

IMPLANTAÇÃO DE LOJA VIRTUAL - POCKET

1. Tema:

Desenvolvimento Tecnológico

2. Subtema:

Transformação Digital

3. Categoria de Serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

4. Tipo de serviço / Instrumento

Consultoria tecnológica

5. Modalidade

A distância

6. Público Alvo:

ME, MEI, EPP, Produtor Rural, Artesão

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria, Serviços

8. Macrosssegmento

-

9. Descrição

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

ENTREGA ETAPA 01: Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, com aceite da Empresa Demandante. Documento de Briefing contendo o levantamento de informações junto ao cliente de modo a obter informações e instruções concisas e objetivas sobre missão ou tarefa a ser executada.

ETAPA 02 | ESCOPO DO ATENDIMENTO:

- Layout Responsivo
- Plataforma Woocommerce
- Integração com redes sociais e whatsapp
- Otimização para busca orgânica
- Inserção de conteúdo básico e de produtos para comercialização
- Integração com meios de pagamentos
- Integração com transportadoras e ou correios
- Estatísticas (google analytics)
- Suporte durante a execução do projeto/treinamento para operação

O atendimento não contempla:

- Layout personalizado
- Integração com Marketplace Obs : Apenas integra com hubs de Marketplace, sendo todo o custo com suporte e contato técnico por conta do empresário junto ao hub. Não há suporte do SEBRAE
- Não inclui funcionalidade para Dropshipping com marketplaces internacionais/nacionais
- Não inclui funcionalidade para ser um Marketplace
- Não inclui funcionalidade para múltiplos centros de distribuição (vários estoques)
- Não inclui funcionalidade para manutenção, comissionamento e gestão de afiliados
- Multi idiomas / multi moedas
- Aplicativo
- A plataforma Woocommerce não tem a funcionalidade para Listas de Casamentos, Produção de Fotos de Produtos e Conteúdos
- Custos com sistema de antifraude, hospedagem, domínio, ERP, Bling e em alguns casos de gateways para boleto e cartão

O Diagnóstico de avaliação (ficha técnica própria) é pré-requisito para acesso ao desenvolvimento de e-commerce . **NÃO ESTÁ CONTEMPLADO NESTE FICHA. CONTRATAÇÃO À PARTE.**

ENTREGA ETAPA 02:

- Tutorial (digital) com passo a passo para uso e gestão do sistema de E-commerce;
- Relatório Final com os aspectos técnicos da ferramenta desenvolvida (oportunidades de melhoria, plano contendo ações a serem executadas, recomendações e conclusões); códigos-fonte desenvolvidos scripts ou estrutura de base de dados (se houver).
- Evidências do e-commerce em funcionamento com produtos cadastrados (até 10 produtos cadastrados, os demais deverão ser cadastrados pela empresa demandante);
- Termo de cessão de direitos autorais para a empresa demandante e/ou outro documento correlato;
- Declaração atestando o recebimento da (s) entrega (s) realizada (s) pelo prestador de serviço tecnológico e que o prestador de serviço tecnológico explicou presencialmente ao cliente o conteúdo da (s) entrega (s) efetivadas; assinada pela empresa demandante.

10. Benefícios e Resultados Esperados

A loja virtual é um modelo de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas, como computadores, smartphones, tablets, entre outras, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizados por meio de ambiente digital (internet).

Dessa forma, este serviço visa desenvolver a ferramenta de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas. A utilização da loja virtual pode levar a empresa a obter uma significativa ampliação de mercado.

11. Estrutura e materiais necessários

-

12. 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.

13. Responsabilidade da prestadora de serviços

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.

14. Perfil desejado da empresa de serviço

Corpo técnico formado por profissionais com experiência em desenvolvimento de programação, web design e operacionalização de plataformas de comércio eletrônico.

15. Pré-Diagnóstico

Elaboração de propostas que sejam viáveis de nosso atendimento (ou caso não, que seja informado ao cliente ainda na etapa de diagnóstico).

16. Observações

1. Em virtude da crise gerada pela pandemia COVID-19, por determinação do Sebrae/UF, é permitido ao Prestador de Serviço Tecnológico, sob suas expensas, disponibilizar o domínio e a hospedagem gratuitamente, durante um determinado período, DESDE QUE REGISTRADOS EM NOME DO EMPRESÁRIO, de modo a facilitar orientações quanto a usabilidade ao Cliente. Após encerrado este período, a definição do domínio e hospedagem, bem como os seus custos, passam a ser de responsabilidade do Cliente. Este critério pode ser definido para entregas específicas ou para a sua totalidade, conforme definição estadual;
2. 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;
3. 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;
4. Cabe a cada SEBRAE/UF determinar como obrigatório o diagnóstico para análise de viabilidade.
5. O SEBRAE/UF deve informar a empresa demandante no início da contratação que a consultoria pode ser encerrada após o diagnóstico de implantação e qual será o valor da consultoria nestes casos;

6. A consultoria não inclui a produção de informações técnicas necessárias ao consumidor de modo a se atender aos requisitos legais.
7. 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;
8. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente. O mesmo se responsabiliza pelas informações e aquisição de serviços para que a consultoria seja implementada conforme cronograma definido na proposta de trabalho.
9. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
10. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.
11. Desejável que a empresa possua a Marca depositada ou registrada no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).
12. Ao optar por uma plataforma da loja virtual, o empresário estará definindo a “base” do seu negócio, desta forma a plataforma escolhida deve ser compatível com a empresa, sendo capaz de permitir que as vendas sejam feitas da melhor maneira possível e o contato e relacionamento com o cliente seja eficiente.

VEDAÇÕES

1. Caso o cliente possua comércio eletrônico, é vedado a realização do atendimento para loja/plataforma de comércio eletrônico existente.
2. Compra de mídias digitais de qualquer formato ou para qualquer canal existente (Adwords, Facebook Ads, etc).
3. Compra de ferramentas, plataformas, registros e anuidades.
4. A consultoria é para serviços que irão resultar na implementação e operação de uma loja virtual e não na venda de uma plataforma tecnológica.
5. Desenvolvimento dos processos de pagamento e implantação junto às instituições financeiras:
 - a. A maioria das plataformas de loja virtual já trazem integração com ambientes de pagamento. Serviços que exijam continuidade de pagamento, como mensalidades ou manutenções, serão custeados pelo cliente, e não subsidiados pelo Sebrae.
6. Avaliação e implantação dos sistemas de segurança e monitoramento de fraudes;
 - a. O certificado Secure Socket Layer (SSL) é um serviço de pagamento contínuo e deve ser assumido pelo cliente beneficiado;
 - b. Investimentos em sistemas de antifraude também são vedados.
7. Planejamento e implantação do processo de logística para lojas on-line:
 - a. Integração com Correios e importação da tabela de preços de uma transportadora podem ser incluídas na consultoria, desde que não exijam continuidade de pagamento ou manutenção.
8. Pagamento de registro de empresas, 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, mídia publicitária (Ads) e email marketing.