

IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Título: ■ [S] Planejamento Para Busca Orgânica - SEO

APLICAÇÃO DO PRODUTO

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

Público Alvo: ME - Microempresa

Complemento Publico Alvo:

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

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

Segmentos atendidos:
- Quaisquer segmentos.

Exemplos de segmentos já atendidos pela solução:
- Comércio varejista de alimentos (açáis);
- Comércio varejista de produtos em geral;
- Serviços de tecnologia e conectividade (tecnologia da informação);
- Indústria da construção civil;
- Serviços de saúde (hospitais);
- Hotelaria (hotéis e resorts).

Solução recomendada para o desenvolvimento de ações de promoção da MPE em datas comemorativas, como:
- Carnaval;
- Páscoa;
- Dia das Mães;
- Dia dos Namorados;
- Dia dos Pais;
- Dia das Crianças;
- Natal;
- Black Friday.

Objetivo:

A Consultoria objetiva orientar o desenvolvimento de um modelo de comércio que utilize como base plataformas eletrônicas como: computadores, smartphones, tablets, entre outras, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizadas por meio de ambiente virtual (Internet).

São objetivos específicos:

1. Desenvolver estratégias para conseguir maior audiência para o site ou projeto digital;
2. Permitir a otimização do site para que os usuários realizem com mais assertividade pesquisas de termos e palavras-chave na web;
3. Aumentar a visibilidade de um website nas listagens de resultados de pesquisas;
4. Melhorar o ranqueamento do site em motores de busca (exemplo: Google, Bing).

Observação 01: O atendimento da Consultoria é À DISTÂNCIA e ocorrerá via telefone ou Skype ou plataforma digital similar.

Descrição dos Serviços:

São etapas da Consultoria:

ETAPA 01 | PLANEJAMENTO TÉCNICO

- Elaborar relatório de pesquisa e estudo de posicionamento (lista de benchmarking e oportunidades);
- Definir as melhores palavras-chaves a serem otimizadas no site;
- Desenvolver a pauta de cronograma de postagens (se houver SEO off-pages);
- Demonstrar para o cliente quais critérios foram utilizados para a escolha das palavras-chave e quais as plataformas de busca utilizadas na construção do planejamento;
- Apresentar uma análise de Custo por Clique (CPC) ou Custo por Clique Otimizado (ECPC) para dimensionar a palavra-chave frente a possíveis impulsionamentos.

ETAPA 02 | SEO ON-PAGE

- Revisar todas as marcações do código do site (SEO on-page);
- Definir os títulos e descrições de todas as páginas. Sempre que possível, construir o título, o subtítulo e a descrição e renomear as imagens com palavras-chave;
- Modificar o formato das imagens (compactar, atribuir marcações, inserir infográficos, adicionar vídeos);
- Configurar o servidor para um melhor tempo de resposta no carregamento;
- Acompanhar a troca do servidor, caso seja necessário;
- Realizar link building para aumentar a relevância do site;
- Definir o formato para utilização dos guest posts.

ETAPA 03 | MONITORAMENTO

- Avaliar o processo de indexação do site;
- Revisão do planejamento para os próximos 02 (dois) meses com execução sob responsabilidade do cliente;
- Criação de estratégia para monitoramento dos próximos 02 (dois) meses com execução sob responsabilidade do cliente;
- Orientar a respeito do monitoramento de rankings no Google;
- Orientação a respeito de ferramentas técnicas para análise e performance do site.

Durante a Consultoria, são abordados os seguintes tópicos:

1. Estudo do público-alvo/negócio:

- 1.1. Estudo do público alvo;
- 1.2. Investigação do segmento de atuação;
- 1.3. Estudo de concorrência;
- 1.4. Análise de comportamento do público-alvo;
- 1.5. Análise do entendimento do cliente com relação ao seu negócio.

2. Análise das informações coletadas:

- 2.1. Análise do código fonte do site;
- 2.2. Análise do google analytics.

3. Verificação do ranqueamento nos principais sites de busca:

- 3.1. Técnicas de Design e de Programação:
 - 3.1.1. Velocidade do site;
 - 3.1.2. Url Amigável;
 - 3.1.3. Links internos;
 - 3.1.4. Sitemap e Robots;
 - 3.1.5. Análise de Title, description e demais metatags;
 - 3.1.6. Análise do Html, Css, JQuery, Javascript e demais linguagens;
 - 3.1.7. Layout responsivo e minificados;
 - 3.1.8. Usabilidade.

3.2. Textos e conteúdos:

- 3.2.1. Pesquisa de palavras chaves;
- 3.2.2. Criação de conteúdo institucional, caso não exista;
- 3.2.3. Otimização utilizando palavras-chaves;
- 3.2.4. Title Tag's;
- 3.2.5. Definição das meta's descriptions;
- 3.2.6. Url amigáveis;
- 3.2.7. Verificação de imagens com alt text;
- 3.2.8. Remoção de palavras desnecessárias.

Conteúdo programático:

São potenciais benefícios da Consultoria:

- 1. Melhorar o posicionamento em sites de busca através de palavras-chaves relevantes;
- 2. Aumentar o tráfego de visitas no site;
- 3. Melhorar a conversão de tráfego de busca orgânica;
- 4. Otimizar o carregamento do site;
- 5. Atingir novos consumidores;
- 6. Melhorar o posicionamento da marca do produto/serviço e sua reputação online.

Benefícios:

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.

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 Busca Orgânica.

OBSERVAÇÕES

1. Solução recomendada para o desenvolvimento de ação de promoção da MPE em datas comemorativas, como: Carnaval, Páscoa, dia das Mães, dia dos Namorados, dia dos Pais, dias das Crianças, Natal, Black Friday.
2. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
3. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
4. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
5. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente;
6. O atendimento da Consultoria é À DISTÂNCIA e ocorrerá via telefone ou Skype ou plataforma digital similar.
7. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite 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.
8. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico.

Informações Complementares:

Descrição Comercial:

A Consultoria objetiva orientar o desenvolvimento de um modelo de comércio que utilize como base plataformas eletrônicas como: computadores, smartphones, tablets, entre outras, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizadas por meio de ambiente virtual (Internet).

ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)

Percentual

ENTREGA 1

1.1. Briefing: Levantamento de informações junto ao cliente de modo a obter informações e instruções concisas e objetivas sobre missão ou tarefa a ser executada. As seguintes informações são coletadas junto ao cliente nesta etapa: a) Informações sobre a empresa; b) Informações sobre o mercado da empresa; c) Informações sobre os produtos/serviços da empresa; d) Informações sobre os clientes (personas); e) Expectativas. Observação: Esta evidência equivale a 10% do pagamento ao Prestador de Serviço Tecnológico.

1.2. Áudio ou Vídeo gravado junto ao Cliente. Deverá conter o seguinte roteiro: o cliente deverá confirmar ser o responsável legal da empresa ou proprietário, informando o seu nome completo, seu CPF, CNPJ e razão social. Observação: Excepcionalmente, caso o Cliente se omita em validar tais informações, a Prestadora de Serviço Tecnológico (PST) deverá apresentar, em substituição à evidência, uma Justificativa de 01 (uma) lauda, assinada pela PST.

1.3. Relatório Técnico contemplando o seguinte conteúdo mínimo: a) Capa; b) Situação verificada na Empresa; c) Objetivo(s) da Consultoria; d) Metodologia; e) Relatório de pesquisa e estudo de posicionamento (lista de benchmarking e oportunidades), com a análise competitiva dos concorrentes e do posicionamento do site (deve ser utilizada uma aba anônima, já que uma janela normal pode tendenciar o resultado); f) Relatório de palavras-chaves, demonstrando para o cliente quais foram os critérios utilizados para a escolha das palavras-chave e quais as plataformas de busca utilizadas na construção do planejamento; g) Análise de Custo por Clique (CPC) ou Custo por Clique Otimizado (ECPC) para dimensionar a palavra-chave frente a possíveis impulsionamentos; h) Análise de performance de indicadores (K.P.I.); i) Estratégias de conteúdo e de monitoramento para melhorar a performance do site nos próximos 02 (dois) meses; j) Posts publicados para SEO off-page.

Observação: esta evidência equivale a 90% do pagamento ao Prestador de Serviço Tecnológico.
1.4. Print de tela com manifestação/indicação de aceite do cliente quanto ao resultado da consultoria desenvolvida pelo Prestador de Serviço Tecnológico. Com este aceite o cliente estará declarando que concorda com a entrega apresentada, encerrando-se assim a consultoria. Este print será apresentado como evidência de declaração parcial.

Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.

100,00

DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
UGEP-00038-2020	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