



## 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"><li>• Como formar um time de Growth Hacking;</li><li>• Implantando cultura de Growth e Inovação na empresa;</li><li>• Construir e executar um plano de crescimento exponencial com estratégias de Growth Hacking;</li><li>• Apresentação de Ferramentas GrowthHackers;</li><li>• Definindo papéis e responsabilidade do time de Vendas e Marketing;</li><li>• Integrar a atuação do marketing da empresa, implantando na gestão a utilização de métodos ágeis;</li><li>• Construção do Plano Estratégico para Marketing e Vendas;</li><li>• Definição de Objetivo, Métricas e Resultados Chaves;</li><li>• Melhorias nos indicadores de Performance;</li><li>• Análise de Dados e Otimização Contínua;</li><li>• Metodologia de Crescimento das Vendas e Prospecção de Clientes;</li></ul>		
RESULTADOS ESPERADOS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aprendizado sobre como estruturar um processo de Growth Hacking eficiente;</li><li>• Conhecimento sobre os principais papéis de uma equipe de Growth Hacking;</li><li>• Conhecimento de cada etapa do funil de crescimento e de <i>hacks</i>;</li><li>• Como medir o desempenho de um experimento de crescimento;</li><li>• Conhecimento e utilização de técnicas e ferramentas que podem ajudar seu processo de crescimento.</li></ul>		
CARGA HORÁRIA	Mín: 04h (Oficina/Workshop); 04h (Curso); 1h (Palestra). Máx: -		
ENTREGAS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ferramentas de métodos ágeis e Workbook para acompanhamento.</li></ul>		
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	Poderão ser inscritas neste Edital as soluções de mercado que entreguem parcialmente os <b>Objetivos</b> e os <b>Resultados Esperados</b> colocados na Ficha Técnica de Demanda, ficando a cargo da Comissão de Credenciamento avaliação posterior.		

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