



MINISTÉRIO DA ECONOMIA



CATÁLISE

# Plano de Comunicação

*Desafios Ministério da Economia*



## Mensagem chave

*Desenvolvimento do ecossistema de comércio eletrônico. Buscar soluções inovadoras que reduzam gargalos fiscais e logísticos pode facilitar a inclusão de novos empreendedores no ambiente de negócios digital, além de impulsionar a atuação de empreendedores que já fazem parte deste universo.*

## Mensagem chave

*Democratização do acesso a crédito a micro e pequenos empreendedores (MPEs). Buscar soluções inovadoras que resolvam problemas de assimetria de informações, garantias e documentação dos empreendedores pode facilitar a ampliar a concessão de crédito a MPEs.*

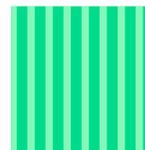


## Público-alvo | comunicação do Desafio E-commerce

Representantes do meio acadêmico e grupos de pesquisa relacionados às temáticas de negócios, empreendedorismo, logística e questões tributárias. Startups. Negócios de impacto. Empresas de logística. Consultorias de logística e consultorias tributárias. Laboratórios e hubs de inovação. ONGs ligadas ao setor de empreendedorismo. Entidades de classe relacionadas ao comércio eletrônico e ao segmento de logística.

*Para consultar a base de potenciais proponentes, acesse:*

<http://bit.ly/mapeamento-desafios-me>



## Público-alvo | comunicação do Desafio Acesso a Crédito

Representantes do meio acadêmico e grupos de pesquisa relacionados às temáticas de negócios, empreendedorismo e crédito. Startups. Empresas. Negócios de impacto. Instituições de pesquisa tecnológica. Cooperativas de crédito. OSCIPs (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público). Laboratórios e hubs de inovação.

*Para consultar a base de potenciais proponentes, acesse:*

<http://bit.ly/mapeamento-desafios-me>



## Objetivos de comunicação

*Os objetivos abaixo são válidos para ambos os desafios*

### Primeira Fase

- Tornar os Desafios de Ecommerce e os Desafios de Acesso a Crédito conhecidos nos ecossistemas de seus potenciais proponentes.
- Trazer clareza sobre as informações necessárias para inscrição de propostas, facilitando a participar de proponentes.
- Atingir a meta de ao menos 30 inscritos em cada um dos três Desafios de Ecommerce.
- Atingir a meta de ao menos 30 inscritos em cada um dos três Desafios de Acesso a Crédito.

### Segunda Fase

- Trazer clareza sobre as etapas percorridas na Segunda Fase.
  - Garantir uma boa experiência aos finalistas, com acompanhamento próximo para eventuais dúvidas.
- 

## Linhas de comunicação

*As abordagens abaixo serão aplicadas em ambos os desafios*

### PRIMEIRA FASE

1. Divulgação nas redes sociais da Enap
2. Divulgação via e-mail marketing para mailing da Enap
3. Divulgação via e-mail marketing para os proponentes mapeados
4. Divulgação de pílulas de conteúdo de WhatsApp para público de gestores federais que podem replicar as informações em suas redes
5. Comunicações diretas aos proponentes interessados por meio de canal do Slack criado e gerido pela Catálise

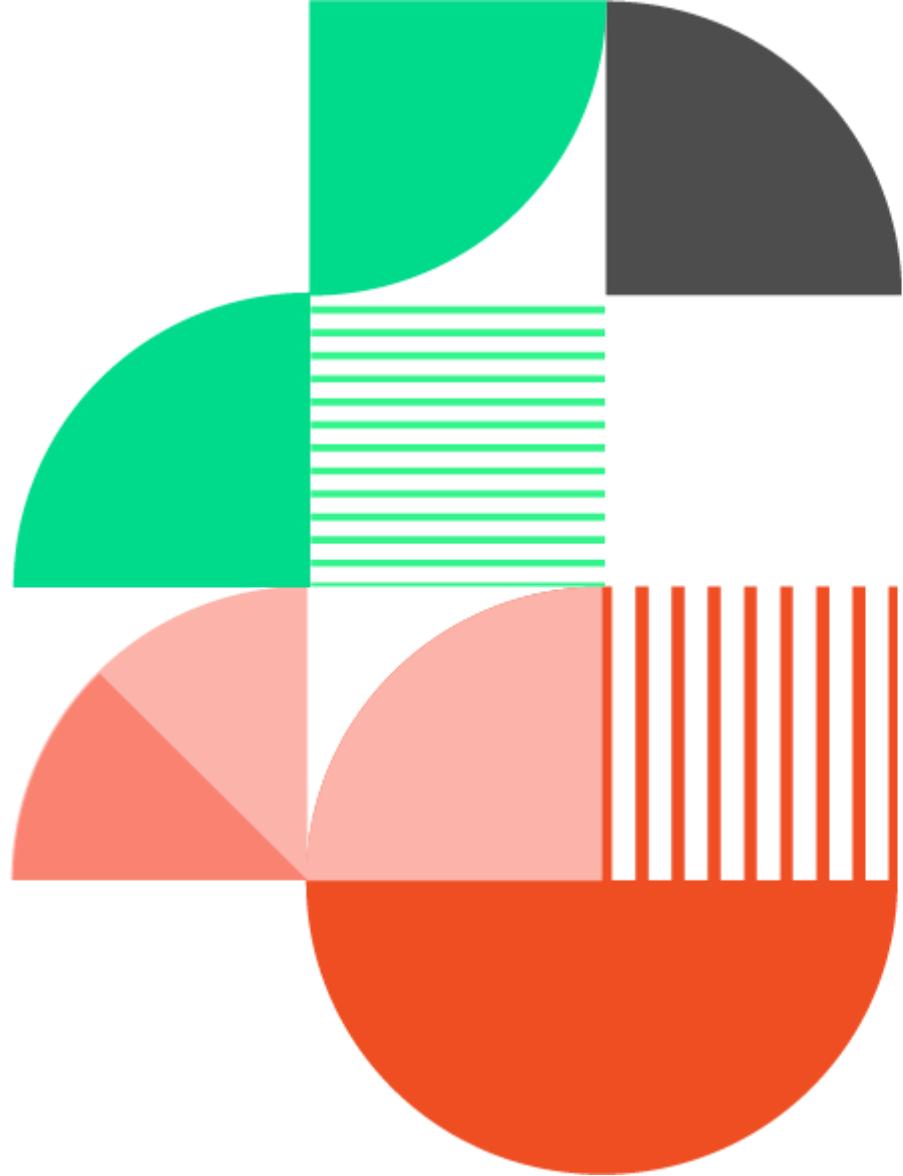
### SEGUNDA FASE

1. Comunicações diretas aos proponentes finalistas por meio de canal do Slack criado e gerido pela Catálise

## Riscos mapeados

*Riscos mapeados para ambos os desafios*

- Especificidade do Desafio de ICMS no escopo dos Desafios de Ecommerce
- Ausência de prêmio em dinheiro para o segundo e o terceiro colocados da Segunda Fase



## Fluxo interno de comunicação

*Os fluxos abaixo são válidos para ambos os desafios e levam em consideração a aprovação de peças para divulgação externa (WhatsApp, redes sociais e e-mail marketing). As peças para divulgação interna, via Slack, não serão validadas pela Ascom da Enap. Todos os materiais de comunicação serão compartilhados via Google Drive.*

### TERÇAS-FEIRAS



*Catálise envia à Ascom da Enap as peças de comunicação previstas para a semana seguinte.*

### QUINTAS-FEIRAS



*Ascom da Enap dá devolutiva sobre alterações nas peças de comunicação*

### SEXTAS-FEIRAS



*Catálise faz alterações e envia versões finais à Ascom da Enap, que realizará os disparos e postagens.*

## Datas-chave do cronograma

*Nas próximas páginas elencamos as ações de comunicações previstas para cada mês de projeto, tomando como ponto de partida as datas-chave abaixo.*

Lançamento dos Desafios Jun 08	Webinars de lançamento do Edital Jun 10	Plantões de dúvidas Jun 23	Plantões de dúvidas Jun 30
Encerramento das inscrições da Primeira Fase Jul 04	Início da avaliação das soluções pela Comissão Avaliadora Jul 05	Final da avaliação das soluções pela Comissão Avaliadora Jul 18	Seleção das 5 propostas finalistas Jul 22
Webinar de início da Segunda Fase Jul 23	Formação sobre prototipagem Jul 30	Formação sobre modelagem de negócios Aug 06	Formação sobre elaboração de pitches Aug 13
Encerramento Segunda Fase Aug 22	Início da avaliação das soluções finalistas pela Comissão Avaliadora Aug 23	Final da avaliação das soluções finalistas pela Comissão Avaliadora Sep 02	Cerimônia de premiação dos vencedores Sep 08

*Nos calendários das próximas páginas, os itens em **preto** representam datas chave e os itens em **azul**, as ações de comunicação para ambos os desafios, de E-commerce e Acesso a Crédito.*

# Julho

Kanban

Domingo   4	Segunda-feira   4	Terça-feira   1	Quarta-feira   3	Quinta-feira   1	Sexta-feira   2	Sábado   0
<p>Semana 1   5 a 11   4</p> <p>Encerramento das inscrições da Primeira Fase 📅 Jul 04</p> <p>Cards para divulgação no WhatsApp   Último dia para inscrições 📅 Jul 04</p> <p>Posts para Slack   Último dia para das inscrições 📅 Jul 04</p>	<p>Início da avaliação das soluções pela Comissão Avaliadora 📅 Jul 05</p>					
<p>Semana 2   12 a 18   0</p>						
<p>Semana 3   19 a 25   8</p> <p>Final da avaliação das soluções pela Comissão Avaliadora 📅 Jul 18</p>	<p>Divulgação do resultado preliminar dos 5 finalistas 📅 Jul 19</p>	<p>Abertura do prazo de recurso dos 5 finalistas 📅 Jul 20</p>	<p>Posts para divulgação nas redes sociais da Enap e da Catálise   5 finalistas 📅 Jul 19</p> <p>Posts para divulgação no Slack   5 finalistas 📅 Jul 19</p> <p>Cards para divulgação no WhatsApp   5 finalistas 📅 Jul 19</p>	<p>Divulgação do resultado final dos 5 finalistas 📅 Jul 22</p>	<p>Webinar de início da Segunda Fase 📅 Jul 23</p>	
<p>Semana 4   26 a 01   3</p>	<p>Cards para divulgação no WhatsApp   Formação sobre prototipagem 📅 Jul 26</p> <p>Posts para divulgação no Slack   Formação sobre prototipagem 📅 Jul 26</p>				<p>Formação sobre prototipagem 📅 Jul 30</p>	

# Agosto

Kanban

Domingo   1	Segunda-feira   4	Terça-feira   0	Quarta-feira   0	Quinta-feira   0	Sexta-feira   2	Sábado   0
<p>Semana 1   02 a 08   2</p>	<p>Posts para divulgação no Slack   Formação sobre modelagem de negócios Aug 02</p>				<p>Formação sobre modelagem de negócios Aug 06</p>	
<p>Semana 2   09 a 15   2</p>	<p>Posts para divulgação no Slack   Formação sobre modelagem de negócios Aug 09</p>				<p>Formação sobre elaboração de pitches Aug 13</p>	
<p>Semana 3   16 a 22   1</p>	<p>Posts para Slack   Última semana para finalizar os entregáveis Segunda Fase Aug 16</p>					
<p>Semana 4   23 a 29   2</p> <p>Encerramento Segunda Fase Aug 22</p>	<p>Início da avaliação das soluções finalistas pela Comissão Avaliadora Aug 23</p>					

# Setembro

Kanban

Domingo | 0

---

Semana 1 | 30 a 05 | 2

---

Semana 2 | 06 a 12 | 8

---

Semana 3 | 13 a 19 | 0

---

Semana 4 | 20 a 26 | 0

---

Semana 5 | 27 a 03 | 0

Segunda-feira | 4

---

Abertura do prazo de recurso dos vencedores da Segunda Fase  
📅 Sep 06

Posts para divulgação nas redes sociais da Enap e da Catalise | Cerimônia de premiação  
📅 Sep 06

Cards para divulgação no WhatsApp | Cerimônia de premiação  
📅 Sep 06

Cards para divulgação no Slack | Cerimônia de premiação  
📅 Sep 06

Terça-feira | 0

---

Quarta-feira | 4

---

Cerimônia de divulgação do resultado final dos vencedores da Segunda Fase  
📅 Sep 08

Posts para divulgação nas redes sociais da Enap e da Catalise | 3 vencedores  
📅 Sep 08

Posts para divulgação no Slack | 3 vencedores  
📅 Sep 08

Cards para divulgação no WhatsApp | 3 vencedores  
📅 Sep 08

Quinta-feira | 1

---

Final da avaliação das soluções finalistas pela Comissão Avaliadora  
📅 Sep 02

Sexta-feira | 1

---

Divulgação preliminar dos vencedores da Segunda Fase  
📅 Sep 03

Sábado | 0

---

# Junho

Kanban

Domingo | 0

---

Semana 1 | 07 a 13 | 5

---

Semana 2 | 14 a 20 | 4

Webinar de lançamento Acesso a Crédito

📅 Jun 14

Posts para Slack | "Que tipo de soluções buscamos?" dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 14

Cards para divulgação no WhatsApp | "Que tipo de soluções buscamos?" dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 14

E-mail marketing para mailing da Enap e proponentes mapeados | Reforço inscrições

📅 Jun 14

Semana 3 | 21 a 27 | 5

Posts para Slack | Personas dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 21

Cards para divulgação no WhatsApp | Personas dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 21

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Posts nas redes sociais da Enap e da Catálise | Uma semana para o final das inscrições

📅 Jun 28

Cards para divulgação no WhatsApp | Uma semana para o final das inscrições

📅 Jun 28

Posts para Slack | Uma semana para o final das inscrições

📅 Jun 28

Segunda-feira | 9

---

Semana 2 | 14 a 20 | 4

Webinar de lançamento Acesso a Crédito

📅 Jun 14

Posts para Slack | "Que tipo de soluções buscamos?" dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 14

Cards para divulgação no WhatsApp | "Que tipo de soluções buscamos?" dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 14

E-mail marketing para mailing da Enap e proponentes mapeados | Reforço inscrições

📅 Jun 14

Semana 3 | 21 a 27 | 5

Posts para Slack | Personas dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 21

Cards para divulgação no WhatsApp | Personas dos 3 desafios de Ecommerce e Acesso a Crédito

📅 Jun 21

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Posts nas redes sociais da Enap e da Catálise | Uma semana para o final das inscrições

📅 Jun 28

Cards para divulgação no WhatsApp | Uma semana para o final das inscrições

📅 Jun 28

Posts para Slack | Uma semana para o final das inscrições

📅 Jun 28

Terça-feira | 8

Lançamento dos Desafios

📅 Jun 08

Posts nas redes sociais da Enap e da Catálise | Chamamento inscrições

E-mail marketing para mailing da Enap e proponentes mapeados | Chamamento inscrições

Cards para divulgação no WhatsApp | Chamamento inscrições

Semana 3 | 21 a 27 | 5

Cards para divulgação no WhatsApp | Plantões de dúvidas

📅 Jun 22

Posts para divulgação no Slack | Plantões de dúvidas

📅 Jun 22

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Cards para divulgação no WhatsApp | Plantões de dúvidas

📅 Jun 29

Posts para divulgação no Slack | Plantões de dúvidas

📅 Jun 29

Quarta-feira | 2

---

Semana 3 | 21 a 27 | 5

Primeiros Plantões de Dúvidas

📅 Jun 23

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Segundos Plantões de Dúvidas

📅 Jun 30

Quinta-feira | 3

Webinar de lançamento E-commerce

📅 Jun 10

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Cards para divulgação no WhatsApp | 3 dias para final das inscrições

📅 Jul 01

Posts para Slack | 3 dias para o final das inscrições

📅 Jul 01

Sexta-feira | 2

---

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Cards para divulgação no WhatsApp | 2 dias para final das inscrições

📅 Jul 02

Posts para Slack | 2 dias para o final das inscrições

📅 Jul 02

Sábado | 2

---

Semana 4 | 28 a 04 | 12

Cards para divulgação no WhatsApp | 1 dia para final das inscrições

📅 Jul 03

Posts para Slack | 1 dia para o final das inscrições

📅 Jul 03