



**PaP**

# PaP Solutions

Serviços Profissionais de Prospecção Corporativa

**CONECTAMOS  
SUA EMPRESA  
AOS MELHORES  
CLIENTES DO  
SEU MERCADO**

# PaP

ESPECIALISTA  
EM PROSPECÇÃO  
CORPORATIVA



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



**Jussara Tozaki**  
*Head de Operações*

Pós-graduada em Marketing pela FAAP, bacharel em Ciência Contábeis pela FAAP, graduada em Gestão da Tecnologia da Informação pela FGV, possui mais de 20 anos de experiência. É responsável pela gestão e implantação de campanhas em todas as unidades de prospecção.



**Caroline Santana**  
*Líder de Equipe da UN1*  
*Graduada em bioquímica*



**Nélia Barroso**  
*Líder de Equipe da UN2*  
*Graduada em administração de empresas com pós graduação em administração financeira*



**Patrícia Pimenta**  
*Líder de Equipe da UN3*  
*Graduada em Publicidade e Propaganda*



**Cláudia Suzart**  
*Líder de Equipe da UN4*  
*Formada em Técnica de Turismo*



**Lilian Rocha**  
*Líder de Equipe da UN5*  
*Bacharel em Administração*



**Jane Martins**  
*Líder de Equipe da UN6*  
*Experiência comercial de + de 10 anos*



**Neide Almeida**  
*Líder de Treinamento*  
*Graduada em Recursos Humanos*

E mais de  
**50**  
Executivas de Prospecção formadas na Academia PaP

E um time de apoio e back office que faz a diferença no dia a dia de cada campanha



**Chiara Papali**  
*Graduada em Comunicação Social e Jornalismo*



**Victor Oliveira Gulart**  
*Licenciado em Letras, e Mestre em Divulgação Científica e Cultural*



**Pedro Tozaki**  
*Graduado em Administração de Empresas*



**Maria Júlia Dias**  
*Especialista em análise de mercado e ferramentas de dados*



**Fábio Adiron**  
*Graduado em Comunicação Social e especializado em Marketing e pós-graduado em Economia*



REDAÇÃO



TI / PESQUISA DE MERCADO



ACADEMIA PAP



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.

Conte com uma análise de mercado completa que gera listas de prospecção **assertivas e eficazes.**

As melhores bases de dados do Brasil e mundo a serviço da sua empresa.



**No mercado internacional,** possuímos analistas de mercado experientes e um time multilíngue.

- Análise por país
- Quais são os melhores países para o seu segmento
- Pesquisa dos contatos qualificados em cada empresa
- Prospecção por segmento ou empresa, no idioma local



# Comunicação eficaz

Scripts de abordagem e aquecimento preparados por **redatores profissionais**, com as **melhores técnicas** de comunicação para abrir as portas do seu mercado.

**Um bom material** pode fazer toda a diferença para o seu negócio. Por isso, a PaP oferece a criação e desenvolvimento de uma apresentação que **causa impacto e atrai** seu público-alvo.



## Scripts de abordagem

- Telefonema de prospecção
- Informações de apoio
- E muito mais



## Scripts de aquecimento - Follow ups

- E-mail direto
- E-mail com tema no valor provido
- E muito mais



## Scripts de engajamento

- E-mail de apresentação solicitado
- Telefonema de follow



## Scripts de agendamento

- Opções de agendamento
- Nota informativa de pré-agendamento
- E muito mais

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



**AGENDAMENTO DA REUNIÃO**

# Fazemos isso através de uma metodologia que começa com a implementação da sua campanha

## KICKOFF

Reunião de planejamento e preenchimento de questionário

## SCRIPTS

Montagem dos scripts de abordagem falada e escrita

## LISTAS

Geração e enriquecimento de listas de empresas a abordar

## CRM

Preparação de infraestrutura de comunicação e CRM

## TREINAMENTO

Treinamento do prospector e início da prospecção

### Início da abordagem em 4 semanas

1ª semana

2ª semana

3ª semana

4ª semana

5ª semana

6ª semana

7ª semana

8ª semana

Contrato

Formalização

Implementação

Coleta de informações e preparação

Ajustes

Acertos finais

Período de Prospecção

Start da prospecção

1ª Reunião de avaliação

Primeiros resultados

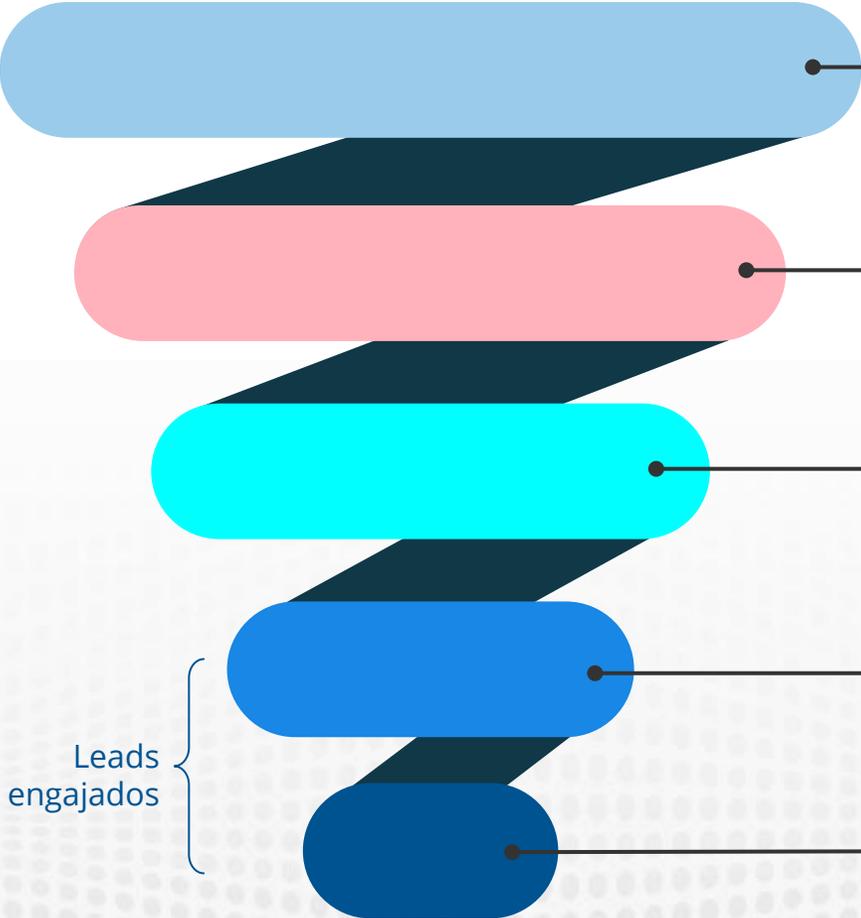
Tudo estruturado e pensado para o seu negócio

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  **aumenta** 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.

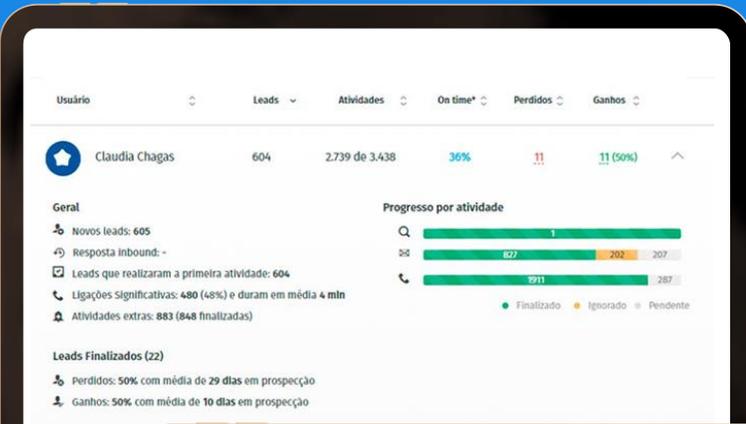
Leads engajados

**Médias ponderadas dos projetos de prospecção conduzidos pela PaP**

# 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.

**1. ACME**

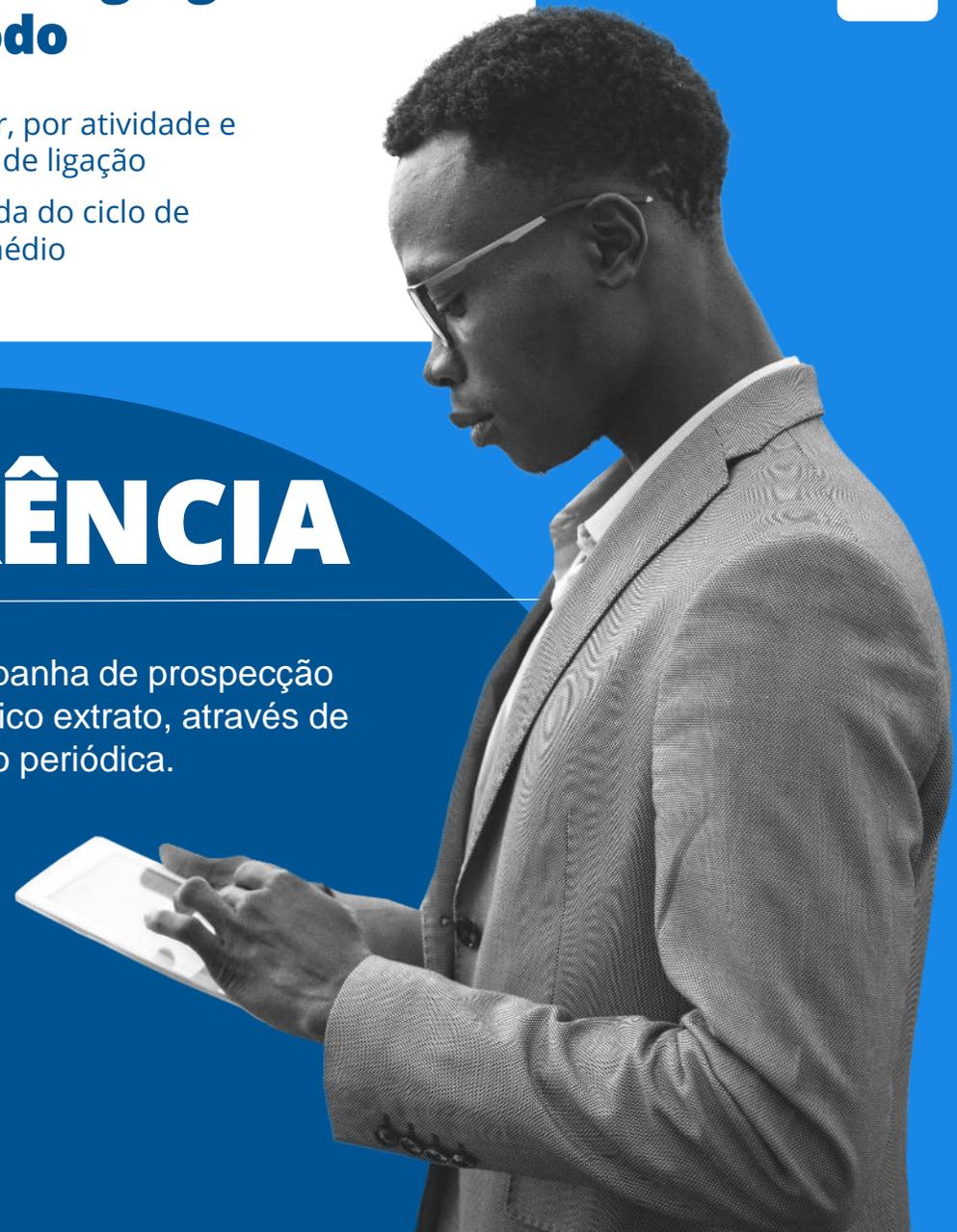
**2. CAMPANHA:** Geração de leads / Agendamento de reuniões

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

Semana sem.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Produção e primeira atividade	25	25	54	126	156	156	182	182	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225
Ligações Totais	58	271	438	553	641	695	722	761	822	893	933	973	1.047	1.107	1.176	1.244	1.308	1.378
Ligações Significativas	54	168	336	450	529	547	574	601	628	655	682	709	736	763	790	817	844	871
Leads em prospecção	32	167	353	539	725	911	1.097	1.283	1.469	1.655	1.841	2.027	2.213	2.399	2.585	2.771	2.957	3.143
Leads gerados	80	21	31	40	50	57	57	62	62	75	83	85	94	98	103	121	130	130
Respostas recebidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
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	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37	18,37
Custo por lead qualificado	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	WEEK CONTACTED	CARRO	E-MAIL	TELEFONE	RELAÇÃO (OPÇÕES)	DATA INSCRIÇÃO	STATUS (TAG)	PRELIMINAR (OPÇÕES)	CONDIÇÃO (OPÇÕES)									
Wagner Martins Costa	0070001	Monica Costa	Carreira	0070001	0070001	0070001	0070001	ATIVO	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001	0070001
Wagner Martins Costa	0080001	Carla Rocha	Carreira	0080001	0080001	0080001	0080001	RENECIADO	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001	0080001
Wagner Martins Costa	0090001	Andressa Rodrigues	Carreira	0090001	0090001	0090001	0090001	CANCELADO	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001	0090001
Wagner Martins Costa	0100001	Carolina Moraes	Carreira	0100001	0100001	0100001	0100001	RENECIADO	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001	0100001
Wagner Martins Costa	0110001	Andressa Rodrigues	Carreira	0110001	0110001	0110001	0110001	CANCELADO	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001	0110001
Wagner Martins Costa	0120001	Carolina Moraes	Carreira	0120001	0120001	0120001	0120001	CANCELADO	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001	0120001
Wagner Martins Costa	0130001	Andressa Rodrigues	Carreira	0130001	0130001	0130001	0130001	CANCELADO	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001	0130001
Wagner Martins Costa	0140001	Carolina Moraes	Carreira	0140001	0140001	0140001	0140001	CANCELADO	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001	0140001
Wagner Martins Costa	0150001	Andressa Rodrigues	Carreira	0150001	0150001	0150001	0150001	CANCELADO	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001	0150001
Wagner Martins Costa	0160001	Carolina Moraes	Carreira	0160001	0160001	0160001	0160001	CANCELADO	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001	0160001
Wagner Martins Costa	0170001	Andressa Rodrigues	Carreira	0170001	0170001	0170001	0170001	CANCELADO	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001	0170001
Wagner Martins Costa	0180001	Carolina Moraes	Carreira	0180001	0180001	0180001	0180001	CANCELADO	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001	0180001
Wagner Martins Costa	0190001	Andressa Rodrigues	Carreira	0190001	0190001	0190001	0190001	CANCELADO	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001	0190001
Wagner Martins Costa	0200001	Carolina Moraes	Carreira	0200001	0200001	0200001	0200001	CANCELADO	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001	0200001



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
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 (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

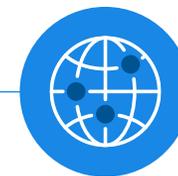
### Mitigação:

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](https://papsolutions.com.br/cases)  
e saiba mais sobre nossos cases

# SOLICITE UMA PROPOSTA PERSONALIZADA

E descubra o que  
podemos fazer  
pelo seu negócio.

**Pap**

Clique [aqui](#) e agende  
online agora mesmo  
com um consultor  
especializado.



**E-mail:**  
[operacoes@papsolutions.com.br](mailto:operacoes@papsolutions.com.br)



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



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



**Endereço:**  
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)