

# NEGÓCIOS DIGITAIS NO TURISMO

---

## 1. Dados Gerais

EMPRESA	RESULT CONSULTORIA E INOVAÇÃO
CNPJ	07.133.646/0001-96
ENDEREÇO	RUA ZILDENIA , COITE, EUSEBIO/CE
E-MAIL DA EMPRESA	resultconsultoria@gmail.com
REPRESENTANTE LEGAL	DAVID JUSSIER TOMAZ FIGUEIREDO
PROFISSIONAL	Liduina Nogueira de Figueiredo Felix
CPF	95991166315
E-MAIL	liduinanf@gmail.com
TELEFONE	(85)998634225

## 2. Tema (Edital)

Gestão de Negócios Digitais.

## 3. Tema (SAS)

Inovação.

## 4. Subtema (SAS)

Transformação Digital.

## 5. Tipo de Serviço

Consultoria e Oficina.

## 6. Modalidade

Híbrido ou presencial.

## **7. Público alvo**

Artesão , Microempreendedor Individual – MEI, Microempresa – ME, Empresa de Pequeno Porte – EPP, Produtor Rural, Potencial Empreendedor, Candidato a Empresário, Poder Público.

## **8. Setor indicado**

Comércio, Indústria e Serviços e Agronegócios.

## **9. Macrosssegmento**

Turismo.

## **10. Descrição**

1) Tipo de solução;

A ação envolve consultorias individuais e oficinas coletivas

2) Sequenciamento lógico de atividades/etapas previstas na aplicação ou implementação da solução;

Etapa 1: Estabelecimento dos critérios e Identificação das Empresas - Nesta etapa serão estabelecidos os critérios e a identificação das empresas que farão parte do projeto.

Etapa 2: Sensibilização e diagnóstico situacional. Durante a etapa 2 serão realizadas ações de sensibilização para transformação digital e diagnóstico individualizado sobre a situação atual das empresas referente a inserção digital.

Para as Etapas 1 e 2, serão realizadas visitas in loco no(s) destino (s) para adesão das empresas ao projeto

Etapa 3: Apresentação das Soluções Plataforma e Google My Business e Google Trip - Nessa etapa serão apresentados os módulos e funcionalidades da plataforma: como a empresa fará a comercialização, como será o pagamento feito pelo cliente, como ela poderá fazer a divulgação, assim como tiramos todas principais dúvidas sobre a plataforma. Ainda nessa etapa, será realizado um encontro para apresentação das funcionalidades do google meu negócio e passo a passo para a atualização das informações de cada empresa. Serão realizados 02 Encontros on line de até 3h cada.

Etapa 4: Implementação google my business e ferramentas de marketing digital

4.1 Atendimento individualizado (on line) para inserção ou atualização das informações da empresa no Google Meu Negócio - Criação dos perfis com verificação e ativação do local com integração e atualização dos dados no Widget lateral direito do Google Search, no Widget lateral esquerdo do Google Maps, no site e mídias sociais com suporte inicial na gestão da página Google Meu Negócio. - Criação de um catálogo de produtos ou serviço do local com descrição e categoria. Ex. Fotos de produtos e descrição do serviço oferecido; com Call To Action para “WhatsApp Business, realizar um pedido online, Comprar, Reservar, Saiba mais, ou Ligar agora” na página GMB selecionadas pelo marketing. Atendimento individualizado on line de até 24h

4.2 O Workshop Marketing Cell – Criatividade, Estratégias e Vendas pelo Celular é dividido em 2 momentos com abordagens específicas.

- 1º momento: apresentação coletiva no estilo de oficina com mão na massa com muito exemplos práticos: 3h
- 2º momento: análise individual ou criação do zero do Instagram de cada um dos participantes. Duração por participante: 1h

Análise individual do perfil do Facebook e do Instagram para que cada participante comece a colocar em prática o ensinamento gerado no workshop.

Duração: 1 hora para cada participante

### 3) Conteúdo programático (se houver)

Módulo 1: Criando estratégias; • Criação de uma estratégia de marketing no Instagram, Desenvolvendo uma Persona de Marketing para o Instagram; • Criação do perfil e otimização; Desenvolvimento de conteúdo para o Instagram; • Apps de publicações Módulo 2: Engajament Entendendo o algoritmo do Instagram; • Geração de Engajamento; • Criação da base seguidores no Instagram; • Vendendo Pelo Instagram; Módulo 3: Links patrocinados • Anúnc no Instagram – Instagram Ads; • Monitoramento e Métricas; Módulo 4: Criando conteúdo Roteiros de Vídeos; • Técnicas de construção de textos e narrativas para vendas (COPY); • Fotos criativas; • Conteúdo estratégico.

## 11. Benefícios e resultados esperados

Os objetivos da solução;

A solução tem como objetivo proporcionar aos participantes o conhecimento dos conceitos, a compreensão dos mecanismos e das ferramentas práticas necessárias que o permitirá compreender a nova dinâmica de posicionamento digital:

- Compreender as principais dificuldades das estratégias para atingir o público certo;
- Conhecer o cenário situacional da presença digital das empresas e possibilitar um trabalho de inserção ativo com resultados efetivos
- Ampliar o acesso as principais ferramentas dos negócios digitais de forma assertiva (google my business, instagram e facebook)
- Analisar a interação do público para definições de linguagem no Instagram;
- Ter o conhecimento sobre a lógica das ferramentas;
- Aplicar de forma rápida as estratégias mostradas para desenvolver o hábito de criar conteúdo;

- Trabalhar o instagram como uma das ferramentas de vendas potenciais do negócio.
- Focar no conteúdo.

#### Seus benefícios aos clientes

- Conhecimento sobre as principais ferramentas on line para marketing digital e comercialização do turismo existentes do Brasil e no Mundo;
- Gerar oportunidades de transformação digital para as empresas do setor do turismo - micro e pequenas empresas do Ceará;
- Promover segmentação e o aumento das vendas; • Maior competitividade para as empresas participantes; • Disseminação das estratégias mais utilizadas para captação, engajamento e conversão de vendas no digital no turismo; • Fortalecer o desenvolvimento das micro e pequenas empresas do setor do turismo no estado do CEARÁ

### **12. Infraestrutura Necessária**

Durante as oficinas serão necessários: Sala / auditório equipados com internet, mesas e cadeiras, projeção e notebook. Durante as oficinas e atendimentos remotos serão necessários para os clientes: Acesso a internet e equipamento de computador/notebook;

### **13. Carga Horária**

271 horas.

### **14. Valor**

R\$ 1.935,00 praticado ou sugerido pela PJ no mercado para o cliente final (Valor por empresa) grupo de 20 empresas R\$ 38.700,00 (Trinta e Oito Mil e Setecentos reais).

Demonstrativo da Formação do Preço de Venda:

A composição de preços deverá conter quantidades, inclusive do número mínimo e máximo de participantes, em caso de eventos coletivos, e valores dos itens de custos necessários à execução total dos serviços.

Item	Valor (R\$)
Etapa 1: Estabelecimento dos critérios e Identificação das	R\$ 7.200,00
Empresas - Nesta etapa serão estabelecidos os critérios e a identificação das empresas que farão parte do projeto. Consultoria presencial (20 empresas x 3 horas cada = 60h)	
Etapa 2: Sensibilização e diagnóstico sobre inserção digital	R\$ 7.200,00
- Durante a etapa 2 serão realizadas ações de sensibilização e diagnóstico individualizado sobre a situação atual das empresas referente a inserção digital. <u>Consultoria presencial</u> (20 empresas x 3 horas cada = 60h)	
Etapa 3: Apresentação das Soluções Plataforma e Google Meu	R\$ 5.000,00
Negócio - Nessa etapa serão apresentados os módulos e funcionalidades da plataforma: como a empresa fará a comercialização, como será o pagamento feito pelo cliente, como ela poderá fazer a divulgação, assim como tiramos todas principais dúvidas sobre a plataforma. Ainda nessa etapa, será realizado um encontro para apresentação das funcionalidades do google meu negócio e passo a passo para a atualização das informações de cada empresa. <u>Oficina Remota - Serão</u> realizados 02 Encontros on line de até 3h cada.	

<p>Etapa 4: Implementação google my business e ferramentas de marketing digital</p>	
<p>4.1 Inserção ou atualização das informações da empresa no Google Meu Negócio - Criação dos perfis com verificação e ativação do local com integração e atualização dos dados no Widget lateral direito do Google Search, no Widget lateral esquerdo do Google Maps, no site e mídias sociais com suporte inicial na gestão da página Google Meu Negócio. - Criação de um catálogo de produtos ou serviço do local com descrição e categoria. Ex. Fotos de produtos e descrição do serviço oferecido ... com Call To Action para “WhatsApp Business, Fazer um pedido online, Comprar, Reservar, Saiba mais, ou Ligar agora” na página GMB selecionadas pelo marketing. <u>Consultoria individualizada</u> remota para de até 4h para cada empresa x 20 empresas (80h)</p>	<p>R\$ 9.600,00</p>
<p>4.2 O Workshop Marketing Cell – Criatividade, Estratégias e Vendas pelo Celular é dividido em 2 momentos com abordagens específicas – 01 <u>Oficina Presencial de 5h</u></p> <p>1º momento: apresentação coletiva no estilo de oficina com mão na massa com muito exemplos práticos: 3h</p> <p>2º momento: análise individual ou criação do zero do Instagram de cada um dos participantes. Duração por participante:</p> <p>Análise individual do perfil do Facebook e do Instagram para que cada participante comece a colocar em prática o ensinamento gerado no workshop. <u>Consultoria presencial</u></p>	<p>R\$ 9.700,00</p>

<u>3h por empresas x 20 empresas</u>	
VALOR TOTAL (20 empresas)	R\$ 38.700,00
VALOR POR EMPRESAS (20 EMPRESAS)	R\$ 1.935,00

## 15. Vídeo do Pitch

<https://youtu.be/PMCZNZkITdC8>.