

## IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

**Título:** ■ [S] Desenvolvimento e Implantação de Estratégia, Campanha e Ações Transmídia Storytelling

## APLICAÇÃO DO PRODUTO

**Quantidade de Encontros Presenciais:**

0

**Observação Quantidade de Encontros:**

Caso o Cliente deseje contratar visitas PRESENCIAIS, deve informar no campo de perguntas de dimensionamento (Máximo 04).

**Público Alvo:**

ME - Microempresa

**Complemento Publico Alvo:**

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

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

Segmentos atendidos:  
- Varejo;  
- Saúde;  
- Transportes;  
- Educação/ educacional;  
- Demais segmentos que queiram se beneficiar de soluções inovadoras.

Exemplos de segmentos já atendidos pela solução:  
- Comércio varejista de móveis (movelaria/decoração);  
- Serviços de irrigação, instalação elétrica e hidráulica.

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:

São objetivos específicos da Consultoria:

1. Ampliar a possibilidade de expansão dos negócios e aumento de receita, através da utilização de ferramentas de vanguarda que aliem comunicação e tecnologia em forma de um Projeto Transmídia Storytelling, proporcionando assim um aumento na taxa de engajamento e conversão de clientes;
2. Desenvolver uma Bíblia Transmídia, com o objetivo de posicionar e orientar o cliente sobre as ações comunicacionais de mercado sobre seus produtos e serviços, com campanhas mais precisas e assertivas;
3. Avaliar os produtos e serviços, sob a ótica de mercado, no que refere ao potencial de comunicação que possa gerar mais interesse do grande público, assim como atingir, de forma precisa, camadas de clientes mais específicas;
4. Desenvolver produtos e campanhas inovadoras e de vanguarda, gerando novas demandas e expectativas de mercado;
5. Inovar nas apresentações de resultados e metas, captar investidores, divulgar seu negócio, impactar seu público alvo com apresentações envolventes e aumentar as vendas de produtos ou serviços.

Observação 01: O atendimento padrão da Consultoria é À DISTÂNCIA e ocorrerá via telefone ou Skype ou plataforma digital similar. Caso o Cliente deseje contratar visitas PRESENCIAIS, deve informar no campo de perguntas de dimensionamento (Máximo de 04 Visitas Presenciais), visitas estas já contempladas no Valor Teto da Consultoria.

São etapas da Consultoria:

## ETAPA 01 | ENTREVISTA COM O EMPRESÁRIO PARA OBTENÇÃO DAS SEGUINTE INFORMações

- Obtenção de informações sobre seu Planejamento Estratégico, Plano de Negócios e Plano de Marketing;
- Obtenção de informações de mercado e demais informações pertinentes à sua atividade que se traduzam em informações estratégicas para a melhoria de seu negócio;
- Quais as campanhas de comunicação que já desempenha, assim como seus resultados obtidos até o presente momento;
- Grau de adesão e sensibilidade para soluções inovadoras, assim como disponibilidade para a implantação, gerenciamento e melhoria de soluções de inovação Transmídia a serem propostas e implantadas;
- Desenvolvimento do contexto da Transmídia para os questionamentos ou problemas levantados junto ao cliente, abrangendo os seguintes tópicos essenciais no que tange a empresa, marca, produtos e serviços: Análise, curadoria, desenvolvimento e melhoria do Storytelling, desenvolvimento do Storyworld (contexto narrativo, cronologia, personagens, ambientes e conflitos), Identificação da audiência alvo inerente às ações de Transmídia, Desenvolvimento de plano de mídia (on e off line), Desenvolvimento de timeline de ações, Suporte no desenvolvimento das atividades de Registro de Propriedade Intelectual, Desenvolvimento de estratégia de trabalho, Treinamento e transferência de conhecimento, desenvolvimento de estratégia de campanha de engajamento.

## ETAPA 02 | PREENCHIMENTO DE UM FORMULÁRIO PADRONIZADO COM AS INFORMAÇÕES TÉCNICAS NECESSÁRIAS PARA ELABORAÇÃO DO PROJETO

- Atividades realizadas;
- Descrição detalhada de produtos e serviços;
- Descrição dos processos administrativos e comerciais;
- Descrição dos objetivos, missão, visão e valores da empresa;
- Descrição das ações de comunicação, publicidade e marketing já desempenhadas ou a desempenhar;
- Descrição detalhada sobre seu mercado de atuação;
- Descrição do seu corpo de trabalho, talentos e demais colaboradores com enfoque em suas competências e grau de adesão à inovação;
- Avaliação do potencial de inovação e adesão de soluções inovadoras;
- Análise SWOT, Ciclo PDCA, Canvas Business Model e demais ferramentas para controle e gestão da empresa, carteira de clientes, portfólio e mercado de atuação;
- Endereço do sitio na internet;
- Números de telefone para atendimento;
- Modelo de contrato com assinante;
- Modelo de atendimento;
- Implantação de métricas de qualidade.

## ETAPA 03 | TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTOS (know-how)

Proporcionar a completa transferência de conhecimentos (know-how) para a empresa contratante, o que permitirá a essa torna-se autônoma em seus processos, sem qualquer tipo de dependência da consultoria após conclusão e entrega final do projeto.

## ETAPA 04 | PROCEDIMENTOS PARA ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR

- De posse de todas as informações o consultor irá:
- Elaborar o projeto técnico a ser apresentado ao cliente (Projeto Transmídia e Bíblia Transmídia);
- Orientar o empresário quanto aos procedimentos de implantação da solução Transmídia Storytelling e demais ferramentas de inovação que se fizerem presentes no projeto;
- Elaborar o Relatório de métricas de avaliação do projeto;
- Acompanhar o projeto Transmídia Storytelling no que tange as influências e variações mercadológicas exógenas ao planejamento do projeto, não previstas ou pontuais;
- Gerar relatório de impacto de mercado-alvo pós implantação do projeto Transmídia.

### Descrição dos Serviços:

### Conteúdo programático:

Não se aplica.

São potenciais benefícios da Consultoria:

1. Aumento na visibilidade da empresa, gerando mais engajamento para sua marca, produtos e serviços, podendo se converter em aumento de receita;
2. Aumento na satisfação dos clientes, que possuirão uma experiência de produto e serviço mais inovadora e satisfatória;
3. Geração de interesses gerais e específicos dos clientes-alvo do segmento de atuação da empresa;
4. Promover uma resposta mercadológica ou uma renovação da imagem da empresa, sua marca, produtos e serviços, apoiadas em uma imagem de inovação e vanguarda, se destacando dos possíveis concorrentes diretos e indiretos;
5. Relatório Didático e resumido de todas as etapas do projeto a serem cumpridas a partir do momento de sua implantação, assim como demais ações que se fizerem necessárias;
6. Melhoria na percepção dos produtos de serviços por parte dos consumidores, proporcionando assim experiências de consumo mais enriquecedoras, precisas, prazerosas, gerando alto grau de fidelidade.

## 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 Desenvolvimento e Implantação de Estratégia, Campanha e Ações Transmídia.

### OBSERVAÇÕES

Os custos abaixo não serão contemplados pelo projeto, ficando a cargo do Cliente tais despesas:

1. Contratação de empresas fornecedoras de mídia, espaços publicitários e demais consultorias e fornecedores específicos, necessário e que não se fizerem contemplados no desenvolvimento do projeto;
2. Taxas e impostos decorrentes de compras e contratações que se fizerem necessárias para o desenvolvimento e implantação do projeto;
3. O atendimento padrão da Consultoria é À DISTÂNCIA e ocorrerá via telefone ou Skype ou plataforma digital similar. Caso o Cliente deseje contratar visitas PRESENCIAIS, deve informar no campo de perguntas de dimensionamento (Máximo de 04 Visitas Presenciais), visitas estas já contempladas no Valor Teto da Consultoria.
4. 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.
5. 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:

"São objetivos específicos da Consultoria: Ampliar a possibilidade de expansão dos negócios e aumento de receita, através da utilização de ferramentas de vanguarda que aliem comunicação e tecnologia em forma de um Projeto Transmídia Storytelling, proporcionando assim um aumento na taxa de engajamento e conversão de clientes; Desenvolver uma Bíblia Transmídia, com o objetivo de posicionar e orientar o cliente sobre as ações comunicacionais de mercado sobre seus produtos e serviços, com campanhas mais precisas e assertivas; Avaliar os produtos e serviços, sob a ótica de mercado, no que refere ao potencial de comunicação que possa gerar mais interesse do grande público, assim como atingir, de forma precisa, camadas de clientes mais específicas; Desenvolver produtos e campanhas inovadoras e de vanguarda, gerando novas demandas e expectativas de mercado. Inovar nas apresentações de resultados e metas, captar investidores, divulgar seu negócio, impactar seu público alvo com apresentações em

## ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS	DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)	Percentual
ENTREGA 1	1.1. Relatório de análise situacional do negócio. 1.2. Relatório didático e resumido de todas as etapas do projeto a serem cumpridas a partir do momento de sua implantação, assim como demais ações que se fizerem necessárias. Relatório de soluções a serem contempladas com as ferramentas Transmídia (Bíblia e Projeto).	30,00
ENTREGA 2	2.1. Documento descrevendo a reunião de transferência de conhecimentos junto à equipe (virtual ou presencial, conforme contratado através de perguntas de dimensionamento). Deve apresentar o seguinte conteúdo mínimo: capa, data, horário, pauta, membros presentes e registro fotográfico (caso aplicável). 2.2. Plano de trabalho contemplando os seguintes itens: Análise, curadoria, desenvolvimento e melhoria do Storytelling, desenvolvimento do Storyworld (contexto narrativo, cronologia, personagens, ambientes e conflitos), Identificação da audiência alvo inerente às ações de Transmídia, Desenvolvimento de plano de mídia (on e off line), Desenvolvimento de timeline de ações, Suporte no desenvolvimento das atividades de Registro de Propriedade Intelectual, Desenvolvimento de estratégia de trabalho, Treinamento e transferência de conhecimento, desenvolvimento de estratégia de campanha de engajamento. Os serviços acima descritos podem ser entregues em sua totalidade ou de forma pontual, a ser determinado pelas necessidades levantadas. 2.3. Ata(s) de Reunião Presencial, com assinatura do empresário. O total de Atas a serem apresentadas corresponderá ao total de visitas presenciais contratadas em Pergunta de Dimensionamento específica. Caso o Cliente não tenha contratado a realização de visitas presenciais, esta evidência será substituída por uma Justificativa de 01 (uma) página. <b>Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.</b>	70,00

## DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
00. UGEP-00210-2019	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. UGEP-00005-2019	01. Em que setor(es) a empresa melhor se enquadra?	Setor
02. UGEP-00006-2019	02. Em que segmento(s) a empresa melhor se enquadra?	Segmento
03. UGEP-00018-2020	03. O Cliente deseja incluir reuniões presenciais obrigatórias com o Prestador de Serviço Tecnológico (PST), evidenciadas por meio de Atas assinadas pelo empresário e pelo PST? Quantas? Digite de 00 a 04 visitas.	Visitas