



Pap Internacional

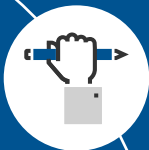
Servicios Profesionales de Prospección Corporativa

**CONECTAMOS
SU EMPRESA
A LOS MEJORES
CLIENTES DE
SU MERCADO**

PaP

ESPECIALISTA
EN PROSPECCIÓN
CORPORATIVA

Equipos



Administración



Procesos



Sistemas



Ofrecemos una estructura **completa, colaborativa y diversa** para hacer que tu empresa sea conocida por los mejores clientes potenciales de tu mercado.

Ofrecemos una **solución integral y eficaz**
Para generación de leads cualificados en B2B.

RESULTADOS QUE TRABAJAN EN SINERGIAS PARA EL ÉXITO DE SU NEGOCIO

Programación de reuniones

Reuniones calificadas programadas con empresas que tienen el potencial de comprar sus productos y servicios (clientes potenciales comprometidos)

Cables de calefacción

Flujo continuo de oportunidades generadas por la prospección, donde el lead puede resultar en negocios potenciales

Pruebas de nicho

Medición del interés de la solución ofrecida a diferentes nichos de mercado

Mayor penetración de mercado

Visibilidad por parte de empresas que antes desconocían su marca, aportando nuevas oportunidades de soluciones

Optimización del tiempo de tu equipo

Los ejecutivos de su negocio pueden dedicarse a otras tareas como las relaciones con los clientes y el cierre de negocios.

Un equipo altamente cualificado para ofrecer a su empresa la mejor y más eficaz prospección



Jefe de Operaciones

Jussara Tozaki - 20 años de experiencia en campañas B2B



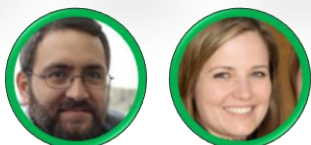
Líderes de Equipos

Motivan y orientan a las Ejecutivas de Prospección.



Y más de
50

Ejecutivas de Prospección formadas en la Academia PaP



Redacción B2B

Crean guiones y contenidos estratégicos para los clientes



Pesquisa de mercado

Estudian e interpretan datos del mercado y tendencias



Analistas de TI y IA

Gestionan y mantienen la infraestructura tecnológica de las campañas



Instructores de la Academia PaP

Capacitación continua de todos los colaboradores

Nuestros ejecutivos de prospección están preparados para hablar de su empresa a los **mejores clientes** del mercado

MUJERES 40+



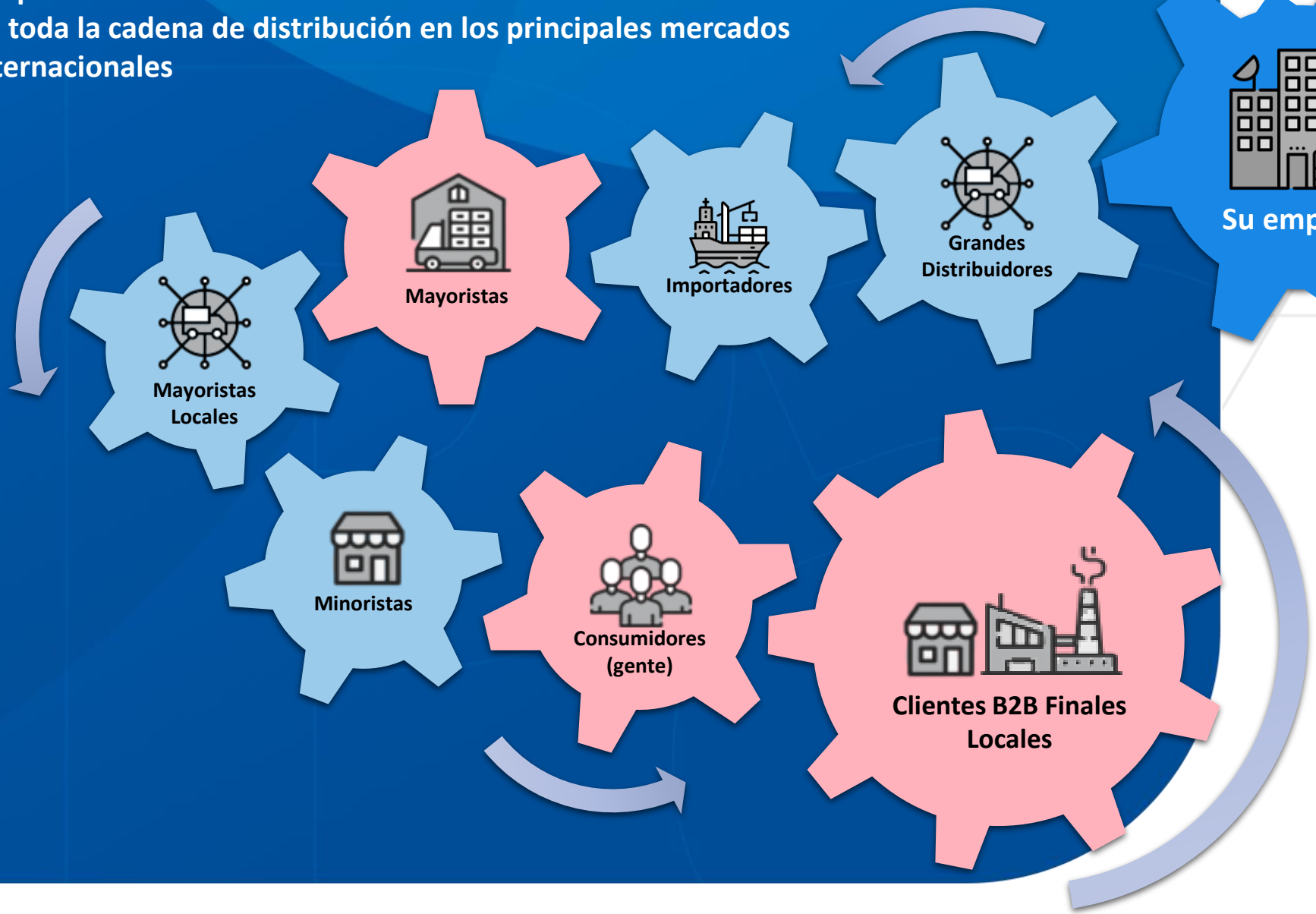
Fomentamos la participación en nuestro personal, mujeres **mayores de 40 años y con niños pequeños**, ya que impartimos formación intensiva y trabajo 100% remoto.



De esta manera garantizamos una mayor calidad de vida y una mejor gestión del tiempo y energía. **Al estar con los niños**, en la comodidad y seguridad de sus hogares, **el tiempo dedicado al trabajo** es mucho más provechoso.

Llegamos a toda la cadena de suministro global

Despertar interés en su solución
en toda la cadena de distribución en los principales mercados
internacionales



Prospectamos en los principales **74 países del mundo**, que representan el 92% del PIB mundial



ANÁLISIS

Uno de nuestros mayores diferenciales es el **análisis de mercado** para la elaboración de una **estrategia de prospección asertiva**.

PaP trabaja en estrecha colaboración con **las bases de datos comerciales más grandes y prestigiosas** del mundo, con lo mejor de la tecnología B2B actual.

Identificación de **países con mayor potencial para importar** el producto y los volúmenes comercializados

Análisis de **los macroentornos de los países más relevantes** y verificación de condiciones y barreras arancelarias

Identificación de **los mejores segmentos** importadores en los países objetivo

Muestra de empresas con potencial importador



Y **para prospectar las mejores empresas**, contamos con analistas de mercado experimentados y herramientas de minería de datos de contacto en las empresas objetivo.

Herramientas Avanzadas e inteligencia artificial para la investigación de datos

Acceso a bases de datos oficiales de **empresas registradas en cada país**

Plataformas de búsqueda y segmentación de datos con más de **175 filtros de búsqueda**

Datos de tomadores de decisiones de empresas activas y abiertas actualizados por nuestro equipo

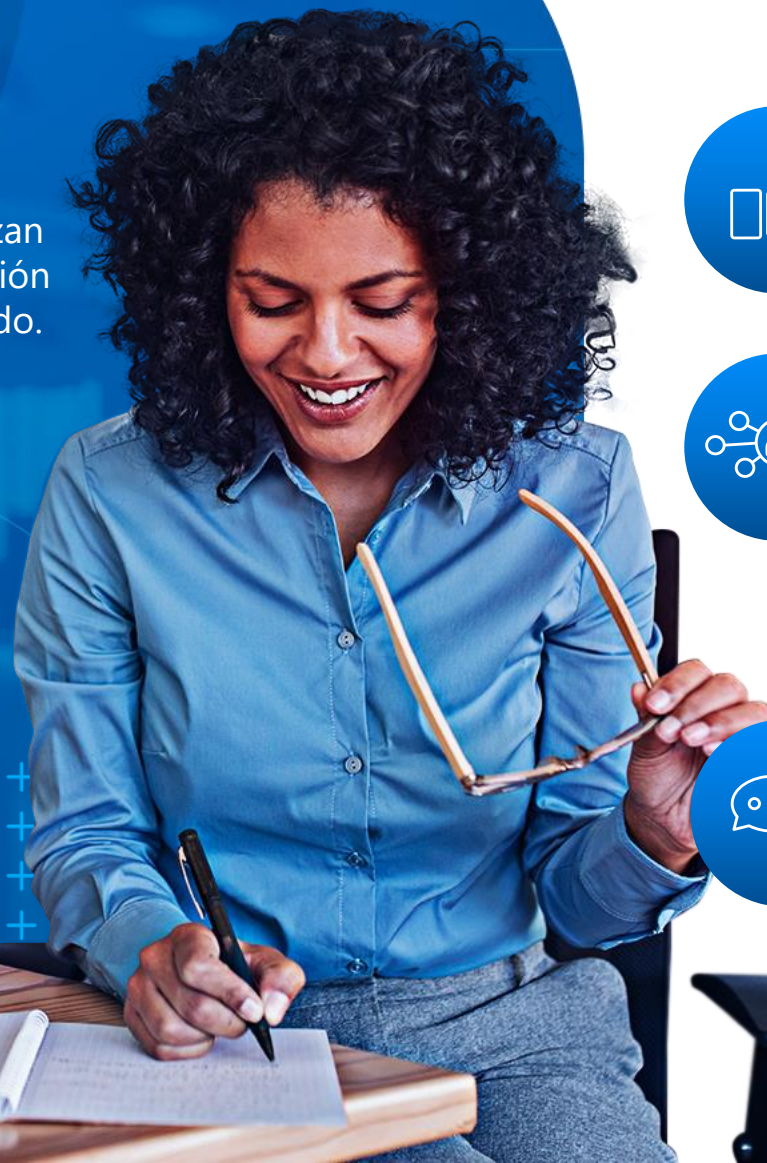


Con el método de minería de datos patentado, su campaña tendrá **clientes potenciales mejor calificados** para alimentar las cadencias de prospección de clientes



SCRIPTS

La comunicación se elabora con **guiones de acercamiento y calentamiento** elaborados por redactores profesionales, que utilizan las mejores técnicas de comunicación para abrir las puertas de su mercado.



Scripts de enfoque

- Llamada telefonica de prospeccion
- Soporte de información
- Email de prospección previa a la recepcionista
- Email de prospección previa para socios
- Email de envío no solicitado



Scripts de compromiso

- Email de envío solicitado
- Seguir llamada telefonica



Scripts de calefacción *Follow up*

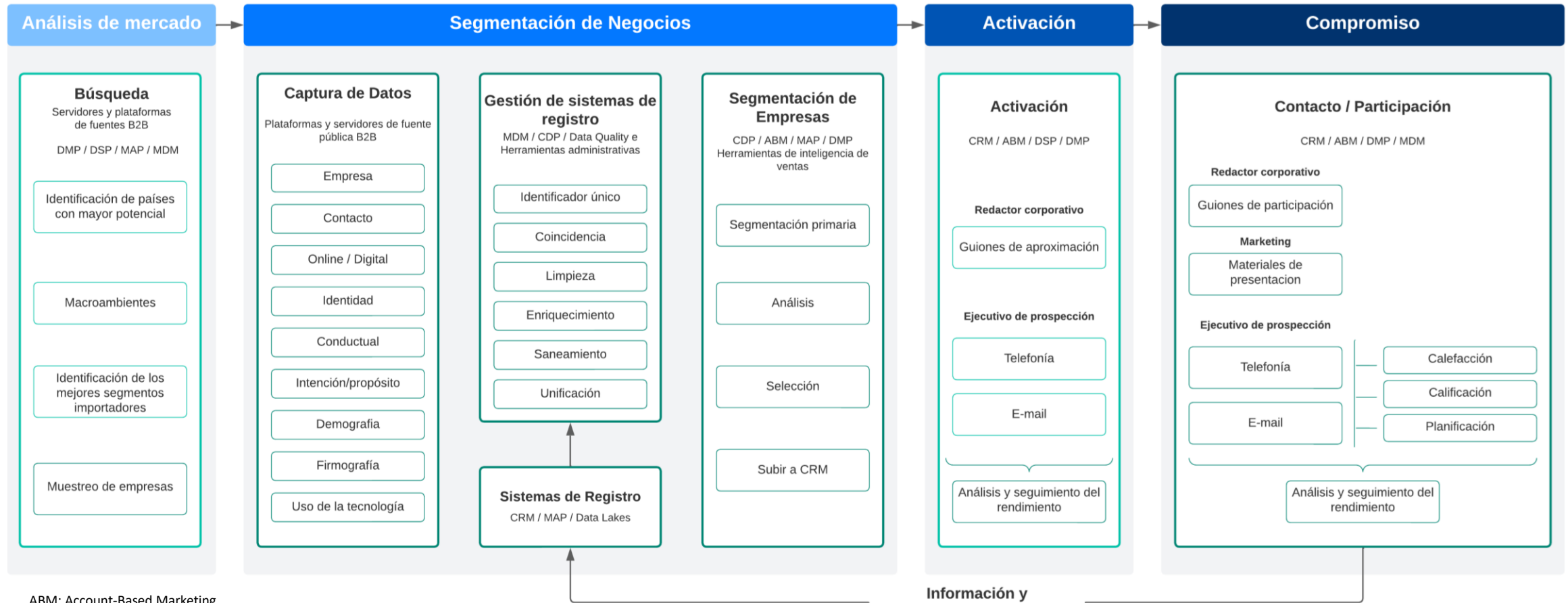
- Correo electrónico directo
- Email con tema en el valor proporcionado
- Email con el tema del desafío
- Correo electrónico temático en casos
- Email con tema en los diferenciales
- Correo electrónico saliente



Scripts de Planificación

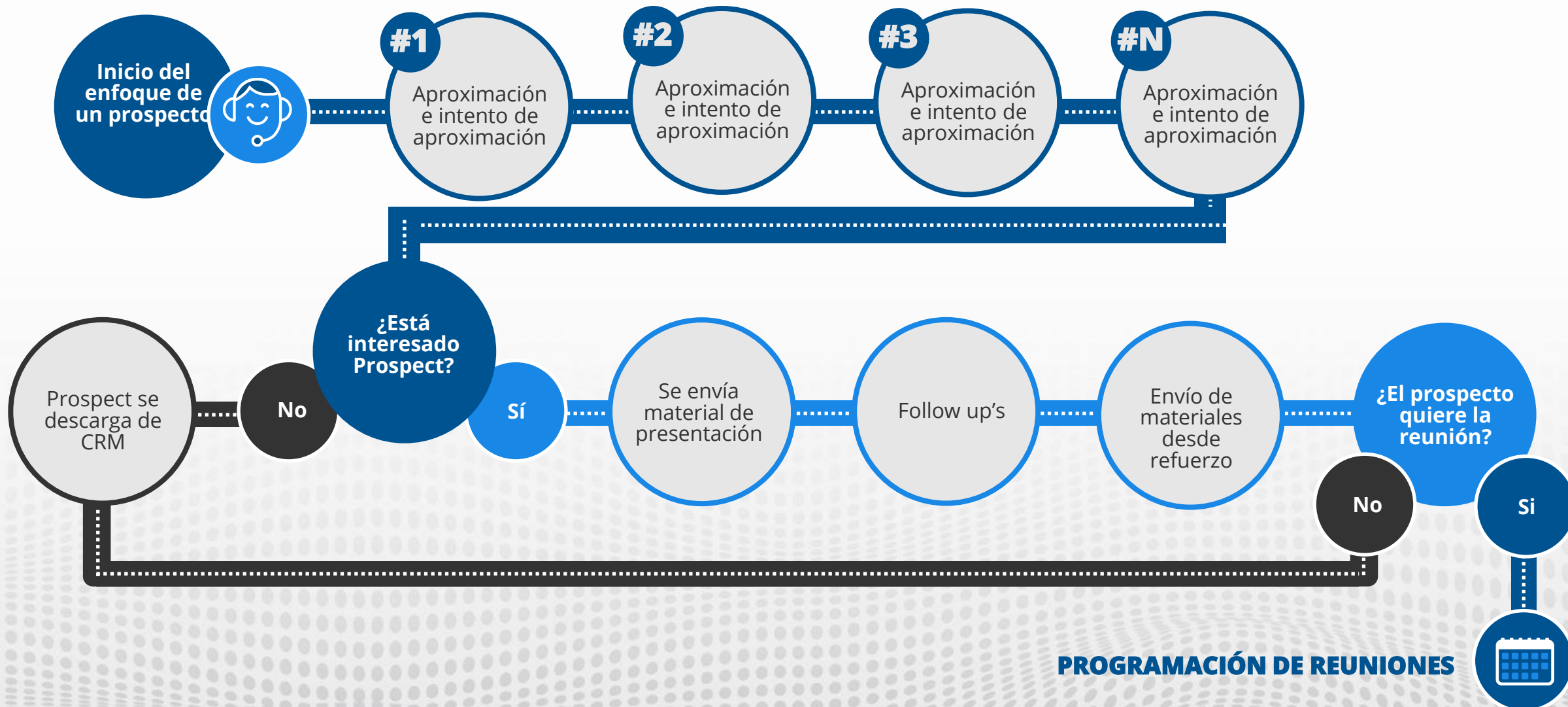
- Opciones de programación
- Nota informativa previa a la reserva
- Email de confirmación de la cita
- Email de confirmación en el día anterior a la reunión
- Reprogramación

Diagrama de flujo de implementación simplificado



ABM: Account-Based Marketing
 CDP: Client Data Platform
 CRM: Customer Relationship Management
 DMP: Data Management Platform
 DSP: Demand Side Platform
 MAP: Mapeo y Geolocalización
 MDM: Master Data Management

A través de nuestro proceso de **acercamiento y compromiso**, evaluamos y mapeamos cada prospecto en la lista hasta que **llegamos a la cita de una reunión**.

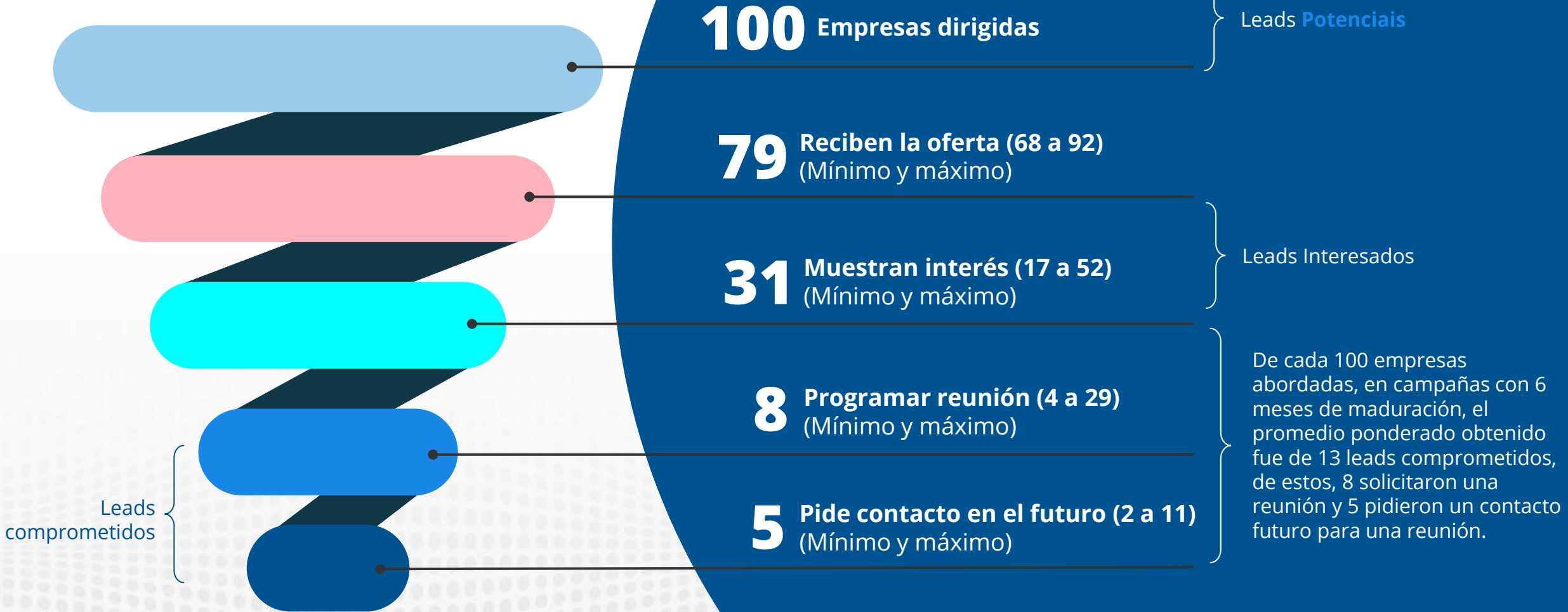


Cada mes, nos acercamos a un volumen de **nuevas empresas** en un esfuerzo continuo por abrir el mercado, ya que la mayoría de las empresas atendidas no responden de inmediato.

Al incluir nuestros procesos de seguimiento, el volumen de empresas en las que se trabaja **aumenta** considerablemente, al igual que el número de **reuniones programadas**.



Como **resultado**, logramos números impactantes en nuestro trabajo de prospección b2b



De cada 100 empresas abordadas, en campañas con 6 meses de maduración, el promedio ponderado obtenido fue de 13 leads comprometidos, de estos, 8 solicitaron una reunión y 5 pidieron un contacto futuro para una reunión.

Promedios ponderados de los proyectos de prospección realizados por PaP

**CAMPAÑA
SEGMENTO A**

Ejemplo: Grandes industrias
ubicadas en Italia en el
segmento de la metalurgia

**CAMPAÑA
SEGMENTO B**

Ejemplo: Grandes industrias
ubicadas en Francia en el
segmento de muebles

Misma oferta
de compromiso puede
obtener respuestas
diferente dependiendo de
del segmento

**Interesados
100%**

**Leads
calificados
45%**

**Reuniones
27%**

**Interesados
100%**

**Leads
calificados
75%**

**Reuniones
55%**

CRM de última generación para que pueda realizar un seguimiento de los resultados en tiempo real

Resultados agregados por período



- Vista granular, por actividad y tiempo medio de conexión
- Vista detallada del ciclo medio de prospección



TRANSPARENCIA

Todos los resultados de la campaña de prospección se presentan en un único informe semanal y evaluación periódica.

1. ACME

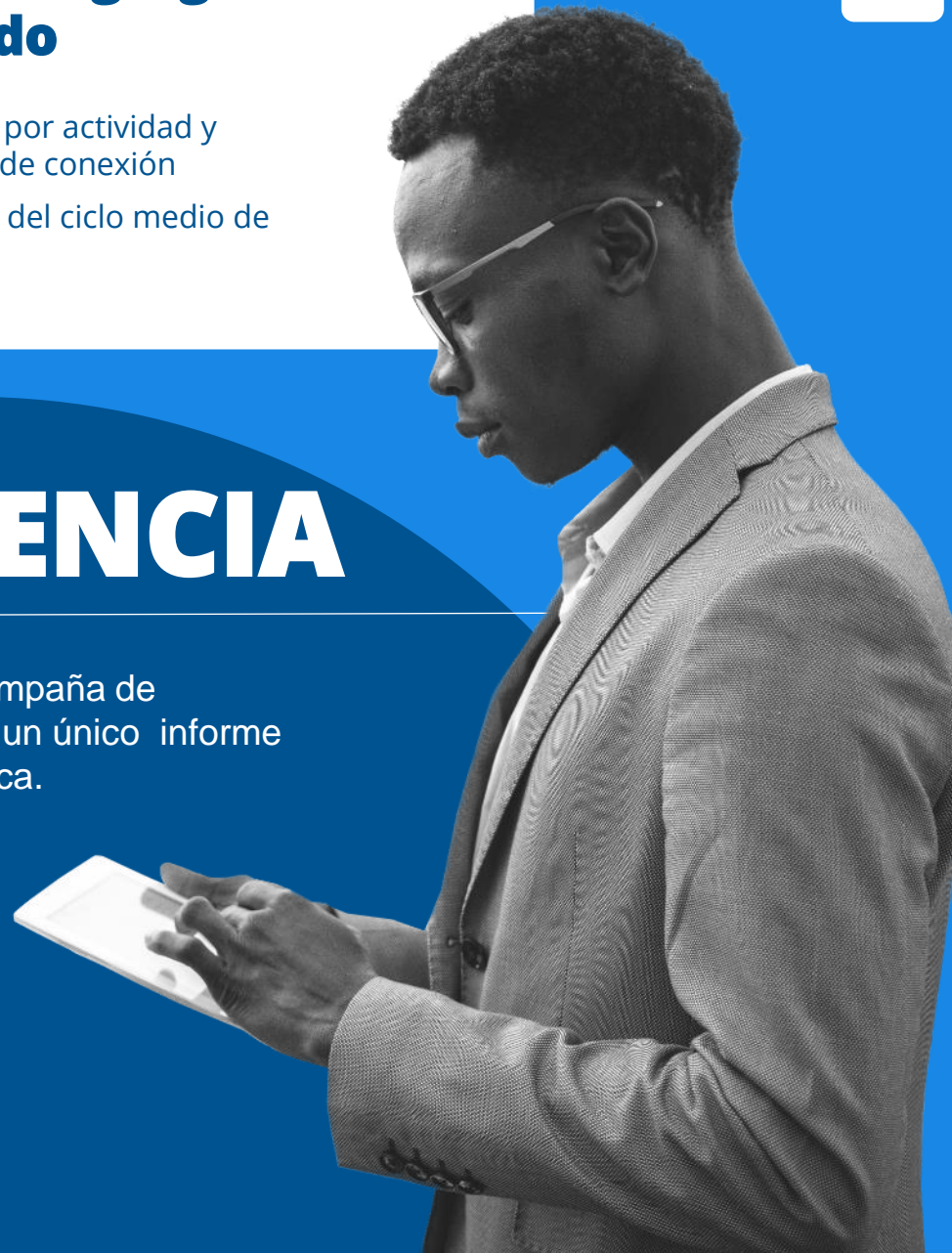
2. CAMPANHA: Geração de leads / Agendamento de reuniões

3. ATIVIDADES REALIZADAS SEMANA A SEMANA (acumuladas)

Semana num.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Produtividade - primeira atividade	25	25	54	106	164	170	182	180	225	256	257	250	322	365	407	413	426	
Ligações Totais	558	271	438	553	641	695	722	761	822	493	533	573	647	707	797	856	920	
Ligações Significativas	54	58	68	150	229	247	254	281	483	598	627	678	724	846	938	1008	1038	
Leads avaliados	38	57	83	128	175	194	225	235	267	325	360	376	402	460	474	531	573	
Leads gerados	10	21	31	45	50	57	57	62	75	83	85	94	98	103	121	130	130	
Reuniões agendadas	0	2	3	5	7	8	9	9	10	12	13	15	16	21	22	28	30	
Chamada por chamada concluída	18537	18531	18532	18532	18533	18537	18542	18547	18547	18543	18542	18544	18543	18543	18540	18542	18544	
Chamada por lead gerado	185106	185104	185106	185109	185109	185109	185105	185104	185109	185140	185145	185154	185151	185152	185145	185145	185143	
Chamada por reunião agendada	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	1851174	

4. LEADS REUNIÕES STATUS

EMPRESA	USUÁRIO	NOME CHAMADO	CARRO	E-MAIL	TELEFONE	RELAÇÃO (OPÇÕES)	STATUS (TABELA)	PROB. DE REALIZAÇÃO (PROB. REUNIÃO, FICHA)	COMENTÁRIO (COMENTÁRIO)	DATA DE CANCELAMENTO	RELAÇÃO (OPÇÕES)	STATUS (TABELA)	RELAÇÃO (OPÇÕES)
Indústria Química	0070001	Monica Cruz	Carro	monica.cruz@ind.com	(11) 3333-3333	Ativo	Ativo				Ativo		
Indústria Química	0080001	Sara Triche	Carro	sara.triche@ind.com	(11) 3333-3333	Relatório	Relatório				Relatório		
Indústria Química	0090001	Antonio Rodrigues	Carro	antonio.r@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0100001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Relatório	Relatório				Relatório		
Indústria Química	0110001	Roberto Silva	Carro	roberto.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0120001	Roberto Silva	Carro	roberto.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0130001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0140001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0150001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0160001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0170001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0180001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0190001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		
Indústria Química	0200001	Carolina Silva	Carro	carolina.s@ind.com	(11) 3333-3333	Cancelado	Cancelado				Cancelado		



que você possa acompanhar resultados em tempo real

Actividades realizadas

Resultados obtenidos

Inversiones asignadas

Extracto detallado con leads interesados y leads comprometidos (reunión)

Periódicamente, usted y el líder del equipo evalúan los resultados y hablan sobre iniciativas de optimización para su campaña de prospección.

Los datos y cifras de este informe son ilustrativos

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\$ 1174	R\$ 1720	R\$ 1538	R\$ 861	R\$ 809	R\$ 931	R\$ 1052	R\$ 736	R\$ 656	R\$ 603	R\$ 651	R\$ 649	R\$ 647	R\$ 666	R\$ 566	R\$ 557	

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						Falei com Fabiane, passou e-mail e farei follow
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
Seniper FI Participações	04/08/2021	Marianne Moura	Analista	marimoura@seniperfi.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						Falei com Mariana, passou o e-mail e farei follow
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

MONITORIZACIÓN

Cada campaña de expansión del mercado conlleva riesgos inherentes. En PaP contamos con procesos de **monitoreo y mecanismos de mitigación para lograr los mejores resultados**

1ª mitigación de riesgos

Los clientes potenciales no solicitan reuniones

Posibles razones:

Elección del nicho saturado de oferta, propuesta difusa, sin diferenciales o defectos en el enfoque

Mitigación:

Monitoreamos diariamente los indicadores de desempeño y actuamos para alinear el proyecto, proponiendo cambios al cliente, cambiando de prospector ejecutivo (si es necesario), sugiriendo nueva estrategia, otro nicho, adaptación de guiones, nuevos productos, etc.

2ª mitigación de riesgos

Las reuniones programadas no son fructíferas

Posibles razones:

Calificación ineficaz o preparación inadecuada para llevar a cabo reuniones

Mitigación:

Con el feedback de nuestros clientes ajustamos el proceso de cualificación y/o el propio cliente, con el tiempo, se vuelve cada vez más eficiente en sus presentaciones de conversión

3ª mitigación de riesgos

Las reuniones son buenas, pero las propuestas no se convierten en negocios

Posibles razones:

Ciclo de ventas superior a las expectativas o propuestas poco competitivas

Mitigación:

Nuestro cliente puede ajustar su oferta para reducir la fricción de entrada y con retroalimentación también podemos ajustar el nicho de mercado para aquellos menos competitivos

4ª mitigación de riesgos

El volumen de reuniones y/o negocios excede la capacidad de procesamiento de nuestros clientes

Posibles razones:

El nicho elegido es muy adherente a la oferta y / o la capacidad de entrega está por debajo de la demanda creada

Mitigación:

Podemos suspender la cobertura de nuevas prospecciones, manteniendo solo el calentamiento de los clientes potenciales existentes o incluso suspender la prospección, por completo.

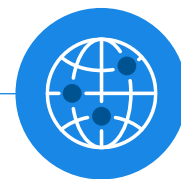
Algunos de los clientes que confían en nuestra metodología



Startups y empresas tradicionales



Multinacional



Visita papsolutions.com.br/es/cases-pap/
y conozca más sobre nuestros casos

SOLICITE UNA PROPUESTA PERSONALIZADA

Y descubra lo que
podemos hacer para
expandir su negocio a
nivel mundial.

Pap

Haga clic [aquí](#) y
programe en línea
ahora mismo con un
consultor especializado.



Email:
operacoes@papsolutions.com.br



Teléfono:
+55 11 4196-3572
(Lunes hasta Viernes de 9 a 18h)



Site:
www.papsolutions.com.br/es/exportacao/



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



Blog:
pap.pub/blog



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