

A woman with long dark hair, wearing a dark business suit, stands with her arms crossed and a smile. Behind her is a large globe composed of various national flags, set against a solid blue background.

# Pap International

Professional Services for Corporate Prospecting

**WE CONNECT  
YOUR COMPANY  
TO THE BEST  
CUSTOMERS OF  
YOUR MARKET**

# PaP

SPECIALIST IN  
CORPORATE  
PROSPECTION



We offer a complete, collaborative and diversified structure to make your company known by the best potential customers in your market.

We offer a comprehensive and effective solution to generate qualified B2B leads.

RESULTS THAT WORK IN SYNERGY FOR YOUR BUSINESS SUCCESS

### Scheduling of meetings

Qualified meetings scheduled with companies that have the potential to buy your products and services (engaged leads)

### Lead warm-up

Continuous flow of opportunities generated by prospecting, where the lead can result in potential business

### Niche tests

Measuring the interest of the solution offered for different market niches

### Greater market penetration

Visibility by companies that were previously unaware of your brand, bringing new opportunities for solutions

### Optimization of your team's time

Your commercial executives can focus on other tasks like customer relations and closing deals



# A highly qualified team to offer your company the best and most effective prospecting



## Head of Operations

Jussara Tozaki - 20 years of experience in B2B campaigns



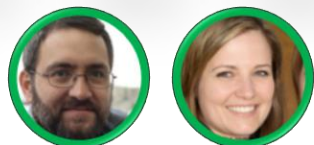
## Team Leaders

They motivate and guide the Prospecting Executives



And more than  
**50**

Prospecting Executives graduated from PaP Academy



## B2B Copywriters

They create scripts and strategic content for customers



## Market Analysts

They study and interpret market data and trends.



## IT and AI Analysts

They manage and maintain the technological infrastructure of the campaigns



## PaP Academy Instructors


Continuous training of all employees

Our **prospecting executives** are prepared to talk about your company to the **best customers** in the market

# WOMEN 40+



We encourage the participation of **female employees over 40 years old and with young children** in our staff, as we provide intensive training and 100% remote work.

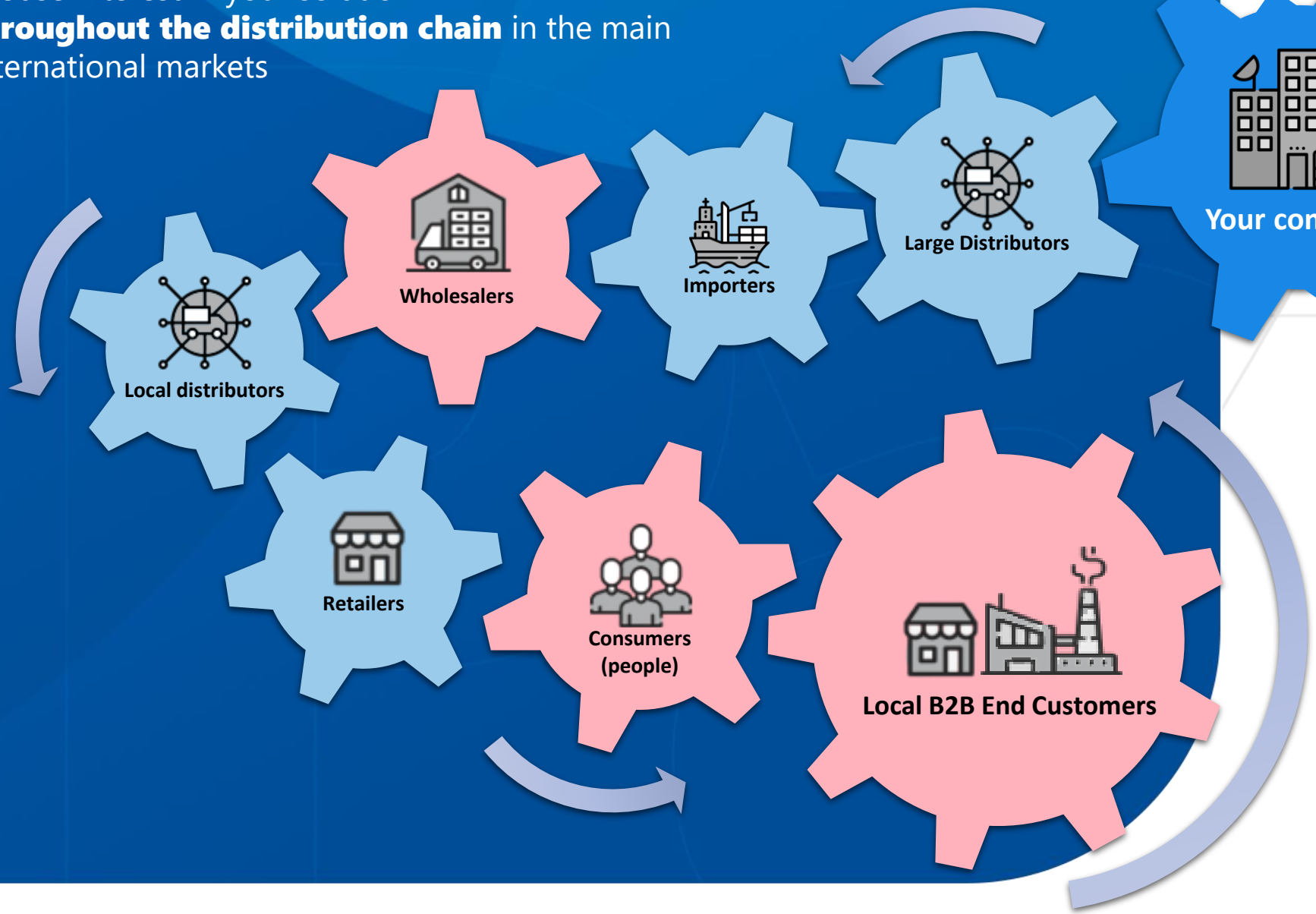


This way we guarantee a better quality of life and better management of time and energy. **Being with the children** in the comfort and safety of their homes the time dedicated to **work is much more qualified.**



# We reach the entire global supply chain

Arouse interest in your solution  
**throughout the distribution chain** in the main  
international markets



We prospect in the  
main **74 countries in  
the world**, which  
account for 92% of  
global GDP



# ANALYSIS

One of our biggest differentials is the market analysis for the development of an **assertive prospecting strategy**

PaP works closely with the world's **largest and most prestigious business databases**, using the best of today's B2B technology.

Identification of countries with the **greatest potential for importing** the product and the volumes traded

**Analysis of the macro environments** of the most relevant countries and verification of tariff conditions and barriers

Identification of the **best importing segments** in target countries

Sampling of **companies with import potential**





# DATA

And to prospect the best companies, we have experienced **market analysts and contact data mining tools** at target companies

**Cutting-edge tools** and artificial intelligence for data research

**Access to official databases** of companies registered in each country

Search and data segmentation platforms **with 175+ search filters**

**Data from active and open companies** decision makers updated by our team



With the proprietary data mining method, your campaign will have **better qualified leads** to feed customer prospecting cadences





# SCRIPTS

Communication is elaborated with **approaching and warm-up scripts** prepared by **professional writers**, who use the best communication techniques to open the doors of the market



## Approach Scripts

- Prospecting phone call
- Information support
- Pre-prospecting email to receptionist
- Pre-prospecting email for partners
- Unsolicited introductory email



## Engagement Scripts

- Introduction e-mail request
- Follow up by phone call



## Warm-up Scripts *Follow up*

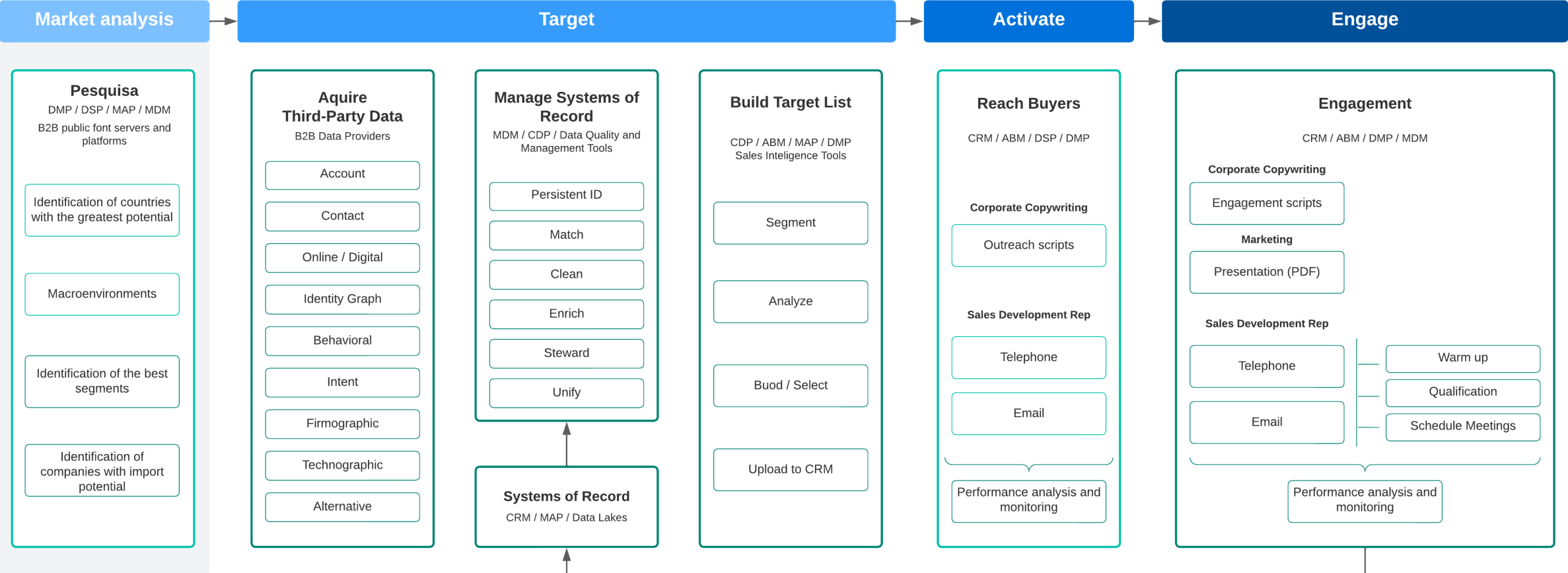
- Direct e-mail
- E-mail with provided value subject
- E-mail with challenge theme
- E-mail with cases theme
- E-mail with differentials theme
- Output e-mail



## Scheduling Scripts

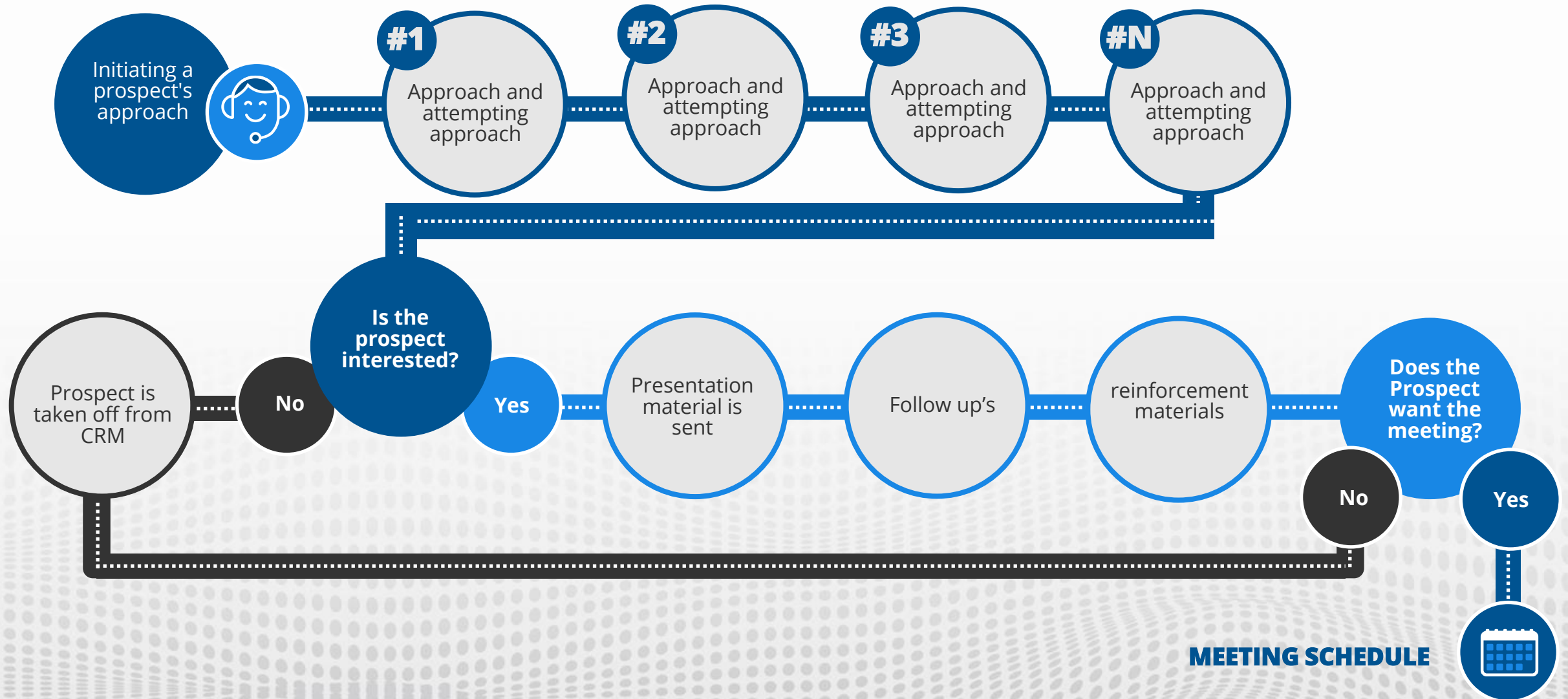
- Scheduling options
- Pre-Booking information note
- Appointment confirmation e-mail
- Confirmation e-mail the day before the meeting
- Rescheduling

# Simplified implementation flowchart



ABM: Account-Based Marketing  
 CDP: Client Data Platform  
 CRM: Customer Relationship Management  
 DMP: Data Management Platform  
 DSP: Demand Side Platform  
 MAP: Mapeamento e Geolocalização  
 MDM: Master Data Management

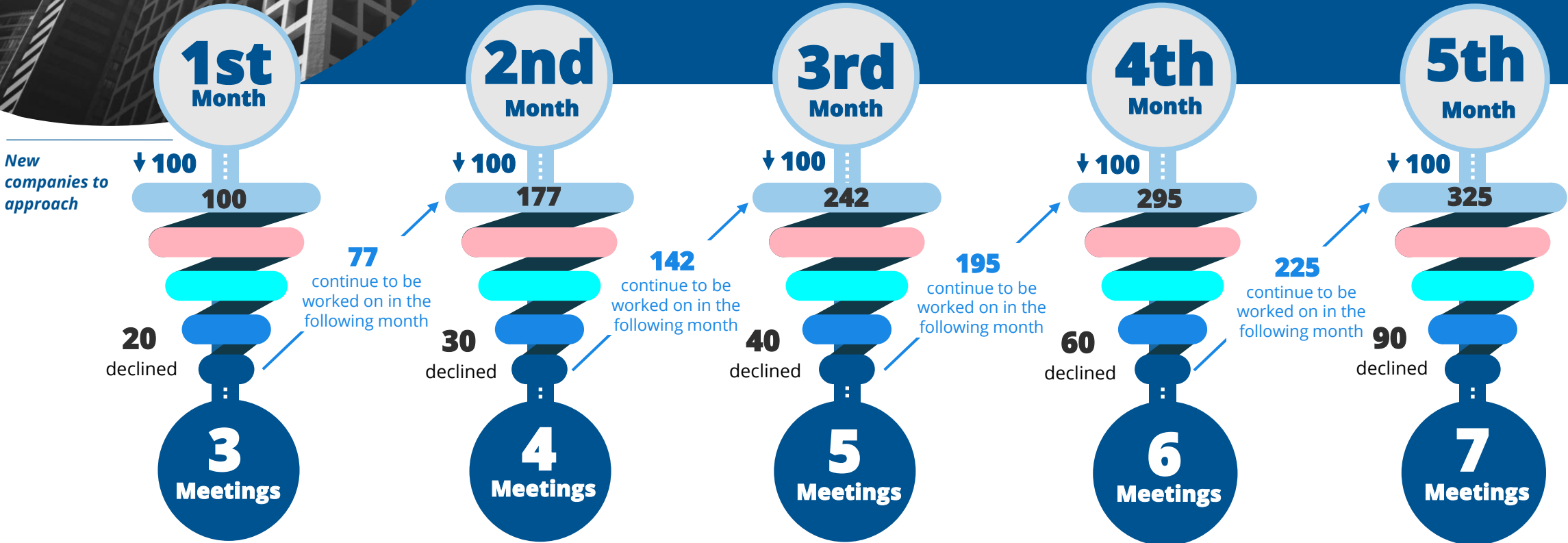
Through an **approach** and **engagement** process, we evaluate and map each prospect on the list, **until we reach a meeting schedule**.



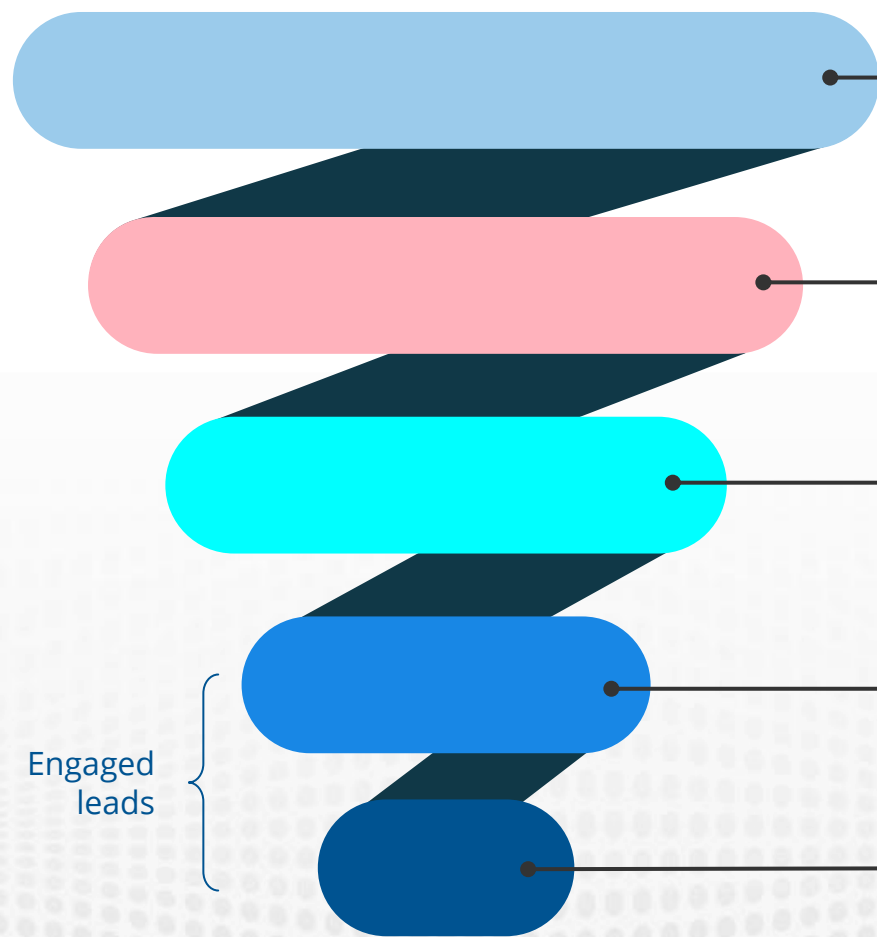


Every month, we approach a volume of **new companies**, in an ongoing effort to open up the market, since most companies approached do not respond immediately.

When we include our warm-up processes (follow up), **the volume of companies being worked increases significantly**, as does the **number of meetings scheduled**.



# As a result, we achieved impressive numbers in our B2B prospecting work



**100** Companies addressed

Potential Leads

**79** Receive the offer (68 to 92)  
(Minimum and maximum)

**31** Show interest (17 to 52)  
(Minimum and maximum)

Interested Leads

**8** Schedule meetings (4 to 29)  
(Minimum and maximum)

**5** Ask for contact in the future (2 to 11)  
(Minimum and maximum)

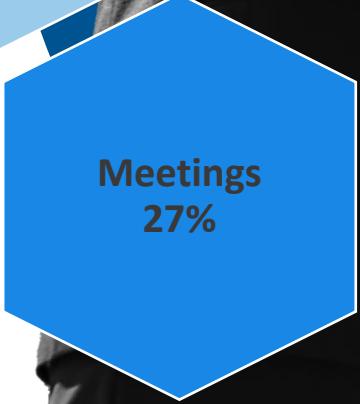
Of every 100 companies approached, in campaigns with 6 months of maturation, the weighted average obtained was 13 engaged leads. Of these, 8 requested a meeting and 5 asked for a future contact for a meeting

Engaged leads

**Weighted averages of prospecting projects conducted by PaP**

**CAMPAIGN  
SEGMENT A**

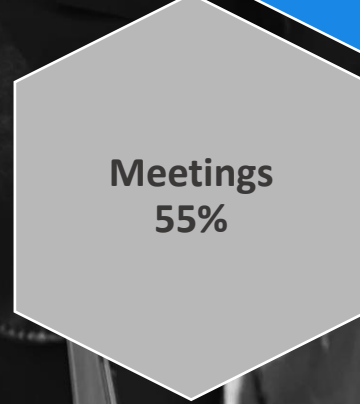
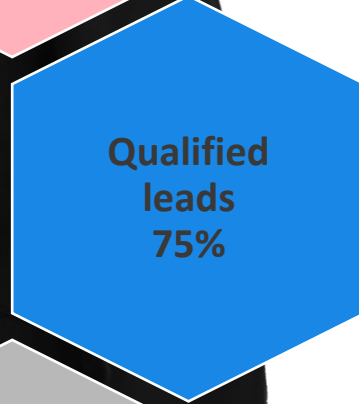
Example: Large industries  
located in Italy in the  
metallurgy segment



Same offer  
of engagement can  
get **different answers**  
depending on  
of the segment

**CAMPAIGN  
SEGMENT B**

Example: Large industries  
located in France in the  
furniture segment





# State-of-the-art CRM so you can track results in real time

## Aggregate results by period



- Granular view, by activity and average connection time
- Detailed view of the average prospecting cycle



# TRANSPARENCY

All prospecting campaign results are presented in a single extract, through a weekly report and periodic evaluation.

**1. ACME**

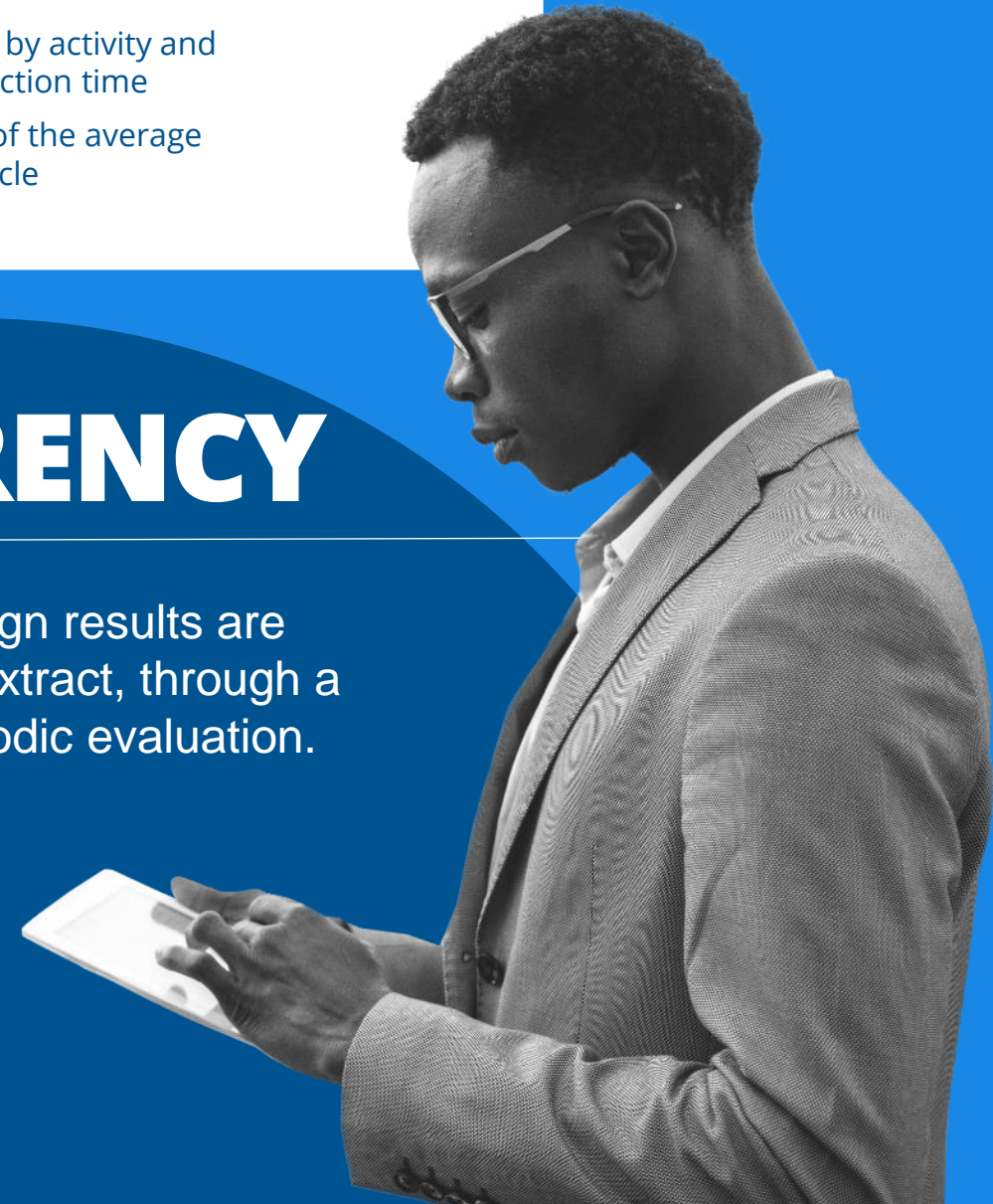
**2. CAMPANHA: Geração de leads / Agendamento de reuniões**

**3. ATIVIDADES REALIZADAS SEMANA A SEMANA (acumuladas)**

Semana com	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Produção e geração de leads	37	7	64	126	184	136	82	186	225	296	257	306	322	365	457	473	426	
Ligações Totais	158	271	438	513	641	695	722	761	822	493	533	573	647	707	797	856	520	
Ligações Significativas	54	100	150	150	229	247	254	281	493	527	576	678	724	846	1188	1358	1358	
Conexões ativas	38	67	83	208	275	284	275	326	207	226	261	274	402	465	474	531	573	
Leads gerados	81	21	71	45	50	57	57	62	75	83	85	94	88	83	121	150	50	
Respostas recebidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Criar por empresa contatada	85-37	85-31	85-32	85-32	85-33	85-37	85-42	85-47	85-47	85-43	85-42	85-44	85-43	85-40	85-42	85-44	85-44	
Criar por lead gerado	85-35	85-34	85-36	85-32	85-32	85-35	85-35	85-34	85-33	85-32	85-34	85-35	85-33	85-32	85-35	85-35	85-35	85-33
Criar por reunião agendada	85-33	85-33	85-32	85-33	85-33	85-35	85-33	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31	85-31

**4. LEADS REUNIÕES STATUS**

EMPRESA	STATUS	NOME COMPLETO	CIDADE	E-MAIL	TELEFONE	RELAÇÃO DE OPÇÕES	DATA SUGERIDA	STATUS ATUAL	PARCELO DE ANEXO/COMPANHIA	CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	VALOR DA REUNIÃO	VALOR DA REUNIÃO COM DESCONTO	VALOR DA REUNIÃO COM IMPOSTOS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS	VALOR DA REUNIÃO COM TAXAS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS	VALOR DA REUNIÃO COM OUTROS
Microsoft Brasil	CANCELADO	Marcelo Cruz	Carandiru	marcelo.cruz@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	ATIVO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Lucas Trindade	Carandiru	lucas.trindade@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	RECALCULADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Antonio Rodrigues	Carandiru	antonio.rodrigues@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Carolina Nogueira	Carandiru	carolina.nogueira@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	RECALCULADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Marcelo Cruz	Carandiru	marcelo.cruz@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Lucas Trindade	Carandiru	lucas.trindade@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Antonio Rodrigues	Carandiru	antonio.rodrigues@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Carolina Nogueira	Carandiru	carolina.nogueira@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Marcelo Cruz	Carandiru	marcelo.cruz@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Lucas Trindade	Carandiru	lucas.trindade@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Antonio Rodrigues	Carandiru	antonio.rodrigues@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.
Microsoft Brasil	CANCELADO	Carolina Nogueira	Carandiru	carolina.nogueira@msn.com	(11) 3033-8888	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	11/10/2014	CANCELADO	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.	Microsoft - Produto de Prod. e Desenv.



que você possa alcançar resultados em tempo



- 1. ACME
- 2. CAMPANHA: Geração de leads / Agendamento de reuniões
- 3. ATIVIDADES REALIZADAS SEMANA A SEMANA (acumulado)

Semana núm.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Semana de	02/08/2021	09/08/2021	16/08/2021	23/08/2021	30/08/2021	06/09/2021	13/09/2021	20/09/2021	27/09/2021	04/10/2021	11/10/2021	18/10/2021	25/10/2021	01/11/2021	08/11/2021	15/11/2021	22/11/2021	29/11/2021
Prospects c/ primeira atividade	35	71	104	136	164	178	182	186	220	256	287	300	332	382	407	413	426	
Ligações Totais	134	271	418	553	641	695	722	761	422	493	533	573	647	717	797	858	921	
Ligações Significativas	54	106	156	192	229	247	254	261	857	995	1.127	1.178	1.294	1.440	1.518	1.581	1.696	
E-mails enviados	38	107	183	251	319	354	375	378	287	330	360	375	407	460	494	531	573	
Leads gerados	10	21	31	40	50	57	57	57	62	75	83	85	94	108	113	121	130	
Reuniões agendadas		2	2	3	7	9	9	9	15	19	23	23	25	27	28	36	39	
Custo por empresa contatada	R\$ 31	R\$ 31	R\$ 32	R\$ 32	R\$ 33	R\$ 37	R\$ 42	R\$ 47	R\$ 45	R\$ 43	R\$ 42	R\$ 44	R\$ 43	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 42	R\$ 44	
Custo por lead gerado	R\$ 109	R\$ 104	R\$ 106	R\$ 109	R\$ 109	R\$ 115	R\$ 134	R\$ 153	R\$ 159	R\$ 146	R\$ 145	R\$ 154	R\$ 151	R\$ 142	R\$ 145	R\$ 145	R\$ 143	
Custo por reunião agendada		R\$ 1.174	R\$ 1.720	R\$ 1.538	R\$ 861	R\$ 809	R\$ 931	R\$ 1.052	R\$ 736	R\$ 656	R\$ 603	R\$ 651	R\$ 649	R\$ 647	R\$ 666	R\$ 566	R\$ 557	

Performed activities

Results achieved

Allocated investments

Detailed extract with interested leads and engaged leads (meeting)

4. LEADS/REUNIÕES STATUS

EMPRESA	DATA DE REGISTRO	NOME COMPLETO	CARGO	E-MAIL	TELEFONE	RESULTADO (OPÇÕES)	LINK SISTEMAS	STATUS DO LEAD	DADOS DO PARTICIPANTE (Nome, telefone, E-mail)	FORMATO DA REUNIÃO	OPÇÕES DE LOCAL/DATA/HOR	DATA/HORÁRIO CONF.	STATUS DA REUNIÃO	OBSERVAÇÕES
Hospital Seattle Grace	26/07/2021	Meredith Grey	Gerente	meredith.grey@seattlegrace.com	(11) 3333-3333		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	ATIVO						Falei com Mariana, passou e-mail e farei follow
Sociedade Beneficente Luz de Esperança	03/08/2021	Sarah Fischer	Diretor(a)	sarah.fischer@luzdesperanca.com	(21) 3666-6663	Solicitou o material para reencaminhar para o responsável. Enviarei	https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	REUNIÃO		Videoconferência	31/08/2021 às 13:30hs - 15/09/2021 às 15:09/2021 às	31/08/2021 às 13:30hs - 15/09/2021 às	Reagendando	Temos que reagendar, levei o material para reencaminhar para o responsável. Fez perguntas (respondei) e solicitei o material para reencaminhar para o responsável.
Hospital Memorial Grace	04/08/2021	Addison Montgomery	Supervisor(a)/Coordenador(a)	amontgomery@memorialgrace.com	(11)3999-9993		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						
Faculdade de Medicina da Boa Vista	04/08/2021	Caroline Mayer	Gestora de RH	carol.mayer@medboavista.com	(31) 3366-3399		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	REUNIÃO		Videoconferência	24/08/2021 às 8hs	24/08/2021 às 8hs	Realizada	Falei com Fabiane, passou e-mail e farei follow
Semper FI Participações	04/08/2021	Marianne Moura	Analista	marimoura@semperfi.com	(61) 3339-9333		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Aline, passou o e-mail e farei follow
Stark Participações	05/08/2021	Roberio Stark	Gerente	robertostark@stark.com	(11) 3211-1123		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Mirele, passou o e-mail, farei follow
Raio de Luz Brasil	05/08/2021	Damiano Dias	Compras	ddias@raiodeluz.com	(86) 3456-7890		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Roberta, passou o e-mail, farei follow
Hospital Nuvem de Papel	05/08/2021	Victoria Froes	Diretor(a)	froesvictoria@nuvemdepapel.com	(21) 3987-6543		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Andressa, passou o e-mail, farei follow
Euta Participações	26/07/2021	Beatriz Borges	Gerente	bborges@euta.com	(11) 3234-5678		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	ATIVO						Falei com Mariana, passou o e-mail e farei follow
Sociedade Beneficente Luz de Esperança	03/08/2021	Sarah Fischer	Diretor(a)	sarah.fischer@luzdesperanca.com	(21) 3666-6663	Solicitou o material para reencaminhar para o responsável. Enviarei	https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	REUNIÃO		Videoconferência	31/08/2021 às 13:30hs - 15/09/2021 às 15:09/2021 às	31/08/2021 às 13:30hs - 15/09/2021 às	Reagendando	Temos que reagendar, levei o material para reencaminhar para o responsável. Fez perguntas (respondei) e solicitei o material para reencaminhar para o responsável.
Hospital Memorial Grace	04/08/2021	Addison Montgomery	Supervisor(a)/Coordenador(a)	amontgomery@memorialgrace.com	(11)3999-9993		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						
Faculdade de Medicina da Boa Vista	04/08/2021	Caroline Mayer	Gestora de RH	carol.mayer@medboavista.com	(31) 3366-3399		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	REUNIÃO		Videoconferência	24/08/2021 às 8hs	24/08/2021 às 8hs	Realizada	Falei com Fabiane, passou e-mail e farei follow
Ultrapar Participacoes	04/08/2021	Lilian Teixeira	Analista	lilian.teixeira@ultrapar.com.br	(11) 3177-7015		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Aline, passou o e-mail e farei follow
Asperbras Brasil	05/08/2021	Aeda Padua	Gerente	aeda.padua@asperbras.com	(11) 3055-4000		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Mirele, passou o e-mail, farei follow
H&Pc Brazil Participacoes	05/08/2021	Andressa	Compras	compras@hpc.com.br	(47) 3471-4400		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Roberta, passou o e-mail, farei follow
Scheffer Participacoes	05/08/2021	Camila Mognon	Diretor(a)	camila.mognon@scheffer.com.br	(65) 3383-4800		https://meettime.com/bridashboa/rs/public/leads/	CANCELADO						Falei com Andressa, passou o e-mail, farei follow

Periodically, you and the team leader evaluate the results and discuss initiatives to optimize your prospecting campaign

The data and figures in this report are illustrative



Every market expansion campaign comes with inherent risks. At PaP we have monitoring processes and mitigation mechanisms to achieve the best results

## 1st risk mitigation

Leads do not request meetings

### Possible reasons:

Choice of saturated niche of offer, diffuse proposition, without differentials or flaws in the approach

### Mitigation:

We monitor performance indicators daily and work to align the project, proposing changes to the client, changing prospector executives (if necessary), suggesting a new strategy, another niche, adapting scripts, new products, etc.

## 2nd risk mitigation

Scheduled meetings do not prove fruitful

### Possible reasons:

Ineffective qualification or inadequate preparation to conduct meetings

### Mitigation:

With our client's feedback, we adjust the qualification process and/or the client himself, over time, becomes more and more efficient in his conversion presentations.

## 3rd risk mitigation

Meetings are good, but proposals do not convert into business

### Possible reasons:

Sales cycle longer than expected or not very competitive proposals

### Mitigation:

Our client can adjust their offer to reduce input friction and with the feedback we can also adjust the market niche for those less competitive.

## 4th risk mitigation

The volume of meetings and/or business exceeds our client's processing capacity

### Possible reasons:

Chosen niche is very adherent to the offer and/or the delivery capacity is below the created demand

### Mitigation:

We can suspend coverage of new prospects, keeping only the warm-up of existing leads, or even suspend prospecting altogether.



Some of the customers who trust our methodology



## Start-ups and traditional companies



## Multinationals



Visit [papsolutions.com.br/en/cases](https://papsolutions.com.br/en/cases)  
and learn more about our cases

# REQUEST A CUSTOM PROPOSAL

And discover what we  
can do to expand your  
business globally.

**PaP**



**Email:**  
[operacoes@papsolutions.com.br](mailto:operacoes@papsolutions.com.br)



**Phone :**  
+55 11 4196-3572 (mon - fri 9am - 5pm)



**Site:**  
[www.papsolutions.com.br/en/exportacao](http://www.papsolutions.com.br/en/exportacao)



**Address :**  
Calçada Antares, 264 - Centro de Apoio II  
Alphaville - Santana de Parnaíba/SP  
CEP: 06541-065



**Blog:**  
[pap.pub/blog](http://pap.pub/blog)



**Instagram:**  
[@pap.solutions](https://www.instagram.com/pap.solutions)