

RELATÓRIO DE MISSÃO INTERNACIONAL

1. TÍTULO

Missão Internacional NRF 2018

2. OBJETIVOS

A Unidade Acesso a Mercados tem como objetivo com esta ação, o atendimento do setor/segmento de comércio/varejo que o SEBRAE-SP atende, proporcionando a essas empresas a oportunidade de conhecer novas tecnologias, tendências e mercado externo.

3. PERÍODO

De 10 a 19 de janeiro de 2018

Data de saída e chegada incluídos os deslocamentos.

4. PARTICIPANTES

Nome Completo	NA/UF	Cargo	E-mail
Gustavo Carrer	São Paulo	Consultor	gustavo@sebraesp.com.br
Fabio Bonassi	São Paulo	Consultor	fabio@sebraesp.com.br

5. JUSTIFICATIVA

O SEBRAE-SP, em sua estratégia de atuação tem como papel apoiar ações para a realização de missões empresariais que beneficiem e deem oportunidade às MPE's/EPP's paulistas de conhecerem outros mercados relacionados ao seu segmento, fazendo assim com que adquiram conhecimentos necessários ao desenvolvimento de seus negócios.

Assim, o SEBRAE-SP organiza missões empresariais para visitar eventos de negócios, empresas e/ou entidades tecnológicas em âmbito internacional, proporcionando aos participantes o conhecimento de novos mercados, novas tecnologias, tendências do setor/segmento em que atuam, oportunidade de conhecer novos fornecedores e até mesmo ingressar em novos mercados.

Dessa forma, para atender aos **65** projetos acima, que contam com a participação de **1.320** empresas no Estado de São Paulo, optou-se por realizar a Missão Internacional **NRF 2018**, que é considerada uma das maiores feiras do mundo para o segmento de negócios de varejo.

A NRF acontece há mais de 100 anos nos Estados Unidos e traz para seus visitantes o que existe de mais moderno nas questões e tendências de varejo. Em 2017, recebeu 34.500 visitantes, oriundos de 95 países, o Brasil é o segundo país com mais participantes. Foram 3.488 empresas varejistas representadas durante o evento.

Além disso, a NRF é uma das missões mais citadas na pesquisa realizada junto aos clientes participantes de missões internacionais realizadas pelo SEBRAE-SP.

6. ATIVIDADES REALIZADAS

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
10/01 - 4^a Feira	Embarque para Nova Iorque	São Paulo
11/01 - 5^a Feira	Desembarque Nova Iorque – Confirmações de agenda	Nova Iorque
12/01 - 6^a Feira	Confirmações de agenda	Nova Iorque
13/01 - Sábado	Retirada das credenciais – Seminário de Abertura	Nova Iorque
14/01 - Domingo	Visita Feira NRF	Jacob Javits Center
15/01 - 2^a Feira	Visita Feiras NRF	Jacob Javits Center
16/01 - 3^a Feira	Visita Feira NRF	Jacob Javits Center
Visitas Técnicas		
17/01 - 4^a Feira	Whoole Foods	Brooklin
	Whisk	Brooklin
	Spetacles	Brooklin
	Levi's	Brooklin
	G-Star Raw	Brooklin
	Space 98	Brooklin
	Almoço	Brooklin
	Amazon Books	Midtown
	The Other Stories	Midtown
	Adidas	Midtown
	Microsoft Store	Midtown
18/01 - 5^a Feira	REI	SoHo
	Nixon	SoHo
	Sonos	SoHo
	Almoço	SoHo
	Nike	SoHo
	Stance	SoHo
	Le District	Downtown
	Target	Downtown
Eataly 2	Downtown	
19/01 - 6^a Feira	Embarque para São Paulo	Nova Iorque

7. SUGESTÕES / PRÓXIMOS PASSOS

Os resultados conquistados e os benefícios obtidos pela missão alcançaram ou superaram os objetivos propostos inicialmente, neste novo formato de missão, em que o Sebrae-SP concentra-se nas atividades eminentemente técnicas: congresso, seminário e visitas técnicas.

Além do desenvolvimento dos empresários participantes da missão, o corpo técnico do Sebrae-SP adquiriu conhecimentos suficientes para elaboração de produtos e repasse para a rede de atendimento.

Sugestões:

- ✓ Realizar mais reuniões e compartilhamento das informações adquiridas;
- ✓ Maior integração ente os participantes;
- ✓ Resumo diário das palestras da feira e reuniões para troca de experiências;
- ✓ O hotel deveria ser o mesmo para todos;
- ✓ Mix de lojas a ser visitado deveria ser mais pautado nos segmentos de quem está participando;
- ✓ Conhecer mais sobre os procedimentos internos das empresas visitadas;
- ✓ Suporte melhor no conteúdo da feira;

8. CONCLUSÃO E APRENDIZAGEM PARA O SEBRAE

Recomenda-se a participação na próxima edição devido aos ótimos resultados alcançados nas últimas edições, em particular no novo formato (com pequenos ajustes), que permite maior flexibilidade aos participantes na contratação da hospedagem e no deslocamento nos dias de congresso, bem como uma significativa redução do investimento por parte do Sebrae-SP.

Aprendizado:

- ✓ Aplicação de controles e tendências;
- ✓ Conceito;
- ✓ Mudanças na loja, estratégia de crescimento;
- ✓ Exposição de produto;
- ✓ Atendimento ao cliente;
- ✓ Tendências de mercado e novas tecnologias;
- ✓ Noções para tornar minha empresa mais eficiente.

9. DADOS DO RELATOR

Nome Completo	NA/UF	Cargo	E-mail
Maria Ap. Lemes	São Paulo	Consultora	mariaaps@sebraesp.com.br

10. DATA DO RELATÓRIO

26/03/2018

Anexo I – CONTATOS REALIZADOS

Contatos com o Consul Brasileiro para assuntos econômicos e comerciais, Sr. Roberto Furian e com o Sr. Marcelo Guimarães da IEC Partners, consultoria de internacionalização.

Anexo II – REGISTRO FOTOGRÁFICO

Abaixo

Outros Anexos

Seminário de Abertura



Grupo na Entrada da Feira



Visita Whole Foods



Visita Levi's



