

CENTRO UNIVERSITÁRIO INTERNACIONAL UNINTER
CURSO DE ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

SAMUEL SANTOS GUEDES – RU 3751037

IMPULSIONAMENTO DE VENDAS COM REDE SOCIAL

Governador Valadares

2023

SAMUEL SANTOS GUEDES – RU 3751037

IMPULSIONAMENTO DE VENDAS COM REDE SOCIAL

Pesquisa apresentada ao curso Analise é desenvolvimento de sistema, apresentado na disciplina de Atividade Extensionista II do Centro Universitário Internacional UNINTER.

RESUMO

Este trabalho se baseia em como as redes sociais podem ser utilizadas para aumentar as vendas. Com o crescimento da tecnologia e o aumento do uso das redes sociais, é importante entender como elas podem ser utilizadas para alcançar potenciais clientes e aumentar as vendas. As orientações de desenvolvimento foram fornecidas através da Atividade Extensionista II, com o objetivo de mostrar como as redes sociais podem ser usadas de maneira estratégica para atingir esse objetivo. As palavras-chave para este trabalho incluem: Atividade Extensionista II, Orientações de Desenvolvimento, Tecnologia.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	3
2	DESENVOLVIMENTO	4
2.1	OBJETIVOS	4
2.2	JUSTIFICATIVA PARA A AÇÃO	4
2.2.1	Justificativa Título terciário (exemplo)	5
2.2.1.1	Título quaternário (exemplo).....	5
2.2.1.1.1	<i>Título quinário (exemplo)</i>	5
2.3	RESULTADOS ESPERADOS	5
3	METODOLOGIA	7
4	RESULTADOS	8
5	CRONOGRAMA	9
6	CONCLUSÃO	10
	REFERÊNCIAS	11
	GLOSSÁRIO	12
	APÊNDICE A — Subtítulo do apêndice	13
	ANEXO A — Subtítulo do anexo	14

1 INTRODUÇÃO

Na introdução deste projeto, o tema a ser desenvolvido é o uso de ferramentas tecnológicas para aumentar as vendas de uma empresa de queijaria localizada em Governador Valadares. A importância do estudo surge devido à necessidade de se adaptar às constantes mudanças no mercado e encontrar novas formas de impulsionar as vendas. O problema de pesquisa é o uso das redes sociais para atrair e converter clientes, e a hipótese é que o uso adequado dessas ferramentas pode aumentar significativamente as vendas da empresa.

Os objetivos deste trabalho são: 1) criar uma página de vendas no Facebook, 2) criar uma conta no Instagram para a empresa, 3) tirar fotos dos produtos para postagens nas redes sociais, 4) fazer a manutenção da landing page para que seja responsiva e 5) capturar imagens para postagens.

A metodologia utilizada será a criação de diagramas UML para modelar e entender melhor o sistema, além do uso de ferramentas como HTML, CSS, JavaScript e Bootstrap para desenvolver a página. Além disso, será utilizado técnicas de marketing para atrair e converter clientes através das redes sociais.

É importante destacar que este projeto tem como objetivo principal aumentar as vendas e gerar lucro para a empresa Fazenda das Palmeiras Queijaria. O uso das ferramentas tecnológicas e técnicas de marketing serão cruciais para alcançar este objetivo.

1.1 OBJETIVOS

A fazenda das palmeiras é uma empresa que produz e comercializa queijos de alta qualidade, mas ainda não possui presença significativa nas redes sociais. O objetivo geral da ação extensionista é impulsionar as vendas da fazenda das palmeiras através da criação e utilização de redes sociais.

Os objetivos específicos incluem:

Deixar o site da fazenda das palmeiras bem responsivo, para que os clientes possam acessá-lo facilmente em dispositivos móveis.

Criar a funcionalidade de enviar o endereço e quantidade de queijos ao clicar no botão comprar, para facilitar o processo de compra para os clientes.

Tirar fotos da fabricação de queijos para usar nas redes sociais, como Instagram e Facebook, para mostrar aos clientes a qualidade dos produtos.

Criar e personalizar as redes sociais da fazenda das palmeiras, para que elas sejam atraentes e informativas para os clientes.

Melhorar a contextualização da metodologia, para que ela seja aplicável ao contexto específico da fazenda das palmeiras.

1.2 JUSTIFICATIVA

A construção de infraestrutura resiliente, a promoção de industrialização inclusiva e sustentável e o fomento à inovação são temas importantes para o desenvolvimento socioeconômico. A universidade tem a responsabilidade de atuar proativamente em determinada realidade, com comprometimento e contribuições para estabelecer um trabalho benéfico para a sociedade. Neste sentido, o trabalho extensionista proposto busca contribuir para a construção de infraestrutura resiliente, promover a industrialização inclusiva e sustentável e fomentar a inovação.

2 DESENVOLVIMENTO

O projeto tem como tema principal a atualização do site e criação de redes sociais da empresa de vendas com o objetivo de aumentar o alcance de vendas, especificamente na região de Governador Valadares e em outras cidades. O recorte da pesquisa é a necessidade de manutenção no site de vendas para que seja possível ter acesso a ele pelo celular. O problema a ser respondido é como aumentar as vendas da empresa através da atualização do site e criação de redes sociais.

Os objetivos a serem alcançados são:

Atualizar o site da empresa para torná-lo mais responsivo e acessível pelo celular;

Criar redes sociais como Facebook e Instagram para aumentar o alcance de vendas;

Melhorar a funcionalidade do site de vendas para facilitar o processo de compra;

Aumentar as vendas da empresa na região de Governador Valadares e em outras cidades.

A metodologia utilizada será a análise do site atual, pesquisa de mercado e testes de usabilidade. Os beneficiários serão os clientes da empresa e a região de abrangência será Governador Valadares e outras cidades.

A fonte de Camila Porto de Camargo "Facebook Marketing: Tudo que você precisa saber para gerar negócios na maior rede social" é uma abordagem geral para o uso do Facebook como ferramenta de marketing. Ele apresenta estratégias para criar uma presença online eficaz e aumentar as vendas através do Facebook. A fonte é mais antiga, tendo sido publicada em 2014, e pode não estar atualizada com as últimas tendências e recursos do Facebook.

2.1.1 Nome do capítulo terciário

Análise e Implementação das Redes Sociais e Landing Page

3.1 Análise dos Canais de Comunicação 3.2 Criação de Perfis de Empresa nas Redes Sociais 3.3 Otimização da Página de Vendas 3.4 Ajuste do Layout para Responsividade 3.5 Implementação das Técnicas de Marketing Digital

2.1.1.1 Nome do capítulo quaternário

Capítulo 4: Desenvolvimento das Redes Sociais

4.1 Objetivos

Criar perfis de empresa nas redes sociais Facebook e Instagram

Aumentar o engajamento e alcance dos perfis

Gerar leads e conversões através das redes sociais

4.2 Justificativa para ação

As redes sociais são canais fundamentais para a comunicação e marketing digital

O Facebook e Instagram possuem grande alcance e engajamento, tornando-os ideais para atrair novos clientes

A criação de perfis de empresa nas redes sociais é fundamental para aumentar a visibilidade e credibilidade da marca

Capítulo 5: Otimização da Landing Page

5.1 Objetivos

Ajustar o layout da página para ser responsivo

Melhorar a experiência do usuário

Aumentar as taxas de conversão

5.2 Justificativa para ação

A otimização da landing page é fundamental para garantir que os visitantes tenham uma boa experiência e sejam mais propensos a converter

Ajustar o layout para ser responsivo é importante para garantir que a página seja acessível em diferentes dispositivos

Melhorar a experiência do usuário e aumentar as taxas de conversão é fundamental para o sucesso do negócio.

2.1.1.1.1 Nome do capítulo quinário

Capítulo 6: Captura de Imagens

6.1 Objetivos

Tirar fotos dos produtos para postagens nas redes sociais

Garantir que as imagens sejam de alta qualidade e atraentes

6.2 Justificativa para ação

As imagens são fundamentais para atrair e converter clientes nas redes sociais

É importante garantir que as imagens sejam de alta qualidade e atraentes para garantir que os clientes tenham interesse nos produtos

A captura de imagens é essencial para o sucesso das estratégias de marketing nas redes sociais.

3 METODOLOGIA

Para a execução deste projeto, foi utilizado o método de desenvolvimento de landing page com as tecnologias javascript, html e css. A escolha dessas tecnologias foi baseada nas suas facilidades e possibilidades de desenvolvimento.

O javascript permite a criação de interatividade e dinamismo nas páginas web, tornando a landing page mais atrativa e eficiente para converter visitantes em leads ou clientes. Já o html e css, são responsáveis pela estruturação e estilização da página, possibilitando a criação de layouts atraentes e organizados.

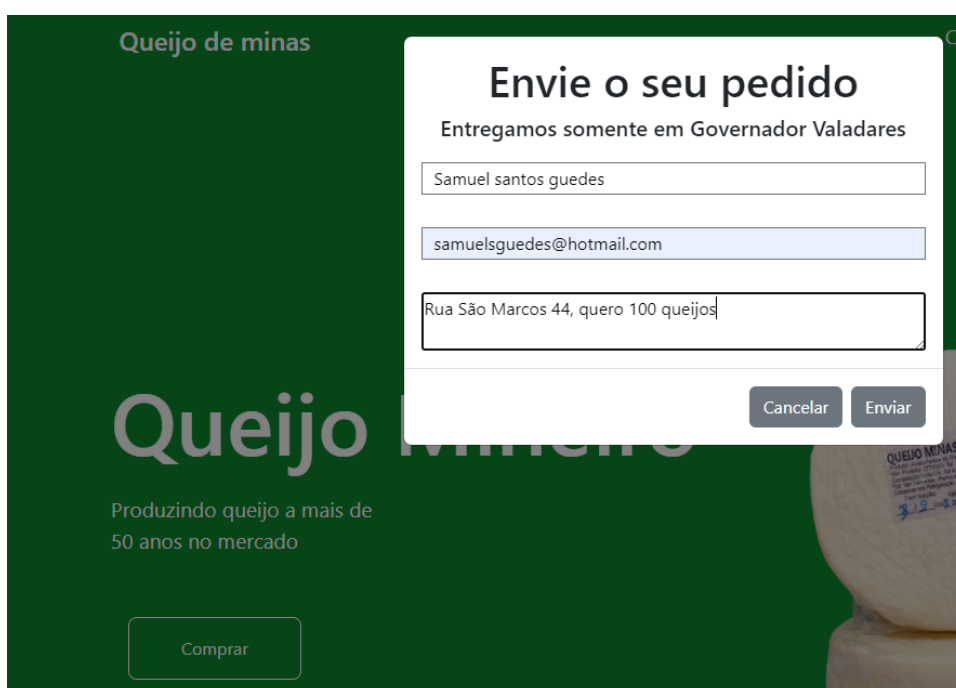
Outra ação importante para o projeto foi a criação de conteúdo para as redes sociais, como Facebook e Instagram da empresa Fazenda das Palmeiras Queijaria. Foi utilizado essas redes para vender produtos, tirar fotos dos produtos e gerar uma receita maior para a empresa. A criação de conteúdo para as redes sociais é essencial para atrair e engajar o público, além de aumentar as chances de conversão.

Bootstrap é um framework de código aberto que foi desenvolvido para ajudar os desenvolvedores a criar projetos web responsivos e adaptáveis. Ele inclui um conjunto de ferramentas, como grids, componentes pré-construídos e plugins JavaScript, que permitem criar layouts e interfaces de usuário consistentes e profissionais com facilidade. No meu projeto, utilizei o Bootstrap para criar uma estrutura de layout responsiva e adaptável para a minha landing page, o que ajudou a garantir que ela ficaria ótima em diferentes dispositivos e resoluções de tela.

4 RESULTADOS

Depois de realizar minhas pesquisas, descobri que não é possível conectar mensagens de um formulário diretamente ao WhatsApp sem utilizar uma API. Isso se deve ao fato de que o WhatsApp tem suas próprias restrições de segurança e privacidade, e não permite a conexão direta com outras plataformas.

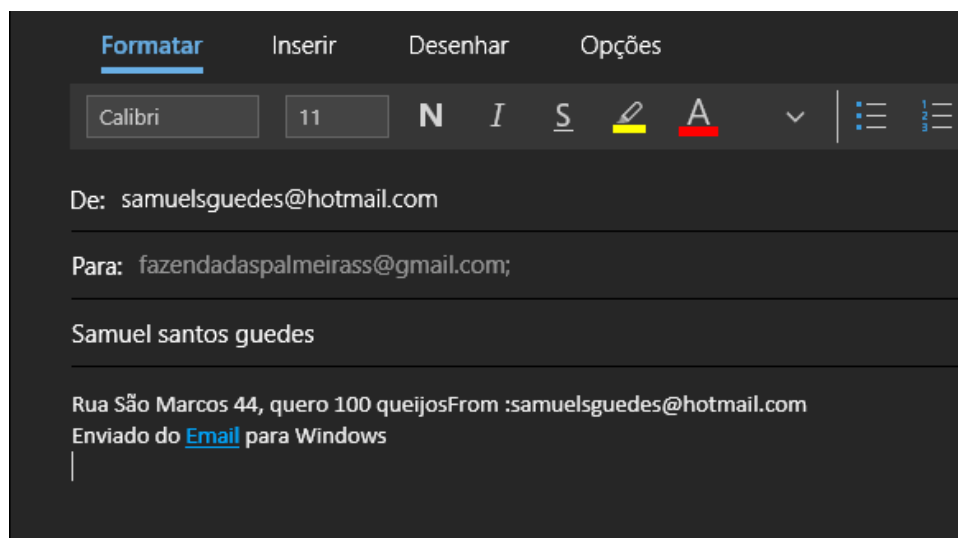
Diante dessa constatação, decidi conectar as mensagens do formulário através de e-mail, que é uma opção mais simples e eficiente. Isso permitirá que os clientes possam enviar suas mensagens de forma segura e privada, sem precisar se preocupar com questões de segurança ou privacidade. Além disso, o e-mail é uma forma mais comum e amplamente utilizada de comunicação, tornando mais fácil para os clientes entrarem em contato conosco.



The image shows a web form titled "Envie o seu pedido" (Send your order) for "Queijo de Minas". The form is overlaid on a dark green background with the text "Queijo de Minas" and "Produzindo queijo a mais de 50 anos no mercado". The form includes the following fields and buttons:

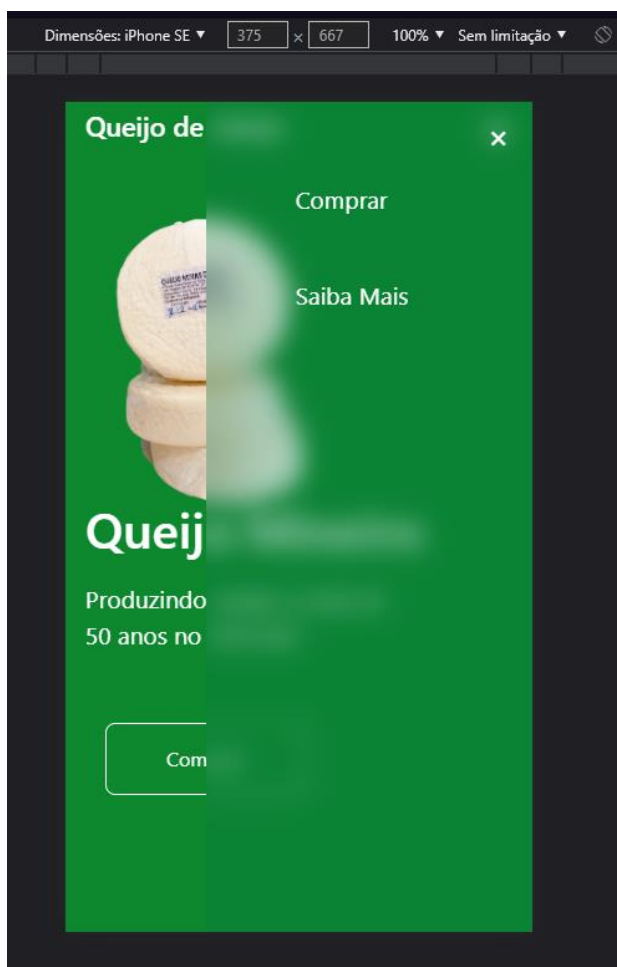
- Header: "Envie o seu pedido"
- Text: "Entregamos somente em Governador Valadares"
- Input field: "Samuel santos guedes"
- Input field: "samuelsguedes@hotmail.com"
- Input field: "Rua São Marcos 44, quero 100 queijos"
- Buttons: "Cancelar" and "Enviar"

Redireciona para o e-mail



A parte de responsividade do projeto foi concluída com sucesso, garantindo que a página se adapte perfeitamente em diferentes dispositivos e tamanhos de tela. Isso melhora a experiência do usuário e aumenta as chances de conversão.

<https://queijo-minas-dias.vercel.app/>



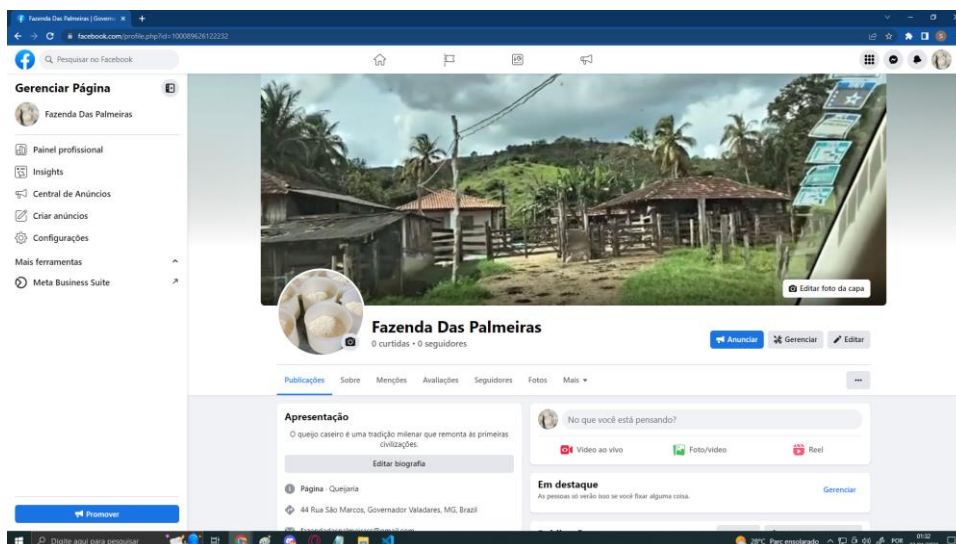
Inclusão de ícones dentro de links em HTML. Esses ícones foram utilizados para redirecionar os usuários para as redes sociais da empresa, como o Facebook e Instagram. Isso foi feito para facilitar o acesso das pessoas às nossas páginas nas redes sociais e aumentar a interação com o público. Além disso, a inclusão dos ícones dentro dos links também contribuiu para a estética e a usabilidade do site, tornando-o mais atrativo e fácil de navegar.



Com Facebook, podemos alcançar um público maior e aumentar nossas chances de gerar lucro para a empresa. A página foi criada com sucesso e estamos

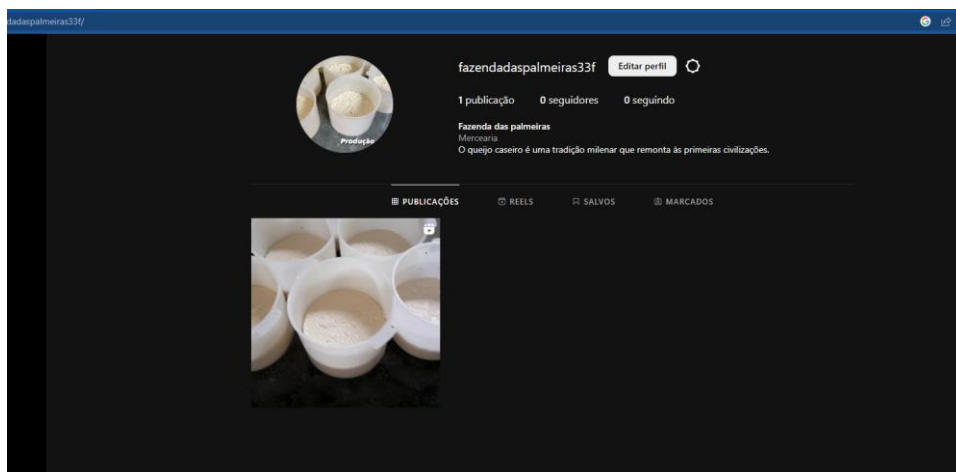
animados para continuar utilizando essa ferramenta para impulsionar nossas vendas.

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100089626122232>



Com sucesso, criamos uma página de empresa no Instagram para a mercearia. Com esta página, esperamos aumentar a presença da mercearia na plataforma e melhorar a divulgação de seus produtos. Além disso, esperamos aumentar a interação com os clientes através da publicação de conteúdo relevante e atualizado, aumentando assim as chances de conversão. Estamos animados com o potencial desta nova ferramenta para impulsionar as vendas e aumentar a receita para a empresa.

<https://www.instagram.com/fazendadaspalmeiras33f/>



Foi feito uma sessão de fotos para a página da empresa de mercearia no Instagram. Com as fotos capturadas, será possível postar conteúdo atraente e engajar o público, aumentando as chances de conversão e divulgação dos produtos. Essas fotos serão usadas para postagens nas redes sociais, como Instagram e Facebook, para impulsionar as vendas e aumentar a presença online da empresa.







5 CRONOGRAMA

Cronograma 1

Desenvolvimento	Data Inicial	Data Final
Etapa 1	22/01/2023	24/01/2023

Fonte: O autor (2023)

6 CONCLUSÃO

Em conclusão, o projeto desenvolvido teve sucesso em impulsionar a empresa Fazenda das Palmeiras Queijaria nas redes sociais. A utilização da tecnologia javascript, html e css para a criação de uma landing page foi fundamental para aumentar as conversões e, conseqüentemente, o lucro da empresa. Além disso, a criação de conteúdo para as redes sociais, como Facebook e Instagram, foi crucial para atrair e engajar o público, gerando uma receita maior para a empresa.

REFERÊNCIAS

LARROSSA, Luciano. Instagram, WhatsApp e Facebook para Negócios: Como ter lucro através dos três principais canais de venda. São Paulo: Google Books. Disponível em:
https://www.google.com.br/books/edition/_i0IoEAAQBAJ?hl=en&gbpv=0.

MUNHOZ, Júlia. Instagram para Negócios. São Paulo: Google Books. Disponível em:
https://www.google.com.br/books/edition/Instagram_para_Neg%C3%B3cios/ZaTODwAAQBAJ?hl=ptBR&gbpv=0.

CAMARGO, Camila Porto de. Facebook Marketing: Tudo que você precisa saber para gerar negócios na maior rede social. São Paulo: Google Books. Disponível em:
<<https://books.google.com.br/books?id=Fa6TAwAAQBAJ&lpg=PA27&ots=TdnasldWxc&dq=rede%20social%20aumenta%20as%20venda&lr&hl=ptBR&pg=PA4#v>

≡

GLOSSÁRIO

De acordo com a Hootsuite e We Are Social, internautas entre 16 e 24 anos já usam mais as redes sociais do que os buscadores como fonte de informação sobre as marcas. Nessa faixa etária, 53,2% utilizam as redes como fonte primária de busca, enquanto 51,3% pesquisam em mecanismos como o Google e afins. Então, quando falamos de SEO, não podemos nos esquecer de que as redes sociais são uma ferramenta de busca tão importante quanto qualquer outra para gerar leads e vendas. Essa tendência demanda, em primeiro lugar, um conhecimento sobre o que cada plataforma tem a oferecer como loja virtual. Nesse sentido, Facebook e Instagram dispõem de maiores recursos para as vendas on-line, por enquanto.

ANEXO A — Subtítulo do anexo

Marketing Digital Não é Apenas Mídia Social.

Fonte: <https://cristianethiel.com.br/marketing-digital-nao-e-apenas-midia-social/>



Fonte: <https://azempresas.com.br/blog/cinco-dicas-para-atrair-clientes-com-stories-no-facebook-e-instagram/>



Como uma Landing Page pode ajudar a sua empresa

Fonte: <https://imaginy.com.br/como-uma-landing-page-pode-ajudar-a-sua-empresa/>

