

# Assessoria/mentoria de Marketing Digital

À

Nome - Gisele M. dos Santos

E-mail – gisele.munhoes@siemens.com

Telefone - 11 3612 5842

Empresa - Siemens Aparelhos Auditivos

## Assessoria e Mentoria em Marketing Digital

### Cenário atual

Foi realizada uma palestra de Marketing Digital no dia 24/Janeiro/2014 em um evento para 35 revendas Siemens no Brasil. A palestra atingiu o seu objetivo de conscientizar sobre a importância de realizar ações de marketing digital de forma integrada para potencializar os resultados.

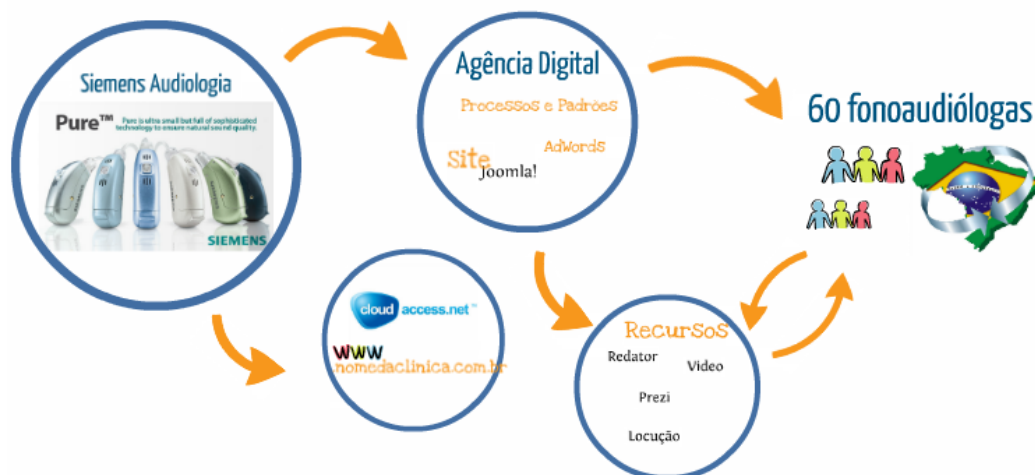
Foi realizado um planejamento de marketing digital com foco no planejamento e arquitetura de informações do site modelo para clínica. A agência que vai executar a criação dos sites já foi contratada.

Dentro do escopo da agência estão previstas as seguintes ações:

- Criação de site modelo em WordPress para clínicas de audiologia
- Criação dos 35 sites das clínicas baseados neste modelo
- Portal sobre Deficienciaauditiva.com.br
- Assessoria e suporte para gestão dos sites

### Cenário proposto

A proposta é realizar um trabalho contínuo durante o período de 1 ano para viabilizar as ações de marketing e comunicação digital. É fundamental ter um responsável por fazer a gestão da rede de fornecedores e colaboradores digitais.



## Escopo de trabalho

O trabalho de assessoria e mentoria deverá ser mensurado por horas de dedicação mensal, pois não é possível identificar as ações necessárias antecipadamente.

A metodologia para entrega da assessoria e mentoria em marketing digital será:

- **Reunião mensal de alinhamento e cocriação na Siemens**  
O objetivo é alinhar as atividades e pensar novos projetos.  
Dedicação prevista de trabalho de 4h/mês para trabalho na Siemens.
  - Capacitação da equipe Siemens, agência e colaboradores
  - Conferência online com vendas para análise de resultados – Análise de Analytics, campanhas de AdWords, anúncios do Facebook e outras ações.
  - Palestras ou workshops – Marketing Digital, Prezi e outros temas digitais
- **Assessoria online semanal** – Definição de um período fixo semanal para trabalho remoto (estimativa 2h/semana).
  - **Acesso aos cursos online** – ApresentacoesMagicas.com.br e FerramentasVisuais.Edools.com
- **Alocação de terceiros e freelancers** – Para execução de serviços necessários para as ações de marketing digital serão apresentados orçamentos para aprovação da Siemens e o pagamento será realizado pela Konfide para o prestador de serviços.  
A Konfide fará a gestão dos prestadores de serviços.
- **Assinatura de serviços** – Muitas ferramentas e serviços online (SEMRush, WebCEO, Prezi) serão importantes para os projetos, mas necessitam de agilidade para assinatura e pagamento. A Konfide fará a assinatura destes serviços e os custos serão repassados para Siemens Audiologia.
- **Integração entre os colaboradores (stakeholders)**
  - Siemens Audiologia
  - Agência
  - Freelancers e produtoras
  - Fonoaudiólogas

## Serviços de terceiros

Os serviços que devem ser contratados pela Konfide para execução das ações de marketing digital são:

- Criação de sites e blogs
- Criação de banners e outras peças gráficas
- Produção de vídeos e locuções
- Redação e organização de conteúdo
- Apresentações em PowerPoint, Prezi ou outras ferramentas visuais
- Gestão de campanhas no Google e Facebook
- Gestão e monitoramento de mídias sociais
- Consultoria de SEO (Search Engine Optimization)
- Consultoria de Web Analytics – Análise de visitas aos sites

## Investimento

O investimento deverá ser dividido em 2 partes:

- Assessoria/mentoria – R\$ 3,6 mil
- Alocação de terceiros e freelancers – Esta verba é variável e depende das ações planejadas para cada etapa.
- Custos operacionais e assinatura de serviços – Também será variável e dependerá das ações definidas nas reuniões.

### Investimento fixo:

R\$ 3,6 mil

### Investimento variável:

Além do custo de impostos, a Konfide terá mais dois custos operacionais: Gestão administrativa (contratos com terceiros e pagamentos) e gestão operacional (coordenar a equipe e fazer a interface com a Siemens). Portanto, a composição dos custos de um projeto variável deverá ser:

- Valor do orçamento enviado pelo terceiro = [Valor do projeto]
- Custos de impostos = 16%
- Gestão administrativa = 10%
- Gestão operacional = 10%
- Valor final do orçamento para Siemens Audiologia = [Valor do projeto] \* 1,36

Desta forma, a Konfide será devidamente remunerada para a gestão dos recursos terceirizados.

Período – 12 meses

Forma de pagamento: Negociar o dia do pagamento após aprovação

Atenciosamente,

Marcio Okabe  
Netweaver

## Sobre a Academia Konfide

A Academia Konfide é uma rede de ensino/aprendizagem baseada em 4 pilares: Vida Digital, Apresentações, Autoconhecimento e Educação.

O objetivo da Academia Konfide é conectar jovens/profissionais e empreendedores/empresas para um aprendizado coletivo e aplicações práticas.

A motivação para criação da Academia Konfide é a tendência do trabalho deixar de ser individual e ser coletivo, bem como da colaboração e confiança serem cada dia fatores fundamentais para o sucesso.



“Feliz aquele que **transfere** o que  
sabe e **aprende** o que ensina.”

Cora Coralina

[www.AcademiaKonfide.com.br](http://www.AcademiaKonfide.com.br)

## Sobre a Consultoria estratégica

### Quanto vale uma BOA IDEIA?

O trabalho de consultoria estratégica digital tem como objetivo trazer novas ideias e ajudar o cliente a tomar decisões assertivas em marketing digital.

A maioria as demandas sobre desenvolvimento de sites, campanhas no Google, criação de páginas no Facebook, estratégias para Redes Sociais e muitas outras são demandas OPERACIONAIS.

Para ter uma VISÃO DE NEGÓCIOS e conseguir ter novos INSIGHTS para tomar DECISÕES é necessário contratar uma **CONSULTORIA ESTRATÉGICA**.

**"Nenhum problema pode ser resolvido  
pelo mesmo estado de consciência  
que o criou."**

**Albert Einstein**

O meu papel como consultor de estratégias digitais é ajudar sua empresa a investir corretamente, selecionar bons fornecedores e dar um direcionamento nas ações de marketing digital.

## Sobre Marcio Okabe

<http://marciookabe.com.br/sobre-marcio-okabe>



Sou natural de Salvador/BA, formado em engenharia elétrica pela Unicamp e pós-graduação em administração pela FGV. Gosto temas relacionados a desenvolvimento humano como PNL, Leader Training, Investigação Apreciativa, Dinâmicas Humanas, Espirismo e outros.

Possuo experiência no Terceiro Setor, seja como voluntário em ONGs e em projetos como o Prêmio Bem Eficiente 1998/1999 de Stephen Kanitz. Possuo um projeto denominado **Wikisocial** cujo objetivo é a criação de uma rede de voluntários para solucionar os problemas de ONGs relacionados a criação de sites/tecnologias digitais. Irei lançar um portal colaborativo sobre Responsabilidade Social - [www.responsabilidadesocial.com.br](http://www.responsabilidadesocial.com.br).

Sou palestrante e professor de Marketing Digital e sócio da Konfide Consultoria. Os temas que dedico mais atenção são: Marketing no Google, Prezi e Joomla!

Já escrevi mais de 100 artigos sobre marketing digital e também escrevo artigos para os sites iMasters, WebInsider, Saia do Lugar e Pensando Grande.

O sucesso do Prezi me levou a lançar uma nova marca: SBAP - Sociedade Brasileira de Apresentações Profissionais.



O tempo é um recurso cada dia mais escasso, por este motivo o mercado de criação de apresentações em PowerPoint cresceu muito. A maioria das pessoas não sabe organizar ideias e transmiti-las com eficiência. O Prezi surge neste cenário como uma luz no final do túnel e trouxe a possibilidade de compartilhar ideias e apresentá-las de uma forma inovadora, cativante e simples. Atualmente, o blog [www.prezibrasil.com.br](http://www.prezibrasil.com.br) é o maior canal de conteúdo no Brasil e conta com mais de 20 mil visitas/mês.



Idealizador do projeto **Wikisocial** apresentado no **TEDxSalvador 2011** e no **Festival de Ideias 2013**. O Wikisocial tem como objetivo ser uma rede de voluntários para criação de sites para ONGs em Joomla!.

