

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

Online – Remoto / A distância

6. Público alvo

Negócios Inovadores: deeptechs, startups e empresas de base tecnológica

7. Setor indicado

Multisetorial

8. Descrição

Este serviço apoia empresas brasileiras no processo de internacionalização, por meio de um programa estruturado que disponibiliza uma jornada estratégica e assistida de internacionalização voltada a startups, deeptechs e empresas de base tecnológica, apoiando negócios inovadores desde a preparação inicial até a geração de conexões internacionais qualificadas. A proposta considera a internacionalização não apenas como um processo comercial, mas como uma estratégia de crescimento, validação de mercado e posicionamento global.

A jornada é composta por etapas integradas de diagnóstico, inteligência de mercado, estruturação estratégica, validação internacional e conexão com potenciais parceiros globais, permitindo que a Empresa Demandante compreenda seu nível de prontidão internacional, reduza riscos de entrada em mercados externos e desenvolva capacidades para atuação global.

ETAPA 01 | DESIGN DA JORNADA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

1.1) CANVAS

Realização de consultorias especializadas para construção conjunta do Canvas de Internacionalização da empresa, considerando aspectos estratégicos, operacionais, mercadológicos e financeiros relacionados à expansão internacional.

O trabalho deverá contemplar, minimamente:

- Identificação de diferenciais competitivos globais;
- Definição de objetivos estratégicos da internacionalização;
- Priorização de mercados-alvo;
- Identificação de riscos e barreiras de entrada;
- Mapeamento de recursos críticos necessários;
- Definição de modelo de entrada internacional;
- Estruturação preliminar da proposta de valor internacional;
- Identificação de stakeholders estratégicos e potenciais parceiros.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

- Canvas de Internacionalização estruturado;

1.2) PESQUISA E INTELIGÊNCIA DE MERCADO INTERNACIONAL

Realização de pesquisa estruturada para identificação e análise de mercados internacionais potenciais, considerando aderência da solução, oportunidades comerciais, ambiente regulatório e competitividade.

A pesquisa deverá contemplar, quando aplicável:

- Tamanho e potencial do mercado;
- Tendências e comportamento do setor;
- Benchmark internacional;
- Concorrentes locais e globais;
- Barreiras regulatórias e tributárias;
- Aspectos culturais e comerciais;
- Modelos de precificação praticados;
- Potenciais canais de distribuição e comercialização;
- Ecossistemas de inovação relevantes;
- Eventos, hubs e comunidades estratégicas.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

- Relatório de Pesquisa de Mercado Internacional contendo minimamente:
 - A) Matriz comparativa de mercados prioritários;

- B) Mapa de oportunidades e riscos;
- C) Indicação de mercados recomendados;
- D) Base de referências e fontes utilizadas;

1.3) PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Construção do Plano de Internacionalização da Empresa Demandante, consolidando direcionadores estratégicos, metas, cronograma e recomendações operacionais para entrada no mercado internacional.

O plano deverá contemplar minimamente:

- Estratégia de entrada internacional;
- Definição de mercado prioritário;
- Estratégia comercial e de posicionamento;
- Estratégia de canais e parcerias;
- Adequações operacionais necessárias;
- Requisitos jurídicos e regulatórios iniciais;
- Estratégia de comunicação internacional;
- Roadmap de execução;
- Indicadores e metas de acompanhamento;
- Priorização de ações de curto, médio e longo prazo.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

- Plano de Internacionalização completo;
- Roadmap estratégico;
- Cronograma macro de implementação;

1.4) PITCH DE VALIDAÇÃO

Realização de consultorias e mentorias voltadas à construção ou adaptação do pitch internacional da empresa, considerando contextos de vendas, parcerias ou captação internacional.

O trabalho deverá incluir:

- Estrutura narrativa internacional;
- Adequação cultural e comercial do discurso;
- Construção de storytelling internacional;
- Ajustes de posicionamento e proposta de valor;
- Preparação para reuniões internacionais;
- Simulações e sessões de feedback.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

- Pitch deck internacional;
- Roteiro estruturado do pitch;

- Vídeo de apresentação gravado pela empresa;
- Documento técnico com feedbacks e recomendações;

1.5) RECOMENDAÇÃO DE MATERIAIS

Materiais de comunicação e vendas adaptados ao exterior. A orientação estratégica poderá indicar soluções Sebraetec: Comunicação Visual ou Inserção Digital - Desenvolvimento de Website

ETAPA 02 | VALIDAÇÃO DA JORNADA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Objetivo da etapa

Validar, em ambiente controlado e com interlocutores qualificados, a aderência da proposta de valor da empresa ao mercado internacional priorizado.

2.1 Validação Internacional da Oferta

O Prestador de Serviços realizará articulação internacional para conexão da Empresa Demandante com interlocutores estratégicos e qualificados no mercado-alvo.

As interações poderão envolver:

- Potenciais clientes;
- Parceiros comerciais;
- Distribuidores;
- Investidores;
- Especialistas setoriais;
- Consultores locais;
- Representantes de ecossistemas de inovação.

Durante as interações serão avaliados:

- Atratividade da solução;
- Clareza da proposta de valor;
- Potencial de diferenciação;
- Modelo de negócio;
- Adequação cultural;
- Barreiras técnicas ou regulatórias;
- Viabilidade comercial;
- Precificação;
- Estratégia de entrada.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

Relatório contendo:

- Agenda das reuniões realizadas com a lista de interlocutores conectados;
- Relatório consolidado de feedbacks; aprendizados e hipóteses validadas;
- Recomendações de ajustes estratégicos;
- Evidências das conexões realizadas (prints, convites, e-mails ou atas);
- Reunião de devolutiva estratégica com a Empresa Demandante.

2.2) ROADMAP DE MELHORIAS E PREPARAÇÃO PARA ESCALA INTERNACIONAL

Objetivo da etapa

Consolidar aprendizados da jornada de validação internacional e estruturar um plano evolutivo para ampliação da capacidade internacional da empresa.

O Prestador de Serviços deverá consolidar desenvolver o roadmap descrevendo:

- Ações prioritárias;
- Adequações recomendadas;
- Estratégias de expansão;
- Evolução de maturidade internacional;
- Possíveis parceiros estratégicos;
- Próximos mercados potenciais;
- Estratégia de continuidade.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

Relatório Final Consolidado contendo o Roadmap de melhorias; Plano de próximos passos (cronograma macro de internacionalização)

ETAPA EXTRA | CONEXÃO COM PARCEIROS ESTRATÉGICOS PARA INTERNACIONALIZAÇÃO (QUANDO APLICÁVEL)

Objetivo da etapa

Promover conexões estratégicas qualificadas para geração de oportunidades comerciais, institucionais ou de expansão internacional.

O Prestador de Serviços realizará conexões estruturadas com base no perfil da empresa e nos objetivos definidos na jornada de internacionalização.

As conexões poderão envolver:

- Clientes internacionais;
- Parceiros comerciais;
- Canais de distribuição;
- Programas de Softlandings;
- Hubs e ambientes de inovação;
- Investidores;
- Universidades e centros tecnológicos;

- Corporate ventures;
- Aceleradoras e ecossistemas internacionais.
Serão realizadas, minimamente, 4 (quatro) reuniões qualificadas por empresa demandante.

ENTREGAS E EVIDÊNCIAS

Relatório de conexões contendo:

- Agenda das reuniões realizadas;
- Registro das conexões efetuadas;
- Evidências das reuniões (prints, convites, atas ou gravações quando possível);
- Perfil dos players conectados;
- Registro de oportunidades identificadas;

10. Pré- Requisito

Ter realizado a ficha de diagnóstico de internacionalização do SEBRAETEC ou ter participado de iniciativas de internacionalização do SEBRAE Minas.

11. 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

12. Formato e Estrutura necessária

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

13. 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.
6. Participar ativamente do processo.
7. Avaliar o serviço prestado.
8. Para o desenvolvimento do serviço, é necessário o engajamento dos líderes da empresa, a alocação de recursos e tempo de trabalho das pessoas envolvidas.

14. 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.

15. Pré – Diagnóstico

Importar Diagnóstico realizado na ficha de Diagnóstico

16. Observações

1. 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;
2. 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;
3. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
4. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

17. Sugestões

- 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		Coodenação de Sebraetec