SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Guia do Empreendedor SEBRAE/SC

VAI FICAR AÍ PARADO?

Todo excesso é prejudicial? Nem sempre. Essa máxima não se aplica, por exemplo, ao conhecimento, capacitação e qualificação. O sucesso na gestão dos negócios, especialmente nos de menor porte, passa por manter-se atualizado em um cenário extremamente dinâmico, seja do ponto de vista tecnológico, das relações humanas, de produtos e materiais, de técnicas e formas de compra ou de venda. Tudo muda o tempo todo e ficar estagnado será um erro.

Quem pretende ser ou quem já é empreendedor em Santa Catarina tem à disposição o suporte do Sebrae/SC. Para cada necessidade, uma solução. Quer ter uma ideia do que isso significa? Basta acessar o site do Sebrae/SC (sebrae-sc.com.br) e passear, de clique em clique, em um mundo de informações. Lá você vai encontrar, por exemplo, cursos gratuitos e que podem ser realizados a qualquer momento de qualquer lugar, online. São muitas as opções de formatos e de temas.

Você pode começar por um minicurso de até 20 minutos, ou realizar cursos com carga de 2 a 12 horas, ou ainda baixar e-books. Os conteúdos abrangem empreendedorismo, recursos humanos, finanças, marketing, gestão, vendas e liderança, legislação, ou seja, tudo o que um empresário precisa saber para iniciar ou melhorar a gestão do seu negócio. São mais de 50 cursos, que podem ser feitos de casa, com quase 10 diferentes temas e de graça! Sem contar aí as cinco abordagens do "Oficina Sei" (sei controlar meu dinheiro, sei planejar, sei comprar...), presenciais, mas igualmente gratuitos. Vai ficar aí parado?

Milhares de empreendedores responderam "não" a essa pergunta em 2017. Decidiram investir, por vezes só o próprio tempo, para alcançar melhores resultados, para ampliar a competitividade e a presença de seus negócios, para arriscar um passo à frente e crescer.

Algumas dessas histórias nós contamos nesta segunda edição do **Guia do Empreendedor Sebrae/SC**, em parceria com a Associação de Diários do Interior (ADI-SC).

- Um convite? Pode ser.
- Uma provocação? Por que não?
- Uma motivação? Talvez.

AS RESPOSTAS ESTÃO COM VOCÊ.

AÇÕES ONLINE



- 12 e-books – **15 mil downloads**
- 5 web aulas – **12 mil participantes**
- 150 cursos EAD – **22 mil participantes**
- 76 mil orientações técnicas
- 9 seminários online *(webinar)* – **14 mil participantes**

REALIZAÇÕES DO SEBRAE/SC EM 2017

396.079 atendimentos

2.208 cursos

65.021 consultorias

1.290 palestras

121 seminários

751 oficinas

82 missões empresariais

71 rodadas de negócios

SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Conheça casos de destaque de empresas atendidas pelo Sebrae/SC.
O resultado? Crescimento!



Gilberto Schneider



Casa da Cuca
Extremo Oeste

A Casa da Cuca nasceu há 15 anos já com uma importante diferenciação: usar o mínimo de elementos sintéticos nas receitas. O desafio do empresário Gilberto Schneider é zerar a adição de conservantes, corantes e essências artificiais. Por isso, a criação de novas receitas é constante. No mês de janeiro a Casa da Cuca lançou o biscoito de batata doce, totalmente natural e que veio somar aos sabores de cenoura, espinafre, beterraba, entre outros. "Temos 40 itens em nossa linha. Somente em três ainda usamos aditivos químicos, e em dose muito pequena", explica.

O cuidado agrada os consumidores e abre espaço para que os produtos da marca sejam exportados, uma possibilidade que começou a ser considerada por Schneider com o apoio do Sebrae/SC e a participação no programa Exporta SC em 2017. A intenção é colocar cucas, pães e biscoitos da marca Casa da Cuca em outros países ainda em 2018, começando pelos vizinhos do Cone Sul. Por enquanto, os produtos são distribuídos em Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Com o currículo repleto de participações em cursos, programas e projetos do Sebrae/SC, ele garante que ganhou valores como empreendedor. "Aprendi a ser empresário com o Sebrae."

Com 30 colaboradores, três representantes comerciais, três vendedores e capacidade de produzir 150 mil pacotes de biscoitos naturais por dia, a empresa se prepara para começar a exportar em 2018, começando pela América do Sul

CASA DA CUCA
Av. Gustavo Fetter, 3236
Centro – Iporã do Oeste
contato@casadacuca.com.br
www.casadacuca.com.br
facebook.com/casadacucaltda
(49) 3634-1993



Alessandra Cristina F. P. da Silva



Loja Favretto
Meio Oeste

A empresária Alessandra Cristina Favretto Pinto da Silva planeja: "agora eu quero arranjar um tempo para fazer o Empretec." Isso porque está animada com as mudanças realizadas e os resultados alcançados nos 18 meses do programa Desenvolvimento Econômico Territorial (DET), do Sebrae/SC, desenvolvido em parceria com a Câmara de Dirigentes Lojistas de Joaçaba com empresas da cidade. "Recebemos consultorias e treinamentos em marketing, vendas, finanças e atendimento que melhoraram em muito o nosso desempenho", conta a empresária.

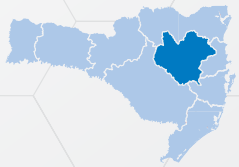
Junto com a irmã Andressa ela toca a loja criada pelo pai, Inelso, há mais de 20 anos. A tarefa de vencer a resistência do patriarca ficou mais fácil com a atuação dos consultores. Todos os segmentos da Favretto foram avaliados para a elaboração de um diagnóstico, primeiro passo para a definição do plano estratégico. O comércio passou por uma reforma, agora com elementos de acessibilidade, mudanças do layout e do mix de produtos. A linha de roupas masculinas foi retirada, permanecendo os produtos de cama, mesa, banho, decoração e vestuário feminino. "Conseguimos o que queríamos: criar um ambiente bonito e aconchegante que remete ao conforto. Aumentou o fluxo de pessoas, com reflexo positivo nas vendas", comemora.

A loja foi criada há mais de 20 anos e começa a ser administrada pela segunda geração da família. Depois do DET, da reforma, das mudanças no layout e de mais divulgação, os Favretto festejam o aumento das vendas

LOJA FAVRETTO
Rua Getúlio Vargas, 193
Centro – Joaçaba
contato@lojafavretto.com.br
www.lojafavretto.com.br
facebook.com/favretto.home
(49) 3521-0089



Margot Rosenbrock Libório



Hotel Rosenbrock
Foz do Itajaí

A empresária Margot Rosenbrock Libório participou de várias consultorias em gestão no Projeto Capacita BC, parceria do Sebrae com o Convention Bureau de Balneário Camboriú, e se sentiu provocada a buscar ideias e soluções específicas para os dois hotéis da família - Rosenbrock e Bella Camboriú - que administra com os irmãos Carlos e Valdir. "Na proporção em que você avança, percebe melhor as próprias necessidades e as da empresa", observa.

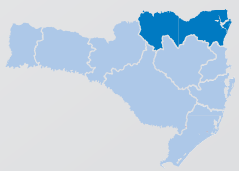
O desafio era reduzir o impacto da sazonalidade. O Bella ficava aberto o ano todo, mas o Rosenbrock fechava na baixa temporada. Com estudos de mercado, definição de metas e elaboração do planejamento estratégico orientados pelo Sebrae/SC, a decisão foi manter os dois hotéis em atividade o ano todo já em 2017. O resultado animou os Rosenbrock: a lucratividade do Bella Camboriú cresceu 6% com apenas 0,2% a mais no custo fixo e o incremento de 35% na lucratividade do Rosenbrock compensou com folga a elevação de 15% nos custos; a taxa média de ocupação do primeiro subiu 4% sobre 2016 e chegou aos 72%. No segundo, passou de 30% para 56%. "Vimos que todo o esforço vale a pena. Projetamos o crescimento de 5% para 2018, mas estamos trabalhando para 10%", diz Margot.

"A primeira mudança é a forma de pensar o negócio para encarar os desafios. O mercado não vai ter paciência com seus tempos. É preciso entrar na rotina das adaptações", ensina Margot

HOTEL ROSENBROCK
Rua Holanda, 195
Bairro das Nações - Balneário Camboriú
reservas@hotelrosenbrock.com.br
www.hotelrosenbrock.com.br
facebook.com/hotelrosenbrock
(47) 3367-2509



João Pedro de C. Henrique



Confraria do Churrasco
Norte

A Confraria do Churrasco e a Confra Grill & Store são administradas pelo João Pedro de Carvalho Henrique e sua mãe, Terezinha de Carvalho, a Teka. Clientes antigos do Sebrae/SC, estão na fase final de mais dois programas, o Agentes Locais de Inovação (ALI) e o Food Experience, que trabalha o conjunto do ambiente - aromas, sabores, decoração, ou seja, a sensação que acompanha a refeição na experiência gastronômica. "Primamos pela inovação nos processos, nos produtos, nos serviços. O ALI se ajustou a essa nossa preocupação. Por estarmos sempre atentos às tendências, também já tínhamos elementos temáticos em nossos espaços, que foram mais bem trabalhados com o Food Experience", revela João Pedro.

O restaurante, criado há quase 12 anos, teve um aumento de faturamento de 8% e de 23% no fluxo de clientes em 2017 sobre 2016. Somados os resultados da Confraria do Churrasco e da Confra Grill & Store, o movimento financeiro cresceu 55% no período. "Já tínhamos um planejamento bem estruturado e os programas ainda estão em andamento. Por isso acredito que devemos ter resultados ainda melhores em 2018", aponta. E completa: "As ferramentas que o Sebrae/SC nos transmite sempre aumentam a segurança para os próximos passos".

O êxito das ações na empresa levou ao convite para participar do Prêmio Nacional de Inovação. Agora eles se preparam para fazer bonito no I Degusta Jaraguá – Sabores das Etnias, que acontece em abril

CONFRARIA DO CHURRASCO
Av. Prefeito Waldemar Grubba, 1317
Baependi – Jaraguá do Sul
contato@confrariadochurrasco.com
www.confrariadochurrasco.com
facebook.com/confrariadochurrasco
(47) 3275-1449

SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Conheça casos de destaque de empresas atendidas pelo Sebrae/SC.
O resultado? Crescimento!



Marcia Marafon Porciúncula



Maria Cervejeira
Oeste

A fase de fermentação já foi vencida e agora a Maria Cervejeira está na maturação. A ideia da empresa surgiu quando o casal de sócios, Marcia Marafon Porciúncula, engenheira agrônoma, e Marcelo Vilges, engenheiro mecânico, percebeu que tinha dificuldades para praticar seu hobby – a produção caseira de cerveja. Com a percepção do nicho do negócio, eles procuraram o Sebrae/SC e cumpriram um roteiro intensivo. Canvas, Empretec, cursos de marketing, consultoria financeira, gestão empresarial e de pessoas se sucederam em uma preparação de mais de oito meses, com a mesma atenção aos detalhes e diferenciais que têm quando produzem suas cervejas. "Somos cervejeiros há cinco anos, mas encontramos dificuldades em adquirir os produtos na cidade. Foi assim que percebemos o vazio que poderia ser preenchido por nós", relata Marcia.

"Para nós, o Sebrae não é só o Sebrae. É um parceiro que faz parte da nossa história, porque a empresa nasceu dentro do Sebrae."

O centro de distribuição já está pronto e receberá de 500 a 600 itens, insumos e equipamentos para cervejeiros caseiros e microcervejarias do país. A entrada em operação será entre abril e maio, apenas na modalidade e-commerce, mas o plano é abrir uma loja física no prazo de um ano. "Mais para frente queremos lançar no mercado uma cerveja com a marca Maria Cervejeira, que já está registrada", anuncia.

MARIA CERVEJEIRA
Rua Matheus Favaretto, 30 E/sl. 2
Efapi – Chapecó
comercial@mariacervejeira.com.br
www.mariacervejeira.com.br
(49) 4141-0952



Henrique Ubbiali Brogni



Construtora Brogni
Sul

Estar graduado em Engenharia Civil não é suficiente para ser empresário do ramo da construção. O rápido entendimento desse aspecto provocou o engenheiro Henrique Ubbiali Brogni a buscar os elementos que faltavam para administrar uma construtora. Em 2010, junto com o irmão Giovanni, advogado, ele abriu a Construtora Brogni. "Consegui a profissionalização para administrar com o Sebrae/SC, aliando a didática que eles têm com a prática diária", relembra o engenheiro.

Quando começamos a aplicar as propostas do GIR tinha 5% de perdas de material. As ferramentas de gestão financeira e o controle de indicadores permitiram a que redução desse índice para 0,70% em poucos meses

Ele já tinha participado do Empretec e do curso de Gestão Financeira do Sebrae/SC. Em 2017, os sócios entraram no programa GIR (Gestão de Indicadores de Resultados), que Henrique descreve como importante por tratar de todos os setores de uma empresa. "O programa trouxe ferramentas de gestão financeira, de estoque, de vendas. Só pra dar um exemplo, saímos de 5% para 0,70% no índice de perdas de material."

Mais seguros, os irmãos Brogni se preparam para expandir a área de atuação. Além de Nova Veneza e Criciúma, seguem agora para Garopaba. "A organização que conquistamos com o GIR permitiu que passássemos pela crise da economia, que atingiu fortemente o setor da construção civil. E ainda mantendo a nossa cultura de não fazer dívidas", comemora Henrique.

CONSTRUTORA BROGNI
Rua Márcio Bortoluzzi, 295/sl. 4
Centro – Nova Veneza
construtora@brogni.com.br
www.brogni.com.br
(48) 3436-1151



Fabricio Magaldi Pereira



Santa Rita Baby
Serra

O rompimento de uma tubulação bem em frente ao prédio da Santa Rita Baby trouxe uma perda superior a R$ 100 mil para a empresa familiar criada há 30 anos por Dona Nilva Terezinha da Silva. Junto com a água veio a guinada na história da empresa: a matriarca vendeu o empreendimento para a filha Kary Kristine da Silva e o neto Fabricio Magaldi Pereira. O Sebrae/SC auxiliou na transição por meio principalmente do Programa de Apoio à Competitividade das Micro e Pequenas Indústrias (Procompi), focado em confecção.

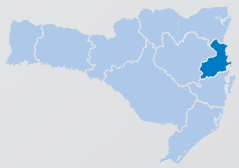
A partir daí, a capacidade de produção saltou de mil para 14 mil peças/mês de roupas para bebês e crianças de até 4 anos, vendidas em atacado; a abrangência de mercado cresceu 70%, chegando ao Rio Grande do Sul; a margem de lucro aumentou com a nova linha premium; equipamentos modernos reduziram o desperdício; a mudança da logomarca e a presença nas mídias digitais garantiram mais visibilidade. Resultado: o faturamento quadruplicou. Otimistas, mãe e filho já planejam a instalação de um galpão na área industrial de Lages. "Mais uma vez o Sebrae/SC é nosso parceiro e está nos ajudando a encaminhar o projeto para a prefeitura. Se conseguirmos a área, em dois anos estaremos de casa nova", estima Fabricio.

"Nós não começamos do zero. Começamos do negativo." Passados quatro anos desde que adquiriu a empresa da avó, praticamente falida, Fabricio acumula uma boa dose de ousadia temperada com resultados promissores

SANTA RITA BABY
Av. Dom Pedro II, 3320
Bairro Santa Rita – Lages
confeccoes.santarita@hotmail.com
www.santaritababy.com
facebook.com/santaritababy
(49) 3224-2250



Suélim Beatriz de Lima



Projeto Solar
Vale do Itajaí

A participação da SND Soluções Elétricas, de Rio do Sul, no Sebraetec, em 2015, levou à percepção de uma nova e mais rentável frente de negócios. Assim surgiu a Projeto Solar. "Buscávamos uma nova visão do mercado e hoje a energia solar é o braço forte da nossa organização", conta Suélim Beatriz de Lima que, junto com o marido, Christian Luiz Sandri, comanda as empresas.

A constituição da Projeto Solar, já em 2016, também teve o apoio do Sebraetec. E o crescimento foi rápido. A SND, especializada em serviços de mão de obra elétrica industrial, triplicou o faturamento. A Projeto Solar já emprega 30 pessoas, entre fixos e terceirizados. A expectativa de crescimento em 2018, comparando com os resultados obtidos em 2016, é de 2,3 mil%. Entre as estratégias para confirmar o projetado estão atenção ao pós-venda, participação em feiras e foco absoluto nos diferenciais – mão de obra especializada, prazo de pagamento ampliado, linha de financiamento em parceria com bancos, garantia dos produtos com a empresa e não com os fornecedores.

Aproveitando o momento, veio mais um Sebraetec e mais uma empresa. A Amerô Decorações foi aberta no início de 2017 no município de Laurentino, a menos de 15 quilômetros de Rio do Sul.

De Sebraetec em Sebraetec, a SND Soluções Elétricas resultou em duas novas empresas. Com projeção de crescer 2,3 mil% em 2018, o casal de sócios nem pensa em parar por aí

PROJETO SOLAR
Alameda Bela Aliança, 800
Jd. América – Rio do Sul
vendas@projetosolar.eng.br
www.projetosolar.eng.br
facebook.com/projetosolarrsl
(47) 3300-0445

SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Conheça casos de destaque de empresas atendidas pelo Sebrae/SC.
O resultado? Crescimento!



Seis dias sob **pressão**

Essa foi a receita de sucesso do Estúdio Pepper, que participou do Empretec

A orientação é de Patricia da Silva, do Estúdio Pepper, que produz ilustração para diferentes fins, é objetiva. "O Empretec exige 100% de dedicação. Não diga que não tem tempo. Tem que ter! É você quem sai ganhando." Criado em 2010, em Blumenau, o estúdio tem como maior fonte de receita a criação de estampas para a área da moda.

A ideia é agregar ao negócio uma linha de acessórios de moda e peças de decoração com marca própria. A fase de preparação deve ir até outubro, quando começam as vendas por e-commerce. "O faturamento vai mais que dobrar com a nova atividade e a tendência é que vire a nossa principal fonte de renda", projeta Patricia, que diz ter saído "mais empresária" do seminário.

O Empretec é uma metodologia interativa da ONU que no Brasil é aplicada pelo Sebrae. Um período de imersão durante o qual os participantes devem desenvolver características exigidas no mundo dos negócios enquanto vencem desafios com a criação de uma empresa. Além da evolução dos resultados da empresa, os empreendimentos administrados por empretecos têm uma maior taxa de sobrevivência.

Patrícia fez o Empretec com o namorado, Julio Cesar Andrade. Juntos há cinco anos, eles aplicaram o conhecimento adquirido ali para uma tomada de decisão pessoal. Trataram de comprar as alianças, ficaram noivos e marcaram a data do casamento. "Precisávamos de rumo até nisso", ri a empresária. Profissionalmente, ela conta que a visão do próprio negócio se ampliou. "Eu não sabia sequer onde queria chegar. Agora tenho metas realistas, com prazos e projeção de resultados. Estou capacitada para correr riscos. Calculados", completa.

Patricia da Silva, encarou os desafios do Empretec e se prepara para começar a vender acessórios de moda e decoração até o mês de outubro. No caminho ela ainda ficou noiva e marcou a data do casamento

ESTÚDIO PEPPER
Rua Tina Kreutzfeld, 26
Água Verde – Blumenau
pepper.cria@peppercria.com
www.behance.net/estudio_pepper
facebook.com/estudiopepper
(47) 3285-5883

Expediente

Unidade de Comunicação e Mercado do Sebrae/SC
Gerente | Wilson Sanches Rodrigues
Analista Técnica | Gisela Belz

Textos | Andréa Leonora
Coordenação e edição | Penélope de Bortoli
Projeto gráfico e diagramação | Fábrica de Comunicação
Realização | Central de Negócios de Comunicação

Associação de Diários do Interior SANTA CATARINA
Central de Notícias Regionais SANTA CATARINA



Indicadores confiáveis

Empresa Aijô apostou no GIR para consolidar o crescimento

A-GIR, rea-GIR e corri-GIR para atin-GIR as metas. Trocadilhos à parte, o fato é que todo empresário precisa ter elementos para a tomada de decisões. O programa Gestão de Indicadores de Resultados (GIR), do Sebrae, segue exatamente esse princípio, ou seja, despertar os empresários para a importância de monitorar as informações gerenciais, identificando se equipe e investimentos estão trazendo os resultados esperados. O empresário conquista as condições para uma gestão mais estratégica, delega tarefas à equipe e ganha em competitividade.

Era o que procurava a empresária Franciele Souza de Oliveira, da Aijô, fábrica de massas alimentícias de Joinville. Há 30 anos no mercado, por várias vezes a indústria familiar recebeu consultorias do Sebrae/SC "de acordo com a demanda", como destaca Franciele. Apesar de já possuir bom nível de organização, havia a necessidade de criar uma política de indicadores. "O GIR nos deu a visão do todo da empresa. Identificamos os pontos problemáticos e pudemos corrigir", conta a empresária.

Com 30 itens no mix de produtos, entre massas prontas para pastel, lasanha, pizza, nhoque e macarrão, a Aijô atende o mercado da região de Joinville até o Planalto Norte e parte do litoral, até Balneário Camboriú. O controle dos indicadores permitiu projetar um crescimento de 10% nas vendas de 2017 para 2018. Novas ações comerciais e de marketing, a aquisição de equipamentos e novo ritmo de produção fazem parte da estratégia para alcançar o índice. Até 2020, com todas as mudanças consolidadas, a marca deve chegar a mais pontos de venda nas praças já atendidas.

Franciele participou do GIR para conhecer os indicadores da Aijô e corrigir os problemas identificados. O controle dos números, desde o custo dos ingredientes até a distribuição dos produtos, permitiu projetar 10% de crescimento em 2018

AIJÔ ALIMENTOS LTDA
Rua das Gaivotas, 108
Iririú – Joinville/SC
aijo.compras@gmail.com
facebook.com/aijoalimentos
(47) 3437-1492





EU EMPREENDO.



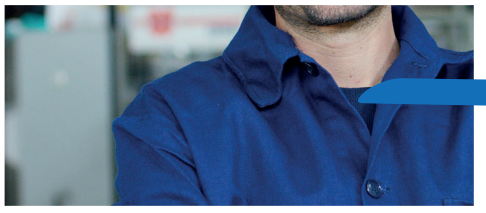


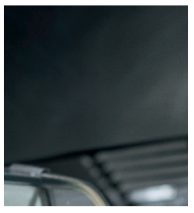
TU EMPREENDES.

















ELE EMPREENDE.

NÓS CONTAMOS COM O SEBRAE.

Cursos presenciais, consultorias, palestras e tudo que você precisa para alavancar o seu negócio. O Sebrae não poupa esforços para te ajudar a empreender com sucesso. Confira a agenda de cursos presenciais para os próximos meses e inscreva-se!

ACESSE: WWW.SEBRAE-SC.COM.BR E CONHEÇA OS CURSOS ONLINE 100% GRATUITOS.

CURSOS ABRIL E MAIO

Chapecó
- Empretec
- Fortalecimento da Gestão e Inovação da MPE – Planejamento Estratégico
- Fortalecimento da Gestão e Inovação da MPE – Gestão Financeira

Florianópolis
- Gestão Financeira
- Administração de Pequenos Negócios
- Aumente suas vendas com criatividade
- Empretec
- Como atrair, conquistar e manter clientes
- Marketing

Caçador
- Administração de Pequenos Negócios

Brusque
- Gestão Financeira

Criciúma
- Lidere Sua Equipe de Trabalho
- Gestão Financeira

Rio do Sul
- Lidere Sua Equipe de Trabalho
- Atendimento ao Cliente
- Empretec

Blumenau
- Lidere Sua Equipe de Trabalho
- Gestão Financeira

Taió
- Administração de Pequenos Negócios

Lages
- Administração de Pequenos Negócios

São Bento do Sul
- Controles Financeiros
- Programa Gestão de Indicadores e Resultados - GIR

Joinville
- Empretec
- Programa Gestão de Indicadores e Resultados - GIR
- Gestão Estratégica de Vendas

Tubarão
- Gestão Estratégica de Vendas

Jaraguá do Sul
- Técnica de Vendas - A venda com foco no cliente
- Gestão Financeira
- Marketing
- Controles Financeiros
- Administração de Pequenos Negócios
- Gestão de Equipes
- Programa Gestão de Indicadores e Resultados - GIR

Campos Novos
- Palestra Sensibilização Empretec
- Empretec

São Miguel do Oeste
- Palestra apresentação Empratic
- Palestra apresentação Programa Gestão de Indicadores de Resultados - GIR
- Programa Empratic
- Planejamento Estratégico
- Fortalecimento da Gestão e Inovação da MPE – Planejamento Estratégico
- Fortalecimento da Gestão e Inovação da MPE – Gestão Financeira

/sebraesc @Sebrae_SC 0800-570-0800

SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

ONEWG