

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

Agronegócio, 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)
- 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 atuais quanto potenciais.

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 | ANÁLISE DO SCRIPT CRIADO 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 subsequentes 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

-

10. Benefícios e resultados esper

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 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. 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.

