

Porto Alegre, 18 de janeiro de 2023.

Oportunidade 09.2023 - Programa Marketing e Vendas - Segmento Solar Fotovoltaico

Edital: EDITAL DE CADASTRAMENTO E CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE INSTRUTORIA E CONSULTORIA COM PRODUTOS DE SUA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Prezados credenciados,

Solicitamos proposta de soluções que contemplem as características abaixo:

Escopo: Marketing e vendas

Objetivos:

- Estruturar estratégias de marketing para aceleração da geração e atração de leads;
- Aumentar a competitividade a partir da utilização do marketing no planejamento das ações da empresa;
- Otimizar o processo comercial que foram definidos pela empresa a fim de aumentar o controle e conversão.
- Melhoria de performance na venda de produtos e serviços, aumentando a taxa de conversão.

Conteúdos e estrutura sugeridos:

Módulo 1 (marketing focado na aceleração da geração e atração de leads)

- Revisão dos conceitos básicos do marketing digital;
- Conceitos de segmentação de mercado;
- Análise de concorrência;
- Alinhamento entre Marketing x Vendas;
- Entendimento da dinâmica dos canais digitais;
- Como estruturar campanhas de mídias pagas;
- Copy para atração x conversão em landing pages;
- Estrutura de copy para sequência de nutrição de leads.

Módulo 2 (estruturação do processo comercial)

- Ajustar processo comercial;
- Negociação de margens viáveis de desconto (no fechamento);
- Contratação e onboarding do time de vendas;
- Definição de metas e indicadores comerciais.
- Análise de quais informações registrar em cada fase.
- Identificação de onde registrar cada atividade/informação;



Módulo 3 (controle do processo comercial e aumento de conversão)

- Otimizar processo de condução de fases;
- Criar lista de entregáveis por fase;
- Análise de ferramentas;
- Discutir estratégia de condução de oportunidades.

Público-alvo: Aproximadamente 30 empresas do Segmento Solar Fotovoltaico que participam de projetos do Sebrae RS (região Metropolitana de Porto Alegre).

Estrutura sugerida e carga horária estimada:

- **Módulo 1 (marketing focado na aceleração da geração e atração de leads)**
 - Workshop de 4 horas para exposição conceitual e prática, no **formato online**.
 - Consultoria de 6 horas (individual) para customização da estratégia, no **formato presencial**.
 - Mentoria de 4 horas (individual) para acompanhamento da execução, análise e correções, no **formato presencial**.
- **Módulo 2 (estruturação do processo comercial)**
 - Workshop de 3 horas para exposição conceitual, no **formato online**.
 - Oficina de 6 horas para construção prática, no **formato presencial**.
 - Mentoria de 3 horas (individual) para avaliação da execução e correções, no **formato presencial**.
- **Módulo 3 (controle do processo comercial e aumento de conversão)**
 - Workshop de 3 horas para exposição conceitual, no **formato online**.
 - Oficina de 6 horas para construção prática, no **formato presencial**.
 - Mentoria de 3 horas (individual) para avaliação da execução e correções, no **formato presencial**.
 - Mentoria avançada de 4 horas (individual) para definição da estratégia e condução de oportunidades, no **formato presencial**.

Formato: híbrido

Tipologia sugerida: Instrutoria e consultoria

Prazo para cadastramento do produto: 29 de janeiro de 2023.

Gestor da oportunidade: Ivandro Moraes

E-mail para envio dos materiais: ivandrom@sebraers.com.br

Para cadastrar o produto [Clique Aqui](#)

Critérios analisados:

Primeira etapa: cadastro até 29/01/2023

- Eliminatórios
 - Empresa habilitada no EDITAL DE CADASTRAMENTO E CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE INSTRUTORIA E CONSULTORIA COM PRODUTOS DE SUA PROPRIEDADE INTELECTUAL
 - Empresa ser apta em instrutoria e consultoria
 - Cadastrar o produto no prazo
- Pontuados
 - Consistência da proposta do produto cadastrado no banco de produtos

Segunda etapa: encaminhamento de materiais (será solicitado apenas aos que atenderem aos critérios da primeira etapa)

- Eliminatório
 - Encaminhar estrutura que contemple o detalhamento das soluções propostas no prazo
- Pontuados:
 - Atuações anteriores no escopo e tema do aviso em questão (verificadas no Portal Integra)
 - Atendimento do objetivo do método
 - Estrutura do método da instrutoria e consultoria
 - Utilização das seguintes estratégias metodológicas nas capacitações: atividades vivenciais, exercícios em grupo e atividades reflexivas.

As empresas interessadas devem incluir as informações do seu produto no link abaixo ou acessar o portal integra no item oportunidades. [Clique Aqui](#) e cadastre o seu produto!