

## VÍDEOS QUE VENDEM – Venda mais com vídeos que engajam

---

### 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

- Compreensão da maturidade digital da empresa
- Compreensão do diferencial estratégico e da buyer persona (perfil de cliente ideal)

O objetivo é compreender os desafios, as metas e a estrutura atual do negócio em relação à comunicação em vídeo, para adaptar a estratégia conforme a realidade do(a) empresário(a).

**Entrega:** Relatório parcial com análise da situação atual da empresa, proposta de valor e maturidade digital

## 2. ETAPA 02: BACKSTAGE: ANÁLISE DE MERCADO E CRIAÇÃO DE PLANO DE MÍDIA

- Análise da presença digital da empresa
- Análise de mercado e da presença digital dos principais concorrentes
- Proposição dos objetivos, recomendações e estratégias a serem utilizadas para o cumprimento do escopo do projeto.

O objetivo é identificar e organizar os principais argumentos de venda, valores da marca e atributos do produto/serviço para que os vídeos comuniquem com clareza e autenticidade

- **Entrega:** Relatório parcial com os resultados da análise da presença digital da empresa, análise dos concorrentes, calendário de postagem de stories diários e sugestão de tema para 8 vídeos nos próximos 60 dias (um vídeo por semana).

## 3. ETAPA 03: CONSULTORIA PARA NIVELAMENTO CONCEITUAL SOBRE ROTEIRO, GRAVAÇÃO E EDIÇÃO

- Apresentação dos tipos de vídeos que mais convertem
- Apresentação da estrutura básica de roteiro (gancho, valor, prova, chamada para ação)
- Dicas de gravação (enquadramento, iluminação, captação de som, cenário e presença em frente à câmera)
- Treinamento para utilização de inteligência artificial para a roteirização de vídeos promocionais ou institucionais.
- Desenvolvimento dos 8 roteiros sugeridos no plano de mídia (etapa 2) com indicação de cenas, minutagem, locução, trilha sonora e dicas de gravação.
- Treinamento para utilização básica das ferramentas gratuitas de edição de imagem (CapCut, InShot, Canva Vídeo), com foco em ajustes de cor, luz, enquadramento, cortes, transições e escolha de áudios.

O objetivo é apresentar os princípios fundamentais da comunicação em vídeo voltada para negócios locais, destacando a importância dos vídeos como estratégia de

aproximação com o cliente, fortalecimento da identidade de marca e estímulo às vendas

**Entrega:** Relatório parcial com os 8 roteiros construídos em conjunto com o(a) empresário(a), prompts utilizados e print comprovando a realização da(s) consultoria(s).

#### 4. ETAPA 04: BACKSTAGE: CRIAÇÃO DE TUTORIAL DE GRAVAÇÃO E EDIÇÃO COM OS EQUIPAMENTOS DISPONÍVEIS NA EMPRESA

- Tutorial em PDF com imagens e descrições dos principais comandos em aplicativos gratuitos ou nas próprias ferramentas nativas das mídias sociais para criar vídeos que alcancem os objetivos propostos.
- Checklist prático para a captação das imagens.

O objetivo é fornecer ao(à) empresário(a) um guia visual prático para apoiá-lo(a) na produção autoral dos roteiros construídos, após a etapa 5.

**Entrega:** Tutorial e checklist com orientações básicas de gravação e edição.

#### 5. ETAPA 05: CONSULTORIA PRESENCIAL PARA AMBIENTAÇÃO E GRAVAÇÃO DE TAKES PELO CONSULTOR

- Identificação dos recursos disponíveis (ambiente, luz, celular, figurino, disponibilidade, roteirização)
- Preparação de cenário e seleção dos produtos/serviços a serem registrados.
- Configuração dos recursos tecnológicos do smartphone disponível para melhor captação de imagens ao longo do projeto
- Gravação das cenas e locuções, conforme estabelecido no roteiro desenvolvido na etapa 3.
- Captação de imagens para criação de 5 vídeos de até 1 minuto, e 30 stories.

O objetivo é fazer um reconhecimento da estrutura física da empresa a fim de identificar e preparar os melhores ambientes para a gravação dos vídeos (pelo consultor), assim como compreender a desenvoltura do(a) empresário(a) e equipe para este fim; captar imagens para, na etapa 6, apresentar os vídeos e stories que servirão de referência para a criação conjunta de materiais semelhantes.

**Entrega:** Relatório parcial com fotos da visita e resumo do atendimento.

## 6. ETAPA 06: CONSULTORIA TÉCNICA PARA GRAVAÇÃO E EDIÇÃO DE VÍDEOS PELO(A) EMPRESÁRIO(A)

- Gravação/edição de vídeos e stories, pelo cliente, com orientação direta do consultor.
- Edição das imagens captadas nos equipamentos (smartphone, câmera fotográfica e computador), softwares e/ou aplicativos disponíveis na empresa.

O objetivo é colocar em prática os aprendizados, com gravação de alguns dos vídeos e stories sugeridos nas etapas 2 e 3.

**Entrega:** Relatório parcial com fotos da consultoria presencial; Link com os 5 vídeos e 30 stories produzidos pelo consultor entre as etapas 5 e 6; Link para os vídeos e stories produzidos pelo(a) empresário(a), com o apoio do consultor.

## 7. ETAPA 07: SUPORTE TÉCNICO NA PRODUÇÃO, PELO(A) EMPRESÁRIO(A), DOS PRÓXIMOS VÍDEOS

- Apoio na publicação e análise das métricas dos vídeos produzidos anteriormente
- Esclarecimento das principais dúvidas e auxílio na execução dos vídeos, se necessário (online)

O objetivo é apoiar o empresário na produção prática dos vídeos, oferecendo suporte técnico, ajustes em tempo real e orientação na execução dos próximos vídeos.

**Entrega:** Relatório parcial com o print das consultorias auxiliares realizadas (se necessário) e do suporte fornecido pelo WhatsApp, além de apresentação das métricas dos primeiros vídeos publicados com orientações de ajustes estratégicos para potencializar seu desempenho.

## 8. ETAPA 08: CONSOLIDAÇÃO DOS RESULTADOS

- Análise do desempenho dos vídeos publicados.
- Identificação dos aprendizados e pontos de melhoria.

O objetivo é avaliar os aprendizados obtidos, os conteúdos produzidos e os indicadores de desempenho alcançados, fornecendo um panorama claro da evolução e um plano de continuidade para o uso estratégico de vídeos no negócio.

**Entrega:** Relatório final com o compilado de todas as atividades realizadas, análise do desempenho dos vídeos e indicação dos próximos passos.

## 9. Benefícios e Resultados esperados

A solução **Vídeos que vendem** capacita o(a) empresário(a) a planejar, produzir e publicar vídeos de forma estratégica, utilizando recursos acessíveis e alinhados ao posicionamento da marca. O projeto contribui para a profissionalização da comunicação digital, reduzindo a improvisação e fortalecendo o uso do vídeo como ferramenta de relacionamento e apoio às vendas.

Como resultado, espera-se maior autonomia na produção de conteúdos em vídeo, melhoria na clareza da mensagem, fortalecimento da percepção de valor da marca e maior consistência nas publicações. Ao final do projeto, a empresa estará apta a utilizar o vídeo como ativo estratégico de comunicação, criando base para evolução em ações de marketing digital mais avançadas.

## 10. Estrutura e materiais necessários

Como requisitos básicos, a empresa deverá possuir ao menos um smartphone com câmera funcional, acesso à internet, conta ativa em pelo menos uma rede social digital (preferencialmente Instagram) e disponibilidade para participação nas consultorias previstas. Recomenda-se, sempre que possível, um ambiente com boa iluminação natural e baixo nível de ruído para a gravação dos vídeos.

No que se refere a softwares e ferramentas, serão utilizados recursos acessíveis, tais como aplicativos de edição simples (ex.: Canva ou similares), ferramentas nativas das plataformas digitais e, quando aplicável, soluções de apoio à criação de conteúdo. Não é exigida a contratação prévia de softwares pagos, ficando a critério da empresa a adoção de versões profissionais após o término do projeto.

A participação ativa do(a) empresário(a) é essencial, especialmente nas etapas de definição de objetivos, gravação dos vídeos e validação dos materiais produzidos.

## 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.