

EST - ALGORITMO É PRECISO (?) - INSTAGRAM & NEGÓCIOS

1. Dados da empresa responsável pela solução

FUNDO PRETO CONSULTORIA, CAPACITACAO E EVENTOS LTDA – CNPJ: 37.915.884/0001-14 com a profissional Marta Pereira de Souza

2. Descrição

A palestra atende a uma demanda crucial no cenário atual, marcada pela crescente presença de pequenos negócios nos meios digitais, especialmente nas redes sociais, sem que essas iniciativas se traduzam proporcionalmente em crescimento e resultados concretos. A proposta de solução visa promover melhorias significativas na presença digital e no engajamento de negócios, focando especificamente no contexto do Instagram.

Demanda Atendida: busca por estratégias eficazes que permitam aos pequenos negócios explorar de maneira mais eficaz o potencial do Instagram como uma ferramenta de promoção e crescimento. Muitas empresas têm investido consideravelmente em suas presenças online, mas nem sempre conseguem traduzir esses esforços em resultados tangíveis, como aumento nas vendas e reservas.

A palestra propõe uma abordagem abrangente para enfrentar esses desafios, concentrando-se em vários elementos-chave:

- Compreensão dos Algoritmos: Explicação detalhada sobre como os algoritmos do Instagram funcionam, permitindo que os participantes compreendam melhor como otimizar suas estratégias para aumentar o alcance e a visibilidade.
- Criação de Conteúdo Relevante: Orientação sobre a criação de conteúdo que ressoe com o público-alvo, destacando a importância da qualidade sobre a quantidade.
- Crescimento Orgânico: Estratégias para contribuir o crescimento orgânico da conta, aproveitando as características específicas do algoritmo do Instagram.
- Adequação do Perfil na Plataforma: Dicas práticas para otimizar o perfil do Instagram, incluindo a biografia, fotos de perfil e outros elementos essenciais.
- Aumento de Conversões: Abordagem sobre como transformar o engajamento em resultados tangíveis, incluindo dicas para aumentar as ofertas e a fidelização do cliente.

3. Instrumento

Palestra

4. Argumento de vendas/Justificativa

Os participantes da palestra podem esperar colher os seguintes benefícios:

- Melhoria da Presença Digital: Aumento da visibilidade online por meio de estratégias eficazes.
- Engajamento Aprimorado: Maior interação e envolvimento do público-alvo com o conteúdo da empresa.
- Crescimento Sustentável: Estratégias para garantir um crescimento sustentável e constante.
- Resultados Tangíveis: Tradução eficaz do engajamento em resultados mensuráveis, como vendas e benefícios.

Em resumo, a palestra visa equipar os participantes com o conhecimento e as ferramentas possíveis para transformar sua presença no Instagram em um impulsionador real de sucesso e crescimento para seus negócios.

Resultados esperados:

- Aumento do alcance do perfil no Instagram;
- Redução do dispêndio de tempo em horas, na articulação e/ou produção de conteúdo;
- Aumento de retorno sobre investimento em ações no Instagram (visibilidade de marca, conversão em clientes);
- Aprendizado prático para implementação e direcionamento de ações.

5. Tema/Subtema SAS:

Mercado e Vendas/Planejamento estratégico de marketing
Mercado e Vendas/Comércio Eletrônico

6. Área/Subárea SGF (recomendado nesta ordem):

Não se aplica

7. Público-alvo

Pessoa Física	Pessoa Jurídica	Público Indireto
<input checked="" type="checkbox"/> Pessoa Física <input type="checkbox"/> Professor <input type="checkbox"/> Gestor Educacional <input type="checkbox"/> Estudante - Fundamental <input type="checkbox"/> Estudante - Médio <input type="checkbox"/> Estudante - Superior <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input checked="" type="checkbox"/> Microempreendedor Individual (MEI) <input checked="" type="checkbox"/> Microempresa (ME) <input checked="" type="checkbox"/> Empresa de Pequeno Porte (EPP) <input checked="" type="checkbox"/> Produtor Rural <input checked="" type="checkbox"/> Artesão <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input type="checkbox"/> Instituição de Administração Pública <input type="checkbox"/> Instituição sem fins lucrativos <input type="checkbox"/> Média e Grande Empresa <input checked="" type="checkbox"/> Não se aplica

8. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Sector	<input type="checkbox"/> Agronegócios <input checked="" type="checkbox"/> Comércio <input checked="" type="checkbox"/> Serviços <input type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Não se aplica
Macrossegmento	<input checked="" type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input checked="" type="checkbox"/> Economia Digital <input checked="" type="checkbox"/> Moda <input checked="" type="checkbox"/> Artesanato e Economia Criativa <input checked="" type="checkbox"/> Energia <input checked="" type="checkbox"/> Negócios de Alto impacto <input checked="" type="checkbox"/> Bioeconomia <input checked="" type="checkbox"/> Franquias <input checked="" type="checkbox"/> Saúde e Bem-estar <input checked="" type="checkbox"/> Casa e Construção <input checked="" type="checkbox"/> Higiene e Cosméticos <input checked="" type="checkbox"/> Transporte, Logística e Mobilidade
Descrição (opcional)	-/-

9. Conteúdo Programático

- A primeira impressão importante: bio, destaques e identidade visual: Aborda a importância de criar uma primeira impressão impactante no perfil do Instagram, destacando elementos como biografia, destaques e identidade visual. Essa abordagem visa atrair a atenção do público-alvo desde o primeiro contato.
- Algoritmos e atualizações do app: fornecemos insights sobre o funcionamento dos algoritmos do Instagram e as atualizações mais recentes da plataforma. Compreender esses aspectos é fundamental para melhorar a visibilidade do conteúdo e aumentar o alcance orgânico.
- Autenticidade, engajamento e produção de conteúdo: Explora a importância da inovação na construção de uma marca online, incentivando o engajamento por meio da produção de conteúdo relevante e genuíno. Essa abordagem visa criar uma conexão mais profunda com o público.
- Gatilhos mentais: Introduz o conceito de gatilhos mentais, estratégias psicológicas que influenciam o comportamento do usuário. Essa temática visa maximizar o impacto das interações online, estimula

10. Estrutura e materiais necessários

Uso de material de consumo, Locação de espaço físico; Equipamentos audiovisuais (Notebook, projetor e/ou tela de projeção; dispositivo de saída de áudio, cabeamento relacionado);

11. Responsabilidades do demandante

- Indicar, na ausência do representante legal, o responsável por acompanhar a execução do serviço;
- Fornecer as informações necessárias ao alcance do objeto contratado;
- Participar das etapas previstas em cronograma, de modo a não prejudicar o prazo de execução do serviço;
- Relatar ao Sebrae qualquer entrave à execução, de modo a viabilizar ajustes no cronograma em tempo hábil;
- Atestar o recebimento do serviço e responder pesquisa de avaliação.

12. Responsabilidades da empresa contratada

- Indicar responsável técnico para execução do serviço;

- Participar das etapas síncronas (presenciais ou remotas) junto ao Sebrae e/ou empresa demandante, conforme cronograma.
- Cumprir o escopo de trabalho pactuado;
- Apresentar evidências de execução do serviço, conforme modelo de relatório solicitado pelo Sebrae/CE;
- Relatar ao gestor responsável pela contratação qualquer entrave à execução do escopo, de modo a viabilizar ajustes de percurso em tempo hábil;
- Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do SGF.

13. Observações adicionais

-/-

14. Complexidade, carga horária e valores máximos

A carga horária do atendimento será definida de acordo com as atividades executadas e a complexidade da demanda.

Etapas	Resumo executivo	Carga-horária
-/-	-/-	-/-

Tabela de honorários

Complexidade	Carga horária máxima	Valor
Não se aplica	-/-	R\$ 6.000,00

Nota 1: eventuais valores de ajuda de custo seguirão normativo interno vigente.

Nota 2: eventual divergência desta ficha técnica versus o preconizado na tabela de honorários vigente, prevalecerá o valor de referência da tabela.

15. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição