

IMPULSIONA CONTEÚDOS - Planejamento e Produção de conteúdo para as principais mídias sociais

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, Artesão

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria, Serviços

8. Descrição

ETAPA 01 | DIAGNÓSTICO DA EMPRESA

- Briefing através da ferramenta PNBOX com o cliente para levantamento de dados, requisitos e informações que nortearão o desenvolvimento do projeto;
- Elaboração da lista de necessidades, do cronograma de atividades com as datas de cada etapa do projeto.
- Realização de diagnóstico da empresa e de seu segmento observando os

seguintes aspectos, quando aplicáveis:

- o Caracterização do público-alvo;
- o Levantamento do estilo da loja;
- o Caracterização do produto ou serviço da empresa.

ENTREGA ETAPA 01: Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, relatório do diagnóstico, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela Empresa Demandante.

ETAPA 02 | ENCONTRO COLETIVO

- Encontro expositivo sobre calendário editorial, entrega de conteúdo, linha editorial e estética, mostrando exemplos e incentivando uma proposição de linhas editorial e estética próprias, a serem resgatadas no 1º encontro individual;
- Onboard do Creator Studio;
- Onboard Digital Branding, contemplando aqui layout (design) e texto (copy) para as mídias sociais. Referência: Conteúdo trabalhado nas duas oficinas: O Texto Vendedor e Post que Vendem do Movimento Lab - Digital Biz do Sebrae MG;
- Disponibilização modelo de calendário editorial;
- Explicação do Social Vídeo e Short Content;
- Explicação das ferramentas disponíveis no Connect;
- Onboard de ferramentas de design (Connect) com orientações gerais para os participantes criarem 3 peças até o 1º encontro individual;
- Atualização do PNBOX (Ficha 01 - Segmentação de mercado, Análise de concorrência, Proposta e Valor e Persona);
- Refinar as linhas editoriais e estética próprias;
- Refinar o calendário editorial proposto no encontro coletivo;
- Revisar as 3 peças propostas, finalizando com agendamento delas no Creator Studio (pelo cliente);
- Análise de resultados e, se necessário, ajuste da estratégia;
- Orientação dos próximos passos possíveis para o cliente na própria trilha.

ENTREGA ETAPA 02:

Relatório com as orientações repassadas para operação dos canais digitais e material em PDF com prints das ações realizadas e materiais gerados.

9. Pré-Requisito

Ficha a ser realizada com o mínimo de 5 e máximo de 15 de empresas.

10. Benefícios e Resultados esperados

- Entregável mínimo: linhas editorial e estética próprias do negócio, propostas a partir

dos encontros coletivos; calendário editorial estruturado à realidade do negócio + 3 posts finalizados e agendados, pelo cliente, através da plataforma Creator Studio (oficial e gratuita da meta).

- Além disso, demonstrar a importância de produzir conteúdo e planejá-los para alimentar e obter um feedback contínuo e crescente do perfil dos clientes que pretendem dialogar nas principais mídias sociais do ambiente online. Ainda, despertar a consciência de que planejamento e métricas são tão fundamentais na internet quanto no mundo offline, preparando para atuar com segurança na web.
- Capacitar os empresários/participantes sobre as vantagens em planejar os conteúdos de suas mídias sociais com antecedência, apresentando as estratégias e ferramentas mais utilizadas que se aplicam nesse processo.

11. Estrutura e materiais necessários

Serão trabalhadas 09 horas de consultorias por empresa, diluídas em 04 encontros, 1 Checkin inicial e 1 Checkout final, assessorando na implementação dos conceitos e ferramentas do marketing digital. Utilizando ferramentas tais como, para a realização dos encontros virtuais: **Google Meet, Zoom ou Microsoft Teams**. A plataforma será disponibilizada pelo Sebrae, conforme agenda programada.

O trabalho deverá gerar um paralelo conceitual/prático entre os conceitos e ferramentas do marketing digital.

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. Enviar para a prestadora de serviços fotos/vídeos e dimensões gerais do espaço físico que sofrerá a intervenção (quando aplicável);
6. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho (quando aplicável);
7. 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;
6. Buscar toda a legislação e regras locais aplicadas ao projeto e seguir as orientações necessárias;
7. Orientar a empresa que os gastos subsidiados pelo Sebrae, quando for o caso, sejam apenas para itens permitidos pelas regras da linha de reembolso determinadas pelo Sebrae, e não atuar em conluio com fornecedores e/ou empresa demandante para obter vantagens indevidas ou permitir a prática de preços acima do mercado.

14. Pré-Diagnóstico

-

15. Observações

Cada encontro, individual ou coletivo, exige ao menos 5 dias úteis para execução das tarefas propostas. Pois cada encontro gera uma nova demanda de execução e, se ele(a) não der conta do mínimo aprendendo, não haverá transformação real no negócio.