



Pap Internacional

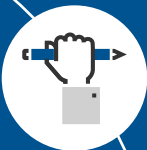
Serviços Profissionais de Prospecção Corporativa

CONECTAMOS
SUA EMPRESA
AOS MELHORES
CLIENTES DO
NO MERCADO
GLOBAL

PaP

ESPECIALISTA
EM PROSPECÇÃO
CORPORATIVA

Equipes



Gestão



Processos



Sistemas



Oferecemos uma estrutura **completa, colaborativa e diversificada** para fazer com que sua empresa seja conhecida pelos melhores clientes potenciais do seu mercado.

Oferecemos uma **solução integral e eficaz** de geração de leads qualificados no B2B.

RESULTADOS QUE TRABALHAM EM SINERGIA PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO

Agendamento de reuniões

Reuniões qualificadas agendadas com empresas que têm potencial de comprar seus produtos e serviços (leads engajados)

Aquecimento de leads

Fluxo contínuo de oportunidades gerados pela prospecção, onde o lead pode resultar em potenciais negócios

Testes de nicho

Mensuração do interesse da solução ofertada para diferentes nichos de mercado

Maior penetração de mercado

Visibilidade por parte de empresas que antes desconheciam sua marca, trazendo novas oportunidades para soluções

Otimização do tempo da sua equipe

Seus executivos comerciais podem se dedicar a outras tarefas como relacionamento com clientes e fechamento de negócios

Uma equipe altamente qualificada para oferecer à sua empresa o que há de melhor e mais efetivo em prospecção



Head de Operações

Jussara Tozaki – 20 anos de experiência em campanhas B2B



Líderes de Equipes

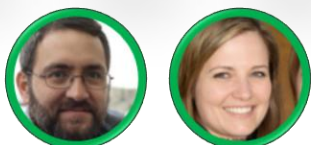
Motivam e orientam as Executivas de Prospecção



E mais de

50

Executivas de Prospecção formadas na Academia PaP



Redatores B2B

Criam scripts e conteúdos estratégicos para os clientes



Analistas de mercado

Estudam e interpretam dados do mercado e tendências



Analistas de TI e AI

Gerenciam e mantêm a infraestrutura tecnológica das campanhas



Instrutores Academia PaP

Treinamento permanente de todos os colaboradores

Nossas executivas de prospecção estão preparadas para falar da sua empresa para os **melhores clientes** do mercado

MULHERES 40+

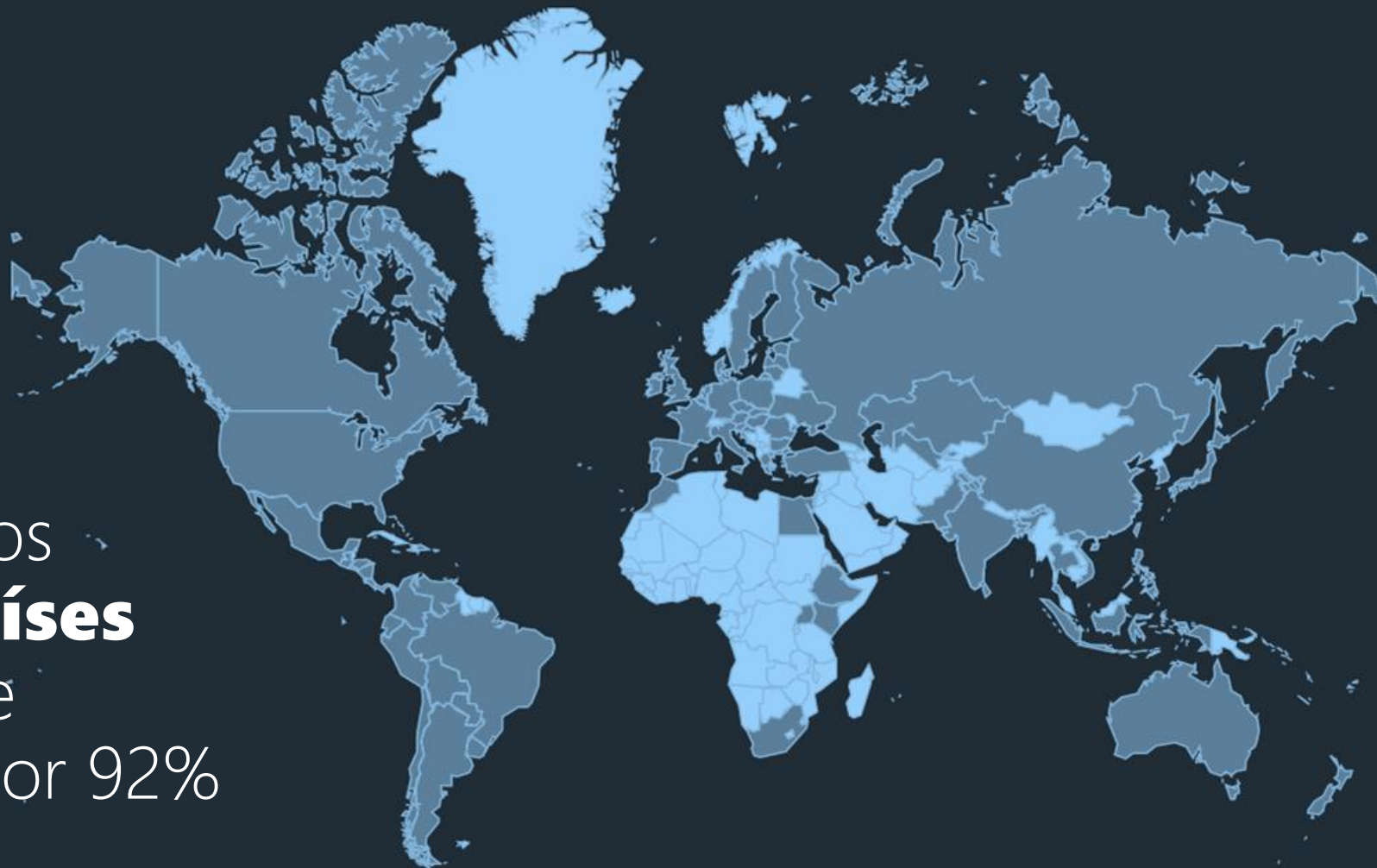
Incentivamos a participação, em nosso quadro, de **colaboradoras acima dos 40 anos e com filhos pequenos**, uma vez que proporcionamos treinamento intensivo e trabalho 100% remoto.



Desta forma garantimos maior qualidade de vida e melhor gestão de tempo e energia. **Estando ao lado dos filhos**, no conforto e segurança de seus lares, o **tempo dedicado ao trabalho** é muito mais qualificado.

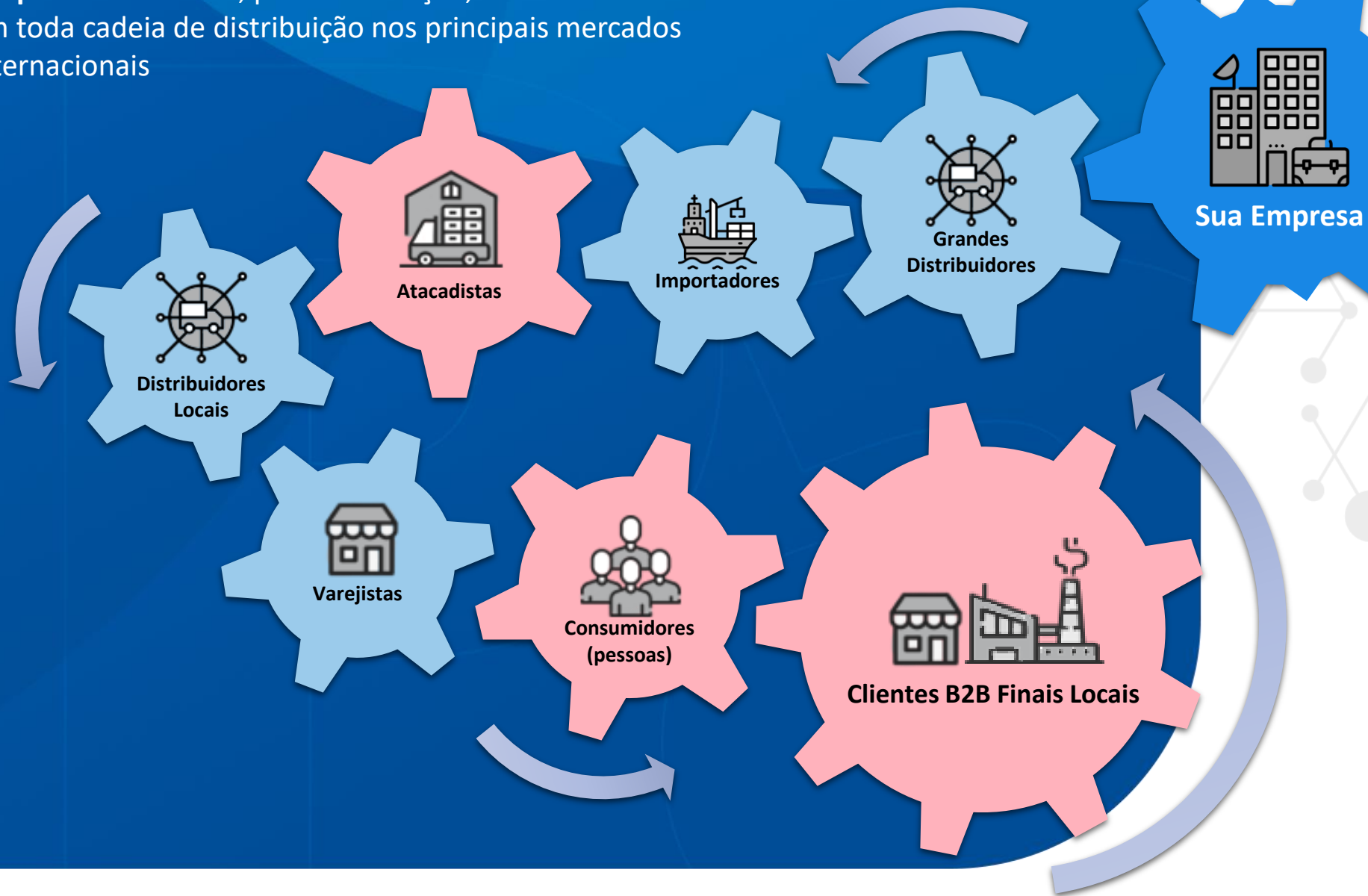


Prospectamos nos
principais **74 países
do mundo**, que
correspondem por 92%
do PIB global



Alcançamos toda cadeia de suprimento global

Desperte o interesse, pela sua solução,
em toda cadeia de distribuição nos principais mercados
internacionais



ANÁLISE

Um de nossos maiores diferenciais é a análise de mercado para o desenvolvimento de uma **estratégia de prospecção assertiva**.

A PaP trabalha em estreita colaboração com os **maiores e mais prestigiados bancos de dados** de negócios do mundo, usando o melhor da tecnologia B2B atual.

Identificação dos **países com maior potencial de importação** do produto e os volumes transacionados

Análise dos **macroambientes** dos países mais relevantes e verificação das **condições tarifárias e barreiras**

Identificação **dos melhores segmentos importadores** nos países alvo

Amostragem de **empresas com potencial importador**



DADOS



E para prospectar as melhores empresas, contamos com analistas de mercado experientes e ferramentas de mineração de dados de contato nas empresas alvo.

Ferramentas de ponta e inteligência artificial para pesquisa de dados

Acesso às bases de dados oficiais de empresas registradas em cada país

Plataformas de pesquisa e segmentação de dados com **+ de 175 filtros de busca**

Dados de decisores de empresas ativas e abertas atualizados por nossa equipe



Com o método proprietário de mineração de dados **sua campanha terá leads melhor qualificados** para alimentar as cadências de prospecção de clientes



SCRIPTS

A comunicação é elaborada com os **scripts de abordagem ao agendamento** preparados por **redatores profissionais**, que utilizam as melhores técnicas de comunicação para abrir as portas do seu mercado



Scripts de abordagem

- Telefonema de prospecção
- Informações de apoio
- E-mail de pré-prospecção para recepcionista
- E-mail de pré-prospecção para sócios
- E-mail de apresentação não solicitado



Scripts de engajamento

- E-mail de apresentação solicitado
- Telefonema de Follow



Scripts de aquecimento *Follow up*

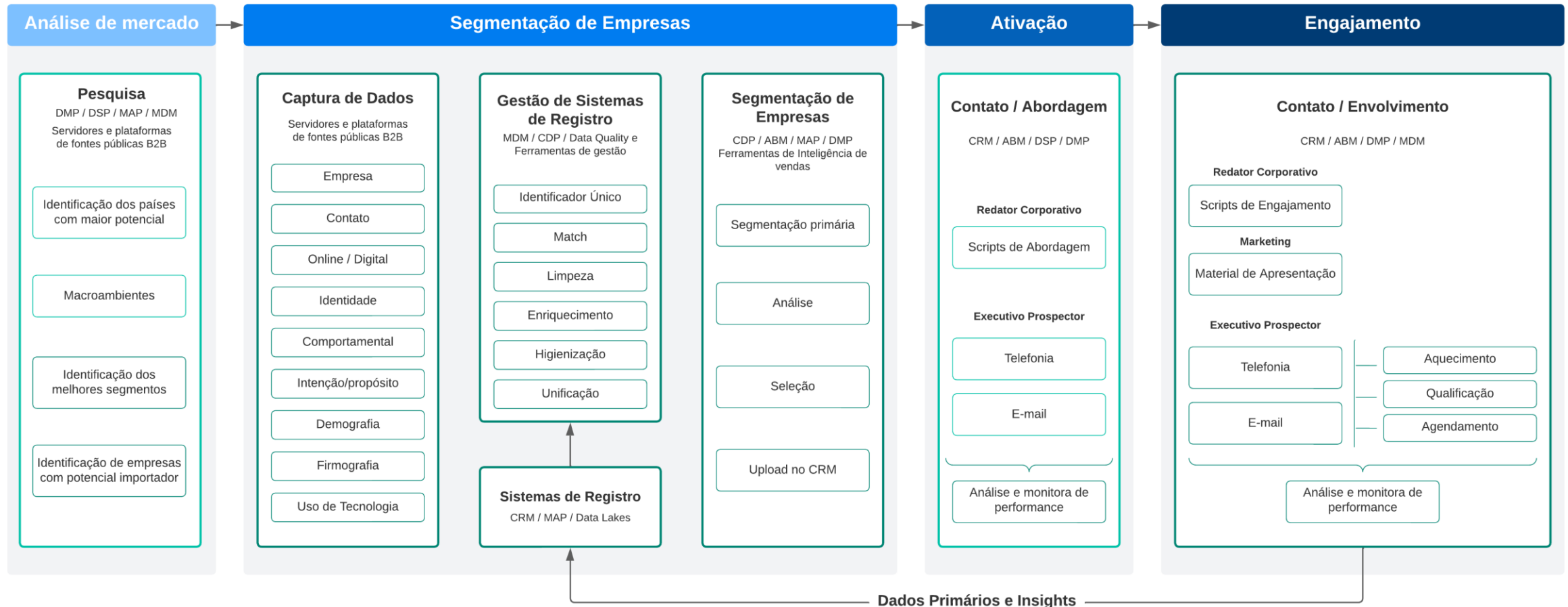
- E-mail direto
- E-mail com tema no valor provido
- E-mail com tema nos desafios
- E-mail com tema em cases
- E-mail com tema nos diferenciais
- E-mail de saída



Scripts de agendamento

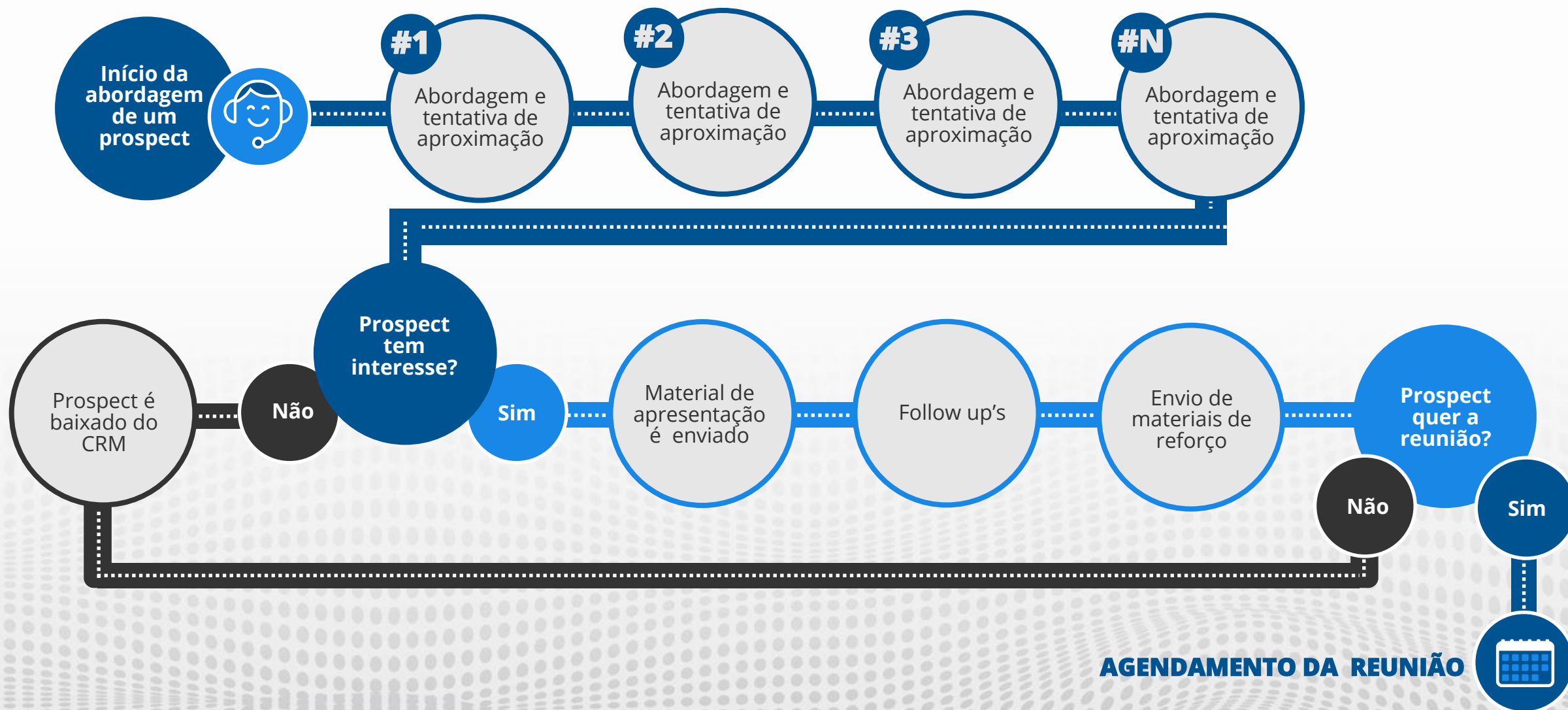
- Opções de agendamento
- Nota informativa de pré-agendamento
- E-mail confirmação de agendamento
- E-mail de confirmação um dia antes da reunião
- Reagendamento

Fluxograma simplificado de implementação



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

Por meio de nosso processo **proprietário de abordagem e engajamento**, avaliamos e mapeamos cada prospect da lista, **até chegar no agendamento de uma reunião**.

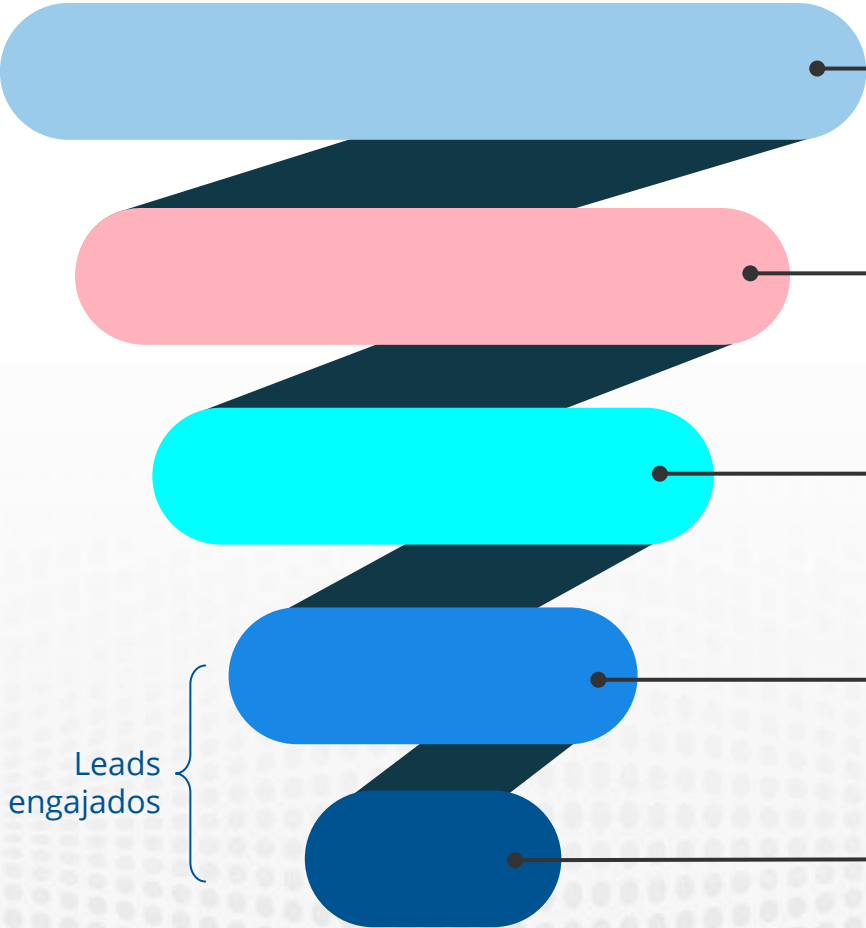


Todos os meses, abordamos um volume **de novas empresas**, em um esforço contínuo de abrir mercado, uma vez que a maioria das empresas abordadas não responde de imediato.

Ao incluirmos nossos processos de aquecimento (follow up), o volume de empresas sendo trabalhadas **umenta** sensivelmente, assim como a quantidade de **reuniões agendadas**.



Como **resultado**, alcançamos números impactantes em nosso trabalho de prospecção no B2B



100 Empresas abordadas

Leads **Potenciais**

79 Recebem a oferta (68 a 92)
(Mínima e máxima)

31 Mostram interesse (17 a 52)
(Mínima e máxima)

Leads Interessados

8 Agendam reunião (4 a 29)
(Mínima e máxima)

5 Pedem contato no futuro (2 a 11)
(Mínima e máxima)

De cada 100 empresas abordadas, em campanhas com 6 meses de maturação, a média ponderada obtida foi de 13 leads engajados, Destes, 8 solicitaram reunião e 5 pediram um contato futuro para uma reunião.

Leads engajados

Médias ponderadas dos projetos de prospecção conduzidos pela PaP

CAMPANHA SEGMENTO A

Exemplo: Indústrias de grande porte, localizadas na Itália do segmento de metalurgia

Interessados
100%

Leads
qualificados
45%

Reuniões
27%

Uma mesma oferta
de engajamento pode
**obter respostas
diferentes** em função
do segmento

CAMPANHA SEGMENTO B

Exemplo: Indústrias de grande porte, localizadas na França do segmento de móveis

Interessados
100%

Leads
qualificados
75%

Reuniões
55%



CRM de última geração para que você possa acompanhar os resultados em tempo real

Resultados agregados por período

- Visão granular, por atividade e tempo médio de ligação
- Visão detalhada do ciclo de prospecção médio

TRANSPARÊNCIA

Todos os resultados da campanha de prospecção são apresentados em um único extrato, através de relatório semanal e avaliação periódica.

Usário: Claudia Chagas

Leads: 604 | Atividade: 2.739 de 3.438 | On time*: 36% | Perdidos: 11 | Ganhos: 11 (50%)

Geral

- Novos leads: 605
- Resposta Inbound: -
- Leads que realizaram a primeira atividade: 604
- Ligações Significativas: 480 (48%) e duram em média 4 min
- Atividades extras: 883 (848 finalizadas)

Leads Finalizados (22)

- perdidos: 50% com média de 29 dias em prospecção
- ganhos: 50% com média de 10 dias em prospecção

Progresso por atividade

Finalizado	1
Ignotado	827
Pendente	202

1. ACME

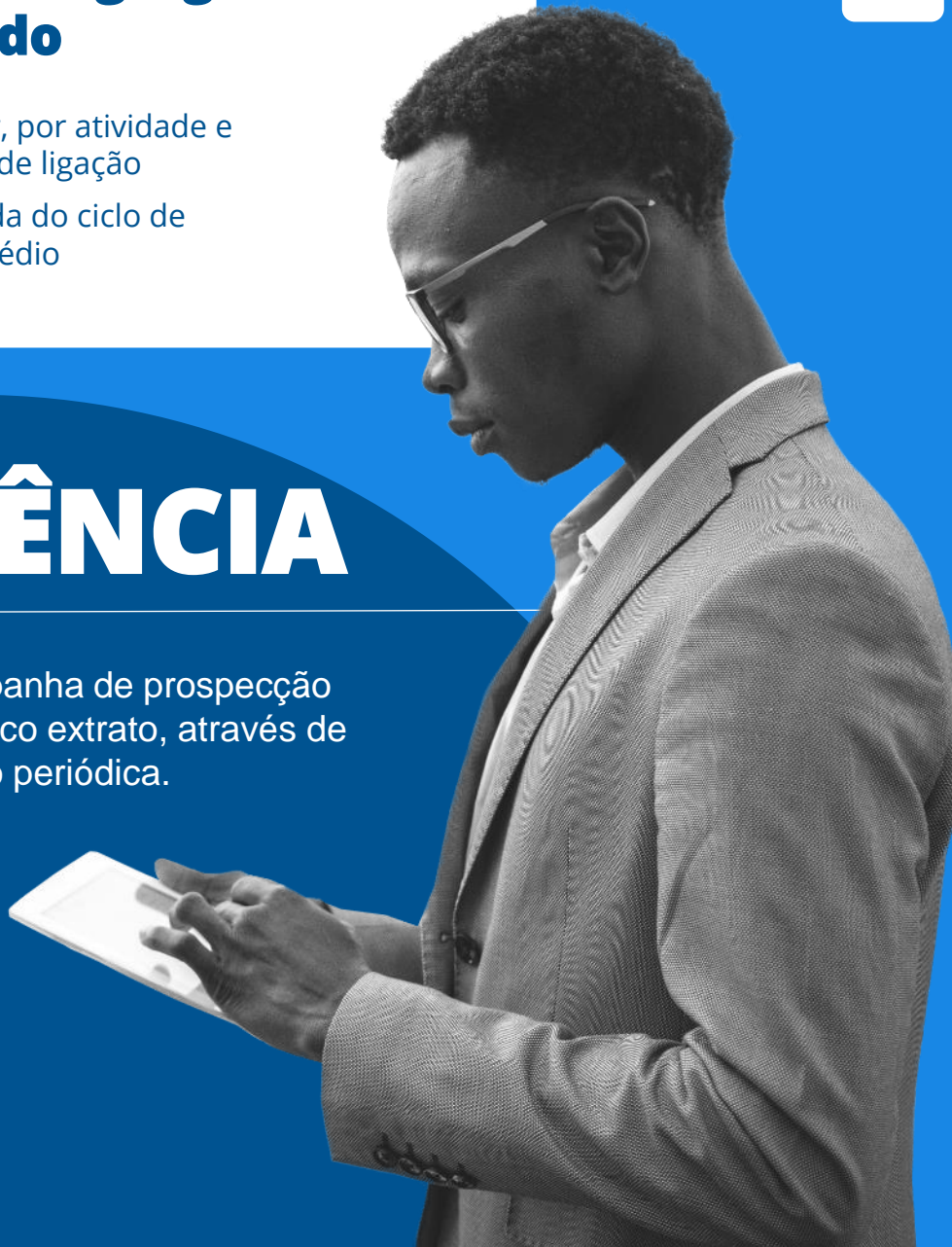
2. CAMPANHA: Geração de leads / Agendamento de reuniões

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 primeira atividade	25	21	54	126	156	126	180	207	216	225	216	270	270	324	324	324	324	324
Ligações Totais	134	271	438	553	641	635	722	761	822	893	933	973	1.047	1.107	1.174	1.188	1.207	1.226
Ligações Significativas	54	100	150	192	229	247	254	281	307	336	357	379	409	424	446	438	438	438
Leads atendidos	32	67	103	129	138	154	175	176	205	221	228	262	262	274	274	274	274	274
Leads perdidos	10	21	31	45	50	57	57	62	75	83	85	94	95	94	95	93	121	120
Atividades realizadas	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Custo por empresa contatada	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47
Custo por lead gerado	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47
Custo por agenda agendada	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47	18,47

4. LEADS REUNIÕES STATUS

EMPRESA	INDICADOR	NOME CLIENTE	CARRO	C. EMB.	RESPONS.	PRINCIPAL OBJEÇÃO	STATUS ATUAL	DATA ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO	INÍCIO DA ATIVIDADE	DATA DO ÚLTIMO CONTATO	PROXIMA DATA DE CONTATO	NOTAÇÃO	REMARKS
MAGNUM SERRA CASH	0070001	Monterey City	Carreola	215-3583-0353	Carreola	...	ATIVO
Magnum Serranópolis	0050001	Isara Tricudo	Carreola	215-3583-0353	Carreola	Motivo: Motivo para cancelar reunião...	REALIZADO
Magnum Serranópolis	0050002	Andressa Rodrigues	Residência	11325530-0000	Residência	...	CANCELADO
Magnum Serranópolis	0050003	Caroline Moraes	Carreola de Ser	215-3583-0353	Carreola	...	REALIZADO
Serpent P. Parque São	0050004	Andressa Moraes	Carreola	215-3583-0353	Carreola	...	CANCELADO
Serpent P. Parque São	0050005	Isabela Sara	Carreola	215-3583-0353	Carreola	...	CANCELADO
Magnum Serranópolis	0050006	Caroline Moraes	Carreola de Ser	215-3583-0353	Carreola	...	ATIVO
Magnum Serranópolis	0050007	Caroline Moraes	Carreola de Ser	215-3583-0353	Carreola	...	ATIVO
Magnum Serranópolis	0050008	Caroline Moraes	Carreola de Ser	215-3583-0353	Carreola	...	ATIVO
Magnum Serranópolis	0050009	Caroline Moraes	Carreola de Ser	215-3583-0353	Carreola	...	ATIVO
Magnum Serranópolis	0050010	Caroline Moraes	Carreola de Ser	215-3583-0353	Carreola	...	ATIVO



que você possa alcançar resultados em tempo

Atividades realizadas

Resultados alcançados

Investimentos alocados

Extrato detalhado com os leads interessados e os leads engajados (reunião)

Periodicamente, você e a líder de equipe avaliam os resultados e conversam sobre iniciativas de otimização de sua campanha de prospecção

Os dados e números deste relatório são 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\$ 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	

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 (respondo) e solicito 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
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 (respondo) e solicito 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						Faz perguntas (respondo) e solicito o material para reencaminhar para o responsável
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

MONITORIA

Toda campanha de expansão de mercado vem com riscos inerentes. Na PaP temos processos de **monitoria e mecanismos de mitigação para alcançar os melhores resultados**

1ª mitigação de risco

Os leads não solicitam reuniões

Possíveis motivos:

Escolha de nicho saturado de oferta, proposição difusa, sem diferenciais ou falhas na abordagem

Mitigação:

Acompanhamos indicadores de performance diariamente e atuamos para alinhar o projeto, propondo alterações para o cliente, trocando de executivo prospector (se necessário), sugerindo nova estratégia, outro nicho, adaptação de scripts, novos produtos, etc

2ª mitigação de risco

As reuniões agendadas não se mostram frutíferas

Possíveis motivos:

Qualificação ineficaz ou preparo inadequado para conduzir as reuniões

Mitigação:

Com o feedback do nosso cliente ajustamos o processo de qualificação e/ou o próprio cliente, com o tempo, vai se tornando cada vez mais eficiente nas suas apresentações de conversão

3ª mitigação de risco

As reuniões são boas, mas as propostas não convertem em negócios

Possíveis motivos:

Ciclo de vendas maior que a expectativa ou propostas não muito competitivas

Mitigação:

Nosso cliente pode ajustar sua oferta para reduzir a fricção de entrada e com o feedback também podemos ajustar o nicho de mercado para aqueles menos competitivos

4ª mitigação de risco

O volume de reuniões e/ou negócios excede a capacidade de processamento do nosso cliente

Possíveis motivos:

Nicho escolhido é muito aderente à oferta e/ou a capacidade de entrega está abaixo da demanda criada

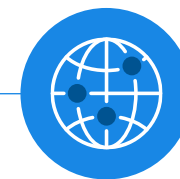
Mitigação:

Podemos suspender a cobertura de novas prospecções, mantendo apenas o aquecimento de leads existentes ou mesmo suspender a prospecção, por completo

Alguns dos clientes que confiam em nossa metodologia



Startups e empresas tradicionais



Multinacionais



Visite papsolutions.com.br/cases
e saiba mais sobre nossos cases

SOLICITE UMA PROPOSTA PERSONALIZADA

E descubra o que
podemos fazer para
expandir seu negócio
globalmente.

PaP



E-mail:
operacoes@papsolutions.com.br



Fone:
11 4196-3572 (seg. às sex. das 9 às 18hs)



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



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



Blog:
pap.pub/blog



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