



Dados oficiais da Feira do Empreendedor Sebrae-SP 2014



Sebrae-SP

Conselho Deliberativo

Presidente: Alencar Burti (ACSP)

Associação Comercial de São Paulo (ACSP)

Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (ANPEI)

Banco do Brasil - Diretoria de Distribuição São Paulo - DISAP (BB)

Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (FAESP)

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FECOMERCIO)

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP)

Fundação Parque Tecnológico de São Carlos (PARQTEC)

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)

DESENVOLVE-SP - Agência de Desenvolvimento Paulista

Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)

Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo (SINDIBANCOS)

Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal (CEF)

Diretor Técnico

Ivan Hussni

Diretor Administrativo Financeiro

Pedro Rubez Jehá

Unidade de Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali

Feira do Empreendedor 2014 Sebrae-SP

Sem nenhum exagero, pode-se dizer que a Feira do Empreendedor 2014 foi um evento extremamente bem sucedido. Sua realização foi resultado de um trabalho muito bem executado pelo Sebrae-SP e que contou com o importante apoio de diversos patrocinadores.

Patrocínio Ouro:



Patrocínio Prata:



Patrocínio Bronze:



Nossos agradecimentos

Prezados visitantes, expositores e patrocinadores:

Graças a vocês, a edição 2014 da Feira do Empreendedor foi um sucesso.

Nos quatro dias, recebemos mais de 82 mil pessoas, de várias regiões do Estado e do País. Trabalhamos intensamente para proporcionar a vocês a melhor de todas as feiras já realizadas pelo Sebrae-SP: com muitos negócios realizados, informação, conhecimento e na certeza de lhes oferecer as melhores soluções.

É muito gratificante tê-los ao nosso lado. A Feira acabou, mas queremos ressaltar que nosso trabalho continua. Estamos à disposição no telefone 0800, nas redes sociais e nos escritórios regionais distribuídos por todo o Estado. Conte conosco.

Um brinde à nossa parceria de sucesso e até a próxima!



Justa comemoração

Alegria. Esta talvez seja a palavra para nós, do Sebrae-SP, descrevermos nosso sentimento em relação à Feira do Empreendedor 2014. Prevíamos receber 60 mil visitantes; ao final do quarto dia contabilizávamos 82 mil pessoas. O aumento de público comprova que o evento está consolidado na agenda de quem tem ou planeja ter um negócio próprio. A Feira mostrou ser uma grande fonte de informação e orientação de qualidade, vitrine para produtos e serviços e oportunidades para a realização de negócios. Seu sucesso não deixa dúvida de que o empreendedor vê no Sebrae-SP o parceiro para qualquer hora.

Ao cobrir todos os setores, a Feira permitiu ao visitante ter contato com um enorme leque de soluções para seu empreendimento, seja no que diz respeito à gestão, legislação, marketing, inovação, tendências entre tantos outros assuntos.

Mas para o Sebrae-SP, não bastam resultados quantitativos. Tão importante quanto atrair milhares de pessoas e contabilizar R\$ 4,8 milhões em negócios fechados pelos expositores, é ter certeza de que o público saiu da Feira satisfeito e melhor preparado. E isso, nossa equipe - que realizou o evento com tanto mérito - pôde perceber nos quatro dias em que manteve um intenso corpo a corpo com o público. Cada empreendedor que aplaudiu uma palestra, agradeceu com um sorriso no rosto pela consultoria ou saiu de lá com uma resposta para o desenvolvimento de seu negócio representou para nós uma vitória e um aprendizado, que certamente serão alavancadoras do aprimoramento de nossos produtos e serviços.

São resultados assim que renovam nossa vontade e alegria de trabalhar pelos pequenos negócios. Que o brilho da Feira do Empreendedor 2014 se repita muitas outras vezes.

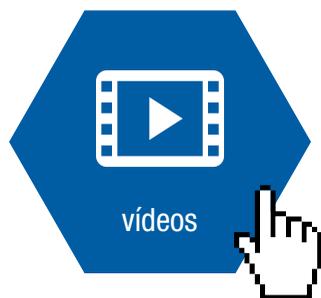


Alencar Burti
Presidente do CDE
do Sebrae-SP

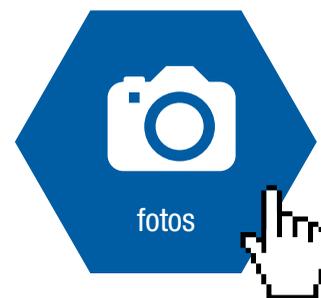


Ivan Hussni
Diretor Técnico
do Sebrae-SP

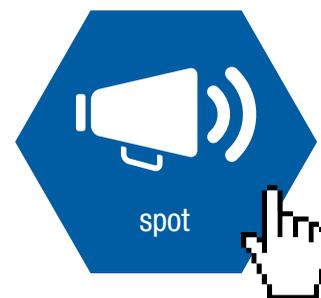
Acesso rápido



<http://sebr.ae/sp/fe2014video>



<http://sebr.ae/sp/fe2014fotos>



<http://sebr.ae/sp/fe2014spot>

Feira do Empreendedor 2014 Sebrae-SP

Índice

Planta - Feira do Empreendedor 2014	8
Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP supera expectativas	10
Dados da Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP	16
Principais motivos de se visitar e conhecer a Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP.....	17
Comparação entre as Feiras de 2012 e 2014	18
Dados de mídia da Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP	19
Dados da pesquisa e movimentação de negócios.....	20
Campanha publicitária	24
Mídias sociais e meios digitais	30
Espaço Lavanderia Modelo.....	44
Espaço Loja Modelo Itinerante.....	46
Espaço Salão de Beleza Móvel	48
Espaço Start Up World.....	50
Espaço Parcerias de Sucesso	52
Espaço Acesso ao Crédito.....	54
Espaço Orientação Empresarial.....	56
Espaço Empório de Representações.....	58
Espaço Microempreendedor Individual.....	60
Espaço do Conhecimento	62
Espaço Facebook	64
Espaço Mercado Livre.....	66
Espaço UOL Host.....	68
Espaço Sebrae 2014.....	70
Espaço Sebrae no Pódio	72
Salas de Capacitação (atendimento coletivo)	74
Espaço Central de Oportunidades.....	76
Espaço Institucional	78



ESTANDES

- 01 ACESSO A CRÉDITO - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 02 ATENDIMENTO SEBRAE-SP - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 03 CENTRAL DE OPORTUNIDADES - RUA R
- 04 COOPERMITI - RUA U
- 05 ECÓLEO - RUA U
- 06 EMPÓRIO DE REPRESENTAÇÕES - RUA F
- 07 FACEBOOK - RUA B
- 08 LAVANDERIA MODELO - RUA B
- 09 LOJA MODELO ITINERANTE - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 10 MEI - MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - RUA O
- 11 MERCADO LIVRE - RUA B
- 12 PARCERIAS DE SUCESSO - RUA L
- 13 RÁDIO ESTADÃO - RUA C
- 14 SALA DE CAPACITAÇÃO 01 - RUA W
- 15 SALA DE CAPACITAÇÃO 02 - RUA G
- 16 SALA DE CAPACITAÇÃO 03 - RUA H
- 17 SALA DE CAPACITAÇÃO 04 - RUA H
- 18 SALA DE CAPACITAÇÃO 05 - RUA H
- 19 SALA DE CAPACITAÇÃO 06 - RUA H
- 20 SALA DO CONHECIMENTO 01 - RUA B
- 21 SALA DO CONHECIMENTO 02 - RUA B
- 22 SALA DO CONHECIMENTO 03 - RUA B
- 23 SALA DO CONHECIMENTO 04 - RUA B
- 24 SALA DO CONHECIMENTO 05 - RUA Z
- 25 SALA DO CONHECIMENTO 06 - DEMO BRASIL - RUA G
- 26 SALA DO CONHECIMENTO 07 - CULTURA EMPREENDEDORA - RUA G
- 27 SALA DO CONHECIMENTO 08 - RUA G
- 28 SALÃO DE BELEZA MÓVEL - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 29 SEBRAE 2014 - RUA C
- 30 SEBRAE-SP INSTITUCIONAL - RUA R
- 31 STARTUP WORLD - RUA W
- 32 UOL HOST - RUA B
- 33 BANCO DO BRASIL - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 34 CAIXA ECONÔMICA FEDERAL - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 35 SYMANTEC - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 36 BRADESCO - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 37 CATHO - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)
- 38 VIVO - ALAMEDA DOS EMPREENDEDORES (D)

- 39 VISA - RUA R
- 40 SUPERMERCADO DIA - RUA R
- 41 UNIMED SEGUROS - RUA R
- 42 NET - RUA T
- 43 SESCON/AESCON - RUA T
- 44 ALELO - RUA T
- 45 MERCEDES BENS - RUA G
- 46 CAEX
- 47 POSTO MÉDICO - RUA G
- 48 PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO - RUA W
- 49 SALA DE IMPRENSA - RUA J

- EXPOSITORES DE FRANQUIAS
- EXPOSITORES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
- EXPOSITORES DE REPRESENTAÇÃO PORTA A PORTA
- EXPOSITORES DE NEGÓCIOS ONLINE
- EXPOSITORES DE COMUNICAÇÃO
- PARCEIROS DAS MPES



Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP supera expectativas

Evento recebeu 82 mil pessoas nos quatro dias, público bem superior aos 60 mil visitantes esperados.

A Feira do Empreendedor 2014 foi além das expectativas. Superando a previsão de receber 60 mil visitantes, a edição 2014 registrou recorde de público: 82 mil pessoas circularam pelos 21 mil m² do evento realizado no Expo Center Norte, cerca de 50% a mais do que na edição anterior, em 2012, que reuniu 55 mil pessoas.

Os números mostram como o evento foi positivo. Enquanto em 2012 houve 54,1 mil inscritos pelo hotsite da Feira e 11 mil presencialmente, este ano foram 106,8 mil e 17,8 mil, respectivamente. Foram realizadas 35,1 mil capacitações em 2014; em 2012 haviam sido 26,2 mil.

Em termos financeiros, a Feira também se mostrou um sucesso. Em 2012, o investimento para sua realização foi de R\$ 8,5 milhões para um retorno de 13%. Já este ano foram gastos R\$ 7,1 milhões com retorno de 32%. Na edição anterior, a Feira gerou receitas de R\$ 1,1 milhão ante R\$ 2,3 milhões em 2014. No confronto entre gastos e público, foram investidos, por visitante, R\$ 136 em 2012 e R\$ 58 em 2014. Além dos atendimentos e das palestras, quem foi

à Feira teve a oportunidade de conhecer tendências, regularizar a situação da empresa, além de obter um enorme leque de informações referentes à abertura e manutenção de um negócio próprio.

A maior motivação dos visitantes para comparecer à Feira foi a busca por orientação e informação, razão alegada por 41,16% dos participantes. Em segundo lugar, aparece a busca por novas ideias para abrir uma empresa (23,35%), seguida pelo interesse em participar de cursos, palestras, oficinas e seminários (22,72%) e, por fim, pesquisar equipamentos, fornecedores, serviços, suprimentos, etc (12,77%).

As impressões expositores – em 2012 eram 239 e este ano, 350 – deixam bem nítida a satisfação deles com o evento.

O empresário Sergio Torres, da Rustless, empresa de Indaiatuba que desenvolveu um equipamento exclusivo contra ferrugem, afirmou que esta foi a melhor feira de que ele já participou. “Fechamos cerca de 400 contratos de franquia.”

Na opinião da proprietária da agência da área de comunicação Mitrah, Vanesa Veiga, o evento foi uma ótima oportunidade para fazer contatos e apresentar a empresa.

Segundo Marcos Manrique, representante da TRC Sustentável, de Sorocaba, empresa especializada em projetos ecossustentáveis, o retorno foi surpreendente e encerrou sua participação com excelentes expectativas.

“A perspectiva é fechar acordo com 35 novos franqueados”, disse ao final do evento.

A repercussão na mídia foi outro indicador favorável. Foram veiculadas 617 reportagens sobre a Feira, de acordo com monitoramento realizado desde outubro de 2013. A exposição proporcionou R\$ 11,8 milhões em mídia espontânea, a chamada valoração, que é o valor equivalente em espaço publicitário.



A Feira superou as expectativas até dos mais otimistas.

Os expositores realizaram bons negócios e o público ficou satisfeito com tudo que foi apresentado e oferecido no evento.

Para nós do Sebrae-SP é uma alegria muito grande.

Alencar Burti
Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP



A Feira foi uma grande vitrine de negócios e de incentivo ao empreendedorismo para todo o Estado de São Paulo.

O número de negócios gerados foi muito grande, R\$ 4,8 milhões de negócios fechados durante o evento.

Para 2016 vamos nos aprimorar para trazer mais opções de negócios e fazer um evento ainda mais grandioso.



Ivan Hussni
Diretor Técnico do Sebrae-SP

Dados da Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP

Informações técnicas e de negócios sobre o evento.



Área total:
21.000 m²



Público visitante:
82.0000



Inscrições online:
106,8 mil



Inscrições presenciais:
17,8 mil



Investimento:
R\$ 7,1 milhões



Taxa de retorno do investimento:
32%



Receita gerada:
R\$ 2,3 milhões



Investimento por visitante:
R\$ 58,00



Total de negócios gerados:
R\$ 4,8 milhões



Número de expositores:
350



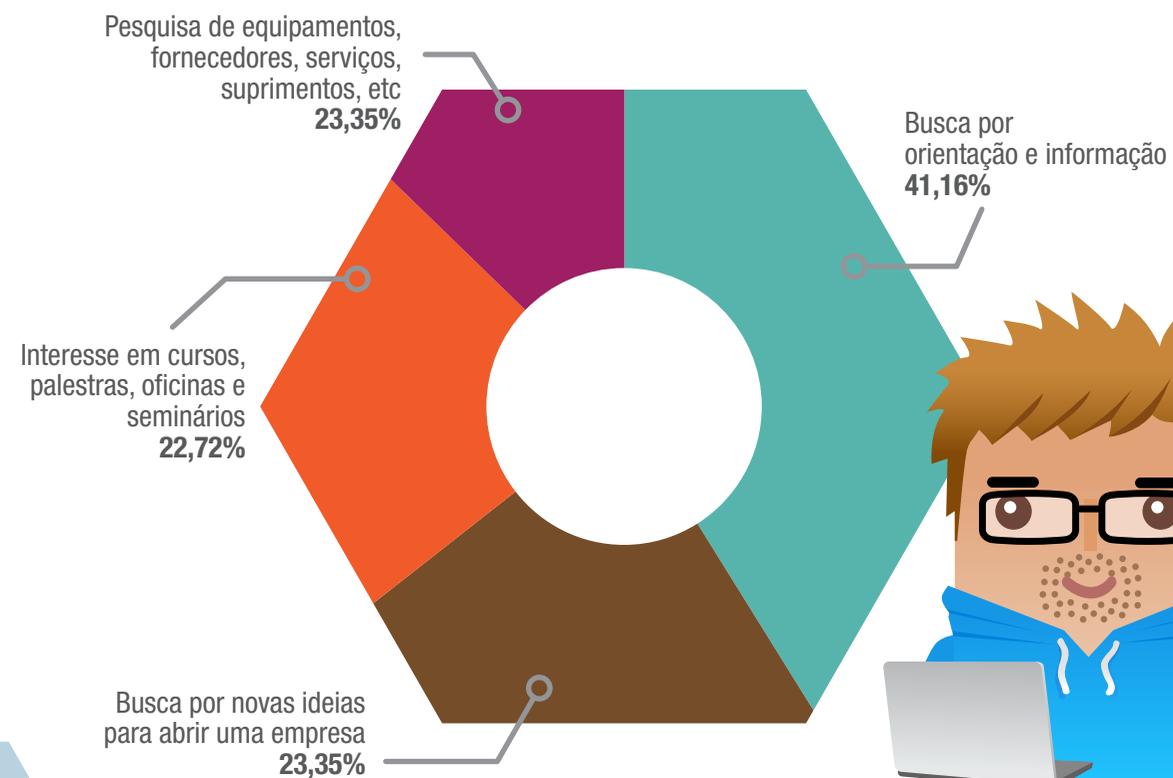
Número de capacitações:
35.171



Valores em mídia espontânea:
R\$ 11,8 milhões

Principais motivos de se visitar e conhecer a Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP

O que os visitantes procuraram encontrar na Feira do Empreendedor 2014 so Sebrae-SP.



Comparação entre as Feiras de 2012 e 2014

Principais dados comparativos entre as duas edições.

	2012	2014
Área utilizada	21.000 m ²	21.000 m ²
Número de expositores	239	344
Número de visitantes	54.440	82.022
Inscrições online	54,1 mil	106,8 mil
Inscrições presenciais	11 mil	17,8 mil
Capacitações	35,1 mil	26,2 mil
Receitas	R\$ 1.105.000,00	R\$ 2.307.211,16
Percentual de retorno	13%	32%
Investimento por visitante*	R\$ 136,00	R\$ 58,00

* Investimento por visitante = Investimento - Receita / Visitantes

Dados de mídia da Feira do Empreendedor 2014 do Sebrae-SP

Resultado de veiculação na imprensa e valoração.

Resultado da veiculação na imprensa tem como base o monitoramento desde outubro de 2013.

Foram publicadas 617 matérias.

A exposição gerou mais de R\$ 11,8 milhões em mídia espontânea, que denominaremos valoração (valor equivalente em espaço publicitário).



Número de matérias:

617

Valoração:

R\$11.833,941

Dados da pesquisa e movimentação de negócios

Número de negócios gerados e percentuais de participação.

Os números da Feira chamam a atenção em todos os aspectos. Foram R\$ 4,8 milhões em negócios fechados pelos 350 expositores, o que representa R\$ R\$ 72,2 mil, em média, por expositor. O setor de serviços foi o mais beneficiado, respondendo por 53% do valor total de negócios firmados no evento. O comércio ficou com 27% e a indústria com 20%. As franquias ficaram com 40% dos acordos fechados, seguida pela área de máquinas e equipamentos com 27% e os negócios online com 23%.



Total de negócios gerados: **R\$ 4,8 milhões**



Total de expositores: **350**



Representatividade média por expositor: **R\$ 72,2 mil**



Faturamento extra gerado durante os contatos realizados na Feira: **R\$ 57,5 milhões**



Representatividade média por expositor: **R\$ 240,4 mil**

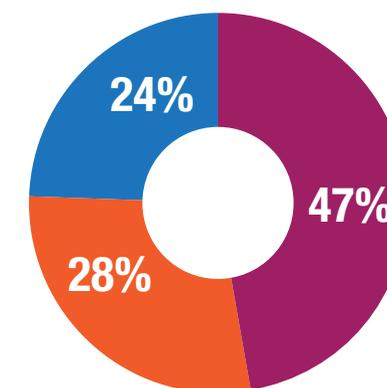
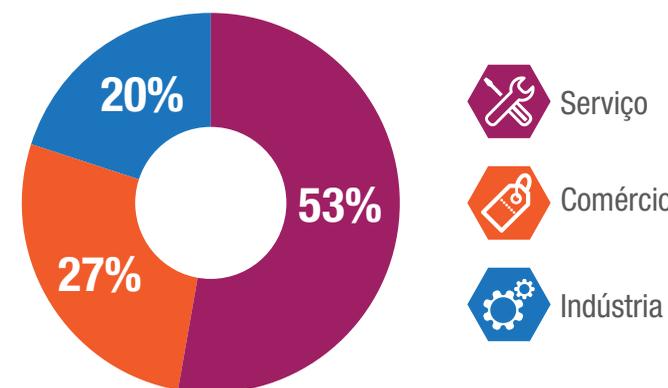
Dos contatos realizados durante o evento foram gerados R\$ 57,5 milhões de faturamento extra, ou R\$ 240,4 mil por expositor, 47% no setor de serviços, 28% no comércio e 24% na indústria. As franquias também lideraram esse quesito, absorvendo 62% do faturamento extra. A área de representações ficou com 15% e os negócios online com 13%.

Além disso, é inegável o impacto positivo da Feira na divulgação, fortalecimento da marca e formação de parcerias, já que recebeu público selecionado e focado em encaminhar negociações.

Setores que tiveram maior impacto:

Do valor total de negócios fechados pelos expositores na Feira:

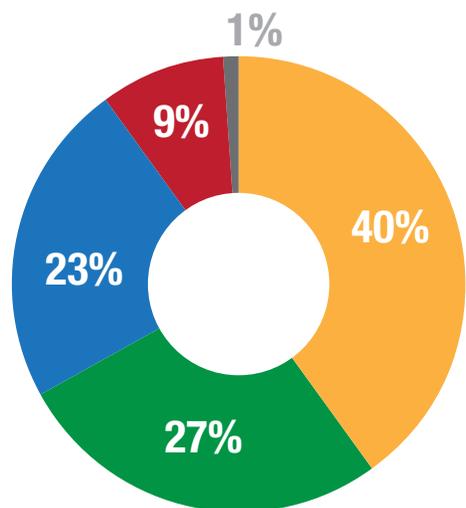
Do valor total de faturamento extra que será gerado pela empresa:



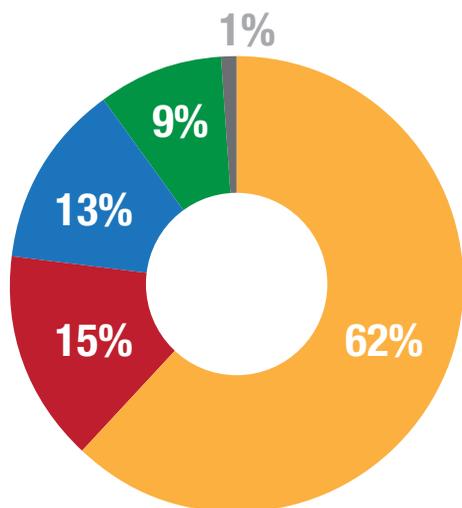
		Qual o valor de negócios fechados pelos expositores na Feira?	Dos contatos realizados na Feira, quanto de faturamento extra será gerado para a empresa?
Serviço		2,5 milhões média de R\$ 87.600 por expositor <small>Base: 29</small>	27,2 milhões média de R\$ 209.300 por expositor <small>Base: 131</small>
Comércio		1,3 milhão média de R\$ 61.600 por expositor <small>Base: 21</small>	16,3 milhões média de R\$ 262.400 por expositor <small>Base: 62</small>
Indústria		0,9 milhão média de R\$ 58.070 por expositor <small>Base: 16</small>	14 milhões média de R\$ 297.500 por expositor <small>Base: 48</small>

Feira do Empreendedor - impactos nas regiões de expositores:

Do valor total de negócios fechados pelos expositores na Feira:



Do valor total de faturamento extra que será gerado pela empresa:



A área de Franquias foi a que teve maior impacto em termos de valores:

	Qual o valor de negócios fechados pelos expositores na Feira?	Dos contatos realizados na Feira, quanto de faturamento extra será gerado para a empresa?
Franquias	1,9 milhão média de R\$ 138.300 por expositor <small>Base: 14</small>	35,7 milhões média de R\$ 497.150 por expositor <small>Base: 72</small>
Máquinas e equipamentos	1,3 milhão média de R\$ 48.200 por expositor <small>Base: 27</small>	4,9 milhões média de R\$ 106.500 por expositor <small>Base: 47</small>
Negócios online	1,1 milhão média de R\$ 76.800 por expositor <small>Base: 14</small>	7,6 milhões média de R\$ 125.700 por expositor <small>Base: 62</small>
Representações porta a porta	0,5 milhão média de R\$ 41.900 por expositor <small>Base: 10</small>	8,4 milhões média de R\$ 182.700 por expositor <small>Base: 46</small>
Comunicação online	0,03 milhão média de R\$ 30.000 por expositor <small>Base: 1</small>	0,7 milhão média de R\$ 49.100 por expositor <small>Base: 14</small>



Campanha publicitária

Foram realizadas campanhas no rádio, TV, jornais, revistas cobrindo várias praças, além da capital paulista.

A Feira do Empreendedor 2014 contou com o suporte de uma série de ações publicitárias em todas as mídias. Foram realizadas campanhas no rádio, TV, jornais, revistas cobrindo várias praças, além da capital paulista.

A estratégia online da Feira contou com um hotsite com todas informações do evento, programação, relação de patrocinadores e foi atualizado com notícias produzidas sobre a Feira antes, durante e depois da sua realização. Esse endereço eletrônico também foi o canal usado para os interessados se inscreverem para participar do evento. Foram 100 mil inscrições prévias de visitantes.

Durante os quatro dias de evento, o portal do Sebrae-SP foi atualizado com todas as notícias e vídeos produzidos. A parte de notícias da home contemplou exclusivamente a Feira do Empreendedor no período.

Uma produtora foi contratada para captar imagens e editar vídeos sobre todo o evento. Foram produzidos 19 vídeos dentro de um miniprograma chamado “Minuto da Feira do Em-

preendedor”, todos postados no YouTube conforme eram finalizados, contemplando além das principais atrações do evento, parceiros, palestras, expositores, visitantes e a diretoria do Sebrae-SP.

Principais veículos:



Peças de comunicação:

Modelos de cartazes e sancas de metrô/CPTM, além de anúncios de jornal e revista.



Vídeos e spot de rádio



<http://sebr.ae/sp/fe2014spot>



<http://sebr.ae/sp/fe2014video>

Distribuição:



TV

27 inserções na capital, nas principais emissoras de TV: Globo, SBT, Record e Bandeirantes.

76 inserções em algumas cidades-chave do interior do Estado, na emissora Globo, Bandeirantes e Mogi News.

06 inserções para todo o Estado, na emissora Globo.



Rádio

1.162 inserções na capital, distribuídas nas rádios Eldorado, Estadão, Capital, Mundial, Jovem Pan, Transamérica, Tupi, Band News, entre outras.

667 inserções no interior do Estado, distribuídas entre as principais rádios do interior.



Jornal

44 inserções na capital, distribuídas nos jornais O Estado de São Paulo, Metro, Diário de São Paulo + Rede Bom Dia, Folha de São Paulo, Diário do Comércio, Destak e Lance.

41 inserções no interior do Estado, distribuídas no Diário do Grande ABC e principais jornais do interior.



Revista

04 inserções: PEGN, Exame PME, Veja São Paulo e Isto é. Veiculação em fev/2014.



Hotsite Feira do Empreendedor

Mais de 100 mil inscrições. **112** matérias divulgadas. Prospecção de expositores e patrocinadores.



Metrô e CPTM

123 inserções impresas, **432** inserções na TV Minuto e **582.443** inserções no Terra DOOh.



agenda

Divulgação da Feira com 04 meses de antecedência. Média de **140 mil** unidades por bimestre.



Mídias sociais

44 inserções na Capital
41 inserções no interior do Estado.



negócios

Matérias e anúncios sobre a Feira no período de ago/2013 a fev/2014. Tiragem mensal: **60 mil** unidades.



Portal Sebrae-SP

Divulgação do evento com antecedência de 05 meses. Prospecção de expositores e patrocinadores.

Mídias sociais e meios digitais

Foram realizadas campanhas no Facebook, Twitter e Flickr. Destaque para a hashtag #FeiradoEmpreendedorSP e mural de fotos no Flickr.

As redes sociais também foram amplamente usadas. Com a hashtag #FeiradoEmpreendedorSP, foi feita uma publicação por hora no Facebook com as matérias e fotos produzidas, além dos vídeos e outras curiosidades, como números sobre o evento ou visitantes de destaque.

No Twitter, os posts foram publicados com uma frequência média de 20 minutos. O conteúdo passava por detalhes das palestras, divulgação da agenda diária e todo o conteúdo produzido pela equipe de comunicação.

Todas as menções tanto do @sebraesp como #FeiradoEmpreendedorSP foram retuitadas.

As pautas produzidas no evento foram registradas com fotos publicadas no Flickr. Um álbum geral da Feira e álbuns específicos de cada atração foram montados.

Placas com dizeres como “Estive na Feira do Empreendedor”, “Sou meu próprio chefe”, entre outras frases foram criadas para interagir com os visitantes e as fotos dessa ação estão agrupadas em um álbum próprio também no

Flickr, um sucesso durante o evento. O álbum da Feira no Flickr pode ser encontrado em <http://sebr.ae/sp/fe2014fotos>.



Facebook: **mais de 14 mil curtidas**



Durante o mês de fevereiro de 2014



Twitter: **mais de 350 tweets**



Entre 20 e 25 de fevereiro de 2014



Flickr: **mais de 231.123 visualizações**



Durante os 04 dias da Feira (02/2014)



Youtube: **mais de 7.890 visualizações**



Entre 22 e 25 de fevereiro de 2014



Hotsite: **mais de 100 mil inscrições prévias**



No período de 06 meses, entre 10/2013 e 02/2014



Postagens mais populares
que geraram mais interações.



As postagens com
mais alcance foram
as peças interativas,
que geraram muitos
compartilhamentos
e “tagueamento”
de pessoas nos
comentários.

109 publicações

sobre a Feira do Empreendedor (a primeira no dia 09/01 e a última, no dia 27/02)

76 postagens

só nos 4 dias de evento.

553.146 pessoas

visualizaram as publicações. Quase 7 vezes o número de “Curtir” da fanpage (cerca de 82 mil)

As postagens somaram:

14 mil

“Curtir”

4 mil

Compartilhamentos

480

Comentários

84 mil curtir

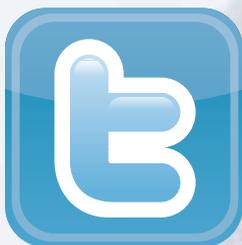
na fanpage durante o período de divulgação da feira, sendo 9 mil curtidas em fevereiro

Nos 4 dias de evento, a Fanpage ganhou **2,5 mil** “Curtir”. Em média, a página ganha 3 mil “Curtir” por mês.

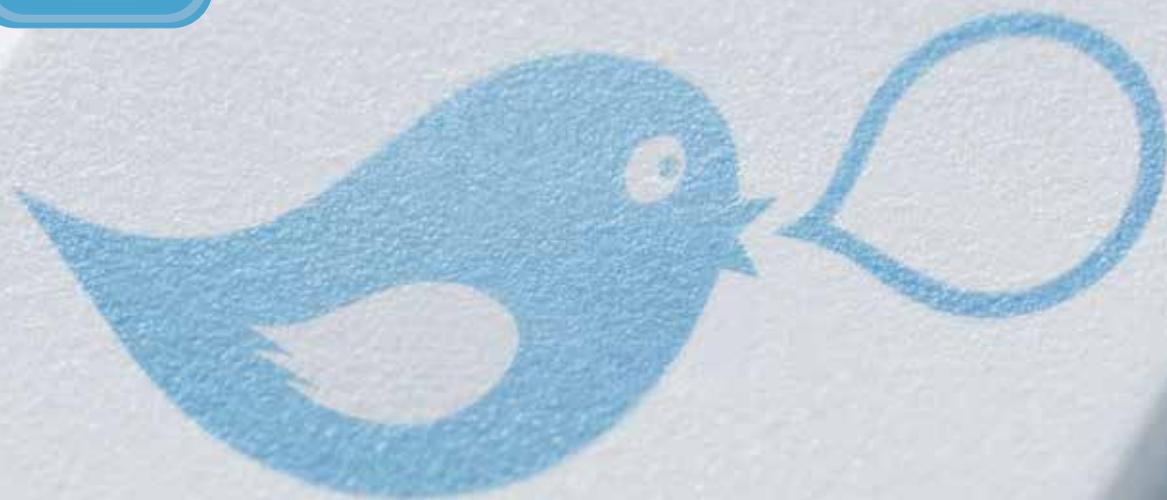


Durante fevereiro (mês de divulgação da Feira) dobramos o número de alcance das postagens atingindo uma média de **13,7 mil pessoas/dia** por causa, principalmente, do grande número diário de compartilhamentos, que **quase triplicou (226)**.





Ficamos atentos para as menções tanto do @sebraesp como #FeiradoEmpreendedorSP e “retuítam” todas as aparições.



Cerca de
150 novos seguidores

entre 20 e 27/02

141 tweets

durante os 4 dias de evento

Mais de
350 tweets

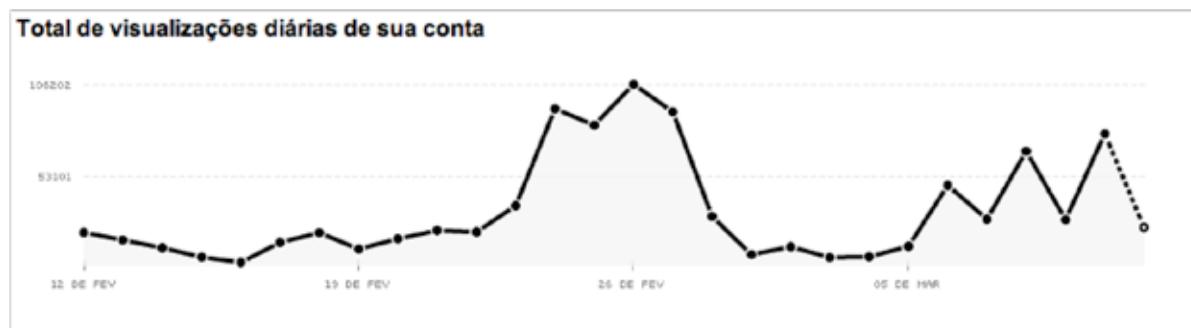
(incluindo @sebraesp com a hashtag #FeiradoEmpreendedorSP, entre 20 e 25/02

Mais de
110 retweets

durante os dias do evento

flickr 231.123 visualizações

das fotos nos 4 dias de evento.



92 mil somente no dia 24/02

A Feira alavancou ainda as visualizações dos dois dias seguintes ao evento:

mais de 100 mil no dia 26/02
mais de 90 mil no dia 27/02

Fora do período da Feira, a média é de 20 mil views diárias.



Contato esterito com a equipe de fotografia para publicar no Flickr todas as pautas produzidas no evento. Destaque para as plaquinhas criadas para interagir com os visitantes.





Foi contratada uma produtora para o serviço de captação de imagens e edição dos vídeos.

Foram produzidos 19 vídeos denominados “minuto da Feira do Empreendedor”, postados no Youtube à medida em que eram finalizados e entregues.

Entre 22 a 25/02, mais de

7.890 visualizações

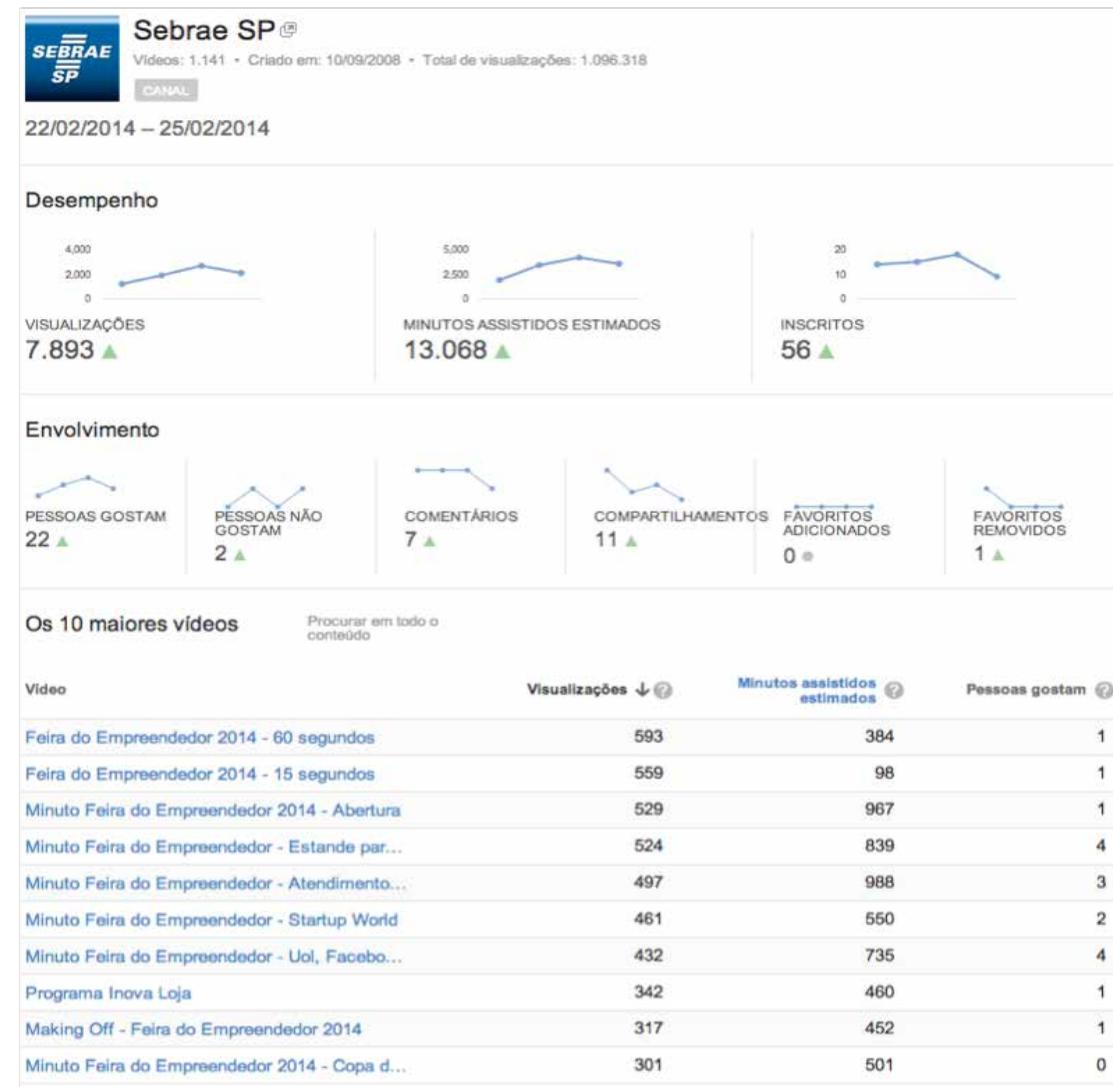
22 vídeos

publicados na playlist Feira do Empreendedor 2014



Confira os vídeos da Feira do Empreendedor

<http://sebr.ae/sp/fe2014video>



Espaço Lavanderia Modelo

Os visitantes da Feira do Empreendedor 2014 puderam conhecer como funciona uma lavanderia bem montada, inovadora e sustentável no espaço Lavanderia Modelo.

As atrações principais do estande de 50m² foram as máquinas de autosserviço que oferecem autonomia para o cliente lavar a própria roupa; o sistema wetcleaning, um conjunto de lavadora, extratora e secadora recém-chegado no Brasil que usa pouca água e produto e substitui a lavagem a seco; a lavadora que utiliza o hidrocarbono, um solvente não poluente; a arara automática em que é possível encontrar a roupa sem perder tempo apenas digitando um número; um manequim que infla e estica o tecido ao receber calor e vapor; a bancada de passar roupa a vácuo que agrega mais qualidade ao serviço e a mesa para tratamento de manchas.

Tudo isso pôde ser conferido com acompanhamento e dicas de gestão da equipe de especialistas do Sebrae-SP, que registrou 2.538 atendimentos.

Total de atendimentos:

2.538



Espaço Loja Modelo Itinerante

A Loja Modelo retornou na edição deste ano no formato de uma carreta itinerante, apresentando os principais pontos necessários para ter uma loja organizada, moderna e atraente.

Uma das principais atrações da Feira do Empreendedor em 2012, a Loja Modelo retornou na edição deste ano no formato de uma carreta itinerante, apresentando, de forma didática, os principais pontos necessários para ter uma loja organizada, moderna e atraente.

A carreta, que está rodando por todo o Estado de São Paulo, apresenta uma loja de moda feminina, expondo produtos como roupas, calçados e bijuterias, mas mostra conceitos que podem ser aplicados em qualquer tipo de comércio - de uma mercearia a uma loja de calçados, acessórios ou outras modalidades de varejo.

Os visitantes, sejam comerciantes ou pessoas interessadas em montar negócio, recebem orientação sobre 20 itens importantes para conquistar o consumidor, como vitrines, iluminação, organização de araras e provadores, além de tecnologias para controle de estoques e mercadorias, entre outras.

Total de atendimentos:

3.600



Espaço Salão de Beleza Móvel

Instalado em uma van, o espaço ofereceu conhecimento técnico sobre o setor com orientações individuais e vídeos explicativos.

O Sebrae-SP levou para a Feira do Empreendedor o Salão de Beleza Móvel. Instalado em uma van, o espaço ofereceu conhecimento técnico sobre o setor com orientações individuais e vídeos explicativos.

“A partir de abril, o carro começa a percorrer o Estado todo levando orientações para os empreendedores do segmento de beleza.

As orientações incluem os mais diversos aspectos. Abordamos desde o visual, envolvendo distribuição de mobiliário e comunicação visual, até a gestão do negócio e a formalização”, explicou coordenadora estadual do setor de beleza do Sebrae-SP, Maísa Blumenfeld. O Salão de Beleza Móvel realizou 3.600 atendimentos.

Total de atendimentos:

3.600



Espaço Start Up World

Muito procurado pelo público, em sua maioria jovens em busca de inspiração e informação para tirar do papel o sonho de criar uma empresa de tecnologia.

O espaço Startup World foi muito procurado pelo público, em sua maioria jovens em busca de inspiração e informação para tirar do papel o sonho de criar uma empresa de tecnologia. O estande fez 2.122 atendimentos.

O espaço foi palco de atividades e exposições sobre as iniciativas inovadoras no Brasil, Estados Unidos, Europa e Israel, considerados os principais polos de startups no mundo.

Foram realizadas palestras e oficinas sobre comportamento empreendedor, negócios mobile, identificação de investidores anjo, captação de capital público e privado, as aceleradoras e seus perfis, oportunidades do mercado e mentoring.

Total de atendimentos:

2.122



Espaço Parcerias de Sucesso

Os pequenos negócios podem se adequar aos requisitos das grandes empresas e fazer bons negócios.

O espaço Parcerias de Sucesso foi dedicado a mostrar que, por meio do encadeamento produtivo, os pequenos negócios podem se adequar aos requisitos das grandes empresas e fazer bons negócios.

Quem visitou o estande na Feira (foram 1.517 atendimentos) pôde se informar sobre como prospectar novos fornecedores e gerar oportunidades de negócios entre empresas dessas duas categorias.

Nestlé, Petrobras, Aeroporto de Guarulhos e L'Oréal estiveram presentes no evento como parceiros do Sebrae-SP na tarefa de abrir caminhos para elos de fornecimento e atendimento de demandas dentro da cadeia produtiva desses negócios.

“O Sebrae-SP une as duas pontas para que grandes empresas encontrem fornecedores entre os pequenos negócios”, explicou Edson Keji Yoshino, do setor de Atendimento Setorial do Sebrae-SP.

Total de atendimentos:

1.517



Espaço Acesso ao Crédito

Donos de micro e pequenas empresas puderam saber mais sobre as linhas de crédito disponíveis no mercado.

Donos de micro e pequenas empresas puderam saber mais sobre as linhas de crédito disponíveis no mercado visitando o estande Acesso ao Crédito, que fez 2.099 atendimentos na Feira.

Consultores do Sebrae-SP faziam a triagem da finalidade do crédito para, em seguida, encaminhar o empresário para atendimento individual com base na melhor modalidade para cada caso.

Foi uma ótima oportunidade para direcionar o empreendedor que buscava recursos para investimento, infraestrutura, máquinas, equipamentos, entre outros.

Caixa Crescer, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Banco do Povo Paulista e Agência Desenvolve-SP atuaram em parceria com o Sebrae-SP na Feira.

Total de atendimentos:

2.099



Espaço Orientação Empresarial

Consultores ficaram à disposição para orientar o público nas principais áreas temáticas do universo das micro e pequenas empresas.

O que preciso fazer para abrir a minha própria empresa? Por que não consigo ter lucro no meu empreendimento?

Como faço para vender mais? Essas foram as principais dúvidas dos visitantes que passaram pelo espaço Orientação Empresarial.

No estande de 625 m² montado no centro da Feira, 48 consultores ficaram à disposição para orientar o público nas áreas de administração, finanças, jurídico, marketing, gestão de pessoas, agronegócio, comércio exterior, produção e qualidade e turismo.

De acordo com o analista de negócios do Sebrae-SP, Alan Adilson Tanno, a principal dúvida do visitante era como fazer para abrir o próprio negócio.

“A pessoa tem uma ideia, quer abrir uma empresa, mas não sabe por onde começar. Então nós a encaminhamos para um consultor na área de administração, que lhe mostra quais os caminhos para abrir uma empresa”, explicou o analista.

Total de atendimentos:

9.159



Espaço Empório de Representações

Reuniu produtores rurais que puderam apresentar seus produtos e estabelecer contatos com futuros parceiros comerciais.

Dedicado ao agronegócio, o Empório de Representações reuniu 20 produtores rurais que puderam apresentar seus produtos e estabelecer contatos com futuros parceiros comerciais.

O local foi uma oportunidade para os empreendedores do campo acessarem mercados, escoando mercadorias das cadeias de flores, laticínios, mel e derivados, olericultura, entre outros. Foram registrados 4.000 atendimentos.

O Empório de Representações foi uma parceria do Sebrae-SP com a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp).

Total de atendimentos:

4.000



Espaço Microempreendedor Individual

Os técnicos do Sebrae-SP mostraram como abrir ou regularizar a empresa, para atividades que se enquadram no MEI.

Para facilitar a vida de quem trabalha por conta própria e queria regularizar a atividade, o Sebrae-SP dedicou um espaço específico na Feira de onde foi possível sair formalizado como Microempreendedor Individual (MEI)

Quem já é MEI também pôde receber orientações sobre como elaborar a Declaração Anual do Simples Nacional do MEI (DASN-SIMEI).

O atendimento ocorreu em um estande de 108m², numa parceria do Sebrae-SP com o Centro de Apoio ao Trabalho (CAT), da Secretaria Municipal do Desenvolvimento, Trabalho e Empreendedorismo.

Os técnicos do Sebrae-SP mostraram como abrir ou regularizar a empresa, num leque de mais de 470 atividades que se enquadram no MEI.

Foram esclarecidas dúvidas sobre os direitos e obrigações, vantagens e limitações do regime do MEI. Além disso, o candidato a empreendedor teve no local acesso aos procedimentos que devem ser adotados para abrir o negócio. O espaço realizou 2.420 atendimentos.

Total de atendimentos:

2.420



Espaço do Conhecimento

Palestras, debates e capacitações, apresentando o que há de mais inspirador, moderno e atual no universo dos pequenos negócios.

Um dos principais atrativos da Feira, esta área foi destinada a palestras, debates e capacitações, apresentando o que há de mais inspirador, moderno e atual no universo dos pequenos negócios.

Foram cerca de 300 palestras nos quatro dias do evento com especialistas que abordaram diversos assuntos como comportamento/tendências, inovação, mercado e gestão.

Principais temas abordados:

- como abrir o próprio negócio
- marketing
- finanças e jurídico
- inovação e tecnologia
- redes sociais
- e-commerce
- planejamento
- startup
- crédito

Total de
participantes

29.040



Espaço Facebook

A criação de fan pages é uma forma simples, rápida e econômica para divulgar o empreendimento.

O Facebook marcou presença na Feira do Empreendedor. O objetivo foi ajudar os empreendedores a divulgar seus negócios na internet por meio da rede social.

Stephanie Johnson, gerente de pequenas e médias empresas no Facebook Brasil, contou que somente no País a rede social concentra cerca de 83 milhões de usuários e deste total 58 milhões acessam a página pelo celular. No mundo, o Facebook já atingiu a marca de 1 bilhão de usuários ativos.

“A criação de fan pages é um ótimo negócio para o empreendedor. É uma forma simples, rápida e econômica para divulgar o empreendimento”, comentou a gerente.

Foram feitos 3.200 atendimentos nos quatro dias da Feira.

Total de atendimentos:

3.200



Espaço Mercado Livre

O programa Primeiro e-commerce permite ao empresário desenvolver e hospedar uma loja virtual sem custos e com uma plataforma fácil de ser operada.

Fruto de parceria entre o Sebrae-SP e o Mercado Livre, o projeto Primeiro E-commerce teve seu lugar na Feira, onde ocorreram 3.300 atendimentos.

Partindo do princípio de que o comércio eletrônico já é realidade para donos de micro e pequenas empresas, foi explicado que, com apenas o CNPJ, qualquer empresário e também Microempreendedores Individuais (MEIs) podem montar, gratuitamente, uma loja virtual, de forma simples e segura. O programa Primeiro e-commerce permite ao empresário desenvolver e hospedar uma loja virtual sem custos e com uma plataforma fácil de ser operada.

O primeiro passo é o cadastramento com os dados do empresário e da empresa e em seguida o sistema direciona para a área de criação, onde o empresário terá modelos de templates para montar a sua loja virtual e personalizada, incluindo a inserção da logomarca e dos produtos ou serviços que serão oferecidos.

Com a loja pronta, o programa ainda oferece ao empresário um bônus de publicidade de R\$ 250

para o anúncio de produtos da loja, integração com as redes sociais e capacitação, também gratuita, sobre e-commerce, por meio dos cursos online oferecidos pelo Sebrae-SP.

Dentro do site, o empresário também terá todo o gerenciamento da loja virtual, como controle de vendas, de estoque e de clientes cadastrados.

Total de atendimentos:

3.300



Espaço UOL Host

Serviço de hospedagem de sites, além da ferramenta para o empresário criar sua loja online de maneira simples e rápida.

O estande UOL Host na Feira ofereceu serviço de hospedagem de sites, além da ferramenta para o empresário criar sua loja online de maneira simples e rápida.

O UOL auxilia na montagem do projeto e o usuário consegue diagramar tudo sozinho. O UOL apresentou ainda durante o evento novas tecnologias e tendências de mercado online.

O estande computou 3.330 atendimentos.

Total de atendimentos:

3.330



Espaço Sebrae 2014

Orientação sobre como aproveitar os negócios que ainda podem surgir com a Copa do Mundo FIFA 2014™, principalmente em comércio, serviços, turismo e atividades ligadas ao turismo.

A Feira do Empreendedor ofereceu aos visitantes orientação sobre como aproveitar os negócios que ainda podem surgir com a Copa do Mundo FIFA 2014™, principalmente em comércio, serviços, turismo e atividades ligadas ao turismo.

Além de palestras sobre gestão de negócios, os visitantes puderam conhecer na Feira serviços do Sebrae-SP destinados a melhorar a competitividade das empresas e inseri-las nas oportunidades de negócios, como a Matriz de Competitividade e Central de Oportunidades, canais criados no programa Sebrae 2014, com foco nos megaeventos, para auxiliar as pequenas empresas e empreendedores individuais a fazerem um diagnóstico do negócio e se tornarem mais competitivos, além de aproximar potenciais compradores e vendedores.

Foi colocado à disposição dos visitantes o Guia de Orientação Local (GOL), elaborado pelo Comitê Paulista da Copa em parceria com o Sebrae. O material tira dúvidas de empresários, comerciantes e turistas, mostrando, por exemplo,

como aproveitar o momento de maior visibilidade e a grande circulação de turistas, promovendo festas e eventos, sem infringir regras e direitos comerciais da FIFA e seus patrocinadores.

Total de atendimentos:

5.682



Espaço Sebrae no Pódio

Cadastramento das micro e pequenas empresas paulistas, que poderão ser fornecedoras da Olimpíada 2016.

As micro e pequenas empresas do Estado de São Paulo podem ser fornecedoras da Olimpíada de 2016 e os empresários interessados tiveram a oportunidade de se cadastrar durante a Feira do Empreendedor no espaço Sebrae no Pódio, de iniciativa do Sebrae do Rio de Janeiro.

O coordenador do Sebrae no Pódio, Francisco Marins, destaca que o Sebrae foi convidado pelo Comitê Olímpico e Paraolímpico Rio 2016 para captar as micro e pequenas empresas.

A previsão é de que aproximadamente R\$ 300 milhões sejam destinados aos contratos com pequenos empreendimentos.

“A Olimpíada será realizada no Rio de Janeiro, mas haverá oportunidades para todo o País. O Sebrae-RJ está presente na Feira do Empreendedor para fomentar o cadastramento das micro e pequenas empresas paulistas. Essa é a oportunidade do momento e todos devem aproveitar”, destacou Marins durante o evento.

Na Olimpíada, 10% do orçamento total das compras será direcionado a pequenas empresas.

Para participar, as empresas devem passar por processo de diagnóstico, palestras e capacitações, que permitirão a inclusão no cadastro de fornecedores dos jogos, num universo de mais de 550 itens de compra.

Total de atendimentos:

340



Salas de Capacitação (atendimento coletivo)

Portfólio de produtos e ações do Sebrae-SP por meio de palestras.

Estes espaços, cada um com capacidade para até 60 pessoas, foi criado para mostrar ao público o portfólio de produtos e ações do Sebrae-SP por meio de palestras ministradas por sua equipe.

O dono de uma micro ou pequena empresa ou o futuro empreendedor pôde conhecer todo o conteúdo do Sebrae-SP em detalhes e identificar o que mais lhe pode ser útil.

Total de atendimentos:

4.009



Espaço Central de Oportunidades

Ambiente online de aproximação comercial e gratuito entre compradores e fornecedores de diversos segmentos.

Durante a Feira do Empreendedor ocorreu o lançamento da Central de Oportunidades, ambiente online de aproximação comercial e gratuito entre compradores e fornecedores de diversos segmentos.

As micro e pequenas empresas e os Microempreendedores Individuais (MEIs) têm a oportunidade de vender para as médias e grandes companhias, assim como comprar delas. Para participar, basta cadastrar o CNPJ.

Total de atendimentos:

1.920



Espaço Institucional

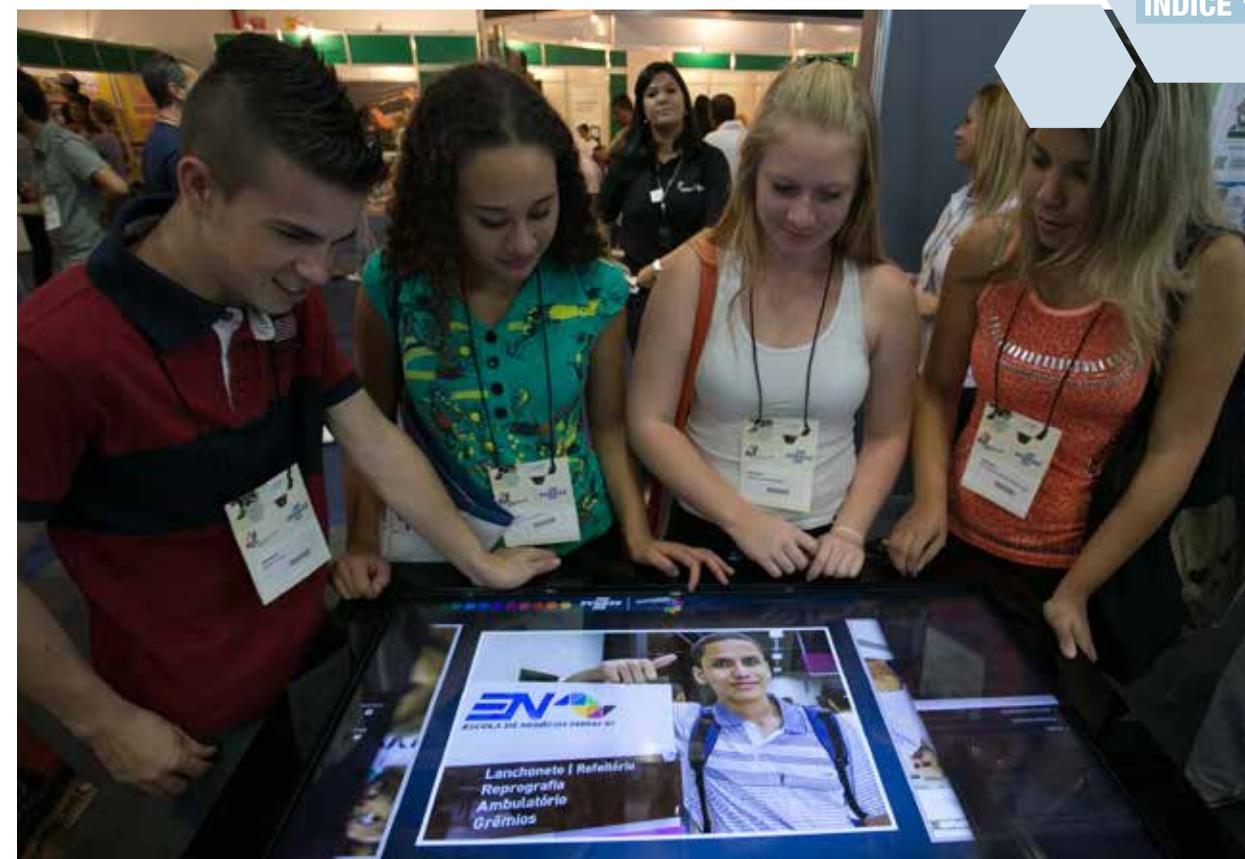
Apresentação interativa (recurso de touch screen), todo o portfólio oferecido pelo Sebrae-SP.

Este estande funcionou como ponto de encontro na Feira entre a diretoria do Sebrae-SP e empresários, parceiros e representantes de feiras do empreendedor de outros Estados.

No local foi possível conferir, por meio de uma apresentação interativa (recurso de touch screen), todo o portfólio oferecido pelo Sebrae-SP e sua atuação em prol das micro e pequenas empresas, incluindo a Escola de Negócios do Sebrae-SP, a primeira escola gratuita de empreendedorismo do Brasil.

Total de atendimentos:

1.871







0800 570 0800



www.sebraesp.com.br



facebook.com/sebraesp



twitter.com/sebraesp



flickr.com/sebraesp



youtube.com/sebraesaopaulo