



# FICHA COMERCIAL DA SOLUÇÃO



<b>CÓDIGO FICHA</b>	<b>08</b>
---------------------	-----------

<b>VIGÊNCIA DA FICHA</b>	<b>INÍCIO</b>	<b>24/05/2021</b>	<b>FIM</b>	<b>30/06/2022</b>
<b>PRAZO PARA HABILITAÇÃO</b>	<b>INÍCIO</b>	<b>24/05/2021</b>	<b>FIM</b>	<b>30/05/2022</b>

FICHA COMERCIAL DO PRODUTO			
<b>CÓDIGO DO PRODUTO</b>	<b>BA00000002253/2</b>	<b>PRODUTO</b>	Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados
<b>TÍTULO COMERCIAL</b>	Planejamento para Presença Digital e Links Patrocinados		
<b>INSTRUMENTO</b>	Consultoria	<b>MODALIDADE</b>	Online
<b>GESTOR PRODUTO / UNIDADE</b>	Taiane Jambeiro (UGEP)		

INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO	
<b>OBJETIVO</b>	<p>A Consultoria objetiva:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Contribuir para a construção de um planejamento para atuação da empresa em ambiente digital, contribuindo, assim, para o aumento da visibilidade do produto ou serviço para um público mais qualificado;</li><li>• Contribuir para o desenvolvimento de estratégias para o aumento do tráfego do website e/ou rede social através de links patrocinados;</li></ul>
<b>BENEFÍCIOS</b>	<p>São potenciais benefícios da Consultoria:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Atrair novos clientes através de pesquisas e displays em websites de interesse;<ul style="list-style-type: none"><li>• Aumentar o tráfego de visitas no site gerando leads e conversões;</li></ul></li><li>• Atrair um público mais qualificado para o website e/ou para as redes sociais;<ul style="list-style-type: none"><li>• Atingir novos consumidores;</li><li>• Melhor posicionamento da marca do produto ou serviço e sua reputação online.</li></ul></li></ul>
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS/DESCRIÇÃO TÉCNICA</b>	<p><b>Observação:</b> O Cliente deverá informar no ato da contratação, a escolha quanto às plataformas e mecanismos de busca em que deseja realizar o impulsionamento por meio de links patrocinados (por exemplo: Google Adwords) e/ou rede social (por exemplo: Facebook Ads, Instagram Ads), podendo escolher diferentes modalidades em uma mesma contratação.</p> <p>São etapas da Consultoria:</p> <p><b><u>ETAPA 01   ALINHAMENTO INICIAL</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realização da primeira reunião remota de abertura junto ao cliente, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com os principais</li></ul>

eventos, agendas de reuniões e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte do cliente e da prestadora de serviço tecnológico. Recomenda-se que, neste primeiro momento, seja apresentada a ficha técnica da solução ao Cliente.

- Gravação de áudio ou vídeo junto ao Cliente;
- Elaboração de briefing contendo o levantamento de informações acerca da empresa, com o objetivo de identificar as suas necessidades, além de fornecer orientações ao empresário para auxiliá-lo no processo de Identificação e Planejamento Para Atuação em Links Patrocinados.

#### **ENTREGA 01:**

- **Briefing:** Levantamento de informações junto ao cliente de modo a obter informações e instruções concisas e objetivas sobre missão ou tarefa a ser executada.
- **Áudio ou Vídeo gravado junto ao Cliente:** Deverá conter o seguinte roteiro: o cliente deverá confirmar ser o responsável legal da empresa ou proprietário, informando o seu nome completo, seu CPF, CNPJ e razão social.

#### **ETAPA 02 | DIAGNÓSTICO**

Com base na primeira reunião de alinhamento remoto inicial, será desenvolvido o Diagnóstico Interno (da Organização) e Externo (do Mercado), contemplando os seguintes Estudos:

- Estudo do público alvo;
- Investigação do segmento de atuação;
- Estudo e pesquisa de concorrência e posicionamento (lista de benchmarking e oportunidades);
  - Pesquisa de palavras-chave com demanda significativa relacionada aos assuntos anunciados;
  - Estudo de como minimizar o Custo por Clique (CPC) e o Custo por Clique Otimizado (ECPC);
    - Estudo de como aumentar a Taxa de Cliques (CTR);
    - Definição de personas e canais web a serem utilizados, contemplando a jornada do cliente e a trajetória da persona no canal, com foco na experiência de uso;
    - Definição de conteúdos baseados nos canais escolhidos.

**ENTREGA DA ETAPA 02:** Relatório de Diagnóstico de Execução da ETAPA 02.

### **ETAPA 03 | PROJETO PARA PLANEJAMENTO DIGITAL, CRIAÇÃO DAS CONTAS NAS PLATAFORMAS DE LINKS PATROCINADOS E IMPLEMENTAÇÃO DAS CAMPANHAS**

Realiza segunda reunião virtual para alinhamento acerca da criação das contas nas plataformas de links patrocinados e implementação das campanhas:

- Definição dos objetivos da campanha com base nos estudos realizados;
- Configuração das campanhas com base em: sazonalidades, limite de preços e data, custo e conversões e promoções de oferta;
  - Escolha pelo Cliente da plataforma e mecanismo de busca (por exemplo: Google Adwords) e/ou rede social (por exemplo: Facebook Ads, Instagram Ads);
- Criação das contas (com inclusão dos dados de cobrança) nas plataformas de links patrocinados, com base no estudo realizado levando em consideração: Localidade, Sexo, Faixa etária, Idade, etc;
- Definição das palavras-chave e local de veiculação (Display e/ou Pesquisa e/ou Shopping);
- Indicação do responsável da Empresa Contratante (Cliente) pela produção de imagens e conteúdos, se houver, para os anúncios. Observação: Quando aplicáveis, a elaboração das artes e conteúdos para os anúncios são de responsabilidade do Cliente;
  - Orientação quanto a estruturação dos anúncios: quantidade de anúncios, frequência das publicações, canais de atuação (onde os anúncios serão exibidos) e orientação quanto ao processo de criação dos anúncios;
- Definir investimento com base em aumento do Retorno Sobre o Investimento (ROI) e diminuição do Custo por Aquisição (CPA);
  - Implementação das campanhas com base no estudo realizado. Deve ser realizado um Teste AxB das campanhas para a análise de melhores resultados;
- Otimização do recurso para aumento do Retorno Sobre o Investimento (ROI).

**ENTREGA DA ETAPA 03:** Relatório de Execução da ETAPA 03 | PROJETO PARA PLANEJAMENTO DIGITAL, CRIAÇÃO DAS CONTAS NAS PLATAFORMAS DE LINKS PATROCINADOS E IMPLEMENTAÇÃO DAS CAMPANHAS personalizado para a empresa.

### **ETAPA 04 | MONITORAMENTO**

A empresa Prestadora de Serviço Tecnológico (PST) deverá desenvolver as seguintes ações:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisão e definição de campanhas com mídias pagas;</li> <li>• Monitoramento e otimização dos anúncios; <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificação das conversões;</li> </ul> </li> <li>• Análise do Custo por Clique (CPC), do Custo por Clique Otimizado (ECPC) e do Custo por Mil Impressões (CPM); <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análise da Taxa de Cliques (CTR);</li> <li>• Validar a segmentação do público;</li> </ul> </li> <li>• Verificar melhorias possíveis para as próximas campanhas;</li> <li>• Orientar o empresário quanto aos critérios de análise das métricas durante e após o encerramento da Consultoria.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>ENTREGA DA ETAPA 04:</b> Relatório de Execução da ETAPA 04   MONITORAMENTO personalizado para a empresa.</p> <p style="text-align: center;"><b><u>ETAPA 05   FECHAMENTO E ENTREGA</u></b></p> <p style="text-align: center;">Realização da terceira reunião virtual para entrega e apresentação dos Relatórios desenvolvidos durante a Consultoria, em formato digital, com o respectivo encerramento da Consultoria.</p> <p style="text-align: center;"><b>ENTREGA DA ETAPA 05:</b> Relatório de Execução da ETAPA 05   FECHAMENTO E ENTREGA personalizado para a empresa.</p>
<p><b>DIFERENCIAIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contribuir para que a empresa aumente a visibilidade do produto ou serviço através de público mais qualificado;</li> <li>• Contribuir para que a empresa possa realizar investimentos com publicidade em links patrocinados com enfoque na minimização de custos e maximização de resultados;</li> <li>• Contribuir para que a empresa gere leads e conversações para o site.</li> </ul>
<p><b>RESTRICÇÕES DO PRODUTO</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>A consultoria NÃO apresenta enfoque no desenvolvimento do website ou de redes sociais.</b> Para esta finalidade, o SEBRAE dispõe da solução de Desenvolvimento de Mídias Digitais de Comunicação.</li> <li>2. Caso o Cliente NÃO disponha de website ou de redes sociais previamente estruturadas, esta Consultoria NÃO deverá ser contratada.</li> <li>3. <b>Os custos com o impulsionamento no Google, Facebook ou Instagram são de responsabilidade do Cliente e NÃO são subsidiados pela Consultoria.</b> Recomenda-se que o Cliente realize um aporte estimado de no mínimo R\$ 200,00. <b>Este investimento deve ser realizado</b></li> </ol>

	<p><b>diretamente junto ao Google, Facebook ou Instagram durante a execução da Consultoria.</b></p> <p>4. Caso o Cliente NÃO disponha de recursos para aportar no impulsionamento, esta Consultoria NÃO deverá ser contratada.</p> <p>5. A contratação do produto está restrita a empresas do estado da Bahia.</p>
--	--

CLIENTES FINALÍSTICOS	
PÚBLICO ALVO (PRIORITÁRIOS)	Microempreendedor Individual, Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Produtor Rural.
SETOR SEGMENTOS	Todos.
PERSONAS	Empresários que já possuem website e/ou rede social e desejam aumentar o tráfego através de links patrocinados;

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS			
VALOR PRODUTO	Valor total: R\$ 2.700,00	% COMISSÃO	20% do valor total do produto
LIMITE DE COMERCIALIZAÇÃO (QUANTIDADE)	100	FORMAS DE PAGAMENTO	Cartão de crédito, via loja virtual do Sebrae Bahia

PUBLICIDADE E DIVULGAÇÃO			
PRAZO DE COMERCIALIZAÇÃO	24/05/2021 a 30/06/2022	PROGRAMA/ESTRATÉGIA VINCULADA	Sebraetec
PROMOÇÃO VINCULADA PARA O CLIENTE	Desconto entre 70 - 80% (subsídio/desconto Sebrae) do valor do produto. Consultar política de subsídio vigente.		
ABRANGÊNCIA	Estadual		
CANAIS PRIORITÁRIOS PARA DIVULGAÇÃO	Site, redes sociais, presencialmente (sem restrições).		
CANAIS DE VENDA	<a href="https://www.sebraeatende.com.br/product/1393">https://www.sebraeatende.com.br/product/1393</a>		
SITE DO PRODUTO	<a href="https://www.sebraeatende.com.br/product/1393">https://www.sebraeatende.com.br/product/1393</a>		
DIVULGAÇÕES EM ANDAMENTO	Divulgação da página <a href="https://emkt.ba.sebrae.com.br/posicionamento-digital">https://emkt.ba.sebrae.com.br/posicionamento-digital</a> pela Unidade de Marketing e Comunicação do Sebrae Bahia		
CANAIS ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS	WhatsApp: <a href="https://api.whatsapp.com/send?phone=5571981598695">https://api.whatsapp.com/send?phone=5571981598695</a> Página para envio de dúvidas dos afiliados, apenas: <a href="https://emkt.ba.sebrae.com.br/sebraetec-edital-afiliados">https://emkt.ba.sebrae.com.br/sebraetec-edital-afiliados</a>		
MATERIAL DE APOIO	Card, Vídeo, Landing Page		

HABILITAÇÃO EMPRESA AFILIADA	
PERFIL TÉCNICO ADEQUADO	Sem restrições.
PRAZO PARA HABILITAÇÃO	De 24/05/2021 a 30/05/2022