

TIKTOK PARA NEGÓCIOS

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

Remoto/A distância

6. Público-alvo:

ME, MEI, EPP, Artesão

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria, Serviços

8. Descrição

ETAPA 01 | DIAGNÓSTICO INICIAL

- Entrevista para avaliação da maturidade digital
- Definição do perfil de cliente ideal, proposta de valor da empresa e dos objetivos de comunicação da empresa

O objetivo é avaliar o nível de maturidade digital da empresa e sua abertura cultural para o uso do TikTok, identificando o perfil do cliente ideal, a proposta de valor do negócio e os objetivos de comunicação. Esta etapa tem como finalidade

alinhar expectativas, recursos disponíveis e metas do(a) empresário(a), garantindo que a estratégia a ser desenvolvida ao longo do projeto esteja adequada à realidade do negócio e ao seu contexto operacional.

Entrega: Diagnóstico de maturidade e presença digital da empresa, definição de buyer persona e proposta de valor, objetivo principal no TikTok e diretriz básica de frequência

2. ETAPA 02: CRIAÇÃO DA CONTA, CONFIGURAÇÃO E FUNDAMENTOS

- Compreensão prática do algoritmo
- Conta criada
- Perfil configurado corretamente
- Bio estratégica e segurança mínima

O objetivo é nivelar o entendimento do(a) empresário(a) sobre o funcionamento do TikTok como plataforma de negócios, abordando de forma prática os princípios básicos do algoritmo, o comportamento do público e as boas práticas iniciais. O módulo visa assegurar que a conta da empresa esteja corretamente criada e configurada, com perfil, bio e ajustes mínimos adequados para iniciar a produção de conteúdo de forma segura e estratégica.

- **Entrega:** Conta criada e configurada; bio publicada; perfil pronto para postagem

3. ETAPA 03: LINGUAGEM, FORMATO E PRIMEIRO ROTEIRO

- Entendimento do público
- Linguagem adequada à plataforma
- Estrutura básica do roteiro
- Tipos de vídeos que funcionam para negócios locais

O objetivo é definir a linguagem, os formatos e a estrutura básica dos conteúdos da empresa no TikTok, considerando as características do público da plataforma e a identidade do negócio. Busca-se transformar o diagnóstico e o entendimento conceitual em direcionamento prático, por meio da criação de um roteiro-modelo e da definição de formatos prioritários que sirvam como base para a produção de vídeos consistentes e alinhados ao posicionamento da marca.

Entrega: Roteiro validado; definição de 3 formatos prioritários de conteúdo (linhas editoriais)

4. ETAPA 04: PRODUÇÃO PRÁTICA: GRAVAÇÃO, POSTAGEM, LEGENDA, EDIÇÃO BÁSICA

- Dicas de gravação
- Criação de legendas estratégicas
- Dicas de edição
- Conferência antes de postar

O objetivo é preparar o(a) empresário(a) para realizar gravações simples e funcionais com o próprio celular, aplicando boas práticas de enquadramento, iluminação, postura, legendas e edição básica. O foco é reduzir barreiras técnicas e inseguranças, estimulando a publicação do primeiro vídeo de negócios no TikTok de forma autêntica, compatível com a proposta da empresa e com os padrões da plataforma.

Entrega: Pelo menos 1 vídeo gravado e publicado; checklist técnico de gravação

5. ETAPA 05: PRIMEIRAS MÉTRICAS, ESTRATÉGIA DE CONTEÚDO E CONSISTÊNCIA

- Principais métricas iniciais
- Ajustes na linguagem
- Organização de ideias em série
- Planejamento de curto prazo

O objetivo é introduzir a leitura das métricas iniciais do TikTok e orientar o(a) empresário(a) sobre como utilizá-las para ajustes práticos na linguagem, nos formatos e nos temas dos vídeos. A etapa tem como finalidade estruturar uma estratégia simples e sustentável de conteúdo, organizando ideias em séries e estabelecendo um planejamento de curto prazo que favoreça a consistência da presença digital.

Entrega: Miniplano de conteúdo com vídeos para 30 dias, linhas editoriais e sugestões de tema

6. ETAPA 06: TENDÊNCIAS, COMUNIDADES E LIVES

- Mapeamento de trends
- Escolha de áudios em alta
- Tipos de comunidades
- Introdução às lives

O objetivo é apresentar de forma orientada o funcionamento das tendências, comunidades e lives no TikTok, auxiliando o(a) empresário(a) a compreender como esses recursos podem ser utilizados de maneira estratégica e coerente com o negócio. O módulo busca ampliar o repertório de formatos e possibilidades de interação, sem perder o foco na construção gradual de relacionamento e presença digital.

Entrega: Lista de trends aplicáveis ao negócio; definição sobre viabilidade de lives

7. ETAPA 07: TIKTOK SHOP: FUNDAMENTOS E FUNCIONAMENTO

- O que é e como funciona
- Tipos de venda
- Produtos e serviços elegíveis
- Pontos de atenção

O objetivo é introduzir o TikTok Shop como recurso de venda integrado à plataforma, explicando seu funcionamento, tipos de venda, produtos elegíveis e principais pontos de atenção. Esta etapa tem como finalidade apoiar o(a) empresário(a) na avaliação da viabilidade do uso da ferramenta, considerando o tipo de negócio, a estrutura operacional e o estágio de maturidade digital alcançado até o momento.

Entrega: Estudo de viabilidade sobre abertura da loja e planejamento para que isso aconteça

8. ETAPA 08: MONTAGEM DA LOJA E VÍDEOS QUE VENDEM

- Configurações da loja
- Cadastro de produtos
- Tipos de vídeos que vendem
- Logística, fretes e comissões

O objetivo é fazer a configuração prática da loja no TikTok Shop, incluindo cadastro de produtos, definições básicas de logística, frete e comissões, além da compreensão dos tipos de vídeos que favorecem a conversão. O módulo busca preparar o(a) empresário(a) para integrar venda e conteúdo de forma coerente, respeitando a lógica da plataforma e a experiência do público.

Entrega: Loja configurada (quando aplicável); diretriz clara de vídeos de venda + produto cadastrado

9. ETAPA 09: PRODUÇÃO DE VÍDEOS QUE VENDEM NO TIKTOK SHOP

- Vídeo orgânico x vídeo de venda
- Princípio técnico do vídeo que vende
- Prática assistida

O objetivo é preparar o(a) empresário(a) para a produção prática de vídeos com foco em venda, distinguindo claramente conteúdos orgânicos de conteúdos comerciais. A etapa prioriza a aplicação assistida dos princípios técnicos de vídeos que vendem, orientando a gravação, publicação e vinculação correta dos produtos ao carrinho, de modo a transformar interesse em ação de compra.

Entrega: Vídeo de venda publicado e compra-teste realizada

10. ETAPA 10: VALIDAÇÃO, CONSOLIDAÇÃO E PRÓXIMOS PASSOS

- Avaliação da performance dos vídeos orgânicos
- Avaliação da performance do(s) vídeo(s) de venda
- Consolidação dos aprendizados
- Decisões estratégicas e indicação dos próximos passos

O objetivo é avaliar os resultados iniciais obtidos ao longo do projeto, consolidando aprendizados relacionados à produção de conteúdo, uso do TikTok Shop e leitura básica de métricas. O módulo visa apoiar o(a) empresário(a) na tomada de decisões estratégicas, indicando ajustes, oportunidades de continuidade e próximos passos para a manutenção autônoma e sustentável da presença digital no TikTok.

Entrega: Relatório técnico consolidado

9. Benefícios e Resultados esperados

O projeto TikTok para Negócios prepara o(a) empresário(a) para compreender e utilizar o TikTok como um canal estratégico de comunicação, ampliando a visibilidade da marca por meio de vídeos curtos, autênticos e alinhados ao comportamento da plataforma. O projeto contribui para reduzir barreiras técnicas e inseguranças relacionadas à produção de vídeo, orientando o uso consciente da linguagem, dos formatos e das boas práticas específicas do TikTok.

Como resultados esperados, a empresa desenvolve autonomia para criar, gravar, editar e publicar conteúdos de forma contínua, fortalecendo o alcance orgânico, o engajamento e o posicionamento digital junto a novos públicos. Ao final do projeto, o TikTok passa a integrar a estratégia de marketing da empresa como canal complementar às demais mídias digitais, criando base para ações futuras mais avançadas de comunicação e conversão.

10. Estrutura e materiais necessários

Como requisitos básicos, a empresa deverá possuir smartphone com câmera funcional, acesso à internet, conta ativa ou a ser criada no TikTok, além de disponibilidade para participação nas consultorias previstas.

Recomenda-se ambiente com boa iluminação natural, baixo nível de ruído e espaço adequado para gravações simples. Para edição dos vídeos, poderão ser utilizados aplicativos acessíveis, como CapCut ou similares, bem como ferramentas nativas da própria plataforma, não sendo obrigatória a contratação de softwares pagos.

A participação ativa do(a) empresário(a) é essencial para a efetividade do projeto, especialmente nas etapas de gravação, publicação e análise inicial dos conteúdos.

11. 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 tempo para a execução completa do conteúdo e exercícios práticos, sem interrupções;
4. Responsabilidade em iniciar as aulas com o equipamento (hardware) e aplicativos (softwares) previamente solicitados.
5. Realizar todos os exercícios solicitados, participando das discussões, e compartilhando os resultados com os demais participantes quando solicitado;
6. Avaliar o serviço prestado.

12. 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.