

FICHA TÉCNICA MARKETING – GROWTH HACKING PARA NEGÓCIOS DIGITAIS

A Comissão de Credenciamento e Cadastramento do Edital de Metodologia de Terceiros 01/2021 – Sebrae/MS, no uso de suas atribuições, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda de Produto “**GROWTH HACKING PARA NEGÓCIOS DIGITAIS**”

DEMANDA DE PRODUTO	Construção de estratégias de marketing e vendas inovadoras e ágeis, para o crescimento exponencial da empresa, baseado no <i>Growth Hacking</i> para negócios digitais.		
TEMA	Marketing	SUBTEMA	Vendas
FORMATO DO PRODUTO	Oficina/Workshop	Curso	Palestra
MODALIDADE	Online		
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Como formar um time de Growth Hacking; • Implantando cultura de Growth e Inovação na empresa; • Construir e executar um plano de crescimento exponencial com estratégias de Growth Hacking; • Apresentação de Ferramentas GrowthHackers; • Definindo papéis e responsabilidade do time de Vendas e Marketing; • Integrar a atuação do marketing da empresa, implantando na gestão a utilização de métodos ágeis; • Construção do Plano Estratégico para Marketing e Vendas; • Definição de Objetivo, Métricas e Resultados Chaves; • Melhorias nos indicadores de Performance; • Análise de Dados e Otimização Contínua; • Metodologia de Crescimento das Vendas e Prospecção de Clientes; 		
RESULTADOS ESPERADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizado sobre como estruturar um processo de Growth Hacking eficiente; • Conhecimento sobre os principais papéis de uma equipe de Growth Hacking; • Conhecimento de cada etapa do funil de crescimento e de hacks; • Como medir o desempenho de um experimento de crescimento; • Conhecimento e utilização de técnicas e ferramentas que podem ajudar seu processo de crescimento. 		
CARGA HORÁRIA	Mín: 04h (Oficina/Workshop); 04h (Curso); 1h (Palestra). Máx: -		
ENTREGAS	<ul style="list-style-type: none"> • Ferramentas de métodos ágeis e Workbook para acompanhamento. 		
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	<p style="color: red;">Poderão ser inscritas neste Edital as soluções de mercado que entreguem parcialmente os Objetivos e os Resultados Esperados colocados na Ficha Técnica de Demanda, ficando a cargo da Comissão de Credenciamento avaliação posterior.</p>		

Cintia Shigemoto Guedes
Gerente da Unidade de Relacionamento e Experiência do Cliente - UX