



Agora que a Câmara LGBT aprovou seu cadastro

Prepare-Se Para Fazer Negócios Com Corporações!

COMO FAZER NEGÓCIOS COM CORPORAÇÕES EM 3 ETAPAS

1.

ESTRATÉGIA DA SUA EMPRESA

- Avalie o seu objetivo e a sua estratégia como empresa. Em qual etapa sua empresa está? Se está em busca de crescimento, o que é crescimento para você?
- Busque seu prospect (público potencial) avaliando sua indústria de atuação e quais corporações você pode atender com soluções, produtos e serviços.
- Avalie se sua empresa cumpre com os requisitos legais e de mercado, assim como de sua indústria de atuação.

2.

ESTRATÉGIA DE PLANEJAMENTO COMERCIAL

- Pesquise sobre a corporação. Conheça bem o que a corporação comercializa ao público final, bem como conheça sua missão, visão e valores.
- Verifique se a missão, visão e valores da corporação estão alinhados aos de sua empresa.
- Avalie a demanda da corporação e a capacidade de sua empresa de atender essa demanda.
- Busque conhecer o desafio que o seu cliente potencial está enfrentando, e planeje como a sua empresa poderia solucioná-lo.

3.



COMO SE PREPARAR PARA UMA REUNIÃO

- Prepare uma apresentação visual (sugerimos uma ferramenta como PowerPoint) que aborde a demanda do seu prospect e como solucioná-la. Inclua também sua proposta de valor e porque sua empresa é a melhor opção.
- Sempre mantenha sua apresentação dentro do tempo acordado. O tempo poderá variar de acordo com o formato definido. Exemplos de formatos são *pitch* de vendas, que tendem a ser mais curtos, ou reuniões mais longas com equipes de compras das corporações.
- Adicione à sua apresentação clientes anteriores e atuais, com foco em corporações semelhantes à corporação solicitante.
- Cumpra os prazos para envio da apresentação. Caso envie a apresentação para seu cliente potencial, envie em formato fechado (não editável).
- Envie a apresentação sempre no idioma da pessoa que entrou em contato com você.
- Pratique a apresentação. Apresente para sua família, amigos e conhecidos, para ganhar confiança e para se manter dentro do tempo estipulado.
- Antecipe perguntas que poderão surgir e inclua as respostas em sua apresentação oficial. Para ter ajuda neste processo, ensaie e pergunte para as pessoas com as quais você está praticando sua apresentação se elas teriam alguma pergunta.
- Em reuniões online, sempre ligue a câmera e garanta que a iluminação e a câmera ofereçam boa qualidade para sua apresentação.
- Utilize cabo ethernet (cabo para conectar seu computador diretamente no modem de internet), para garantir que a sua conexão seja estável.
- Não deixe para se conectar (ou chegar) no momento da reunião. Chegue sempre com antecedência mínima de 5 minutos, ainda que a reunião seja virtual.

CUIDADO!

- A apresentação visual é a imagem da sua empresa. Faça apresentações personalizadas para cada possível cliente e garanta que a diagramação represente sua empresa, para criar uma imagem positiva da sua empresa para seus prospects.
- Não use linguagem técnica, exceto se o seu público for composto por equipes técnicas.
- Não seja prolixo. Seja objetivo.
- Não prometa algo que a sua empresa não possa cumprir.
- Não crie apresentações pesadas e difíceis de carregar, geralmente são as que possuem animações e vídeos.
- Não compartilhe com seus clientes ou prospects sua apresentação em formato editável. Salve sempre uma versão fechada (não editável) para compartilhar externamente.
- Quando compartilhar sua apresentação externamente, exclua qualquer informação confidencial.