

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS INOVADORES INTERNACIONALIZAÇÃO

1. Tema

Desenvolvimento tecnológico

2. Subtema

Gestão da Inovação

3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria tecnológica

5. Modalidade

Consultoria tecnológica

6. Público alvo

MEI, ME e EPP

7. Setor indicado

Comércio, Indústria, Serviços e Agronegócios

8. Macrosssegmento

-

9. Descrição

Este serviço apoia empresas brasileiras no processo de internacionalização, por meio de um programa estruturado que combina:

- Diagnóstico de prontidão internacional;

- **Pesquisa de mercado** para mapear potenciais destinos e validar atratividade;
- Mentorias especializadas em **aceleração internacional** (modelos de entrada, canais, adaptação de proposta de valor);
- Construção de Canvas e Plano de Internacionalização;
- Construção e validação de pitch internacional;
- Acesso a oportunidades de matchmaking com parceiros estratégicos.

A jornada é composta por até 6 etapas e pode durar até 5 meses, de acordo com a maturidade da empresa.

ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

Reunião de abertura com a Empresa Demandante para nivelamento do escopo do trabalho, validação do planejamento de execução dos serviços (cronograma, agendas de reuniões, definição de responsáveis). A reunião também buscará compreender os objetivos internacionais da empresa.

ENTREGA: Documento com plano de trabalho, escopo do serviço, cronograma e responsáveis, assinado pela Empresa Demandante.

ETAPA 02 | DIAGNÓSTICO DE PRONTIDÃO INTERNACIONAL

Aplicação de diagnóstico para avaliar a prontidão internacional da empresa em cinco dimensões: produto, capacidade de produção, gestão, marketing/vendas e estrutura jurídica/tributária.

Ao final desta etapa, será incluído um **Ponto de Verificação (Go/No-Go)**: com base nos resultados do diagnóstico, o prestador indicará se a empresa está pronta para avançar no processo de internacionalização ou se há lacunas críticas que precisam ser sanadas previamente.

ENTREGA:

Documento com o **Diagnóstico de Prontidão Internacional**, assinado pela Empresa Demandante, **acompanhado de uma Recomendação Estratégica do prestador sobre go/no go.**

Caso sejam identificadas barreiras significativas, deve-se criar um plano de ação a fim de viabilizar as melhorias necessárias para o processo. O SEBRAE, o Cliente e o

Prestador de Serviço devem chegar em um acordo sobre a interrupção parcial ou definitiva desse serviço.

ETAPA 03 | CANVAS e PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Construção conjunta entre o Prestador de Serviços e a Empresa Demandante, por meio de mentorias especializadas, do Canvas de Internacionalização da empresa, considerando nove dimensões: metas, indicadores, recursos, limitações, mercado-alvo, estratégia de acesso ao mercado, partes interessadas, proposta de valor e estrutura de custos/localização.

Duração Prevista: aproximadamente **6 semanas**, contemplando a produção do material final. Embora o canvas seja composto por 9 blocos, as mentorias serão organizadas em **5 sessões semanais**, agrupando blocos afins para otimizar o tempo e facilitar o processamento das informações pela empresa e sua equipe.

ENTREGA: Canvas de internacionalização com a entrega do material com o cliente gravada em vídeo conferência + plano de internacionalização, contendo roadmap.

ETAPA 04 | CONSTRUÇÃO DE PITCH INTERNACIONAL E RECOMENDAÇÃO DE MATERIAIS DE PROMOÇÃO

Capacitação sobre como construir um pitch internacional (vendas e/ou investimento), incluindo exemplos de pitches internacionais de outras empresas. A Empresa Demandante deverá entregar nesta etapa um pitch deck e um vídeo de gravação do pitch estruturado após a capacitação, para feedbacks do Prestador de Serviços, através de mentoria especializada.

ENTREGA: Encontro de capacitação sobre pitch, pitch deck, vídeo de gravação do pitch e documento de feedback, bem como recomendação de materiais para promoção comercial internacional (site bilíngue, portfólio, etc.), sobre as duas últimas entregas produzido pelo Prestador de Serviços e validado pela Empresa Demandante através de reunião online.

ETAPA 4.1 | VALIDAÇÃO DA OFERTA NO MERCADO-ALVO

Antes da participação em eventos internacionais de maior escala (feiras, missões ou rodadas de negócios), será realizada uma etapa intermediária e estratégica de **validação da proposta de valor da empresa no mercado-alvo**, com base na lógica

de testes controlados e feedbacks direcionados, inspirada em metodologias de validação de negócio.

Essa etapa funcionará como um filtro validador entre a preparação da empresa (pitch e materiais de internacionalização) e sua exposição em escala maior, permitindo ajustes finos com menor risco e custo.

Como funcionará:

- O Prestador de Serviço mobilizará sua **rede nacional e internacional de contatos** para conectar a Empresa Demandante a **3 a 5 interlocutores qualificados** no país ou região de interesse. Esses contatos poderão incluir:
 - Potenciais parceiros comerciais, distribuidores ou revendedores;
 - Mentores ou especialistas setoriais com conhecimento do mercado local;
 - Consultores locais com experiência técnica e cultural.
- A empresa apresentará seu **pitch internacional** e materiais adaptados (catálogo, apresentação, landing page, etc.) para **coletar feedback estruturado** sobre:
 - Atratividade e diferenciação da oferta;
 - Barreiras percebidas à entrada;
 - Preferências locais de canais, formato de entrega ou modelo de negócio;
 - Expectativas de preço ou requisitos técnicos e legais adicionais.

ENTREGAS:

- Documento com síntese dos feedbacks recebidos, hipóteses ajustadas e recomendações para aprimoramento da estratégia;
- Gravação das interações (quando possível) ou registros escritos dos contatos realizados;
- Reunião de análise com a Empresa Demandante para definição dos próximos passos.

ETAPA 05 | SERVIÇO DE MATCHMAKING INTERNACIONAL

O Prestador de Serviços realizará **matchmaking estruturado**, promovendo a conexão da Empresa Demandante com potenciais parceiros, clientes, investidores e players estratégicos no mercado internacional.

Serão **agendadas no mínimo 4 (quatro) reuniões qualificadas**, considerando o perfil e a estratégia da Empresa Demandante, para validação do pitch internacional, obtenção de feedbacks e exploração de oportunidades concretas de inserção no mercado externo.

Duração prevista: 15 dias após a conclusão da etapa anterior.

Entrega: Registro das reuniões realizadas + evidências

ETAPA 06 | RELATÓRIO DE ROADMAP DE MELHORIAS

Após o processo de matchmaking e das interações internacionais realizadas, o Prestador de Serviços entregará um Relatório Final, consolidando:

- Diagnóstico da prontidão internacional da Empresa Demandante;
- Principais aprendizados obtidos nas reuniões;
- Oportunidades identificadas;
- Roadmap de melhorias recomendado para próximos passos de internacionalização (curto, médio e longo prazo).

Entrega: Relatório final com roadmap de melhorias.

10. Benefícios e resultados esperados

Benefícios:

- Desenvolvimento de mindset internacional e visão de internacionalização como estratégia.
- Possibilidade de validação e coleta de feedbacks internacionais sobre produto/serviço da empresa.
- Estruturação da empresa para o desenvolvimento de negócios internacionais. Redução de riscos dentro do processo.
- Fortalecimento da competitividade global da empresa.

Resultados Esperados:

- Canvas de internacionalização da empresa e Plano de Internacionalização como ferramenta estratégica para sua autonomia no mercado internacional.
- Materiais de comunicação e vendas adaptados ao exterior. Pitch internacional construído e com os primeiros feedbacks.
- Primeiras conexões e inserções em mercados internacionais
- Estrutura interna preparada para atender clientes globais

11. Estrutura e materiais necessários

Plataformas de videoconferência, ferramentas de gestão e base de dados de mercados internacionais.

12. Responsabilidade da empresa demandante

1. Aprovar 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 equipe e agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviços.
4. Fornecer informações técnicas sobre processos, produtos ou serviços ao prestador de serviços para o desenvolvimento do trabalho.
5. Executar as atividades propostas pela abordagem com o suporte do consultor. Participar ativamente do processo.
6. Avaliar o serviço prestado.
7. Para o desenvolvimento do serviço, é necessário o engajamento dos líderes da empresa, a alocação de recursos e tempo de trabalho das pessoas envolvidas.

13. Responsabilidade da prestadora de serviço

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas.
2. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante.
3. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela Empresa Demandante.
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae.
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

14. Perfil desejado da prestadora de serviço

Entidades gestoras ambientes de inovação, de incubadoras de empresas e aceleradoras de negócios que atendam aos seguintes requisitos:

EQUIPE: Corpo técnico formado por no mínimo 02 profissionais de nível superior (Analista Sênior e Assistente), com domínio sobre os processos de: (i) atendimento a novos negócios inovadores; (ii) elaboração de conceitos e modelos de negócios; (iii) realização de mentorias de desenvolvimento de negócios; (iv) desenvolvimento de modelos de venda e de parcerias; (v) apoio ao desenvolvimento de produtos e serviços; e (vi) internacionalização.

EXPERIÊNCIA: Ter experiência comprovada em internacionalização de MPEs (convênios e parcerias estabelecidos com este escopo, acordos internacionais assinados, dentre outros). Equipe técnica com fluência em idiomas estrangeiros (inglês e espanhol, principalmente). Rede de parceiros internacionais e atuação em feiras, missões e rodadas internacionais.

15. Pré-diagnóstico

1. Qual o produto ou serviço da empresa?
2. A empresa já exportou anteriormente?
3. Possui materiais comerciais em outros idiomas?

4. Em quais países/mercados tem interesse?

5. Já participou de feiras ou eventos internacionais?

6. Possui estrutura para atendimento a clientes internacionais?

Deseja exportar diretamente ou buscar parceiros no exterior?

16. Observações

1. 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;

2. 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;

3. 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;

4. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;

5. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;

6. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

Sugestões:

Que a contratada seja uma entidade sem fins lucrativos, com finalidade estatutária voltada para ensino, pesquisa, desenvolvimento institucional e estímulo à inovação.

- Que comprove experiência relevante em programas de transformação digital, internacionalização de empresas ou articulação de ecossistemas de inovação, mediante apresentação de documentação hábil (ex: certificados, relatórios, contratos).
- Que atue como gestora reconhecida de ambiente de inovação, podendo ser parques tecnológicos, incubadoras, aceleradoras, ambientes de coworking ou outros espaços dedicados ao desenvolvimento de inovação.
- Que possua reputação ético-profissional e resultados comprovados em projetos de fomento à inovação, demonstrados por referências, portfólio de trabalhos e indicadores de impacto.

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	26/11/2025		Coordenação Sebratec