



# Como Impressionar na Rodada de Negocios

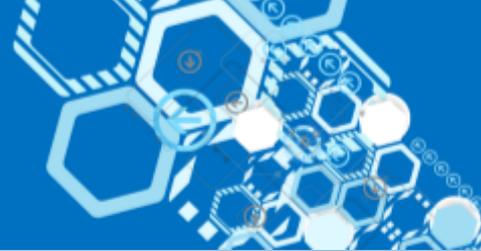
Thiago Alexandre Brandão Farias  
Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros





“Você só tem uma única chance para causar uma primeira boa impressão”

# Esteja pronto para as seguintes questões:



Porque devo comprar da sua empresa e deixar de comprar do meu atual fornecedor ?

Quais os diferenciais do seu produto?

Qual a quantidade mínima para se fazer um pedido?

Sua empresa garante fornecimento contínuo e constante dos produtos que o comprador venha a adquirir? Você está pronto para assinar um contrato de fornecimento?

A sua empresa dá exclusividade na venda dos produtos?

Caso o comprador queira verificar a aceitação do produto pelos seus clientes, você aceitaria uma venda em consignação?



# Esteja pronto para as seguintes questões:



Vocês forneceriam amostras grátis para degustação ou distribuição gratuita?

Vocês poderia produzir este item como a marca do comprador?

Vocês pagariam por todos os custos para certificação, registro do produto no destino?

Vocês poderia adequar a embalagem (tamanho, rótulo etc). Qual o lote mínimo?

Vocês poderiam vender este produto a granel?

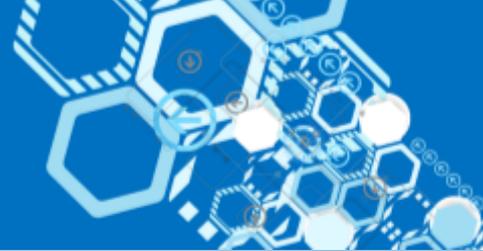


## Pontos-chave do Pitch de Produtos

1. Apresente-se de forma breve!
2. Fale um pouco de sua empresa e do ramo em que atua;
3. Apresente seu produto:
  - a) Mostre suas características;
  - b) Apresente as necessidades que irá atender e seus diferenciais;
4. Exalte o potencial de seu mercado;
5. Diga quais os concorrentes e como imaginou entrar no mercado;
6. Conclua seu Pitch e se prepare para negociar com o compradores presentes.



# Material de suporte:



- Cartão de visitas;
- Site da empresa atualizado;
- Catálogo de produtos e serviços;
- Lista de preço ;
- Mostruário de produtos;
- Portfólio da empresa;
- Folhetos e folder;
- Vídeo Institucional;
- Informações relacionados a Logística e Transporte.

