

CÓDIGO FICHA	<b>09</b>
--------------	-----------

VIGÊNCIA DA FICHA	INÍCIO	19/07/2021	FIM	30/11/2021
PRAZO PARA HABILITAÇÃO	INÍCIO	19/07/2021	FIM	31/10/2021

FICHA COMERCIAL DO PRODUTO			
CÓDIGO DO PRODUTO	BA00000002204/2	PRODUTO	Implantação de Loja Virtual
TÍTULO COMERCIAL	Implantação de Loja Virtual (E-commerce)		
INSTRUMENTO	Consultoria	MODALIDADE	Online
GESTOR PRODUTO / UNIDADE	Taiane Jambeiro (UGEP)		

INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO	
OBJETIVO	<p>A consultoria objetiva disponibilizar uma <b>Loja Virtual desenvolvida sob o formato de 01 (um) Software Livre (Código Aberto: Wordpress, Magento e Outros)</b>, conforme necessidade do Cliente, em alinhamento junto à empresa Prestadora de Serviço Tecnológico.</p> <p>Deve ser responsivo e auto gerenciável, para que seja posteriormente modificada pelo Contratante, permitindo assim a comunicação eletrônica e digital aplicada aos negócios através da criação do E-commerce.</p> <p>Abrange o seguinte pacote, durante o período de 1 (um) ano, a contar desde a data de início da Consultoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedagem;</li> <li>• Secure Sockets Layer (SSL);</li> <li>• Backup do E-Commerce (para potenciais falhas e erros);</li> <li>• Domínio;</li> <li>• Desenvolvimento de 02 (dois) cards profissionais para divulgação do E-commerce pelo Cliente por meio de redes sociais.</li> </ul> <p>Após o encerramento do período, estes itens passam a ser de responsabilidade do Cliente.</p>
BENEFÍCIOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O E-Commerce é um modelo de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas, como computadores, smartphones, tablets, entre outras, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizados por meio de ambiente digital (Internet);</li> <li>• Dessa forma, este serviço visa desenvolver a ferramenta de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas. A utilização do E-Commerce pode levar a empresa a obter uma significativa ampliação de mercado; <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansão da comercialização da empresa;</li> <li>• Abertura de novos mercados e alcance de novos públicos;</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento das vendas, incremento da divulgação e exposição de seus produtos/serviços;</li> <li>• Melhoria e rapidez na comunicação com seus clientes.</li> </ul>
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS/ DESCRIÇÃO TÉCNICA</b>	<p>São etapas da Consultoria:</p> <p><b><u>ETAPA 01   ALINHAMENTO DA PROPOSTA</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar 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.</li> <li>• Elaborar 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 implantação do E-commerce. Serão abordados os itens abaixo: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Informações sobre a empresa;</li> <li>○ Informações sobre o mercado da empresa;</li> <li>○ Informações sobre os produtos/serviços da empresa;</li> <li>○ Informações sobre os clientes (personas);</li> <li>○ Expectativas.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>ENTREGA ETAPA 01:</b></p> <p><b><i>Briefing</i></b> com as informações levantadas na Etapa 01.</p> <p><b>Áudio ou Vídeo gravado junto ao Cliente.</b> 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.</p> <p><b><u>ETAPA 02   DESENVOLVIMENTO DA FERRAMENTA DE COMÉRCIO QUE UTILIZA COMO BASE PLATAFORMAS ELETRÔNICAS</u></b></p> <p><b>2.1. Implementação do E-Commerce, devendo contemplar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programação visual do E-Commerce (layout da plataforma) com a marca e padrão de cores fornecidos pela empresa Cliente;</li> <li>• Layout Responsivo (ou Progressive Web Apps - PWA); <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema responsivo e auto gerenciável;</li> <li>• Sistema implementado em servidor próprio do cliente (mediante disponibilização pelo Contratante dos dados de acesso) ou em servidor em nuvem utilizando uma plataforma de E-Commerce em Software Livre (Código Aberto: Wordpress, Magento e Outros);</li> </ul> </li> </ul>

- Deve permitir que o empresário escolha modo catálogo (apenas exposição de produtos sem exibição de preços e carrinho de compras) E/OU modo de vendas integrado com sistema de pagamento;
- O sistema de E-Commerce deve ser integrado a meios eletrônicos de pagamento;
- Deve ser integrado a Correios e outras transportadoras que permitam integração;
- Deve ser otimizado para sites de busca (Critérios SEO).

#### **2.1.1. Funcionalidades:**

- Inserção dos dados legais da empresa para funcionamento do E-Commerce;
- Blog/notícias (não se trata da criação do Blog/notícias, mas da funcionalidade para acesso);
  - Possibilidade de Cadastro de Produtos/Serviços, sem limitação de itens (contudo, serão cadastrados até 10 produtos pela empresa Prestadora de Serviço Tecnológico);
    - Opinião do cliente;
  - Compartilhamento de produtos/serviços através de mídias sociais;
    - Inscrição para newsletter;
  - Geração de relatórios (pedidos, devoluções, cupons, produtos visualizados, produtos vendidos, clientes online, situação dos pedidos);
    - Geração e envio de cupons de desconto;
    - Links para mídias sociais do cliente;
  - Ofertar checkout transparente (função que permite que os clientes efetuem compras dentro do ambiente de sua loja, sem ser redirecionado a nenhum outro site);
    - Botão flutuante de WhatsApp;
    - Elaboração da Política de Privacidade do E-Commerce;

#### **2.2. Elaboração de material educativo (tutorial digital, seja, por exemplo, no formato de documento ou de vídeo) para orientações ao empresário, devendo contemplar:**

- Manual completo com passo a passo para uso e gestão do sistema de E-commerce;
- Orientações quanto a estrutura física necessária (capacidade produtiva, estoque, logística e distribuição, frete, formação de preço, logística reversa);
- Instruções para utilização de meios eletrônicos de pagamento;

- Instruções a respeito dos aspectos legais e tributários vigentes;
- Explanação a respeito da descrição dos produtos e serviços;
  - Canais de comunicação com o Cliente;
  - Estratégias para divulgação e promoção;
  - Política de Privacidade do E-Commerce;
- Entrega do sistema de E-commerce implementado, instalado no servidor do cliente ou em plataforma em nuvem com todas as funcionalidades definidas, além da entrega das senhas utilizadas.

### **2.3. Realizar reunião virtual para:**

- 2.3.1. Apresentação da Loja Virtual e dos Cards;
- 2.3.2. Alinhamento do material educativo (tutorial digital);
- 2.3.3. Orientações quanto a utilização da Loja Virtual;
- 2.3.4. Apresentação da Política de Privacidade do E-Commerce;
- 2.3.5. Simulação de um processo de compra, desde o acesso pelo Cliente até o ato de encerramento da compra, para verificar meios de pagamentos, recebimentos de e-mails, testes de links, etc.;
- 2.3.6. Análise pelo Cliente e solicitação de ajustes, caso necessários;
- 2.3.7. Encerramento da Consultoria.

**Nota 01:** O encerramento da Consultoria apenas ocorrerá com a aprovação pelo Cliente e posterior validação das evidências pelo SEBRAE/BA.

### **ENTREGAS DA ETAPA 02:**

- **Evidências do E-Commerce em funcionamento** com até 10 (dez) produtos cadastrados, sendo que os demais deverão ser cadastrados pela empresa demandante. Deverá apresentar o link do E-Commerce em funcionamento, bem como prints legíveis de telas do E-Commerce;
- **Tutorial digital com passo a passo para uso e gestão do sistema de E-Commerce**, contendo: Instruções para a correta operacionalização de toda a loja virtual, incluindo a utilização dos meios eletrônicos de pagamento, conteúdo e descrição dos produtos/serviços, bem como as formas de divulgar e realizar promoções através do e-commerce. Incluir informações pertinentes às integrações (correios, ERP entre outros), manual de implantação do sistema (se houver) e como são gerenciadas, controle de estoques, logística, fornecer as senhas, canais de comunicação como o cliente entre outros pontos para funcionamento do E-Commerce.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Termo de cessão de direitos autorais</b> para a empresa demandante.</li> <li>• <b>Relatório Final</b> com os aspectos técnicos da ferramenta desenvolvida, oportunidades de melhoria verificadas pela Consultoria, plano contendo ações a serem executadas, recomendações e conclusões; descrição dos códigos-fonte desenvolvidos, scripts ou estrutura de base de dados;</li> </ul> <p><b>Data de início da consultoria:</b> 8 dias úteis a partir da compra.</p>
<b>DIFERENCIAIS</b>	<p>A utilização do e-commerce pode levar a empresa a obter uma significativa ampliação de mercado. O e-commerce é um modelo de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizados por meio de ambiente digital (internet).</p> <p>Dessa forma, este serviço proporciona a ampliação do funcionamento da empresa, bem como o alcance de novos públicos e melhora na comunicação com os clientes.</p>
<b>RESTRIÇÕES DO PRODUTO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. O atendimento será realizado <b>somente</b> para novas lojas. <b>Não</b> cabe nesta consultoria aperfeiçoamento de plataformas pré-existentes, sendo <b>vedado</b> o seu atendimento.</li> <li>2. A Consultoria contemplará o domínio e a hospedagem gratuitamente, durante o período de 1 (um) ano, REGISTRADOS EM NOME DO EMPRESÁRIO. Após encerrado este período, a definição do domínio e hospedagem, bem como os seus custos, passam a ser de responsabilidade do Cliente.</li> <li>3. A consultoria <b>não</b> inclui a produção de informações técnicas necessárias ao consumidor de modo a se atender requisitos legais</li> <li>4. Desejável que a empresa possua a Marca depositada ou registrada no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI);</li> <li>5. Ao optar por uma plataforma de E-commerce, o empresário estará definindo a “base” do seu negócio, desta forma a plataforma escolhida deve ser compatível com a empresa, sendo capaz de permitir que as vendas sejam feitas da melhor maneira possível e o contato e relacionamento com o cliente seja eficiente;</li> </ol> <p><b>VEDAÇÕES:</b></p> <p>Os custos abaixo <b>NÃO</b> serão contemplados pelo produto, ficando a cargo do empresário tais despesas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar atendimento para loja/plataforma de comércio eletrônico pré-existente;</li> <li>2. Compra de mídias digitais de qualquer formato ou para qualquer canal existente (Adwords, Facebook Ads, etc);</li> <li>3. Compra de ferramentas, plataformas, registros e anuidades, SALVO os definidos na presente ficha técnica, durante o período de 1 (um) ano;</li> <li>4. A consultoria é para serviços que irão resultar na implementação e operação de uma loja virtual e não na venda de uma plataforma tecnológica;</li> </ol>

5. Desenvolvimento dos processos de pagamento e implantação junto às instituições financeiras. A maioria das plataformas de E-commerce já traz integração com ambientes de pagamento. Serviços que exijam continuidade de pagamento, como mensalidades ou manutenções, serão custeados pelo cliente, e não são subsidiados pelo Sebrae;
6. Avaliação e implantação dos sistemas de segurança e monitoramento de fraudes;
- 6.1. O certificado Secure Socket Layer (SSL) é um serviço de pagamento contínuo e deve ser assumido pelo cliente beneficiado após o encerramento do período de 12 (doze) meses de gratuidade;
- 6.2. Investimentos em sistemas de antifraude também são vedados;
7. Planejamento e implantação do processo de logística para lojas online. Integração com Correios e importação da tabela de preços de uma transportadora podem ser incluídas na consultoria, desde que não exijam continuidade de pagamento ou manutenção;
8. Pagamento de registro de empresas, aquisição de material promocional, direitos autorais, aquisição de softwares, serviços de servidor, licenças de software, licenças de uso Android/iOS, licenças de framework para desenvolvimento de sistemas, mídia publicitária (Ads) e e-mail marketing;
9. Realização de fotografias publicitárias para o E-commerce;
10. Realização de precificação para os produtos;
11. Criação de conteúdo;
12. Organização do estoque da empresa;
13. Elaboração de textos (descritivos dos produtos/serviços);
14. Alimentação CONTÍNUA do sistema com fotos, textos e demais informações dos produtos/serviços a serem exibidos/vendidos (máximo de 10 produtos/serviços), sendo necessário o envio de tais informações por parte do Cliente, para cadastro pelo Prestador de Serviço Tecnológico;
15. Treinamento de novos funcionários e ou visitas adicionais ao previsto na contratação;
16. Interações com sistemas porventura existentes na empresa e ou com quaisquer outros sistemas;
17. Modificações e ou ajustes em sistemas de E-commerce porventura existentes na empresa;
18. Implantação de sistemas, modulações e funcionalidades específicas, além das previstas no campo de Descrição dos Serviços;
19. Registro da marca;

20. Gestor de Redes sociais;
21. Envio de e-mail marketing;
22. Desenvolvimento de marketplace;
23. Desenvolvimento de E-Commerce para atuação internacional (venda para o exterior);
24. Captação de formulários.

#### **GLOSSÁRIO:**

- Software Livre (Código Aberto, Open Source): Com um código aberto é possível modificar, estruturar, aprimorar o seu E-Commerce, preferencialmente com a ajuda e qualificação de empresa especialista na linguagem de programação.
- Progressive Web Apps (PWA): está intimamente ligado à experiência do usuário para um maior e melhor alcance das possibilidades da web. Trata-se de uma aplicação web com tecnologias que permite uma experiência de uso muito próxima da oferecida pelos mobile apps.
- Secure Socket Layer (SSL): é um padrão global em tecnologia de segurança desenvolvida pela Netscape em 1994. Ele cria um canal criptografado entre um servidor web e um navegador (browser) para garantir que todos os dados transmitidos sejam sigilosos e seguros.

#### **CLIENTES FINALÍSTICOS**

<b>PÚBLICO ALVO (PRIORITÁRIOS)</b>	Microempreendedor Individual, Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Produtor Rural.
<b>SETOR SEGMENTOS</b>	Todos.
<b>PERSONAS</b>	Empresários que desejam implantar um e-commerce (loja virtual), ampliando o alcance da sua empresa e melhorando a oferta dos produtos e/ou serviços para o cliente.

#### **INFORMAÇÕES FINANCEIRAS**

<b>VALOR PRODUTO</b>	Valor total: R\$ 3.000,00	<b>% COMISSÃO</b>	20% do valor total do produto
<b>LIMITE DE COMERCIALIZAÇÃO (QUANTIDADE)</b>	100	<b>FORMAS DE PAGAMENTO</b>	Cartão de crédito, via loja virtual do Sebrae Bahia

#### **PUBLICIDADE E DIVULGAÇÃO**

<b>PRAZO DE COMERCIALIZAÇÃO</b>	19/07/2021 a 30/11/2021	<b>PROGRAMA/ESTRATÉGIA VINCULADA</b>	Sebraetec
<b>PROMOÇÃO VINCULADA PARA O CLIENTE</b>	Desconto entre 70 - 85% (subsídio/desconto Sebrae) do valor do produto. Consultar política de subsídio vigente.		
<b>ABRANGÊNCIA</b>	Estadual		
<b>CANAIS PRIORITÁRIOS PARA DIVULGAÇÃO</b>	Site, redes sociais, presencialmente (sem restrições).		
<b>CANAIS DE VENDA</b>	<a href="https://www.sebraeatende.com.br/product/1695">https://www.sebraeatende.com.br/product/1695</a>		

<b>SITE DO PRODUTO</b>	<a href="https://www.sebraeatende.com.br/product/1695">https://www.sebraeatende.com.br/product/1695</a>
<b>DIVULGAÇÕES EM ANDAMENTO</b>	Sem previsão.
<b>CANAIS ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS</b>	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>
<b>MATERIAL DE APOIO</b>	Card, Vídeo, Landing Page
<b>HABILITAÇÃO EMPRESA AFILIADA</b>	
<b>PERFIL TÉCNICO ADEQUADO</b>	Sem restrições.
<b>PRAZO PARA HABILITAÇÃO</b>	De 19/07/2021 a 31/10/2021