

CÓDIGO FICHA	08
---------------------	-----------

VIGÊNCIA DA FICHA	INÍCIO	24/05/2021	FIM	30/11/2021
PRAZO PARA HABILITAÇÃO	INÍCIO	24/05/2021	FIM	30/10/2021

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

INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO	
OBJETIVO	<p>A Consultoria objetiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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; • Contribuir para o desenvolvimento de estratégias para o aumento do tráfego do website e/ou rede social através de links patrocinados;
BENEFÍCIOS	<p>São potenciais benefícios da Consultoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atrair novos clientes através de pesquisas e displays em websites de interesse; <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar o tráfego de visitas no site gerando leads e conversões; • Atrair um público mais qualificado para o website e/ou para as redes sociais; <ul style="list-style-type: none"> • Atingir novos consumidores; • Melhor posicionamento da marca do produto ou serviço e sua reputação online.
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS/DESCRIÇÃO TÉCNICA	<p>Observação: 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><u>ETAPA 01 ALINHAMENTO INICIAL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 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:

- Revisão e definição de campanhas com mídias pagas;

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

	<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 Valor do cliente: R\$ 405,00	% COMISSÃO	10% do valor total: Comissão: R\$ 270,00
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 30/11/2021	PROGRAMA/ ESTRATÉGIA VINCULADA	Sebraetec
PROMOÇÃO VINCULADA	Desconto de 85% (subsídio Sebrae), cliente paga 15% do valor total		
ABRANGÊNCIA	Estadual		
CANAIS PRIORITÁRIOS PARA DIVULGAÇÃO	Site, redes sociais, presencialmente (sem restrições).		
CANAIS DE VENDA	https://www.sebraeatende.com.br/product/1393		
SITE DO PRODUTO	https://www.sebraeatende.com.br/product/1393		
DIVULGAÇÕES EM ANDAMENTO	Divulgação da página https://emkt.ba.sebrae.com.br/posicionamento-digital pela Unidade de Marketing e Comunicação do Sebrae Bahia		
CANAIS ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS	WhatsApp: https://api.whatsapp.com/send?phone=5571981598695 Página para envio de dúvidas dos afiliados, apenas: https://emkt.ba.sebrae.com.br/sebraetec-edital-afiliados		
MATERIAL DE APOIO	Card, Vídeo, Landing Page		

HABILITAÇÃO EMPRESA AFILIADA	
------------------------------	--

PERFIL TÉCNICO ADEQUADO	Sem restrições.
PRAZO PARA HABILITAÇÃO	De 24/05/2021 a 30/10/2021