

IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Título: ■ [S] Desenvolvimento de Mídias Digitais de Comunicação

APLICAÇÃO DO PRODUTO

Quantidade de Encontros Presenciais:	0	Observação Quantidade de Encontros:	Atendimento à distância (virtual).
---	---	--	------------------------------------

Público Alvo: ME - Microempresa

Portes atendidos:
- Microempresa; Microempreendedor Individual; Empresa de Pequeno Porte.

Setores atendidos:
- Indústria; Comércio; Serviços; Agronegócio; Economia Criativa; Turismo.

Segmentos atendidos:
- Qualquer Segmento.

OBJETIVO

Desenvolver as especificações e *layout* de mídias sociais de comunicação (*Website, One Page Scroll, Blog, Facebook, Twitter, E-mail Marketing, Banner Virtual, Instagram, LinkedIn*).

Observação 01: Os custos relacionados ao **Domínio** e à **Hospedagem** são de responsabilidade do cliente.

Observação 02: O conteúdo (textos e fotos) deverá ser disponibilizado pelo Cliente ao Prestador de Serviço Tecnológico no momento de realização do *briefing*.

A contratação dos itens é realizada por meio de resposta do Cliente às **Perguntas de Dimensionamento**.

DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS

ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

Briefing com o cliente, para nivelamento do escopo do trabalho, contendo necessidades, requisitos e restrições; e validação do planejamento de execução dos serviços; composto de cronograma resumido com agendas de reuniões e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte do cliente e da prestadora de serviço tecnológico.

As seguintes informações são coletadas nesta **Etapa 01**:

- Informações sobre a empresa;
- Informações sobre o mercado da empresa;
- Informações sobre os produtos/serviços da empresa;
- Informações sobre os clientes (personas);
- Expectativas do cliente assessorado;

ENTREGAS DA ETAPA 01:

1.1. **Formulário de briefing**, o qual será inserido no Relatório 1.2, descrito na Etapa 02.

ETAPA 02 | DESENVOLVIMENTO DE ATUAÇÃO EM MÍDIAS DIGITAIS

A Consultoria em Mídias Digitais visa a aproximação com os clientes, fortalecimento da audiência do negócio e conversão de seguidores em compradores. A Consultoria contribui, assim, para uma melhor utilização de ferramentas como *website, blog, Facebook, Twitter, e-mail marketing, banner virtual, LinkedIn e Instagram* e para um destaque da presença no *Google* para que a marca seja reconhecida como uma das mais representativas no seu segmento, ampliando ainda mais a atuação e o faturamento da loja.

De acordo com as respostas apresentadas pelo empresário às perguntas de dimensionamento, serão contratados os itens adiante enunciados:

» **WEBSITE** (arte+wordpress+responsivo): Os profissionais utilizarão as informações do *briefing* para criação do *layout* do seu *website*. Serão encaminhadas várias artes para que o cliente forneça *feedbacks* e ajustes até a escolha da que mais lhe agrada. Todo o conteúdo do *website* deverá ser fornecido ou inserido pelo cliente no final da programação. Inicialmente serão inseridas somente as informações que o *designer* sugeriu na arte; Serão entregues o desenho de 01 (uma) página inicial + 06 (seis) páginas internas.

» **BLOG** (arte+wordpress+responsivo): Os profissionais utilizarão as informações do *briefing* para criação de um *layout* para seu *blog*. Serão encaminhadas várias artes para que o cliente forneça *feedbacks* e ajustes até a escolha da que mais lhe agrada. Todo o conteúdo do *blog* deverá ser fornecido ou inserido pelo cliente no final da programação. Inicialmente serão inseridas somente as informações que o *designer* sugeriu na arte;

» **LANDING PAGE** (arte+wordpress+responsivo): A *Landing Page* é uma página direcionada para uma ação específica como promoções, lançamento de produtos, captura de leads ou até mesmo eventos. Ela é uma página complementar de uma ação de *marketing*. Os profissionais utilizarão as informações do *briefing* para criação de um *layout* para sua *landing page*. Serão encaminhadas várias artes para que o cliente forneça *feedbacks* e ajustes até a escolha da que mais lhe agrada. Todo o conteúdo da *landing page* deverá ser fornecido ou inserido pelo cliente no final da programação. Inicialmente serão inseridas somente as informações que o *designer* sugeriu na arte;

Objetivo:

DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS (CONTINUAÇÃO)

» **CAPA PARA REDE SOCIAL:** Os profissionais utilizarão as informações do *briefing* para criação de 01 (uma) arte, podendo ser: uma capa para Facebook ou Twitter Background ou capa para Youtube ou capa para LinkedIn. Serão encaminhadas várias artes para que o cliente forneça *feedbacks* e ajustes até a escolha da que mais lhe agrada. A arte vencedora será entregue em *Corel* ou *Illustrator* e JPG (imagem);

» **REDE SOCIAL - 03 ARTES:** Desenvolvimento de 03 (três) artes artes de post para publicação. Observação: A publicação das artes nas redes sociais é de responsabilidade do cliente.
Entregas: Criação de um total de 03 (três) cards para postagem

» **ÍCONES+CAPA+AVATAR:** Desenvolvimento de artes de ícones de destaques de *stories*, capa do *Facebook* e avatar.
Entregas: Criação de um total de 06 (seis) ícones de destaques de *stories*, da Capa do *Facebook* e do avatar.

» **GESTÃO DE CONTEÚDOS E INTERAÇÕES:** Objetiva fortalecer a presença digital do empreendedor, posicionando a sua marca na *internet*, gerando valor para os usuários e se relacionando com o público ao enfrentar o “novo normal” por meio da gestão de conteúdo e de interações. Os encontros semanais da **Etapa 2** podem ser realizados coletivamente, com um limite de até **10 (dez) empresas**. Entretanto, as entregas devem ser personalizadas de acordo com a realidade de cada Cliente. As Etapas a seguir devem ocorrer por meio de encontros virtuais, via *Skype* ou plataforma digital similar.

Etapa 1. Preparação e captação do *briefing*:
Conforme constante na **ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA**.

Etapa 2. Gestão de conteúdo e interações

A **Etapa 2** deve ocorrer por meio de 04 (quatro) encontros virtuais, sendo 02 (dois) encontros semanais com carga horária de aproximadamente **01 (uma) hora** (via *Skype* ou plataforma digital similar). Abordagem dos seguintes temas:

- Como desenvolver um funil de vendas (negócios com venda ativa);
- Calendário com sugestão de ideias de conteúdo para postagem para os próximos **10 (dez) dias**.

Entregas

1. Calendário personalizado para os próximos **10 (dez) dias** contendo, no mínimo, as seguintes informações: Tema, Gatilho, Etapa, Tipo de Conteúdo;
2. **10 (dez) postagens** para os **10 (dez) dias** contemplados pelo Calendário (arte em formato editável + sugestão de legenda do texto de cada postagem). **Observação:** Caso o Cliente deseje que o post contenha uma foto, deve enviá-la ao Prestador de Serviço Tecnológico. O formato será alinhado durante a **Etapa 1**.

» **E-MAIL MKT** (layout de email marketing): Os profissionais utilizarão as informações do *briefing* para criação do *layout* do seu *e-mail marketing*. Serão encaminhadas várias artes para que o cliente forneça *feedbacks* e ajustes até a escolha da que mais lhe agrada. O *e-mail* vencedor será entregue em JPG. **Observação:** O cliente receberá um *e-mail marketing* sem HTML, apenas o **DESENHO** do *e-mail marketing*. **SERÁ NECESSÁRIO A CONTRATAÇÃO, A PARTE, DE UM PROGRAMADOR OU DE UMA FERRAMENTA DE ENVIO PARA TRANSFORMAR O DESENHO DO E-MAIL MARKETING EM UM E-MAIL MARKETING PRONTO PARA ENVIO;**

Descrição dos
Serviços:

DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS (CONTINUAÇÃO)

» **PRESEÇA DIGITAL DO ZERO** (Consultoria + 6 Posts + 6 ícones + Capa de Face + Avatar): Objetiva fornecer os primeiros passos para o empreendedor criar sua Presença digital, posicionando a sua marca na *internet* e gerando valor para os usuários. Apresenta um escopo específico, que será realizado em **16 (dezesesseis) horas** de reunião em conjunto com os clientes (turmas de **até 05 empresas**, em horários previamente agendados), sendo **02 (duas) horas de reunião por encontro** (via *Zoom* ou plataforma digital similar) para a consultoria, em **01 (um) encontro semanal**, durante o período de **60 (sessenta) dias**, conforme etapas a seguir:

Etapa 1. Preparação e captação do briefing:

Conforme constante na **ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA**.

Etapa 2. Concepção da estrutura online:

- Criação de 01 (um) e-mail do *Gmail*, quando aplicável;
- Criação de 01 (uma) página de *Facebook*, quando aplicável;
- Criação de 01 (um) perfil do *Instagram*, quando aplicável;
- Alteração do perfil do *Instagram* em conta comercial, quando aplicável;
- Cadastro da empresa no *Google Meu Negócio*, quando aplicável;
- Transferência da administração da página de *Facebook* para o proprietário, quando aplicável.

Observação: Caso necessário, será enviado um tutorial para criação do perfil pessoal no *Facebook* que é requisito para se tornar administrador da página.

Etapa 3. Personalização das contas:

- Criação da Capa do *Facebook*;
- Criação do Avatar;
- Criação de um total de 06 (seis) posts para *feed* no *Facebook*, *stories* do *Instagram*, *Google Business* ou *Whatsapp*;
- Criação de um total de 06 (seis) ícones de destaques de *stories*;
- Orientação para publicação dos posts desenvolvidos no *feed* e/ou nos *stories*;
- Orientação para publicação de destaques de *stories* com temas pertinentes.

Etapa 4. Captação da base de audiência:

- Seguir ao menos 500 (quinhentas) contas com:
 - a) Interesses relacionados ao negócio;
 - b) Geolocalização;

Observação: Tendo essa base de 500 (quinhentas) contas "seguindo" provavelmente tem-se 100 (cem) "seguidores".

- A partir de 100 (cem) seguidores, a plataforma libera o acesso às métricas; Caso não alcance os 100 (cem) seguidores, apresentar um modelo da plataforma.
- Apresentação de 01 (um) relatório de avaliação dos dados;
- Apresentação de metas de alcance, publicações e interações ao cliente.

Etapa 5. Gestão de conteúdo e interações:

- Calendário com sugestão de ideias de conteúdo personalizadas para a empresa demandante para os próximos 90 (noventa) dias;
- Apresentação de um modelo de desenvolvimento de conteúdo diário;
- Apresentação de modelos e possibilidades de interação com a audiência;
- Instruções para gestão de crise e *feedbacks*;
- Instruções para alcançar parcerias e influenciadores.

Etapa 6. Anúncios para captação de audiência e leads:

- Apresentação da estrutura de anúncios do gerenciador de anúncios (*Facebook* e *Instagram*);
- Apresentação da estrutura de anúncios do *GoogleAds*;
- Como desenvolver um conjunto de anúncios que atraia audiência (negócios locais e prestação de serviços);
- Como desenvolver um funil de vendas (negócios com venda ativa).

Etapa 7. Dicas de vendas:

- Para negócios locais;
- Para prestadores de serviços.

Observação: Para o caso da **CONSULTORIA PRESEÇA DIGITAL DO ZERO**, o pagamento ficará condicionado a comprovação de frequência de no mínimo 70% nos encontros online e todas as entregas personalizadas previstas na consultoria.

Conteúdo programático:

Benefícios:

BENEFÍCIOS

Dentre os potenciais benefícios, tem-se:

- Expansão da visibilidade da empresa;
- Abertura de novos mercados e alcance de novos públicos;
- Aumento das vendas, incremento da divulgação e exposição de seus produtos/serviços;
- Melhoria e rapidez na comunicação com seus clientes.

Informações Complementares:

RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
5. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
6. Avaliar o serviço prestado;
7. O conteúdo (textos e fotos) deverá ser disponibilizado pelo Cliente ao Prestador de Serviço Tecnológico no momento de realização do *briefing*.

RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae;
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO

Corpo técnico formado por profissionais com experiência em Design e formado por profissionais com experiência em Serviços Digitais.

OBSERVAÇÕES/ VEDAÇÕES

- A manutenção e atualização contínua dos conteúdos não podem ser serviços subsidiados pelo SEBRAETEC;
- Não estão inclusos na consultoria o registro de empresas, a aquisição de material promocional, direitos autorais, aquisição de softwares, serviços de servidor e hospedagem de plataformas/sites, domínio web, registro e anuidades de domínio, licenças de software, licenças de uso Android/iOS, licenças de framework para desenvolvimento de sistemas, mídias publicitárias (Ads);
- Não estão inclusos na consultoria o gerenciamento do mesmo após a entrega;
- Integração com serviços de terceiros (por exemplo, integração da área de cliente com *softwares* de gestão);
- É vedado o desenvolvimento de sistemas *web* ou customização avançada de ferramentas;
- **Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas por e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite, a satisfação, a data de finalização, o material recebido e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;**
- A PST entregará à EMPRESA DEMANDANTE todos os materiais, técnicas, ferramentas, estudos, produtos e correlatos desenvolvidos ou absorvidos em decorrência da prestação de serviço - salvo os anteriormente existentes - de propriedade pública ou particular. Cederá, ainda, de forma definitiva, os direitos autorais patrimoniais a eles vinculados, com observância aos preceitos da Lei nº. 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, de forma que a EMPRESA DEMANDANTE possa deles dispor para todo e qualquer fim, independentemente de qualquer remuneração especial ou adicional àquela ajustada.
- Os custos abaixo **NÃO** serão contemplados pela consultoria, ficando a cargo do empresário tais despesas:
 - Consultoria de E-Commerce;
 - Consultoria de *SEO*;
 - Fotografia de produtos e serviços;
 - Revisão das páginas web para melhorias em tráfego de conversão;
 - Criação de campanhas para *links* patrocinados.

Descrição Comercial:

A consultoria em Mídias Digitais visa a aproximação com os clientes, fortalecimento da audiência do negócio e conversão de seguidores em compradores. A Consultoria contribui, assim, para uma melhor utilização de ferramentas como website, blog, Facebook, Twitter, e-mail marketing, banner virtual, LinkedIn e Instagram e para um destaque da presença no Google para que a marca seja reconhecida como uma das mais representativas no seu segmento, ampliando ainda mais a atuação e o faturamento da loja.

ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS	DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)	Percentual
ENTREGA 1	<p>Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.</p> <p>Relatório contendo evidências de desenvolvimento e criação da(s) entrega(s) constantes nas perguntas de dimensionamento (esta evidência equivale a 100% do pagamento ao Prestador de Serviço Tecnológico).</p> <p>Observação 01: Para o caso da CONSULTORIA PRESEÇA DIGITAL DO ZERO, o pagamento ficará condicionado a comprovação de frequência de no mínimo 70% nos encontros online e todas as entregas personalizadas previstas na consultoria.</p>	100,00

DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
00. FICHA TÉCNICA	00. O Cliente tem conhecimento absoluto do conteúdo da Ficha Técnica do Produto e está de acordo com as Condições descritas no Documento? Se a resposta for NÃO, o produto NÃO poderá ser contratado.	Sim ou Não
01. TEXTOS E FOTOS NÃO SÃO CONTEMPLADOS	01. O cliente está ciente que a produção de textos e fotos não é uma atividade do designer gráfico e deve ser entregue pelo Cliente?	Sim ou Não
02. WEBSITE - ARTE+WORDPRESS+RESPONSIVO	02. O cliente deseja contratar o desenvolvimento do layout (arte) + programação wordpress + responsivo do website (Sem Domínio, Sem Hospedagem)?	Sim ou Não
03. BLOG - ARTE+WORDPRESS+RESPONSIVO	03. O cliente deseja contratar o desenvolvimento do layout (arte) + programação wordpress + responsivo do blog (Sem domínio, sem hospedagem)?	Arte
04. LANDING PAGE - ARTE+WORDPRESS+RESPONSIVO	04. O cliente deseja contratar o desenvolvimento do layout (arte) + programação wordpress + responsivo da landing page (sem domínio, sem hospedagem)?	Arte
05. IDIOMA	05. O cliente deseja que a sua landing page e/ou o seu website e/ou one page scroll contemple idiomas extras, além do português? Definir até 02 (duas) línguas.	Idioma
06. PROGRAMAÇÃO - DOMÍNIO	06. No caso de ter contratado a entrega de programação, o cliente dispõe de registro de domínio? Observação: Os custos são de responsabilidade do cliente. Exceção: Kit de Quarentena para o Coronavírus para a One Page Scroll.	Sim ou Não

07. PROGRAMAÇÃO - HOSPEDAGEM	07. No caso de ter contratado a entrega de programação, o cliente dispõe de usuário de hospedagem Linux (servidor com PHP7 e banco de dados MYSQL)? Caso não disponha, a consultoria indicará ao menos 03 opções. Os custos são de responsabilidade do cliente.	Sim ou Não
08. CAPA PARA REDE SOCIAL	08. Para quais canais o cliente deseja contratar o desenvolvimento de artes para publicação (Capa para Facebook e/ou Twitter Background e/ou Capa Youtube e/ou Capa LinkedIn)? Obs.: A publicação das artes nas Redes Sociais é de responsabilidade do Cliente.	Rede Social
09. REDE SOCIAL - 03 ARTES	09. Para quais Redes Sociais o cliente deseja contratar o desenvolvimento de um Mix de até 03 (três) Artes de Post para publicação? Observação: A publicação das artes nas Redes Sociais é de responsabilidade do Cliente.	Rede Social
10. ÍCONES+CAPA+AVATAR	10. O cliente deseja contratar a criação de artes de ícones de destaques de stories, capa do Facebook e Avatar?	Sim ou Não
11. GESTÃO DE CONTEÚDOS E INTERAÇÕES	11. Cliente deseja contratar Consultoria de criação, gestão de conteúdo e interações - 10 posts (arte + sugestão de legenda) e encontros virtuais em grupo com carga horária de 02 horas?	Sim ou Não
12. PRESENÇA DIGITAL DO ZERO	12. O cliente deseja contratar Presença Digital do Zero - Consultoria + 6 Posts + 6 ícones + Capa de Face + Avatar?	Sim ou Não
13. E-MAIL MKT - ARTE	13. O cliente deseja contratar o desenvolvimento de arte para e-mail marketing? Informe a quantidade.	Arte
14. E-MAIL MKT - ENVIO NÃO CONTEMPLADO	14. O cliente está ciente de que o envio de e-mail marketing NÃO é contemplado pela Consultoria, sendo, portanto, de sua responsabilidade?	Sim ou Não