



PEIEX

PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO
PARA EXPORTAÇÃO

orientações para participação em eventos internacionais

06/10/2016

ESPM

**INVESTIR
SÃO PAULO**
Agência Paulista de Promoção de
Investimentos e Competitividade

ApexBrasil
AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

Silvana Scheffel Gomes

Coordenadora do NO PEIEX SP Export



Formação Acadêmica

MBA em Gestão Empresarial pela FGV
Bacharel em Administração de Empresas com
Ênfase em Comércio Exterior pelo Unicenp

Experiência Profissional

23 anos de experiência na área internacional, tendo atuado na área comercial e técnica, em relações internacionais e institucionais, negociações internacionais, comércio exterior, logística internacional, tanto no segmento de prestação de serviços, como indústria.

Experiência na abertura de novos mercados, interlocução com os órgãos intervenientes no comércio exterior, nacionais e internacionais, fóruns e entidades setoriais e multisetoriais.

12 anos de experiência na gestão de projetos de internacionalização de empresas, prestação de consultoria e treinamento na gestão internacional para empresas de todos os portes e diversos segmentos de atuação.



ESPM

PMDGI

Programa de Mestrado e Doutorado em Gestão Internacional

- » Professores da graduação e pós graduação
- » Mestres e doutores
- » Mestrandos e doutorandos
- » Pesquisadores na área de gestão internacional
- » Experiências profissionais em diversos segmentos da indústria e serviços



PEIEX SP Export

diferenciais

One Stop Shop

Solução completa para o início das atividades de exportação da empresa ou para a melhoria das operações já existentes

- » Além do atendimento in company pelo técnico gestor, a empresa poderá participar das ações do projeto SP Export
 - » Missões Comerciais
 - » Projetos Compradores
 - » Seminários e Poupatempo
 - » Prospecções e estudos

diferenciais

Parcerias

As parcerias institucionais da Investe SP estarão à disposição das empresas e dos técnicos gestores para garantir um atendimento completo às demandas de melhorias das empresas

- » Apex-Brasil
- » SEBRAE SP
- » FIESP/CIESP
- » IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas
- » Desenvolve SP
- » Correios – Exporta Fácil
- » CECIEX
- » Entidades Setoriais – 84 setores
- » Comitê gestor – ABIEC, ABIHPEC, ABIMAQ, ABIMO, ABIT

O que observar no planejamento de uma ação de promoção internacional?

Objetivo

- Prospectar mercados
- Prospectar contatos de negócios
- Lançamento de produtos/serviços
- Introdução de novos produtos em novos mercados ou em mercados já existentes
- Conquista de novos clientes, representantes e/ou distribuidores
- Manutenção de clientes e pontos de venda
- Abertura de novos canais de venda

Antes de qualquer ação:

- 1 - Quais minhas vantagens competitivas?
- 2 - Qual meu posicionamento?
- 3 - Como irei me relacionar com minha cadeia de valor?

Analizando as vantagens competitivas

Treinamento seleção de mercados-alvo programado para fevereiro/2017

como selecionar



TODOS SÃO IMPORTANTES

Treinamento seleção de mercados-alvo programado para fevereiro/2017

Levantamento de informações sobre o mercado

Desk Research

- Geo ApexBrasil
- UN Contrade
- Trademap
- AliceWeb
- Euromonitor
- Nielsen
- Barreiras tarifárias e não tarifárias
- Acordos internacionais
- Banco mundial
- Marcas

Prospecção

- Cultura e hábitos locais
- Canais de venda e mark ups
- Práticas de mercado (tipos de contrato)
- Características de embalagens
- Obter informações sobre tendências mercadológicas, técnicas e preços
- Obter informações sobre tendências econômicas do segmento de atuação
- Analisar os concorrentes
- Conhecer a reação do consumidor em relação ao produto ou serviço
- Observar o "marketing – mix" dos concorrentes bem-sucedidos

importante

Barreiras tarifárias
e não tarifárias



Barreiras de logística
e infraestrutura

Concorrência e necessidade
de investimento na estratégia
comercial

Diagnóstico interno



Realizado pelo PEIEX
81 empresas em atendimento
Operação desde junho/2016

Treinamento plano de negócios sem mistério dia 26/09/2016

Treinamento Finanças e custos dia 26/09/2016

Treinamento logística internacional e formação de preços: 05/09/2016

Treinamento Vendas:17/10/2016

Treinamento Exportação de Serviços: novembro 2016

Treinamento Contratos/ Negócios Internacionais: novembro 2016

Ferramentas para análise das informações levantadas

ANÁLISE SWOT



Por
Harvard Business School

Treinamento plano de negócios sem mistério dia 26/09/2016
Treinamento seleção de mercados-alvo em fevereiro de 2017

Ferramentas para análise das informações levantadas

ANÁLISE SWOT



Treinamento plano de negócios sem mistério dia 26/09/2016
Treinamento seleção de mercados-alvo em fevereiro de 2017

Ferramentas para análise das informações levantadas SWOT CRUZADA

Matriz SWOT cruzada		FORÇAS				FRAQUEZAS			
		Capacidade de investimento	Qualificação técnica da equipe	Reputação e tradição da marca	Confiança dos clientes	Centralização das decisões	Burocracia excessiva/morosidade	Processos internos muito informais	Inovação em produtos e serviços
OPORTUNID.	Mercado consumidor em crescimento								
	Estabilidade econômica no Brasil								
	Renda per capita no setor em elevação								
	Aumento da oferta de insumos								
AMEAÇAS	Crise econômica na Europa								
	Desvalorização do Real x Dolar								
	Elevação de concorrentes chineses								
	Crescimento do nº de shoppings								

Treinamento plano de negócios sem mistério dia 26/09/2016
Treinamento seleção de mercados-alvo em fevereiro de 2017

Qual meu posicionamento?



- Os 7Ps podem ser discutidos já na primeira reunião

Treinamento VENDAS: dia 17/10/2016

Como vou me relacionar com
minha cadeia de valor?

- Missão e valores da empresa e da marca devem estar presentes em toda a cadeia



Atenção ao pós venda na fidelização e relacionamento com o cliente

Treinamento VENDAS: dia 17/10/2016

Treinamento Logística Internacional dia 05/10/2016

Como “vendo meu peixe” na reunião de negócios?

- Quebra gelo

Atenção:

Cartão de visitas

**Simple, objetivo e...
"escaneável"**

- Economia
- Cultura
- Turismo
- Gastronomia
- Artes
- Geografia
- Idiomas
- Informações prévias sobre a empresa com quem terá reunião, operações, missão e valores
- Informações sobre o interlocutor (redes sociais)
- Evitar assuntos polêmicos ou complexos, questões religiosas

Quem sou eu?

- Apresentação da empresa

- Missão, valores, cadeia de valor
- Experiência no mercado nacional (ser novo não é necessariamente ruim)
- Experiência internacional, se houver
- Modelo de negócio (distribuição)
- Certificações
- Prêmios, nacionais e internacionais
- Ressaltar seus diferenciais de mercado
- Gestão da Inovação
- Sustentabilidade
- Imagem, clipping, etc

O que ofereço?

- Apresentação dos produtos/serviços

- Qual é o seu negócio
- Qual ao valor entregue pelo negócio oferecido e pelo produto/serviço
- Apresentar catálogos e amostras, ou explicações sobre os serviços oferecidos
- Explicações técnicas em maior ou menor profundidade dependendo do caso
- Segmento ao qual o produto/serviço é destinado
- Referências de marcas já distribuídas no país e sua posição em relação a elas
- 7 Ps

O que procuro?

- Ouvir

- Venda pontual ou parceria de longo prazo?
- Ouvir sobre a estrutura do potencial parceiro
- Identificar se têm experiência de mercado no segmento em que atua
- Identificar os interesses do potencial contato de negócios
- Solicitar informações adicionais sobre o mercado
- Entender o mecanismo de negócios praticado no segmento
- Levantar informações atuais sobre o mercado, barreiras, concorrentes, etc
- Entender a cadeia de valor do segmento

Cuidados

- A primeira impressão
- “início de namoro”

- **Atenção:**
- **Follow up**
- **pós evento**

- Exageros na apresentação pessoal
- Gestos
- Vestimentas
- Plano B para apresentações no computador e apresentações online
- Material promocional (muito denso, pesado)
- Amostras
- Ansiedade
- Respeito
- Gentileza (agradecimento pós evento)
- **Foco**

Não demore para
fazer contato

Pequenos detalhes
fazem a diferença

Persistência

Muito, muito
Follow up



WWW.FLASHENGENHARIA.COM.BR



En nombre de **Flash Engenharia**, quiero agradecer por su visita en la **ronda de negocios**.



Estamos muy contentos con la cita hecha con usted, esperamos tener mucho trabajo y realizaciones para nuestras compañías.

Estamos a su disposición para cualquier duda y cotizaciones.

Muchas Gracias!

Pedro Reis
Director

WhatsApp: +55 15 99776-6095
Teléfono: +55 15 3237-7300
pedro@flashengenharia.com.br
Skype: pedro.flash.engenharia

Cristiano Becker
Negocios Internacionales

Teléfono: +55 15 3237-7300
cristiano.becker@flashengenharia.com.br
Skype: cristiano.rodrigues570



Sinalizadores Visuais
Sirenes Eletrônicas
Sinalizadores Individuais
Sinalizadores para Motocicletas

Intercomunicadores
Adaptação de Veículos
Rádios Transceptores ICOM
Representantes e Assistência Técnica
Credenciada em 20 estados do Brasil

Melhor relação Custo x Benefício
Produtos certificados
SAE J695 e SAE J575
Fácil Instalação
Baixa Manutenção

No primeiro contato a estratégia é mais importante que a operação

- Para definir a estratégia é necessário conhecer a operação
- A continuidade do negócio depende do relacionamento
- Networking

simple is beautiful

- Clareza e objetividade são absolutamente importantes na apresentação pessoal e no material de apoio

os dispostos se atraem

- sem ir ao mercado nada irá acontecer
- se ambos estiverem dispostos a fazer negócios a chance de concretização é grande
- Conte com a Apex Brasil, a Investe São Paulo, o PEIEX e sua rede de parceiros na contribuição para a operacionalização
- O empresário conhece seu negócio, nós ajudamos com as ferramentas

Agenda

Outubro

- **10/10** – Workshop de Comércio Exterior – IBGM
- **17/10** – Treinamento PEIEX Vendas

Novembro

- **02/11 a 05/11** – Missão São Paulo-Argentina
- Segunda quinzena – treinamento contratos/negócios internacionais
- Segunda quinzena – treinamento exportação de serviços
- **28 e 29/11** – Simpósio Internacionalização – ESPM

Fevereiro 2017

- Treinamento Seleção de mercados-alvo

Março 2017

- **03/03 a 07/03** – SP Export Week



PEIEX

PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO
PARA EXPORTAÇÃO

#vailaeexporta

silvana.gomes@investesp.org.br

(11)3100-0354

ESPM

INVESTE
SÃO PAULO
Agência Paulista de Promoção de
Investimentos e Competitividade

ApexBrasil
AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS