

## FUNIL DE CONVERSÃO E GESTÃO DE TRÁFEGO ORGÂNICO

---

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

Online - Remoto/A distância

6. Público Alvo:

ME, MEI, EPP, Artesão

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria, Serviços

8. Descrição

### ETAPA 01 | LEVANTAMENTO INICIAL E BRIEFING DO CLIENTE

- Pesquisa inicial respondida pela empresa para diagnosticar seu estágio atual de digitalização.
- Briefing com um resumo das impressões sobre as empresas atendidas, orientando as próximas etapas da consultoria.
- Apresentação dos estágios do funil de conversão (topo, meio e fundo), destacando sua aplicação prática.

O objetivo é proporcionar às empresas uma compreensão mais clara e estratégica sobre o funil de conversão, preparando as bases para o próximo encontro, que será focado na personalização das orientações conforme as necessidades específicas de cada negócio.

↳ **ENTREGA:** Pesquisa inicial de diagnóstico, respondido pela empresa. Cronograma geral de execução do serviço, com escopo de trabalho e as datas previstas para este ciclo de consultoria.

## **ETAPA 02 | ANÁLISE PERSONALIZADA DAS MÉTRICAS DE CONVERSÃO**

- Consultoria focada na análise estratégica das métricas e canais digitais, auxiliando na tomada de decisões mais assertivas para aumentar a eficiência e o impacto do funil de conversão em cada negócio.
- Serão avaliados em conjunto dados e métricas relevantes, incluindo: visitas ao site, desempenho no Google Perfil de Empresas (anteriormente Google Meu Negócio), dados de gerenciadores de redes sociais, ferramentas como Google Analytics e relatórios de softwares de CRM (caso estejam em uso).

Essa análise personalizada das métricas de conversão tem como objetivo mapear e estruturar visualmente o funil de conversão, destacando suas três etapas principais:

- Topo do funil (divulgação)
- Meio do funil (negociação)
- Fundo do funil (compra)

Com foco em identificar oportunidades para otimizar os resultados em cada etapa do funil, serão fornecidos insights e sugestões personalizadas para aprimorar os canais utilizados por cada empresa atendida.

↳ **ENTREGA:** Resumo do atendimento, com a estruturação visual do funil de conversão da empresa, considerando o comportamento do público e os objetivos do negócio.

## **ETAPA 03 | PREPARAÇÃO DE AÇÕES E CONTEÚDOS PARA O FUNIL DE CONVERSÃO**

- Após a definição do funil de conversão de cada empresa, esta consultoria será dedicada ao planejamento estratégico de ações e conteúdos, com o objetivo de potencializar o tráfego orgânico em todas as etapas do funil, gerando resultados mais consistentes e alinhados às metas do negócio.

Durante o encontro, as empresas receberão apoio personalizado na definição de:

- Conteúdos estratégicos para cada fase do funil;
- Ações periódicas para engajamento e nutrição do público;
- Ferramentas práticas para facilitar a execução e o monitoramento das estratégias.

As orientações serão sempre ajustadas às necessidades e características de cada negócio, garantindo um plano de ação viável e alinhado aos recursos disponíveis.

↳ **ENTREGA:** Resumo do atendimento, destacando a estratégia definida, com os pontos fortes e as oportunidades de melhoria em cada etapa do funil.

#### **ETAPA 04 | REFINAMENTO DAS AÇÕES E AJUSTES ESTRATÉGICOS**

- Consultoria focada no refinamento das ações implementadas até o momento, oferecendo apoio na identificação dos desafios enfrentados e na busca por soluções estratégicas personalizadas. A consultoria inclui a revisão das campanhas e ações executadas, analisando métricas e os impactos gerados.

Serão discutidas estratégias para aprimorar as iniciativas em andamento, destacando como pequenas adaptações podem gerar resultados mais expressivos. O objetivo é ampliar a visão sobre as oportunidades disponíveis e estruturar os próximos passos para consolidar as estratégias.

↳ **ENTREGA:** Resumo do atendimento de cada empresa, com um olhar estratégico e adaptado à realidade de cada empresa. Ressaltando os ajustes e otimizações sugeridos, com base em boas práticas e tendências do mercado.

#### **ETAPA 05 | ANÁLISE DE RESULTADOS E PRÓXIMOS PASSOS**

- Consultoria dedicada a fortalecer a confiança na estratégia desenvolvida, garantindo a continuidade de sua gestão, e identificando pontos de melhoria para promover ajustes que potencializem os resultados e impulsionem o funil de conversão de cada empresa.

O objetivo é assegurar que cada empresa saia dessa consultoria com um plano claro, pronto para expandir seus resultados de forma estratégica e sustentável. Durante o encontro, serão discutidos os próximos passos a serem seguidos, com base nos insights adquiridos, e será explorada a possibilidade de adotar soluções complementares dentro do programa SEBRAETEC, que oferece fichas/soluções subseqüentes para pequenos e médios negócios.

↳ **ENTREGA:** Relatório final entregue à empresa, traçando um paralelo da evolução de cada negócio atendido após este ciclo de consultoria, com recomendações, métricas e estratégias abordadas durante os encontros.

## 9. Pré-Requisito

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

## 10. Benefícios e Resultados esperados

Este ciclo de consultorias oferece uma abordagem prática e estratégica para o funil de conversão, com o objetivo de otimizar cada etapa – do topo ao fundo do funil – com uma visão mais técnica e eficiente. Com propostas de ação personalizadas, as empresas terão o suporte necessário para tornar seus processos de vendas mais eficazes e alinhados ao perfil de seu público.

Ao final do ciclo, as empresas participantes terão adquirido habilidades que lhes permitirão avaliar e ajustar continuamente suas estratégias, de acordo com o comportamento do público e as tendências de mercado, fortalecendo uma abordagem adaptativa e sustentável para o crescimento dos negócios.

## 11. Formato e Estrutura necessária

Cada empresa contará com 12 horas de consultoria, distribuídas em cinco encontros online. É fundamental acompanhar o cronograma e a carga horária prevista para cada sessão com o consultor(a). Os encontros serão realizados em plataformas como Google Meet, Zoom ou Microsoft Teams, conforme a programação estabelecida.

Além disso, o consultor(a) fará o acompanhamento das sessões (follow-up) com o cliente por meio do WhatsApp ou outros canais acordados. Esse acompanhamento inclui a verificação dos entregáveis concluídos ou pendentes entre as sessões.

## 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. 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. 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.



[sebraetec.sebraemg.com.br/perguntas-e-respostas](http://sebraetec.sebraemg.com.br/perguntas-e-respostas)

0800 570 0800

SEBRAE.MG