EMPRESA EXECUTORA:
• Plataforma digital própria e estável
• Sistema de criação e personalização de Lojas Oficiais
• Ferramentas de design e edição (para banners, identidade visual etc.)
• Sistema interno de gestão de clientes
• Equipe técnica (TI, marketing, atendimento e comercial)
• Ferramentas de automação de marketing e analytics
• Servidor de hospedagem robusto (nuvem escalável)
• Central de atendimento (WhatsApp, e-mail e telefone)
• Sistema de controle de anúncios e campanhas digitais
PARA A EMPRESA DEMANDANTE:
• Dados cadastrais completos da empresa
• Informações de contato (WhatsApp, e-mail, redes sociais)
• Dados bancários para recebimento (em caso de e-commerce)

12. Responsabilidade da empresa demandante

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
5. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
6. Avaliar o serviço prestado.

13. Responsabilidade da prestadora de serviço

1. Realizar todas as etapas do serviço proposto.
2. Fornecer os manuais e treinamentos.
3. Executar o suporte técnico e comercial inicial.
4. Cumprir prazos, cronograma e regulamento do Sebraetec.

14. Perfil desejado da prestadora de serviço

- Expertise em inovação no agronegócio.
- Corpo técnico formado por profissionais com experiência em desenvolvimento de programação, web design e operacionalização de plataformas de comércio eletrônico

15. Pré-diagnóstico

Elaboração de propostas que sejam viáveis de nosso atendimento (ou caso não, que seja informado ao cliente ainda na etapa de diagnostico).

16. Observações

1. Em virtude da crise gerada pela pandemia COVID-19, por determinação do Sebrae/UF, é permitido ao Prestador de Serviço Tecnológico, sob suas expensas, disponibilizar o domínio e a hospedagem gratuitamente, durante um determinado período, DESDE QUE REGISTRADOS EM NOME DO EMPRESÁRIO, de modo a facilitar orientações quanto a usabilidade ao Cliente. Após encerrado este período, a definição do domínio e hospedagem, bem como os seus custos, passam a ser de responsabilidade do Cliente. Este critério pode ser definido para entregas específicas ou para a sua totalidade, conforme definição estadual;
2. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico;
3. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;
4. Cabe a cada SEBRAE/UF determinar como obrigatório o diagnóstico para análise de viabilidade.
5. O SEBRAE/UF deve informar a empresa demandante no início da contratação que a consultoria pode ser encerrada após o diagnóstico de implantação e qual será o valor da consultoria nestes casos;
6. A consultoria não inclui a produção de informações técnicas necessárias ao consumidor de modo a se atender requisitos legais.
7. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
8. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente. O mesmo se responsabiliza pelas informações e aquisição de serviços para que a consultoria seja implementada conforme cronograma definido na proposta de trabalho.
9. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
10. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.
11. Desejável que a empresa possua a Marca depositada ou registrada no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).
12. Ao optar por uma plataforma da loja virtual, o empresário estarádefinindo a “base” do seu negócio, desta forma a plataforma escolhida deve ser compatível com a empresa, sendo capaz de permitir que as vendas sejam feitas da melhor maneira possível e o contato e relacionamento com o cliente seja eficiente.
13. Esta consultoria não inclui a aquisição, manutenção ou custeio de plataformas tecnológicas, registros de domínio, hospedagem, compra de mídias digitais ou anuidades, os quais são de inteira responsabilidade da empresa demandante.
O prestador poderá disponibilizar recursos de demonstração exclusivamente durante o período da consultoria, sem qualquer vínculo de continuidade ou transferência de custos ao Sebrae. Após esse período, caberá ao cliente decidir sobre a contratação

e manutenção de serviços de terceiros necessários à continuidade da operação digital.

VEDAÇÕES
1. Caso o cliente possua comércio eletrônico, é vedado a realização do atendimento para loja/plataforma de comércio eletrônico existente.
2. Compra de mídias digitais de qualquer formato ou para qualquer canal existente (Adwords, Facebook Ads, etc).
3. Compra de ferramentas, plataformas, registros e anuidades.
4. A consultoria é para serviços que irão resultar na implementação e operação de uma loja virtual e não na venda de uma plataforma tecnológica.
5. Desenvolvimento dos processos de pagamento e implantação junto às instituições financeiras:
a. A maioria das plataformas de loja virtual já trazem integração com ambientes de pagamento. Serviços que exijam continuidade de pagamento, como mensalidades ou manutenções, serão custeados pelo cliente, e não subsidiados pelo Sebrae.
6. Avaliação e implantação dos sistemas de segurança e monitoramento de fra

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	**18/09/2025**		**Coordenação Sebraetec**