

# Apresentação Institucional MSI Distribuidora

## Roteiro para Apresentação PPT/PDF

Documento: Roteiro slide a slide para apresentação institucional Versão: Marco 2026 (versão de transição)  
Público: clientes ativos, prospects e parceiros comerciais Duração estimada: 15 a 20 minutos

### SLIDE 1 - CAPA

Título: MSI Distribuidora Subtítulo: Distribuição especializada em higiene e limpeza Elementos visuais: logo MSI, logos Baby Club e Turma do Soninho Frase de apoio: "Mais de [X] anos levando qualidade e cuidado para o varejo brasileiro" Nota ao designer: fundo limpo, cores institucionais, destaque para as marcas

### SLIDE 2 - QUEM SOMOS

Texto sugerido: "A MSI Distribuidora é uma empresa especializada na distribuição de produtos de higiene e limpeza, com foco no segmento infantil. Trabalhamos com as marcas Baby Club e Turma do Soninho, atendendo o varejo em todo o território nacional com agilidade, qualidade e suporte dedicado."

Dados para incluir:

- Ano de fundação
- Número de clientes ativos
- Estados atendidos
- Volume mensal de entregas
- Número de SKUs no portfólio

### SLIDE 3 - NOSSA HISTÓRIA

Timeline sugerida (adaptar com dados reais):

- Ano de fundação: início das operações de distribuição
- Marcos importantes: primeiro grande cliente, expansão regional, lançamento Baby Club
- Lançamento Turma do Soninho
- Parcerias estratégicas com redes de varejo
- Momento atual: consolidação e transição para novo modelo industrial

Nota: usar formato de linha do tempo visual, com ícones para cada marco

### SLIDE 4 - MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão: Distribuir produtos de higiene infantil de alta qualidade, gerando valor para o varejo e cuidado para as famílias brasileiras.

Visão: Ser referência em distribuição especializada no segmento de higiene infantil.

Valores:

- Compromisso com o cliente
- Qualidade sem concessões
- Agilidade na entrega
- Transparência comercial

- Parceria de longo prazo

## SLIDE 5 - PORTFOLIO DE PRODUTOS

Organizar por linha:

BABY CLUB:

- Fraldas descartáveis (P, M, G, XG, XXG)
- Lenços umedecidos (pacotes diversos)
- Linha de higiene (shampoo, condicionador, sabonete líquido)

TURMA DO SONINHO:

- Fraldas descartáveis (P, M, G, XG)
- Lenços umedecidos
- Produtos complementares

Nota ao designer: fotos de produto em alta resolução, organizados por família/linha

## SLIDE 6 - DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

### 1. QUALIDADE COMPROVADA

- Produtos com registro ANVISA
- Controle de qualidade rigoroso
- Materiais de primeira linha

### 2. MARGEM ATRATIVA PARA O VAREJO

- Custo unitário competitivo
- Margem bruta acima da média do segmento
- Programas de desconto progressivo

### 3. SUPORTE AO PONTO DE VENDA

- Material de merchandising
- Planogramas personalizados
- Treinamento para equipe de loja

### 4. LOGÍSTICA EFICIENTE

- Entrega em todo o Brasil
- Prazos competitivos por região
- Rastreamento de pedidos

### 5. ATENDIMENTO DEDICADO

- Equipe comercial especializada
- Suporte pós-venda ativo
- Canal direto com o vendedor

## SLIDE 7 - NÚMEROS QUE IMPORTAM

Painel de indicadores (preencher com dados reais):

- clientes ativos

- cidades atendidas
- entregas realizadas por mes
- [X]% de satisfacao dos clientes
- anos de mercado
- SKUs disponiveis

Nota ao designer: usar icones grandes e numeros em destaque

## SLIDE 8 - CASES DE SUCESSO (RESUMO)

Case 1 - Mercadinho regional: "Aumentou o sell-out de fraldas em 40% em 3 meses com planograma MSI"

Case 2 - Rede de farmacias: "Margem bruta de 35% com Baby Club, acima da media da categoria"

Case 3 - Supermercado medio: "Giro de estoque 2x mais rapido que marcas concorrentes na faixa de preco"

Nota: cada case pode ter um slide proprio se a apresentacao for mais longa

## SLIDE 9 - COMO TRABALHAMOS

Fluxo comercial simplificado:

1. Primeiro contato e analise do perfil da loja
2. Apresentacao do portfolio e simulacao de margem
3. Pedido e confirmacao (pedido minimo: [valor])
4. Producao/separacao e expedicao
5. Entrega com prazo por regioao
6. Acompanhamento pos-venda e reposicao

Nota ao designer: fluxograma visual com 6 etapas

## SLIDE 10 - COBERTURA E LOGISTICA

Mapa do Brasil com regioes atendidas Prazos de entrega por regioao:

- Sao Paulo Capital e Grande SP: 3 a 5 dias uteis
- Interior de SP: 5 a 7 dias uteis
- Sul e Sudeste: 7 a 10 dias uteis
- Nordeste: 10 a 15 dias uteis
- Norte e Centro-Oeste: 12 a 18 dias uteis

Frete padrao: 7% sobre o valor do pedido Condicoes especiais para pedidos acima de [valor]

## SLIDE 11 - TRANSICAO PARA TERCEIRIZEI

TITULO: "Uma nova fase, a mesma qualidade"

Texto sugerido: "A partir de abril de 2026, as operacoes comerciais da MSI Distribuidora serao absorvidas pela Terceirizei, nossa industria propria. Essa mudanca representa uma evolucao natural: voce passa a comprar direto da fabrica, com os mesmos produtos, a mesma equipe de atendimento e condicoes ainda melhores."

Pontos a destacar:

- Mesmos produtos Baby Club e Turma do Soninho
- Mesma equipe comercial e de suporte
- Compra direto da industria (sem intermediario)
- Potencial de melhores condicoes comerciais
- Transicao sem interrupcao de fornecimento
- Seus pedidos e historico serao migrados

Nota: este slide e FUNDAMENTAL. Transmitir seguranca e continuidade.

## SLIDE 12 - O QUE MUDA NA PRATICA

Formato: tabela comparativa "Antes x Depois"

Aspecto	MSI (ate marco/2026)	Terceirizei (a partir de abril/2026)
Quem fornece	Distribuidora	Industria (fabrica propria)
Produtos	Baby Club e Turma do Soninho	Os mesmos, sem alteracao
Equipe comercial	Equipe MSI	Mesma equipe, agora Terceirizei
Precos	Tabela MSI	Nova tabela (competitiva)
Pedido minimo	[valor atual]	A confirmar
Nota fiscal	CNPJ MSI	CNPJ Terceirizei
Suporte	Mesmo canal	Mesmo canal

## SLIDE 13 - DEPOIMENTOS DE CLIENTES

Reservar espaco para 2 a 3 depoimentos reais de clientes Formato sugerido: "[Depoimento do cliente sobre a parceria com MSI]"

- Nome, cargo, empresa, cidade

Nota: coletar depoimentos reais antes de diagramar

## SLIDE 14 - CONTATO E PROXIMO PASSO

Informacoes de contato:

- Nome do vendedor responsavel
- Telefone/WhatsApp
- Email
- Site (se houver)

CTA (chamada para acao): "Solicite uma simulacao de margem personalizada para sua loja. Sem compromisso."

QR Code: link para catalogo digital ou WhatsApp Business

## SLIDE 15 - ENCERRAMENTO

Frase de fechamento: "MSI Distribuidora - Parceira do varejo brasileiro em higiene infantil" Logo MSI + logo Terceirizei (transicao) Frase complementar: "Em breve, Terceirizei. A mesma confianca, direto da fabrica."

---

## NOTAS PARA O APRESENTADOR

- Adaptar os dados numericos com informacoes reais do ERP Sollus antes de cada apresentacao
- O slide de transicao (11 e 12) deve ser apresentado com tom positivo e de evolucao, nunca de encerramento ou crise
- Se o cliente perguntar sobre precos da Terceirizei, dizer que as condicoes serao iguais ou melhores e que ele sera informado com antecedencia
- Ter em maos: tabela de precos atualizada, simulador de margem, catalogo digital
- Tempo ideal: 15 minutos de apresentacao + 5 minutos de perguntas

### OBJECoes MAIS COMUNS DURANTE A APRESENTAcao:

"Nunca ouvi falar dessa marca."

- "Normal, somos uma marca regional em crescimento. Mas ja atendemos [X] clientes ativos e o produto tem registro ANVISA e qualidade comprovada. Posso deixar uma amostra para voce testar?"

"Ja trabalho com Pampers/Huggies, nao preciso de mais uma marca."

- "Nao estou pedindo para tirar ninguem. Estou oferecendo uma opcao que te da mais margem. Coloca ao lado e deixa o consumidor decidir. Voce ganha dos dois lados."

"Vou perder minhas condicoes com a mudanca para Terceirizei?"

- "Nao. As condicoes serao mantidas ou melhoradas. Voce passa a comprar direto da fabrica, sem intermediario. A equipe comercial e a mesma, eu continuo sendo seu contato."

"Meu cliente nao vai aceitar marca desconhecida."

- "A gente resolve isso junto. Eu trago material de PDV, amostra para a gondola e ajudo a montar a exposicao. O consumidor experimenta pelo preco e volta pela qualidade."

"O preco e bom, mas e o prazo de entrega?"

- "Nosso prazo padrao para sua regioao e de [X] dias uteis. E eu acompanho cada pedido pessoalmente."

---

## Como usar este material

1. Envie este roteiro para o designer ou use como base para montar os slides no PowerPoint, Google Slides ou Canva.
2. Preencha todos os campos marcados com [X] ou [valor] com dados reais extraidos do ERP Sollus.
3. Revise os textos com o gestor comercial antes de diagramar.
4. Exporte em PDF para envio por email e mantenha a versao editavel para atualizacoes.
5. Cada vendedor deve personalizar o slide de contato (slide 14) com seus dados.
6. Atualize trimestralmente ou sempre que houver mudanca de portfolio ou precos.
7. Use este material em visitas a novos clientes, reunioes com redes e feiras do setor.