

**NOTIFICAÇÃO Nº 40/2021 – CONSULTORIA PARA PLANEJAMENTO DE *INBOUND MARKETING* PARA O SEGMENTO DE SAÚDE**

A Comissão Especial de Cadastramento e Credenciamento do Edital de Metodologia de Terceiros Nº 01/2020, no uso de suas atribuições, por meio da sua Presidente e demais membros da Comissão, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda do Produto “**CONSULTORIA PARA PLANEJAMENTO DE *INBOUND MARKETING* PARA O SEGMENTO DE SAÚDE**”.

<b>DEMANDA DE PRODUTO</b>	Consultoria para o desenvolvimento de um planejamento de estratégia de <i>Inbound Marketing</i> para a empresa do segmento de saúde.		
<b>ÁREA</b>	Desenvolvimento Setorial.	<b>SUBÁREA</b>	Serviços de Saúde e Bem-Estar (Clínicas Médicas, Odontológicas, Laboratórios e Academia de Ginástica).
<b>FORMATO DO PRODUTO</b>	Presencial e/ou Remoto ( <i>Online</i> ). Consultoria (Individual).		
<b>OBJETIVOS</b>	Consultoria destinada a estruturar um planejamento de estratégia de <i>Inbound Marketing</i> na empresa do segmento de saúde, contemplando, no mínimo, a abordagem de 03 (três) canais digitais, bem como orientações acerca da temática e quanto a restrições impostas pelo Conselho Federal de Medicina (CFM).		
<b>BENEFÍCIOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atração de novos clientes;</li> <li>• Representatividade da empresa nos meios digitais;</li> <li>• Estratégia de <i>marketing</i> respeitando as especificidades do setor.</li> </ul>		
<b>INDICADORE (S) DE RESULTADO (ETAPA 4 - APLICAÇÃO E AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)<sup>1</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicabilidade <math>\geq 8,0</math> (de 0 a 10);</li> <li>• Efetividade <math>\geq 8,0</math> (de 0 a 10);</li> <li>• Índice de satisfação do cliente atendido <math>\geq 8,0</math> (de 0 a 10);</li> <li>• NPS <math>\geq 7,0</math> (de 0 a 10);</li> <li>• Disponibilidade de pagamento pelo serviço, por parte do cliente atendido: Sim (sim/não);</li> <li>• Relevância das ações contidas no planejamento proposto: Sim (sim/não).</li> </ul>		
<b>CARGA HORÁRIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínima: 40 horas;</li> <li>• Máxima: 60 horas.</li> </ul>		
<b>PRAZO MÁXIMO</b>	Até 60 dias.		
<b>ENTREGAS</b>	Planejamento de <i>Inbound Marketing</i> .		
<b>BAREMA DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO (ETAPA 3 - AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)</b>	Barema padrão do Edital - ANEXO VI.		

<sup>1</sup> Quando se referirem a **valor numérico**: será considerada a média aritmética das notas atribuídas por todos os participantes (respondentes). No caso do **NPS**, o cálculo segue a metodologia específica.

Quando se referirem a **valor não numérico**: será considerado alcançado quando pelo menos 80% dos participantes (respondentes) indicarem o alcance.

**INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES**

O *Inbound Marketing* é uma metodologia de *marketing* digital que vai na direção oposta do tradicional. Ao invés de procurar o público, ela consegue atrair possíveis perfis de clientes ideais para a empresa. No entanto, exige-se planejamento e estratégia para a obtenção dos melhores resultados. Requer cuidados, pois o segmento de saúde possui restrições definidas pelo Conselho Federal de Medicina (CFM), cabendo ao fornecedor apresentar conhecimento sobre o assunto e devidas precauções.

Salvador/BA, 17 de agosto de 2021.

**Norma Lúcia Oliveira da Silva**  
Presidente da Comissão de Cadastramento e Credenciamento



**PROTOCOLO DE ASSINATURA DIGITAL(S)**

Este documento foi assinado digitalmente no e-DOC Web Imaging por: