



PaP

PaP Solutions

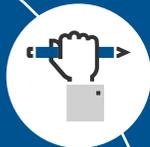
Servicios Profesionales de Prospección Corporativa

**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 tu empresa para ser 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



Jussara Tozaki
Jefe de Operaciones

Postgrado en Marketing por la FAAP, licenciado en Ciencias Contables por la FAAP, graduado en Gestión de Tecnologías de la Información por la FGV, cuenta con más de 20 años de experiencia. Es responsable de la gestión e implementación de campañas en todas las unidades de prospección.



Caroline Santana
Líder de equipo UN1
Graduada en bioquímica



Nélia Barroso
Líder de equipo UN2
Graduada en administración de empresas con postgrado en administración financiera



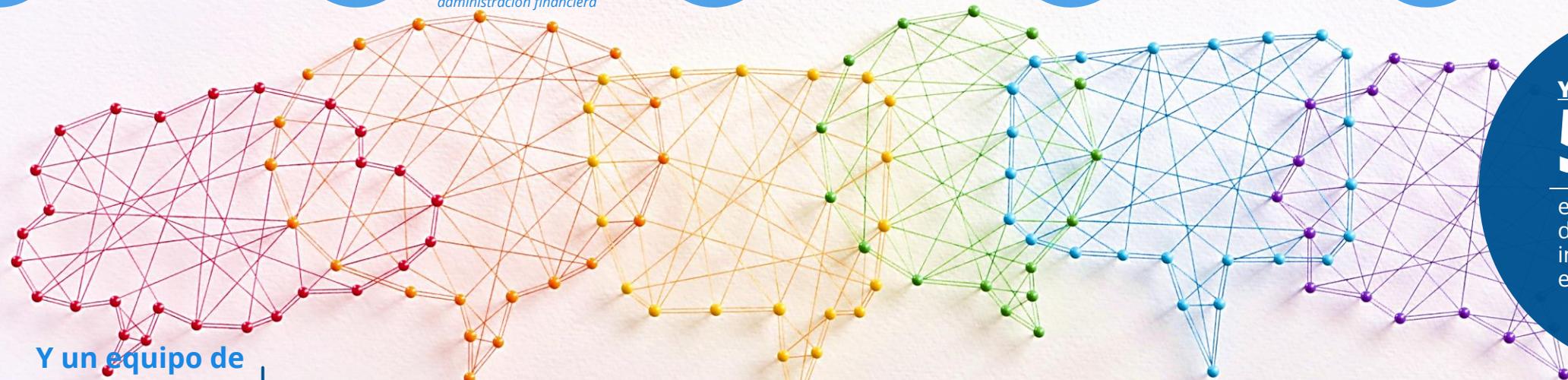
Patrícia Pimenta
Líder de equipo de UN3
Graduada en Publicidad



Cláudia Suzart
Líder del equipo UN4
Graduada en Técnica Turística



Neide Almeida
Líder de Capacitación
Graduada en Recursos Humanos



Y más de 50
ejecutivas de prospección intrinsecas e listas

Y un equipo de soporte y back office que marca la diferencia en el día a día de cada campaña



Chiara Papali
Graduada en Comunicación Social y Periodismo



Victor Oliveira Gulart
Licenciado en Letras, y Máster en Divulgación Científica y Cultural



Pedro Tozaki
Graduado en Administración de Empresas



Maria Júlia Dias
Especialista en análisis de mercado e ferramentas de dados



Fábio Adiron
Licenciado en Comunicación Social y especializado en Marketing y postgraduada en Economía



REDACCIÓN



TI / PESQUISA DE MERCADO



ACADEMIA PAP

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

MUJERES 40+

Fomentamos la participación, en nuestra plantilla, de empleados **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 la energía. **Al estar con los niños**, en la comodidad y seguridad de sus hogares, **el tiempo dedicado al trabajo** es mucho más cualificado.

Cuente con un análisis que genere listas de prospección **asertivas y efectivas.**

Las mejores bases de datos de Brasil y del mundo al servicio de su empresa.



En el mercado internacional, contamos con analistas de mercado experimentados y un equipo multilingüe.

- Análisis por país
- ¿Cuáles son los mejores países para su segmento?
- Búsqueda de contactos cualificados en cada empresa
- Prospección por segmento o empresa, en el idioma local



Comunicación eficaz

Enfoque y calentamiento de guiones preparados por **escritores profesionales**, con las mejores técnicas de comunicación para **abrir las puertas de tu mercado**.

Las cosas buenas pueden marcar la diferencia en su negocio. Para ello, PaP ofrece la creación y desarrollo de una presentación que **impacta y atrae** su público objetivo.



Scripts de acercarse

- Llamada telefónica de prospección
- Información de soporte
- Y mucho más



Scripts de calefacción - Follow ups

- Correo electrónico directo
- Correo electrónico con el tema del valor proporcionado
- Y mucho más



Scripts de compromiso

- Correo electrónico de presentación solicitado
- Siga la llamada telefónica



Scripts de Planificación

- Opciones de programación
- Nota informativa previa a la programación
- Y mucho más

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



Lo hacemos a través de una metodología que comienza con la implementación de tu campaña.

KICKOFF

Planificación de reuniones y cumplimentación de cuestionarios

SCRIPTS

Montaje de guiones de enfoque hablado y escrito

LISTAS

Generación y enriquecimiento de listas de empresas a abordar

CRM

Preparación de infraestructura de comunicación y CRM

FORMACIÓN

formación de prospectores y inicio de la **prospección**

Início da abordagem em 4 semanas

1ª semana

2ª semana

3ª semana

4ª semana

5ª semana

6ª semana

7ª semana

8ª semana

Contrato

Formalización

Implementación

Recopilación y preparación de información

Ajustes

Éxitos finales

Periodo de prospección

Inicio de la prospección

1ª Reunión de Evaluación

Primeros resultados

Todo estructurado y pensado para tu negocio

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



Promedios ponderados de los proyectos de prospección realizados por PaP

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 comunicado, a través de 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 e primeira atividade	25	25	54	126	156	156	182	182	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225
Ligações Totais	534	271	438	553	641	695	722	761	822	493	533	573	647	707	797	856	920	
Ligações Significativas	54	168	438	553	641	695	722	761	822	493	533	573	647	707	797	856	920	
Leads gerados	32	167	353	238	378	354	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378
Leads gerados	32	167	353	238	378	354	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378
Leads por empresa contatada	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37
Leads por lead gerado	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37
Leads por reunião agendada	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37	18 37

4. LEADS REUNIÕES STATUS

EMPRESA	STATUS	NAME CONTACTO	CARRO	E-MAIL	TELEFONE	RELAÇÃO (OPÇÕES)	DATA CONTATO	STATUS (STATUS)	PROBLEMA (PROBLEMAS)	COMENTÁRIOS	REUNIÃO (REUNIÃO)								
Wagner Martins Costa	0070001	Wagner Costa	Carreira	Wagner.Costa@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo											
Roberto Albuquerque	0080001	Roberto Albuquerque	Carreira	Roberto.Albuquerque@acme.com.br	(11) 3333-3333	Ativo	2023-01-01	Ativo	</										

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/DATE/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 15/09 às 15:09hs. Fez perguntas (respondi) 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 15/09 às 15:09hs. Fez perguntas (respondi) 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 (respondi) 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 Participações	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 Participações	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 Participações	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

Actividades realizadas

Resultados obtidos

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

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

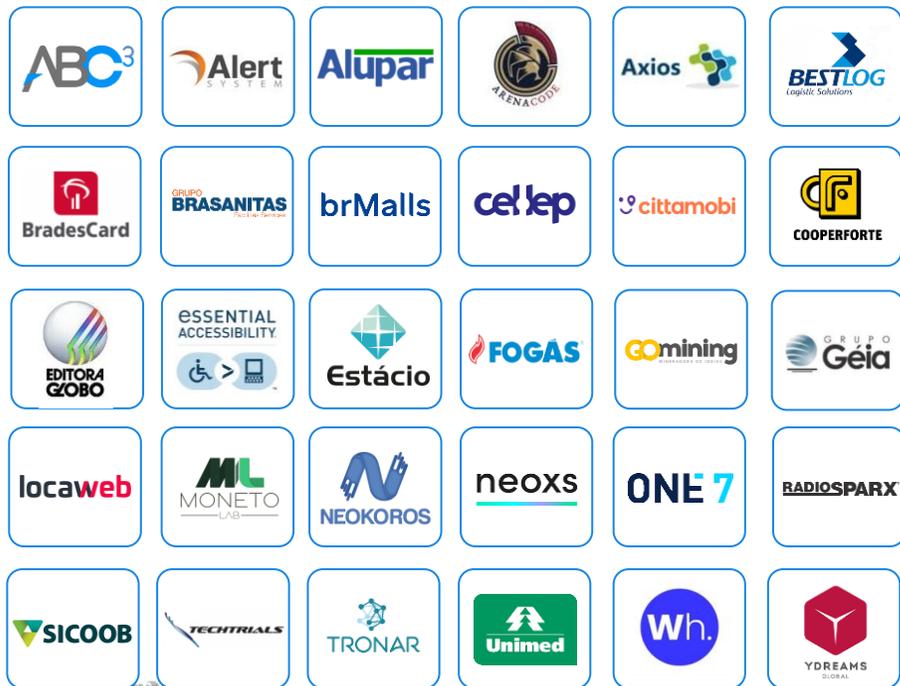
Mitigación:

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
por su negocio.

Pap

Haga clic aquí y
programe en línea
ahora mismo con un
consultor especializado.



E-mail:
operacoes@papsolutions.com.br



Teléfono:
+55 11 3583-0053
(segunda a viernes das 9 a 18h)



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



Dirección:
Rua Tabapuã, 145 - 1º andar - Itaim Bibi
São Paulo SP - CEP 04533-902 - Brasil



Blog:
pap.pub/blog



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



Facebook:
[/pap.solutions.br](https://www.facebook.com/pap.solutions.br)