



**BE.E**

FASHION MARKETING



Dados Internacionais de Catalogação na Publicação  
Universidade Federal do Ceará  
Biblioteca Universitária  
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

---

S584b Silva, Thaiany Batalha Santos da.  
Be.e - Fashion Marketing : Agência de Marketing de Moda / Thaiany Batalha Santos da Silva. – 2018.  
68 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Instituto de cultura e Arte, Curso de Design de Moda, Fortaleza, 2018.  
Orientação: Profa. Dra. Cyntia Tavares Marques de Queiroz.

1. Marketing de moda. 2. Marketing. 3. Moda. I. Título.

CDD 391

---

# THAIANY BATALHA SANTOS DA SILVA

BE.E – FASHION MARKETING  
Desenvolvimento de Serviço de Moda

Projeto de Moda apresentado ao curso de graduação em Design-Moda como requisito parcial à obtenção do título de bachal em Design-Moda pela Universidade Federal do Ceará. Área de concentração: Produto.

Aprovada em: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

## BANCA EXAMINADORA

---

Profa. Dra. Cyntia Tavares Marques de Queiroz

---

Profa. Ma. Syomara dos Santos Duarte Pinto

---

Profa. Ma. Manuela Fátima Paula de Medeiros

**BE.F**

**BE.DIGITAL**

BE.CONNECTED

BE.DIFFERENT

**BE.ECO**

BE.SUSTAINABLE

**BE.FASHION**



Thaiany tem 22 anos e é estudante do curso de Design-Moda da UFC. Apaixonada por marketing, design e o meio digital, resolveu unir seus amores na criação de uma agência de marketing de moda ~

Com forte conexão ao design gráfico e ilustração desde o começo da faculdade, sempre busquei me aprofundar nesse setor, e assim me apaixonei pela edição gráfica e social media.

Meu primeiro estágio foi no Projeto Lab. Nele eu pude ter contato com o visual merchandising, e até era interessante, mas o olho não brilhava.

Alguns meses depois, e sem nenhuma experiência prévia, comecei como assistente de marketing em uma marca de atacado. A vivência era mais interessante, mas o ambiente não me proporcionava liberdade pra voar.

Imediatamente após, iniciei como coordenadora de marketing em outra empresa de atacado e nela pude conhecer todas as nuances que viriam a gerar a Be.e:

Marketing, Redes Sociais, Sustentabilidade.



## NATUREZA DO PROJETO E CONTEXTO



### JUSTIFICATIVA

Criação de agência de consultoria e marketing de moda, investindo em um nicho pouco visado na cena de Fortaleza, atendendo pequenas e médias empresas, com foco em alavancar os resultados de seus clientes e fornecer serviços atualizados com as demandas do mercado atual.

---

### OBJETIVOS DO PROJETO

Lançar no mercado a agência BE.E no segmento de marketing de moda. Prestar serviço a um cliente de modo a construir portfólio para a empresa.

---

### RESULTADOS DESEJÁVEIS

Gerar inovação em um segmento pouco explorado no mercado local, e sanar a deficiência que muitas empresas locais possuem no setor de marketing.

---

### RESPONSABILIDADES DO PROJETO

Preocupação em fornecer serviços a preços justos e, sempre que possível, inserindo ideais de sustentabilidade em seus projetos e clientes.



## ANÁLISE SETORIAL

MARCA

BE.E - Fashion Marketing

---

PRODUTO

Serviço de marketing de moda, com foco em marketing digital, para pequenas e médias empresas de moda do mercado local.

---

PROMOÇÃO

Redes sociais institucionais, FacebookAds, Google Adwords, presskit para prospecção, marcação de clientes, site institucional e comunicação pessoal.

---

PRAÇA

Instagram, Facebook, site e comunicação pessoal.



## ANÁLISE SETORIAL

### ESTUDO DE TENDÊNCIA

As tendências norteadoras da agência serão, primeiramente, Vivendo In Touch, Comunidade Global e Actruly.

---

### CONCORRENTES

YSSA, Limonar, AGP Marketing, MKT Mix

---

### TECNOLOGIA

Softwares de design, edição de imagem e edição de vídeo, câmeras, agendadores de postagens, mecanismos para aumento orgânico de desempenho em redes sociais, relatórios de tendências de comportamento.

---

### ESTRATÉGIA DA EMPRESA

Fornecer serviços de marketing de moda a preço acessível, atualizados com as demandas do mercado, com enfoque nos serviços voltados para a área digital, em constante expansão.





## **PÚBLICO ALVO**



TIPO DE COMÉRCIO	Varejistas e atacadistas.
PORTE EMPRESARIAL	Médias e pequenas empresas.
SITUAÇÃO DO MARKETING	Empresas com baixa organização do setor de marketing, havendo falta de planejamento estratégico e podendo o mesmo ser inexistente ou executado por uma pessoa de outro setor.
VERBA DO SETOR	Empresas com verba média de ao menos R\$ 5000 por mês para shootings, impulsionamento de ads e outras ações de marketing.
EXPERIÊNCIA PRÉVIA DE CONSULTORIA	Nunca se utilizou de consultoria ou utilizou porém sem não viu grandes resultados e descontinuou.
ATENDIMENTO ONLINE	Marcas que já executem vendas online, através de redes sociais e Whatsapp, e que utilizem as redes sociais para alavancar vendas.
SETORES CARENTES	Empresas com carência no setor de produção de moda, gerenciamento de redes sociais, planejamento estratégico de marketing, visual merchandising e posicionamento de mercado.



## PORTFÓLIO DA EMPRESA

### IMAGEM CORPORATIVA

Branding feito através das redes sociais (mostrando os valores da agência, os trabalhos feitos com os clientes e chamadas para atração de clientes) e site (informações sobre a agência, cartela de serviços e portfólio), presskit para prospecção (cartão de visita, mini caderno, caneta personalizada, sacola estilo ecobag com silkagem nas variantes preto e amarelo).

---

### SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

Agência voltada para empresas de moda de pequeno e médio porte, varejistas ou atacadistas, com carência no setor de marketing, que buscam consolidar suas marcas, alavancar suas vendas e investir no setor digital.





# **OBJETIVOS DO NEGÓCIO E ESTRATÉGIAS DO DESIGN**

PRINCIPAIS  
RESULTADOS  
VISADOS PELO  
PROJETO,  
ATIVIDADES DE  
DESIGN,  
CORRESPONDENTE  
AOS RESULTADOS  
VISADOS

Objetivo é agir sobre um nicho pouco explorado no mercado de Fortaleza, fornecendo serviços de marketing de moda, tornando o mercado local mais competitivo e crítico, e ao mesmo tempo capacitando profissionais através de cursos periódicos ligados aos trabalhos executados na Be.e.



# CONCEITO

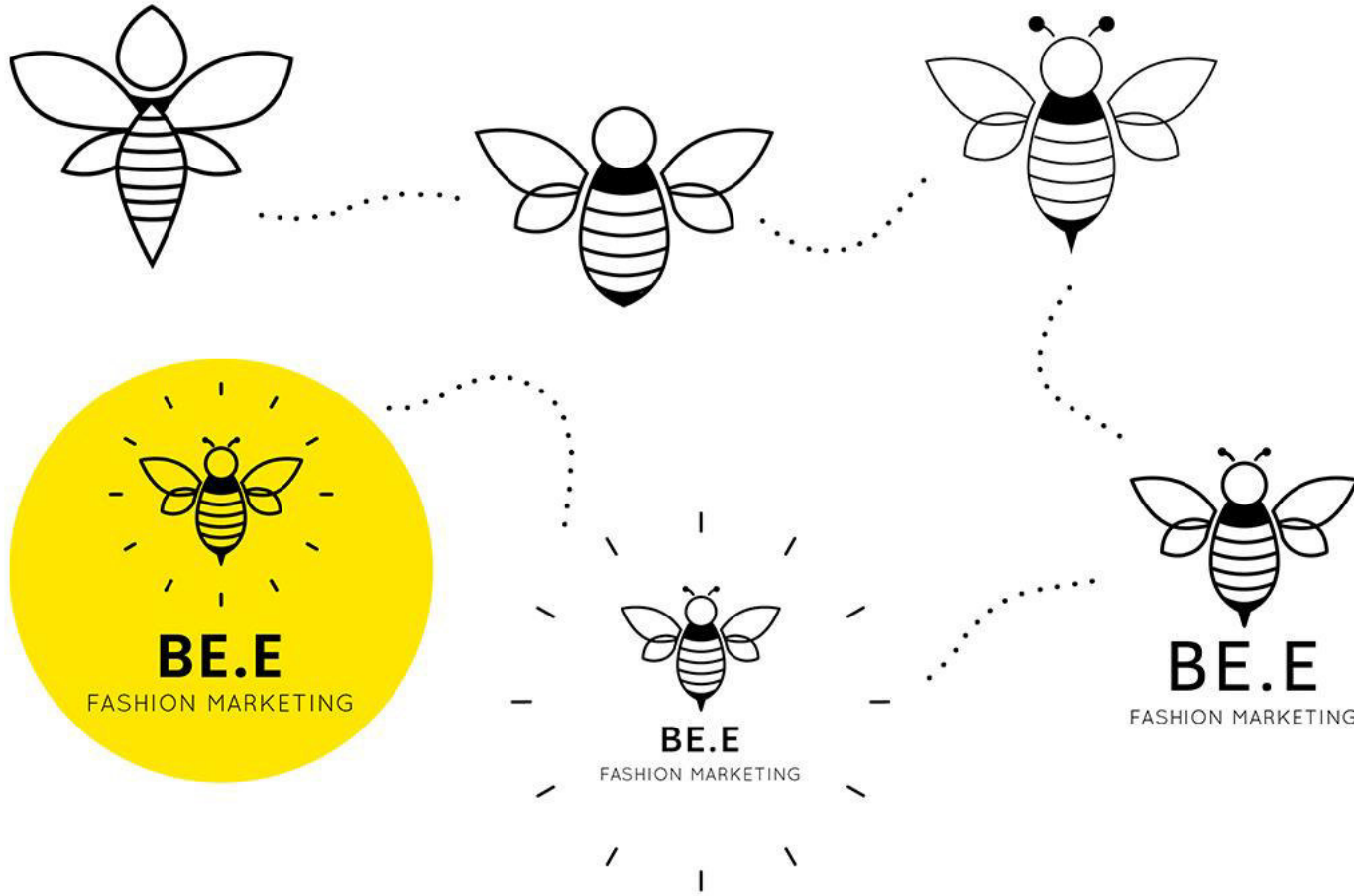
A BE.E é uma agência de marketing de moda, com maior foco no marketing digital. Buscamos “polinizar” nossos clientes, de modo a os engrandecer e proporcionar um crescimento mútuo.

Acreditamos na expansão das potencialidades. Cada marca possui um potencial de engrandecimento que pode ser melhorado mais ainda com o trabalho coletivo e as trocas entre a nossa visão e a realidade dos nossos parceiros.

Queremos impactar positivamente o mercado local, carente em marketing da moda, oferecendo serviços de consultoria e um leque de possibilidades dentro desse setor, principalmente no que se refere ao uso da internet como ferramenta chave para o marketing na contemporaneidade.



# DESENVOLVIMENTO



**BE.E**  
FASHION MARKETING

**BE.E**  
FASHION MARKETING

**BE.E**  
FASHION MARKETING

**BE.E**  
FASHION MARKETING



# ALFABETO INSTITUCIONAL



**Poppins Semibold**

**ABCDEFGHIJKLMN  
OPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmn  
opqrstuvwxyz**

Quicksand Book

ABCDEFGHIJKLMN  
OPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmn  
opqrstuvwxyz

TÍTULOS

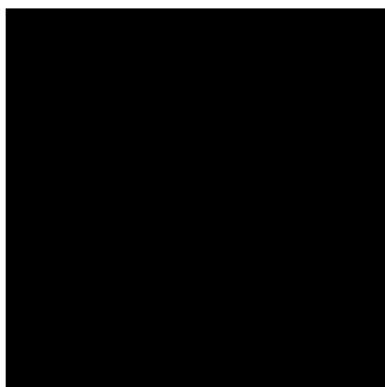
TEXTOS





# CORES INSTITUCIONAIS

PRETO



#000000

C: 84

M: 83

Y: 73

K: 80

AMARELO



#ffe600

C: 8

M: 10

Y: 91

K: 0

CINZA



#a7a7a7

C: 40

M: 31

Y: 31

K: 0







# **P**A**I**N**E**I**S** & **P**E**S**Q**U**I**S**A

INSPIRACIONAIS E EXPLICATIVOS



# PÚBLICO-ALVO

Pesquisa realizada através de Google Forms, com 23 respostas que englobam marcas de moda de Fortaleza de diversos segmentos.



**56,5%**  
ATACADISTAS

**43,5%**  
VAREJISTAS

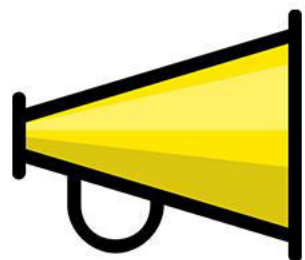


**47,8%**  
MÉDIO PORTE

**26,1%**  
PEQUENO PORTE

**17,4%**  
MICRO PORTE

**8,7%**  
GRANDE PORTE



**69,6%**  
COM SETOR DE MARKETING

**30,4%**  
SEM SETOR DE MARKETING

**55%**  
COM VERBA DEDICADA

**45%**  
SEM VERBA DEDICADA

# PÚBLICO-ALVO

Pesquisa realizada através de Google Forms, com 23 respostas que englobam marcas de moda de Fortaleza de diversos segmentos.



**50%**

até R\$ 5000 de VERBA

**28,6%**

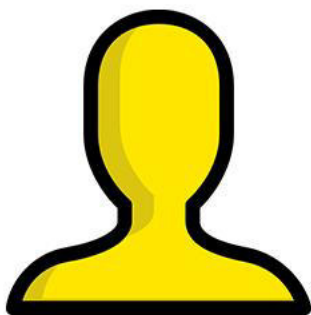
até R\$ 8000

**14,3%**

até R\$ 11.000

**7,1%**

até R\$ 14.000 ou mais



**56,5%**

NUNCA TERCEIRIZOU

**43,5%**

JÁ TERCEIRIZOU

**45,5%**

AGÊNCIA PUBLICITÁRIA

**45,5%**

AGÊNCIA DE MKT DE MODA

**36,4%**

PROFISSIONAL AUTÔNOMO

**50% NÃO GOSTOU**

**41,5% GOSTOU**

# PÚBLICO-ALVO

Pesquisa realizada através de Google Forms, com 23 respostas que englobam marcas de moda de Fortaleza de diversos segmentos.



**100%**  
USO DE REDES SOCIAIS



**91,3%**  
VENDE VIA WHATSAPP

**8,7%**  
NÃO VENDE VIA WHATSAPP



**65,2%** PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE MKT

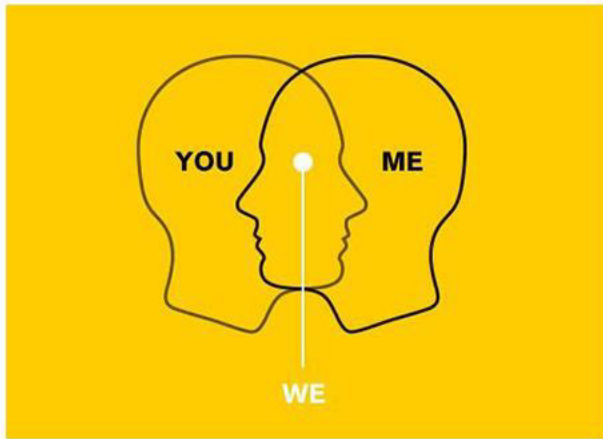
**43,5%** VISUAL MERCHANDISING

**39,1%** BRANDING

**30,4%** PRODUÇÃO DE MODA

**26,1%** REDES SOCIAIS

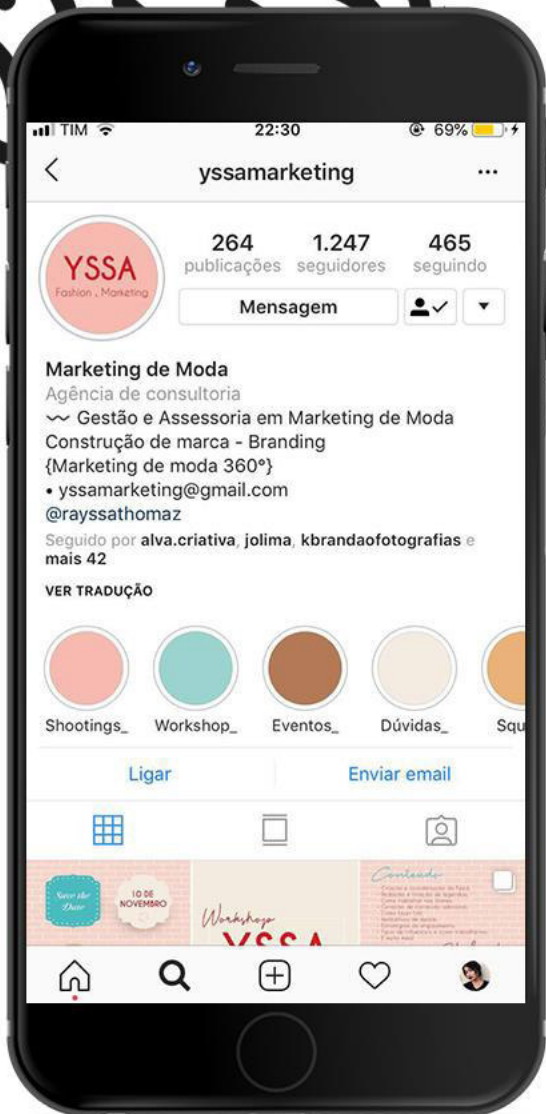
# PERSONA



A Be.e é uma pessoa super alto astral, ligada ao meio digital e ama trabalhar com moda!

Ela crê que as conexões entre os indivíduos são geradoras de ideias maiores que ajudam todos a crescer através da colaboração ~

# CONCORRENTES!



>MAIOR CONCORRENTE <

>NÃO É DA CENA LOCAL <

# CONCORRENTES!



## YSSA MARKETING

- Grande cartela de clientes.
- Grande relevância no setor de atacado.
- Planejamento Estratégico
  - Gestão de Marca
  - Produção de Campanha
- Reposicionamento de Marca
- Organização de Eventos
- Uso de Digital Influencer
- Cursos de Capacitação

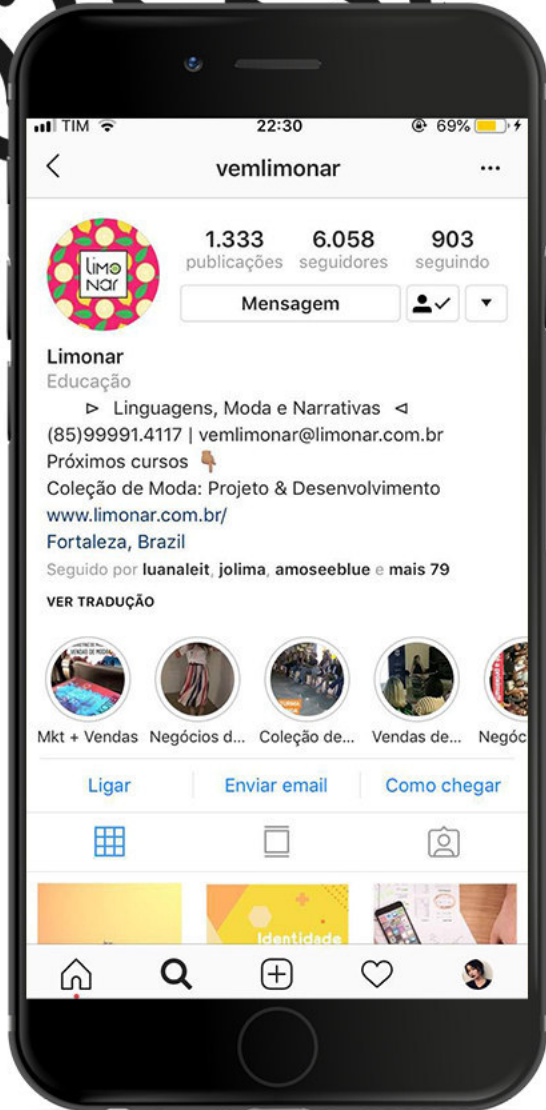


## AGP MARKETING

- Baixa cartela de clientes
- Maioria dos clientes são atacadistas.
- Clipping (Revista ComEstilo)
- Produção de Campanha
- Uso de Digital Influencer
- Assessoria de Marketing

>MAIOR CONCORRENTE <

# CONCORRENTES!



## LIMONAR

- Rebranding de marcas locais.
- Grande promoção de cursos de capacitação.
- Planejamento de produto
- Planejamento de Marketing
  - Branding
  - Storytelling
  - Produção de Moda
- Visual Merchandising
- Treinamento de Vendas
  - Gestão de Marca



## MKT MIX

- Pioneira em Marketing de Moda no Brasil, 20 anos de mercado.
- Grandes cliente e foco em Assessoria de Imprensa
- Planejamento de Marketing
  - Produção de Campanha
- Clipping em revistas nacionais
  - Atua no SPFW

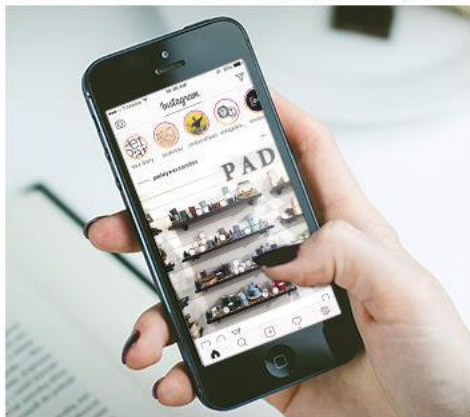
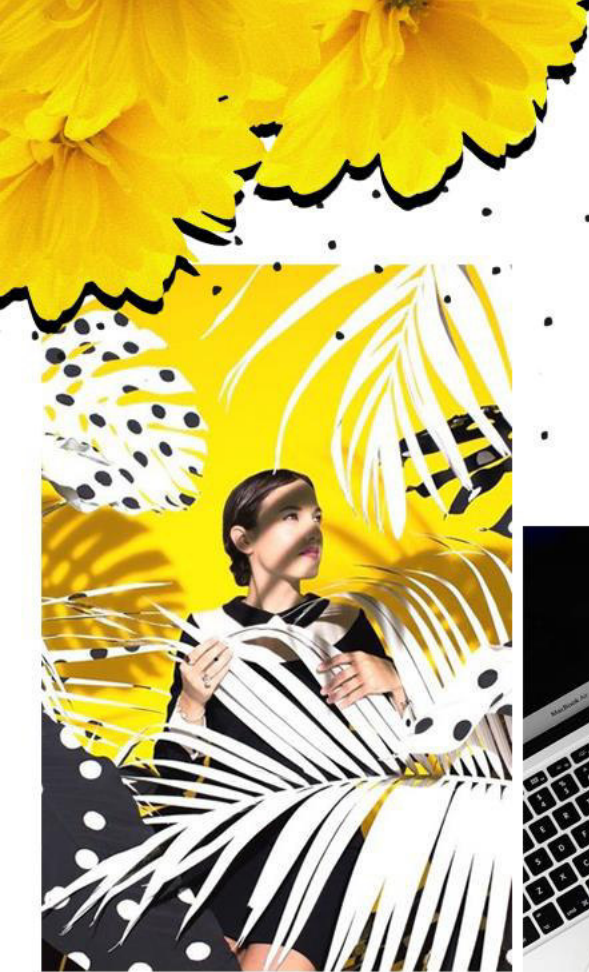
> NÃO É DA CENA LOCAL <



# DEMANDAS

Necessidades que deverão ser sanadas com a implementação dos serviços:

- Planejamento Estratégico
- Branding
- Visual Merchandising
- Gerenciamento de Redes Sociais
- Produção de Moda



# DEMANDAS

As empresas citadas participaram do questionário de público-alvo



Médio porte/Atacarejo

Identidade não consolidada

Baixo engajamento nas redes

Baixo Planejamento Estratégico

Visual Merchandising baixo



Médio porte/Atacarejo

Baixo engajamento nas redes

Baixo Planejamento Estratégico

Produção de Moda baixa



Pequeno Porte/Atacado

Baixo engajamento nas redes

Baixo Planejamento Estratégico

Produção de Moda baixa

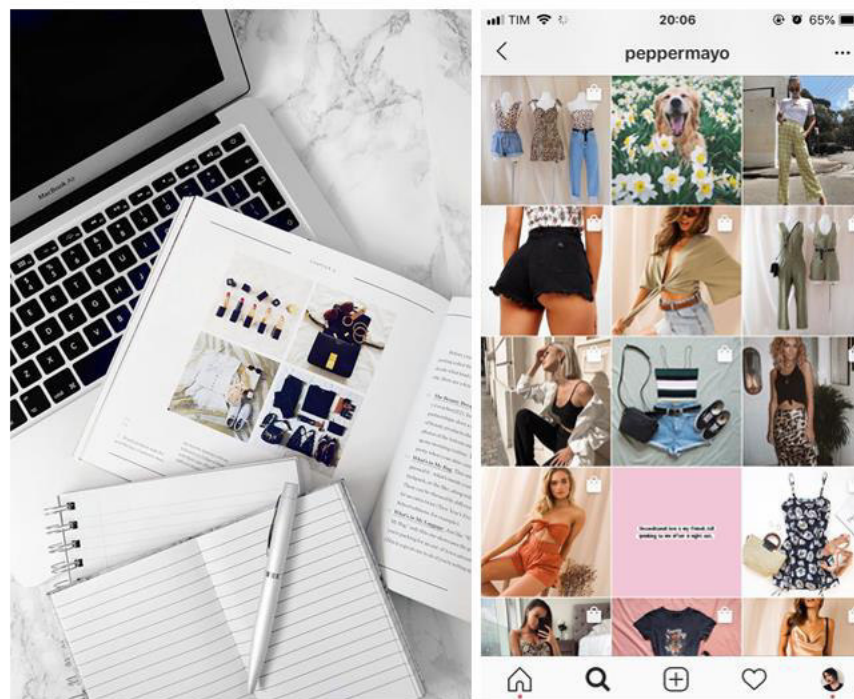
Identidade não consolidada

# CENÁRIO DE USO

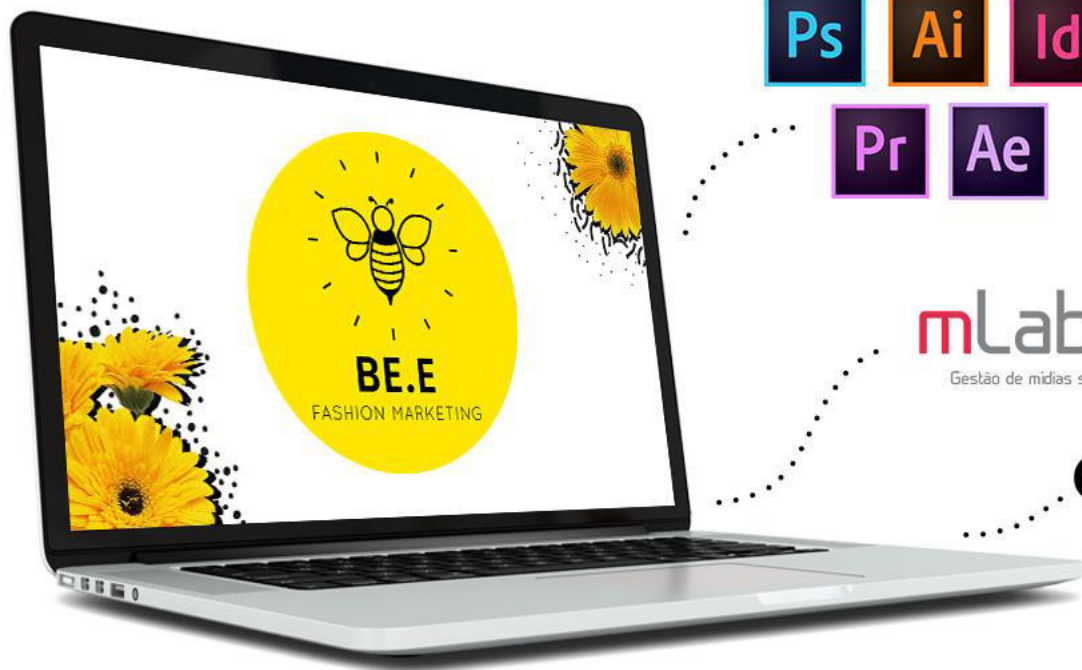
Os serviços oferecidos pela Be.e são ideais para empresas que buscam fortalecer o valor da sua marca, através do Branding e do Planejamento Estratégico.

Para além de alavancar a identidade das marcas, a Be.e busca auxiliar na melhoria de Visual Merchandising e Produções de Moda.

E para valorizar tudo isso, podemos ajudar as marcas no gerenciamento de redes sociais, convertendo likes em vendas e clientes fieis, apaixonados por sua marca.



# TECNOLOGIAS



Ps Ai Id

Pr Ae



GrowSoci.al



ATENDIMENTO E  
PROSPECÇÃO

+

PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

EDIÇÃO DE IMAGEM, VÍDEO E CATÁLOGO

+ GERENCIAMENTO DE REDES SOCIAIS

+ IMPULSIONAMENTO ORGÂNICO

# TECNOLOGIAS

TERCEIRIZADAS



FOTOGRAFIA DE MODA



BEAUTY ARTIST



LOCAÇÃO  
+ CENÁRIO

# ASSOCIAÇÕES

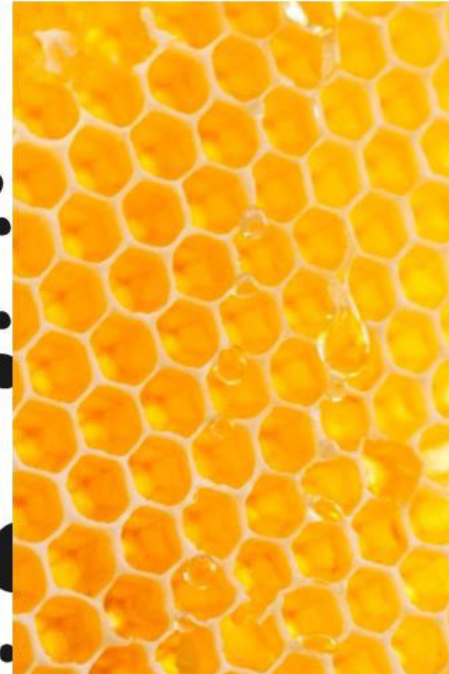
CRIATIVIDADE



PLANEJAMENTO



EQUIPE



CONEXÃO

# REGIONALIDADES

COMUNIDADES DE



ARTESANIAS

GRANDES CENTROS



DE ATACAREJO





# CONCEPÇÃO DO SERVIÇO

COMO FUNCIONARÁ, PREÇOS E ESQUEMAS



# DESIGN DE SERVIÇOS



## BRIEFING

O quê? Por quê? Quando?

Análise da empresa interna e externamente

Análise do histórico da empresa

Análise S.W.O.T.

Definição de problemática e Objetivo

Base para TODOS os projetos.

# DESIGN DE SERVIÇOS



## PESQUISA DE PÚBLICO-ALVO

Reunião com Equipe de Vendas

Questionário demográfico, psicográfico e comportamental

Análise das pesquisas

Relatório de público-alvo

Benéfico a todos os serviços.

# DESIGN DE SERVIÇOS



## PERSONA

Quem é? Qual sua idade? Qual sua ocupação? O que faz? Qual os seus hobbies? Quais suas ideologias? O que é importante?

Traçar uma persona que será guia para a criação de produtos e campanhas de marketing.

A persona também ajuda na definição da Identidade Visual e da Identidade de Comunicação da marca.

# DESIGN DE SERVIÇOS



## IDENTIDADE

Logo, alfabeto institucional, cores institucionais, papelaria, elementos visuais, etc.

+

Tom de comunicação interno e externo

Auxiliado pela elaboração da Pesquisa de Público Alvo e pela concepção da Persona

Útil para (re)alinhamento da identidade da marca



# DESIGN DE SERVIÇOS

## PAINEL CRIATIVO

Cenário + Luz + Atitude + Beleza

Usado como referencial para a equipe do shooting e como demonstrativo para as Propostas de Produção de Moda

Garantia maior do shooting sair como planejado



# DESIGN DE SERVIÇOS

## BANCO DE AÇÕES

Construção do Banco de Ações + Planejamento Trimestral

Banco de ações: ações atemporais, ações com parceiros, marketing de conteúdo, ações sustentáveis, ações com clientes

Planejamento Trimestral: Divisão das ações de acordo com verba estimada, elencando ações principais e secundárias, e direcionando-as para os meses respectivos, e semanas respectivas de ativação



# FICHA DE ESPECIFICAÇÃO DE SERVIÇO



CLIENTE: (nome do contratante)

SERVIÇO(S): PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PRAZO DE CONCLUSÃO ESTIMADO: 1 mês idealização + 3 meses de aplicação

RESPONSÁVEIS: Consultor Be.e, Diretor de Marketing, Diretoria da Contratante

## ETAPAS DO SERVIÇO E INFORMAÇÕES

ETAPAS	DESCRIÇÃO	PROFISSIONAIS	TEMPO
Briefing	Análise da empresa, diagnóstico das problemáticas através de análise s.w.o.t., definição de objetivos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	6 horas
Público-Alvo	Reunião com equipe de vendas para entender sobre o público e delinear persona para orientação de campanhas e coleções.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Equipe de Vendas	6 horas
Diagnóstico	Demonstrativo do diagnóstico, do público-alvo, da persona e possíveis soluções.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Banco de Ações	Introdução da metodologia do Banco de Ações*, aliado ao treinamento de uso do planejamento trimestral, com distribuição de orçamento mensal e semanal. Definição do orçamento para os próximos 3 meses.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	4 horas
Brainstorming	Geração de ideias para preencher o Banco de Ações e delimitar as ações dos próximos 3 meses. Distribuição do orçamento para cada campanha.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	6 horas
Implementação	Acompanhamento e auxílio na execução das campanhas propostas.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	~
Feedback	Análise dos resultados e prospecção de possíveis novos serviços.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contrante	4 horas

RESULTADOS ESPERADOS:

OBS: \* Banco de ações: Metodologia conjunta do Planejamento Trimestral e catalogação de ideias para uso posterior.

# FICHA DE ESPECIFICAÇÃO DE SERVIÇO



CLIENTE: (nome do contratante)

SERVIÇO(S): VISUAL MERCHANDISING

PRAZO DE CONCLUSÃO ESTIMADO: 2 semanas (planejamento+montagem)

RESPONSÁVEIS: Diretoria de Marketing e Consultor Be.e

## ETAPAS DO SERVIÇO E INFORMAÇÕES

ETAPAS	DESCRIÇÃO	PROFISSIONAIS	TEMPO
Briefing	Briefing, diagnóstico da empresa, análise s.w.o.t., delimitação de público-alvo, definição de objetivos e prazos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	4 horas
Propostas	Elaboração e envio de duas propostas de V.M. dentro do briefing elabora.	Consultor Be.e	6 horas
Aprovação	Reunião para ajustes da proposta aprovada.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Parceiros	Contato com profissionais parceiros para repasse da proposta elaborada e orçamentos.	Consultor Be.e e Profissionais Parceiros	4 horas
Orçamento	Reunião para repasse dos orçamentos e ajuste da proposta.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Produção	Produção do material necessário para a execução do projeto.	Consultor Be.e e Profissionais Parceiros	8 horas
Logística	Organização da logística de transporte dos elementos e da equipe de montagem e acompanhamento.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Montagem	Montagem do projeto de V.M.	Consultor Be.e e Equipe de Montagem	8 horas
Feedback	Reunião para feedback entre agência e empresa, prospectando para possíveis novos trabalhos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	2 horas

RESULTADOS ESPERADOS:

OBS:



# FICHA DE ESPECIFICAÇÃO DE SERVIÇO



CLIENTE: (nome do contratante)

SERVIÇO(S): BRANDING/REBRANDING

PRAZO DE CONCLUSÃO ESTIMADO: 1 mês de planejamento + 3 meses de implementação

RESPONSÁVEIS: Diretoria de Marketing e Consultor Be.e

## ETAPAS DO SERVIÇO E INFORMAÇÕES

ETAPAS	DESCRIÇÃO	PROFISSIONAIS	TEMPO
Briefing	Briefing, diagnóstico da empresa, análise s.w.o.t., análise do histórico, definição de objetivos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	4 horas
Público Alvo	Pesquisa de Público-Alvo e reunião com equipe de vendas para entender público alvo e delinear a nova persona, de acordo com briefing.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Equipe de Vendas	6 horas
Diagnóstico	Análise do público-alvo, análise s.w.o.t e criação de persona.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Nova Identidade	Desenvolvimento da nova identidade visual e de comunicação interna e externa. Nova logo, layout de loja, tags, cartões, etc.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Designer Gráfico	10 horas
Aprovação	Apresentação da persona, da nova ID Visual e da nova ID de comunicação. Ajustes caso algo não esteja em sintonia.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	2 horas
Convenção	Apresentação do Plano de Branding para todo o quadro de funcionários, apresentando a nova identidade e orientando sobre o uso da persona como guia.	Consultor Be.e Quadro de Funcionários	4 horas
Implementação	Transição gradual para nova identidade e aplicação dos novos elementos, acompanhamento da utilização da persona. Ajustes no plano de Branding.*	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	~
Feedback	Reunião para feedback entre agência e empresa, prospectando para possíveis novos trabalhos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	2 horas

RESULTADOS ESPERADOS:

OBS: \*Ao longo da aplicação do plano de Branding, ajustes ocorreram para melhor adaptação.

# FICHA DE ESPECIFICAÇÃO DE SERVIÇO



CLIENTE: (nome do contratante)

SERVIÇO(S): PRODUÇÃO DE MODA

PRAZO DE CONCLUSÃO ESTIMADO: 2 semanas (idealização + shooting + tratamento + feedback)

RESPONSÁVEIS: Gerente de Marketing e Produtor de Moda

## ETAPAS DO SERVIÇO E INFORMAÇÕES

ETAPAS	DESCRIÇÃO	PROFISSIONAIS	TEMPO
Briefing	Briefing, diagnóstico da empresa, análise s.w.o.t, delimitação de público-alvo, definição de objetivos e prazos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	4 horas
Propostas	Elaboração e envio de duas propostas dentro do briefing proposto pelo cliente. Envio em modo de painel criativo*	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	6 horas
Aprovação	Reunião para ajustes da proposta aprovada.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Produção Executiva	Definição e agendamento do casting, Beauty Artist, Stylist, Fotógrafo e Editor de Imagem.	Consultor Be.e	4 horas
Produção de Cenário	Produção e finalização do cenário necessário.	Consultor Be.e e Parceiros	6 horas
Pré-Produção	Organização da logística de transporte da equipe e dos materiais necessários, bem como compra de lanche.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Shooting Day	Montagem do cenário, realização das fotos, desmontagem do cenário.	Consultor Be.e, Gerente de Marketing, Fotógrafo, Casting, Beauty Artist, Stylist e assistentes	4h a 8h
Pós-Produção	Seleção e tratamento da imagens.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Editor de Imagem	4 dias
Feedback	Reunião para feedback entre agência e empresa, prospectando para possíveis novos trabalhos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	2 horas

RESULTADOS ESPERADOS:

OBS: \* Painel Criativo ou Moodboard com as referências de cenário, luz, atitude e beleza para o shooting

# FICHA DE ESPECIFICAÇÃO DE SERVIÇO



CLIENTE: (nome do contratante)

SERVIÇO(S): GERENCIAMENTO DE REDES SOCIAIS (facebook & instagram)

PRAZO DE CONCLUSÃO ESTIMADO: 1 mês e 1 semana (1 mês de implementação + 1 semana de planejamento)

RESPONSÁVEIS: Gerente de Marketing, Consultor Be.e e estagiário\*/Social Media

## ETAPAS DO SERVIÇO E INFORMAÇÕES

ETAPAS	DESCRIÇÃO	PROFISSIONAIS	TEMPO
Briefing	Briefing, diagnóstico da empresa, análise s.w.o.t., análise público-alvo, definição de objetivos e prazos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	4 horas
Identidade	Elaboração de identidade visual e identidade de comunicação.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing	2 horas
Ferramentas	Introdução e treinamento em ferramentas de monitoramento (Mlabs) e de crescimento orgânico (Growsocial).	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Planejamento	Análise de calendário para definição de postagens e conteúdo estratégico.	Consultor Be.e e Diretoria de Marketing	2 horas
Aprovação	Apresentação do conteúdo, identidade visual e comunicação planejados.	Consultor Be.e, Diretor de Marketing e Direção da Contratante	1 hora
Design Gráfico**	Produção do material gráfico necessário para as postagens.	Consultor Be.e e Designer Gráfico	~
Treinamento	Treinamento com os responsáveis pela produção de vídeos para stories e respostas de inbox.	Consultor Be.e e Social Media	2 horas
Implementação	Monitoramento e postagem do conteúdo planejado.	Consultor Be.e e Social Media	~
Feedback	Reunião para feedback entre agência e empresa, prospectando para possíveis novos trabalhos.	Consultor Be.e, Diretoria de Marketing e Direção da Contratante	2 horas

RESULTADOS ESPERADOS:

OBS: \*Na ausência de estagiário, gerente de marketing/ \*\*Design Gráfico: O conteúdo não precisa ser completamente produzido, porém é interessante adiantamento de 2 semanas.

# IMPLEMENTAÇÃO



## COLABORAÇÃO

Presente em todos os serviços, a colaboração da equipe contratante com os colaboradores da Be.e é imprescindível para o bom andamento dos serviços.

A equipe da Be.e contará com Diretora de Marketing, Designer Gráfico, Analista de Redes Sociais, Produtora de Moda e Visual Merchandiser.

## PARCERIAS

Super importantes para suprir demandas que exigem variação como Produção de Moda e Visual Merchandising.

Os parceiros serão fotógrafos de moda, modelos, maquiadores, beauty artists, stylists, editores de imagem, cenógrafos, lojas de decoração, etc.

# MENSURAÇÃO DE RESULTADOS

## REUNIÃO DE FEEDBACK

Para todos os serviços, como modo de avaliar se a contratante gostou do produto oferecido e se há algum ponto que pode ser melhorado.

Análise de retorno financeiro, aumento de valor percebido, elogio das clientes, percepção de melhoria estética, melhoria do fluxo processual, etc.

Momento de prospectar novos trabalhos.



## ANÁLISE DE MÉTRICAS

Para analisar o impacto dos serviços sobre as redes sociais serão analisadas as métricas de cada rede social, através dos dispositivos nativos delas e de aplicativos como MLabs e Growsocial (Gerenciamento de Redes Sociais).

# METODOLOGIA PROJETUAL



# PRECIFICAÇÃO

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

### DESCRIÇÃO

Reuniões: briefing, análise da empresa, análise s.w.o.t., diagnóstico, brainstorming, definição de objetivos e cronogramas, feedback. (mínimo de 12 horas)

Público-alvo: pesquisa, reunião com equipe de vendas, construção da persona. (mínimo de 4 horas)

Banco de Ações: treinamento e prática da metodologia, bem como preenchimento e ajustes. (mínimo de 4 horas)

Reuniões de acompanhamento: 1x por semana durante 3 meses, para verificar o andamento e auxiliar na adaptação da metodologia. (mínimo de 2 horas por encontro)

### PREÇO

R\$ 60/hora

R\$ 100/hora

R\$ 150/hora

R\$ 100/hora  
R\$ 2400/ 3 meses

TOTAL

R\$ 4120,00



# PRECIFICAÇÃO

## VISUAL MERCHANDISING

---

DESCRIÇÃO	PREÇO
Reuniões: briefing, análise da empresa, análise s.w.o.t., análise de público-alvo, aprovação, orçamento, definição de objetivos e cronogramas, feedback. (mínimo de 8 horas)	R\$ 60/hora
Propostas: Planejamento gráfico e pesquisa de referências. (mínimo de 5 horas)	R\$ 80/hora
Logística e acompanhamento: Junto da equipe de montagem para garantir a plena execução do projeto. (mínimo de 8 horas)	R\$ 80/hora
TOTAL	R\$ 1370,00





# PRECIFICAÇÃO

## BRANDING

DESCRIÇÃO	PREÇO
Reuniões: briefing, análise da empresa, análise s.w.o.t., definição de objetivos e cronogramas, diagnóstico, aprovação, feedback. (mínimo de 8 horas)	R\$ 60/hora
Público-alvo: pesquisa, reunião com equipe de vendas, construção da persona. (mínimo de 4 horas)	R\$ 100/hora
Identidade: desenvolvimento da nova identidade visual e de comunicação, design dos novos elementos de branding. (mínimo de 8 horas)	R\$ 120/hora
Convenção: organização e treinamento da equipe para a nova identidade da marca. (mínimo de 4 horas)	R\$ 100/hora
Reuniões de acompanhamento: 1x por semana durante 3 meses, para verificar o andamento e auxiliar na adaptação da metodologia. (mínimo de 2 horas por encontro)	R\$ 100/hora R\$ 2400/ 3 meses
TOTAL	R\$ 4640,00



# PRECIFICAÇÃO

## PRODUÇÃO DE MODA

---

DESCRIÇÃO	PREÇO
Reuniões: briefing, análise da empresa, análise s.w.o.t., análise de público-alvo, aprovação, definição de objetivos e cronogramas, feedback. (mínimo de 6 horas)	R\$ 60/hora
Propostas: Planejamento gráfico e pesquisa de referências. (mínimo de 5 horas)	R\$ 80/hora
Produção: executiva e de cenário, atuação junto de parceiros captados para o trabalho. (mínimo de 8 horas)	R\$ 80/hora
Pré-produção e Shooting: Organização e transporte dos materiais necessários, montagem do cenário, auxílio e coordenação no shooting, desmontagem do cenário. (mínimo de 8 horas)	R\$ 100/hora
Pós-produção: Seleção de fotos e direção do tratamento de imagem. (mínimo de 2 horas)	R\$ 60/hora
TOTAL	R\$ 2320,00



# PRECIFICAÇÃO

## GERENCIAMENTO DE REDES SOCIAIS

---

DESCRIÇÃO	PREÇO
Reuniões: briefing, análise da empresa, análise s.w.o.t., análise de público-alvo, aprovação, planejamento, definição de objetivos e cronogramas, feedback. (mínimo de 6 horas)	R\$ 60/hora
Identidade: Elaboração da identidade visual do mês e de comunicação atemporal. (mínimo de 2 horas)	R\$ 80/hora
Treinamento: uso do mLabs, Growsocial, técnicas de produção de stories e atendimento ao cliente. (mínimo de 4 horas)	R\$ 120/hora
Design Gráfico: direcionamento de acordo com a identidade. Reunião única para orientação. (mínimo de 2 horas)	R\$ 80/hora
Acompanhamento remoto: em caso de problemas, as dúvidas podem ser resolvidas remotamente. (Fixo de 2 horas)	R\$ 60/hora
TOTAL	R\$ 1280,00



# SUSTENTABILIDADE

Sempre que possível a Be.e tentará introduzir a sustentabilidade em seus projetos, fazendo e incentivando ações com comunidades locais e buscando inserir modos de reaproveitamento dos resíduos produtivos provenientes de seus parceiros.



REAPROVEITAMENTO,  
RECICLAGEM, REUSO,  
ETC.



AÇÕES COM COMUNIDADES  
LOCAIS



# PROJETO DE COMUNICAÇÃO

DIVULGAÇÃO, PRESS KIT, PROSPECÇÃO DE CLIENTES

# COMUNICAÇÃO & RELEASE



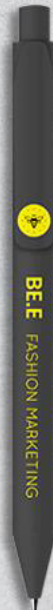
## KIT PROSPECÇÃO + RELEASE

O release se dará através do envio de um Kit de Prospecção para potenciais clientes da BE.E. Através desse kit, os valores da agência serão ressaltados, de modo a impactar no primeiro contato.

O kit será composto de: Ecobag, Moleskine Be.e, Caneta, Flor amarela natural, cartão de visitas, cartão manuscrito convidando a conhecer mais sobre a empresa.

Acompanhe a simulação no próximo slide ~





*Oi equipe (marca)!*

*Meu nome é Thaiany e eu sou a diretora da Be.e, uma nova agência de marketing de moda com foco em marketing digital, que veio pra alavancar o mercado de moda de Fortaleza e crescer junto de nossos parceiros! Te convido a conhecer mais sobre a gente, quem sabe a gente não comessa um projeto super lindo e produtivo!*

*Vem florescer com a gente!*

*Com todo carinho, Equipe Be.e*

# COMUNICAÇÃO INTERNA



## PAPELARIA + INSTRUMENTOS

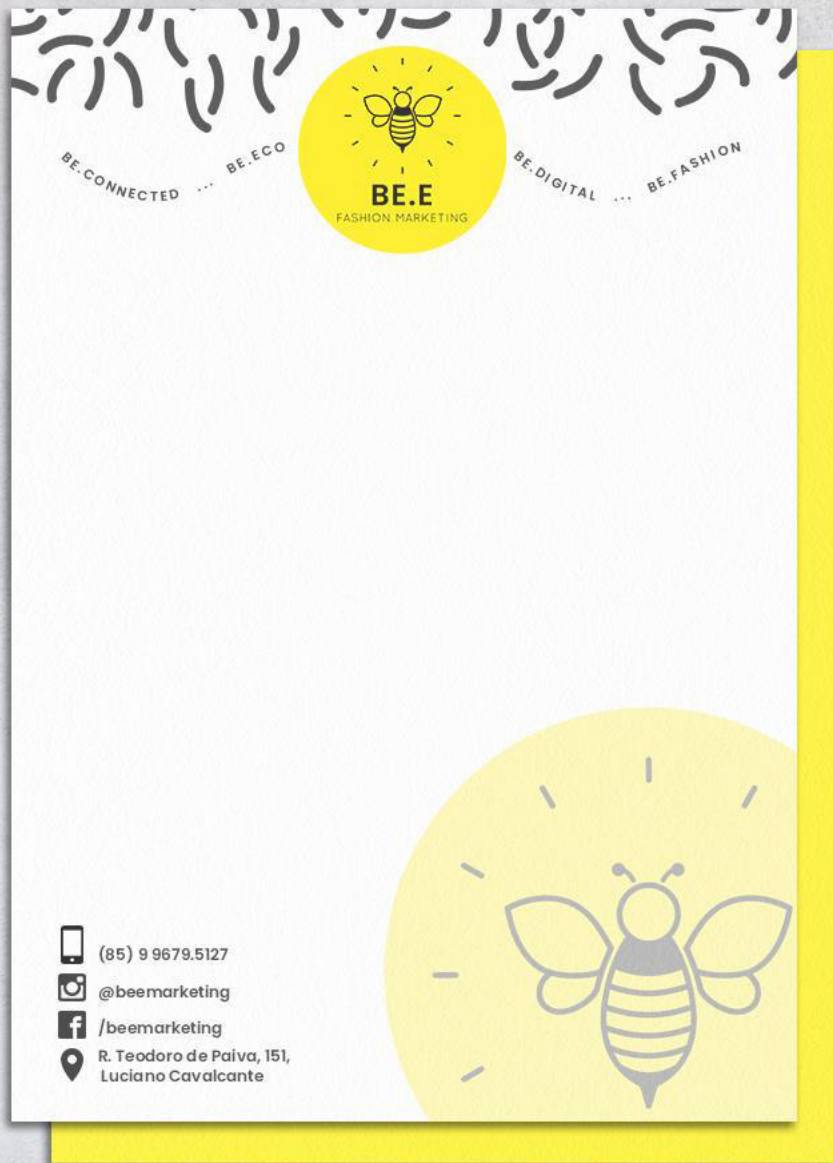
A comunicação interna da Be.e serve como um material de apoio aos consultores, e como um modo de fortalecer nossa imagem perante nossos clientes.

A comunicação interna é composta de:  
Papel Timbrado, Moleskine Be.e, Caneta, Cartão de visita e Ecobag.

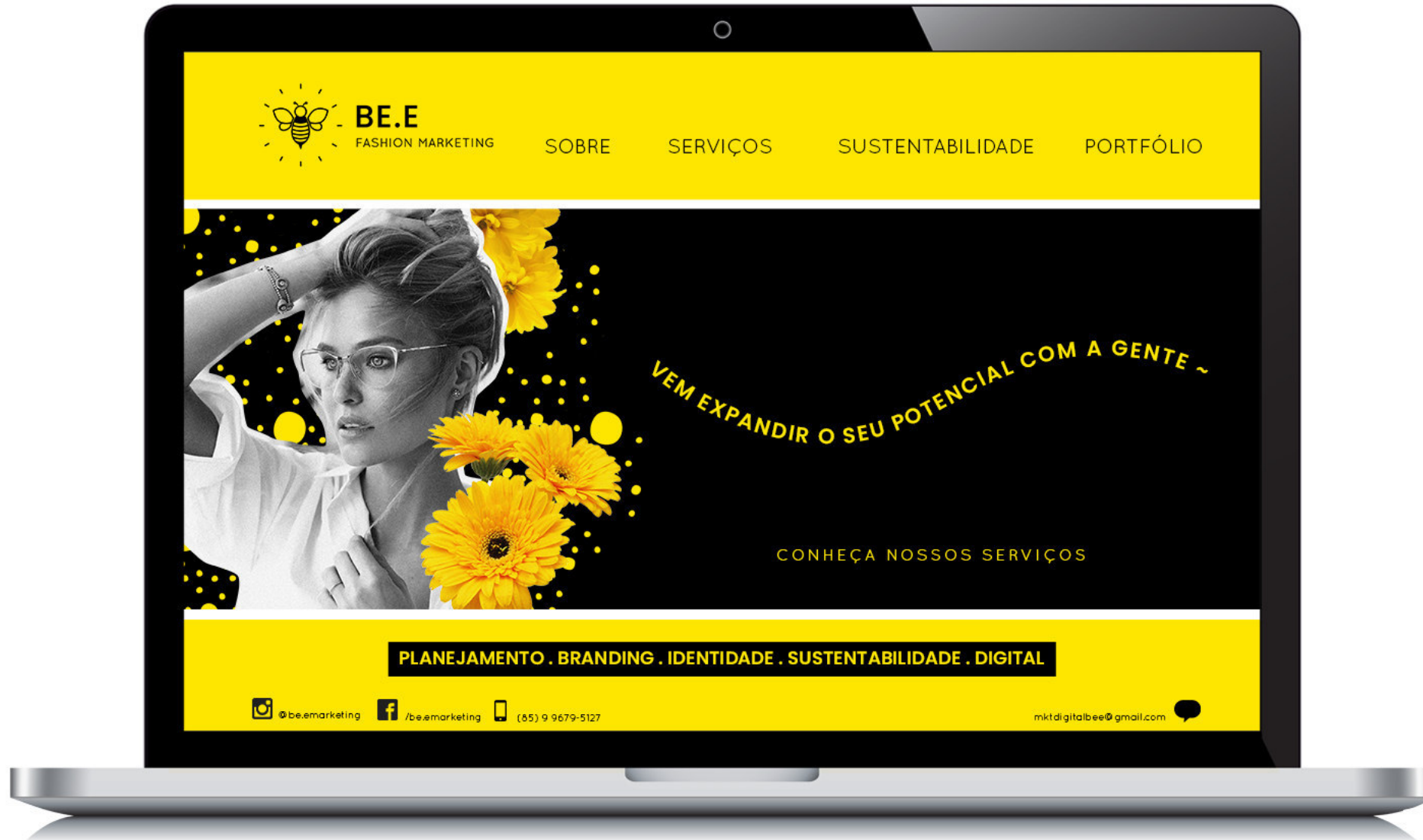
Acompanhe no próximo slide a simulação dos materiais de comunicação interna ~







# COMUNICAÇÃO WEB



# PLANO DE COMUNICAÇÃO



PÚBLICO  
ALVO

Empresas de moda atacadistas e varejistas, médio e pequeno porte, com até R\$ 5000/mês de verba e deficiências no setor e que estão buscando alavancar seus resultados e melhorar a imagem da marca.

---

OBJETIVOS  
DA COMUNICAÇÃO

Criar conhecimento da marca, reforçar a imagem, informar sobre os serviços oferecidos e seu diferencial, captar clientes, ser uma plataforma de informações sobre marketing de moda, utilizando marketing de conteúdo através do Instagram e Facebook.

---

MENSAGEM

A comunicação da Be.e deve ser convidativa, amigável e afetuosa. Sempre se utilizando da aproximação através da linguagem, o convite para um diálogo mais próximo deve sempre estar presente.

---

CANAIS DE  
COMUNICAÇÃO

A comunicação se dará através do Kit de Prospecção, Instagram, Facebook, Whatsapp e site institucional.

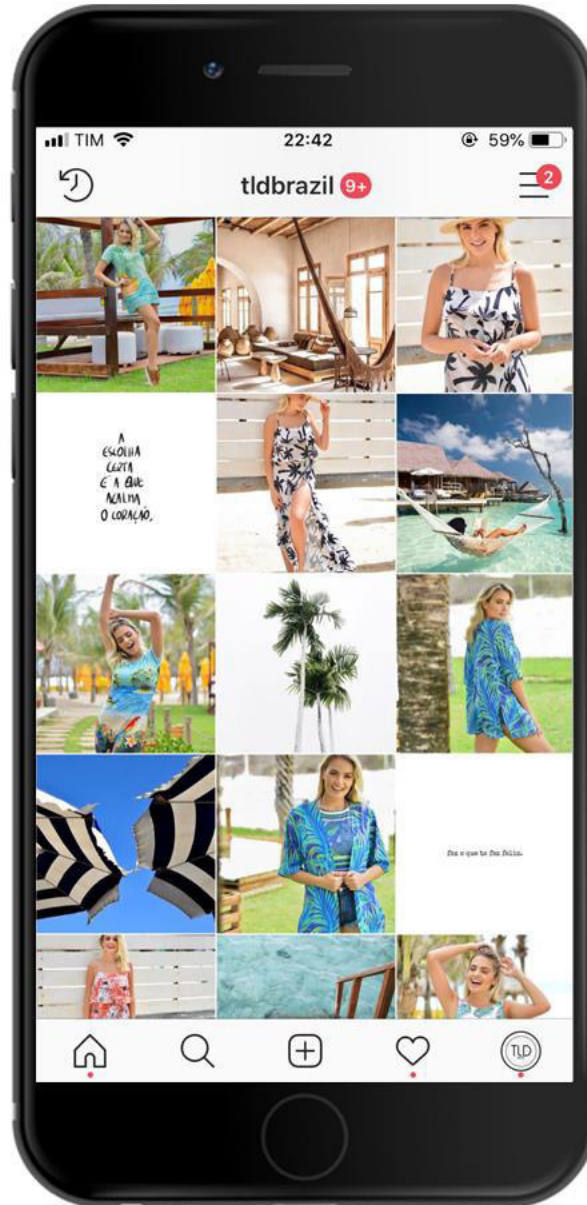




# SERVIÇO PRESTADO

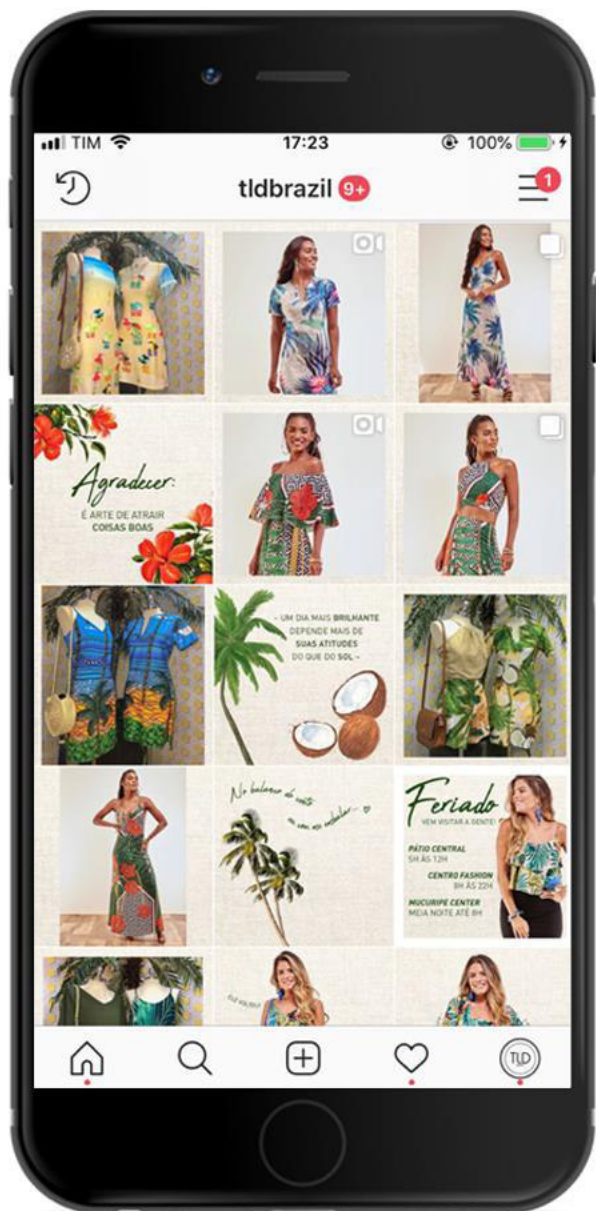
REDES SOCIAIS PARA A MARCA TLD BRAZIL

# MAPEAMENTO DE EXPERIÊNCIA



- Baixo rendimento;
- Pouca mesclagem de tipos diferentes de conteúdo;
- Feed triádico, muito estático;
- Ensaios constantes, porém pouco produzidos;
- Identidade de comunicação não definida;
- Comentários não respondidos.

# PROPOSIÇÃO DE EXPERIÊNCIA



- Design mais elaborado que busca inserir elementos das estampas nas composições;
- Harmonização com frases e paisagens que constroem o lifestyle da marca;
- Construção de uma comunicação mais amigável;
- Uso do marketing de conteúdo para geração de materiais que comuniquem sobre a marca;
- Valorização da sustentabilidade praticada;
- Resposta a todos os comentários em fotos e inbox.

# DESIGN DE SERVIÇOS



## BRIEFING

O quê? Por quê? Quando?  
Análise da empresa interna e externamente  
Análise do histórico da empresa  
Análise S.W.O.T.  
Definição de problemática e Objetivo

Análise junto à equipe para entendimento dos pontos fracos e geração de ideias para melhorias no serviço oferecido.



# DESIGN DE SERVIÇOS



## PESQUISA DE PÚBLICO-ALVO

Reunião com Equipe de Vendas

Questionário demográfico, psicográfico e comportamental

Análise das pesquisas

Relatório de público-alvo

Pesquisa junto à equipe de vendas para definição de qual tipo de comunicação será efetivo, bem como para entender qual é a idealização que a mulher que consome TLD busca.



# DESIGN DE SERVIÇOS



## PERSONA

Quem é? Qual sua idade? Qual sua ocupação? O que faz? Quais os seus hobbies? Quais as suas ideologias? O que lhe é importante?

Definição da persona que guiará o tom adotado pela comunicação visual e escrita presente nas redes sociais.

# DESIGN DE SERVIÇOS



## IDENTIDADE

Definição de elementos visuais que construirão a identidade da marca:

Texturas rústicas, elementos das estampas ou semelhantes, tipografia estilo pincel e estilo sans serif, etc.

A comunicação escrita será amigável e afetuosa, buscando se distanciar da sensação de venda a todo custo e convidando o cliente para maior aproximação com a empresa.

# MAKING OFF

Planejamento de Feed

FOTO SITE	VIDEO	PAGE
FOTO STILL	LIFESTYLE	FOTO SITE
VIDEO	FOTO SITE	FOTO STILL

Tipos de Conteúdo

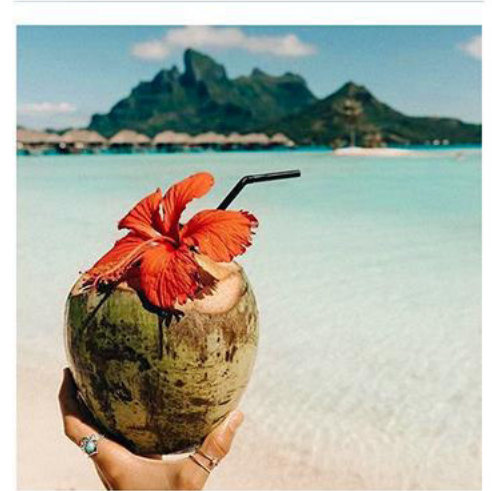
- Foto Reels
- Foto Esteta
- Foto Still
- Foto Lifestyle
- Foto Lifestyle
- Vídeos
- Conteúdo Sustentável
- Bebidas
- Foto Influencer

PLANEJAMENTO DE  
FEED

## PRODUÇÃO DE CONTEÚDO P/ STORIES



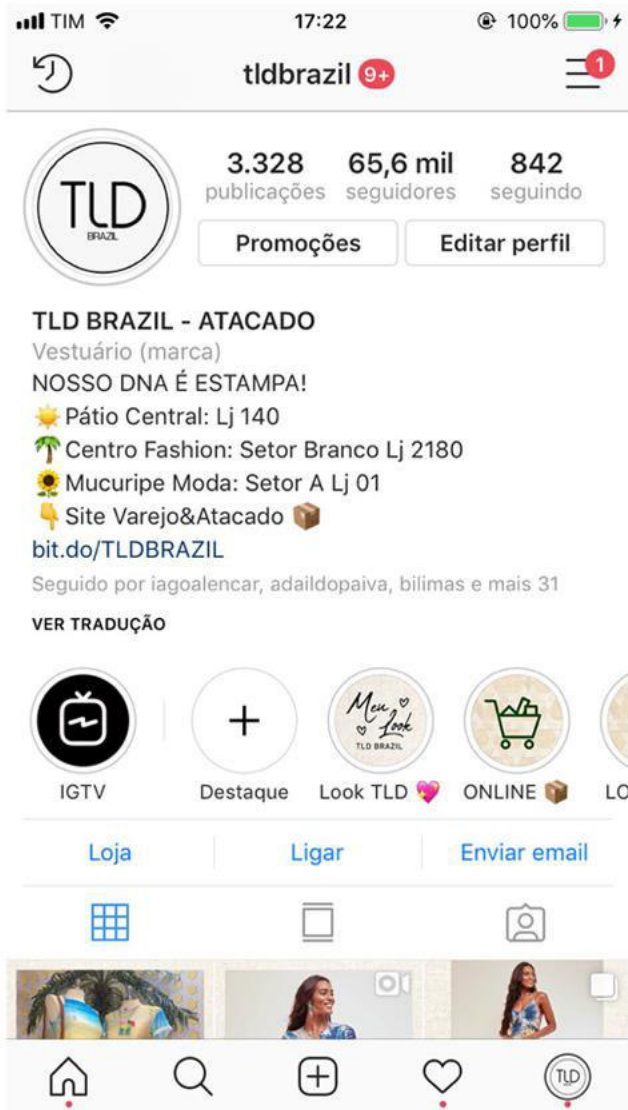
LANÇAMENTO DE  
COLEÇÃO



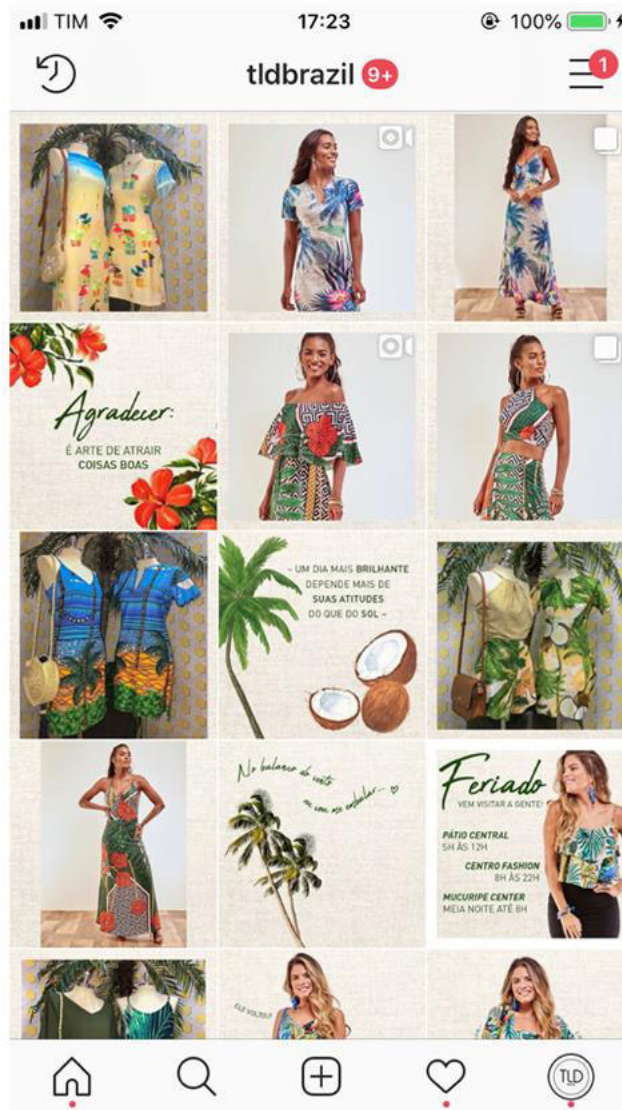
CONTEÚDO DE  
LIFESTYLE

Materiais elaborados durante o processo de gerenciamento de redes sociais.

# SERVIÇOS



USO PLENO DE  
FERRAMENTAS DO INSTA



FEED  
HARMÔNICO E COM ENGAJAMENTO



CONTEÚDO  
INTERATIVO

# CONSIDERAÇÕES FINAIS

## O QUE GANHEI DE EXPERIÊNCIA?

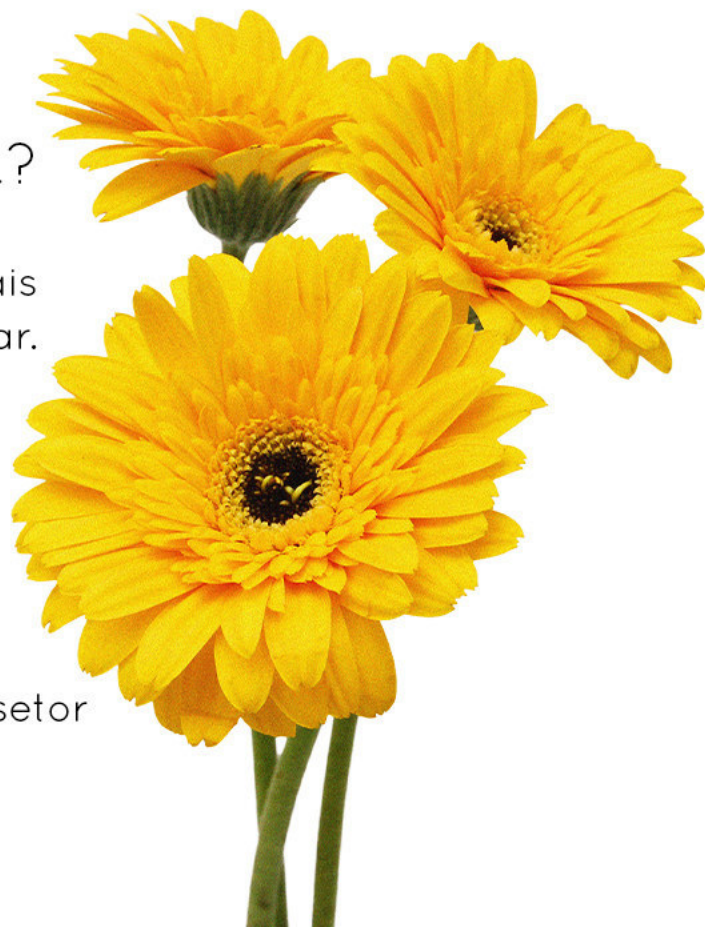
Antes do TCC devo admitir que a ideia de montar um negócio meu não me passava pela cabeça. Ao longo da construção do projeto, percebi que talvez montar meu próprio negócio seja muito mais viável do que eu achava. Tiro como experiência que, talvez daqui, surja um novo projeto pessoal e com muito potencial.

## O QUE PRECISO APRIMORAR?

Sem dúvida, conhecimento acerca dos preços praticados pelo mercado e mais conhecimento técnico acerca dos serviços que me proponho desempenhar.

## MINHAS HABILIDADES ME FAVORECERAM?

Não exatamente habilidades, mas estar inserida no mercado atuando exatamente no setor de marketing me deu conhecimento sobre a realidade das empresas de Fortaleza, detectando problemas que fazem parte da minha rotina.



**MUITO OBRIGADA**

