

## CONSULTORIA PARA *GROWTH HACKING*

### 1. Tema

Desenvolvimento Tecnológico

### 2. Subtema

Transformação Digital

### 3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

### 4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria tecnológica / Acesso a serviços tecnológicos

### 5. Modalidade

Presencial e/ou a distância

### 6. Público alvo

MEI, ME, EPP, Produtor Rural e Artesão

### 7. Setor indicado

Agronegócio, Comércio, Indústria e Serviços

### 8. Macrosssegmento

-

### 9. Descrição

#### ETAPA 00 | FASE INICIAL - SEBRAE E EMPRESA DEMANDANTE

- Atendimento inicial para alinhamento da descrição da demanda e avaliação do perfil do cliente.
- Construção da descrição da demanda (objeto de contratação, responsabilidades, cronograma) e;

- Validação da descrição da demanda e da proposta final pelo cliente e contratação do serviço.

### **ETAPA 01 | SPRINT DE ALINHAMENTO (MINDSET)**

Reunião de alinhamento sobre a condução do trabalho. Nesta reunião deverão ser tratados os seguintes itens:

- Estratégias e métricas de crescimento com os sócios / investidores do negócio
- Métrica de vendas dos produtos/serviços por canal.
- Levantamento das necessidades do negócio, a partir da imersão nos objetivos estratégicos do cliente.
- Recursos disponíveis para investimento no *growth* e qualificação das pessoas envolvidas.
- Planejamento dos trabalhos.

**ENTREGA ETAPA 01:** Ata da Reunião e Cronograma de execução.

### **ETAPA 02 | SPRINT DIAGNÓSTICO DE MERCADO**

Diagnóstico da organização e do mercado alvo, incluindo aspectos como:

- Diagnóstico interno: levantamento dos *hacks* de *marketing* digital da empresa; SEO; SEM; métricas; tração de vendas.
- Diagnóstico externo: análise das tendências de mercado; *benchmarking* da presença digital (análise dos concorrentes diretos / indiretos);
- Identificação do *persona* tomador de decisão;
- Ranqueamento e reputação da marca;
- *Hacking* de crescimento com a aplicação das metodologias PBL, *Lean Startup* e *Scrum*.
- Elaboração do relatório.

**ENTREGAS ETAPA 02:** Relatório do Diagnóstico Inicial.

### **ETAPA 03 | SPRINT PESSOAS E PROCESSOS DE GROWTH HACKING**

Projeto detalhado, com planejamento dos serviços e das ações a serem implementados para tecnologias digitais. Podem estar inclusos nesta *sprint* os seguintes itens:

- Gestão *Adm* de *users* (usuários responsáveis pelo monitoramento);
- Identificação de padrões, recursos, funcionalidades e tendências de mercado no projeto para o posicionamento digital;
- Análise do funil e definir o seu OMTM (*One Metric That Matters*).
- Análise de dados, teste de hipóteses
- Definição dos (*Test A/B*), e experimentos
- Ganhando a velocidade de execução no processo de crescimento orgânico. (*Fast Velocity*)
- Implantação, configuração e monitoramento na ferramenta *Adwords Express*
- Otimização de posts com técnicas SEO (SEO significa *Search Engine Optimization*)

- Implantação, configuração e monitoramento na ferramenta de Mensagem Instantânea *mobile* para captura de *Leads*
- Análise e monitoramento da ferramenta Insight (*Searchs / Views* e *CTA - Call to Actions*)
- *Analytics* e gráficos comparativos da empresa com empresas do mesmo segmento do Mercado

**ENTREGAS ETAPA 03:** Organograma com o funcionograma dos *Growth hackers* e relatório com o plano de ação de *Growth Hacking*.

#### **ETAPA 04 | SPRINT FECHAMENTO E AVALIAÇÃO DE RESULTADOS**

Reunião para validação e entrega do Relatório.

**ENTREGAS ETAPA 04:** Ata da Reunião.

Os documentos a serem gerados pela prestação de serviços e que deverão ser entregues ao Sebrae estão identificados no edital vigente do Programa Sebraetec.

### **10. Benefícios e resultados esperados**

Oferecer planos de ação para a divulgação e comercialização de serviços e produtos em meio online, ampliando mercados e melhorando a rede de relacionamentos das empresas.

1. Melhoria do desempenho do topo de funil de vendas
2. Acesso às tendências de demanda de mercados.
3. Medição dos principais KPIs do funil de vendas.
4. Domínio sobre os novos serviços permitidos pela tecnologia.

### **11. Estrutura e materiais necessários**

-

### **12. Responsabilidade da empresa demandante**

1. Aprovar a proposta.
2. Participar da reunião de alinhamento do trabalho e das demais reuniões previamente marcadas, conforme cronograma aprovado.
3. Disponibilizar um responsável para fornecer as informações e fazer o acompanhamento de todo o serviço.
4. Fornecer os requisitos e demais informações necessárias à entidade executora para o desenvolvimento do trabalho.
5. Participar da reunião de entrega dos resultados.
6. Validar o Relatórios Final

Nota: É obrigatório a empresa demandante responder as pesquisas do SEBRAE.

### 13. Responsabilidade da prestadora de serviço

1. Realizar reunião para colher informações e apresentar os detalhes da execução do trabalho previsto.
2. Analisar a demanda, a estratégia e o mercado alvo.
3. Fazer um diagnóstico dos recursos tecnológicos e de capacitação existentes, registrando em um relatório a situação observada.
4. Preparar um Projeto Detalhado, com orientações que levem em conta a realidade da empresa e seus objetivos.
5. Realizar reunião presencial com a demandante para apresentar o diagnóstico e o Projeto detalhado.
6. Entregar os documentos nas versões impressa e digital ao Sebrae e a empresa cliente.
7. Cumprir todos os prazos e agendas estabelecidas

### 14. Perfil desejado da prestadora de serviço

Corpo Técnico formado por analistas, desenvolvedores e especialistas em *marketing* e mídias digitais com experiência em serviços online.

### 15. Pré-diagnóstico

- A Empresa deve ter seus objetivos e mercados desejados claramente definidos.
- A Empresa deve designar um responsável para fornecer os requisitos e demais orientações para a executora.

### 16. Observações

1. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico;
2. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;
3. A consultoria não inclui a produção de informações técnicas necessárias ao consumidor de modo a se atender requisitos legais.
4. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;

5. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
6. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
7. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

## 17. Complexidade, carga horária e valores máximos

COMPLEXIDADE	CH MÁX	VALOR 1	VALOR 2
		ATÉ 100km	MAIS DE 100km
Intermediária	50	R\$ 4.500,00	R\$ 5.000,00

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	07/08/2019	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/08/Consultoria-para-Growth-Hacking-TD46010-1.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/08/Consultoria-para-Growth-Hacking-TD46010-1.pdf</a>	Liza Myrella Cavalcante Melo Bádue
2	13/04/2020	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/04/Consultoria-para-Growth-Hacking-TD46010-2.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/04/Consultoria-para-Growth-Hacking-TD46010-2.pdf</a>	Coordenação Sebraetec