



## FICHA TÉCNICA MARKETING E VENDAS – MARKETING DE CONTEÚDO E INBOUND MARKETING

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 “MARKETING DE CONTEÚDO E INBOUND MARKETING”.

<b>DEMANDA DE PRODUTO</b>	Elaborar processos, definir metas e planejar estratégias de Inbound Marketing; Estruturação de ações de conteúdo; Definir Personas e Jornada de Consumo; Estratégias de qualificação de leads, transformar leads em clientes, e lead score; estruturar landing pages e estratégias de conversão; Mensuração de métricas.
<b>TIPOLOGIA DE INTERESSE</b>	CONSULTORIA, MENTORIA, OFICINA/WORKSHOP, CURSO, PALESTRA
<b>TEMA E SUBTEMA</b>	MARKETING – VENDAS
<b>MODALIDADE</b>	ONLINE E PRESENCIAL
<b>PÚBLICO-ALVO</b>	MPE
<b>OBJETIVOS</b>	Qualificar as empresas para a elaboração de um conjunto de estratégias de marketing que visam atrair e converter clientes usando conteúdos relevantes.
<b>CARGA HORÁRIA</b>	Mín: N/A Máx: N/A
<b>PRAZO MÁXIMO DE DURAÇÃO</b>	N/A
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	Espera-se que o empresário aprenda de forma definitiva estratégias de marketing que visam atrair e converter clientes usando conteúdos relevantes, resultando com isso um público muito mais engajado e propenso a consumir o produto.
<b>ENTREGAS</b>	A cargo da empresa pleiteante a ser credenciada.
<b>INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES</b>	

Campo Grande/MS, 31 de maio de 2021.

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