

Apresentação Institucional Terceirizei

Roteiro para Apresentação PPT/PDF

Objetivo do Material

Este roteiro serve como base para montar a apresentação institucional da Terceirizei em formato PowerPoint ou PDF. Cada seção abaixo corresponde a um slide ou grupo de slides. O tom é de lançamento: estamos chegando ao mercado como indústria própria, com preço de fábrica e flexibilidade que nenhum distribuidor oferece.

SLIDE 1 - Capa

Título: Terceirizei - Indústria de Higiene e Limpeza **Subtítulo:** Preço de fábrica, qualidade certificada, sua marca na gondola. **Elementos visuais:** Logo Terceirizei, imagem da linha de produção, cores institucionais.

Dica para o vendedor: use este slide enquanto se apresenta. Fale seu nome, sua função e diga que veio apresentar uma oportunidade diferente - comprar direto da indústria.

SLIDE 2 - Quem Somos

Conteúdo:

- Indústria brasileira de higiene e limpeza
- Localizada em São Paulo - SP
- Operação industrial própria com capacidade para atender varejo e distribuidores em escala nacional
- Início das operações comerciais: abril de 2026
- Grupo com experiência consolidada no mercado de distribuição de higiene e limpeza

Script do vendedor: "A Terceirizei é uma indústria que nasceu de dentro do mercado. Nosso grupo tem operação consolidada na distribuição de higiene e limpeza, e decidiu verticalizar: agora fabricamos o que antes só distribuíamos. Isso significa que você compra direto de quem fabrica, com a inteligência de quem já conhece a gondola."

SLIDE 3 - Nossa História e Evolução

Conteúdo:

- Trajetória do grupo: da distribuição para a indústria
- Conhecimento profundo do mercado varejista
- Decisão estratégica de verticalizar a produção
- Compromisso com qualidade e competitividade

Script do vendedor: "Nos conhecemos o varejo de perto. Sabemos o que vende, o que o consumidor procura e como funciona a gondola. Agora fabricamos com essa inteligência de mercado."

SLIDE 4 - Capacidade Produtiva

Conteúdo:

- Parque industrial proprio
- Linhas de producao automatizadas
- Capacidade mensal: [preencher com volume real da fabrica antes de apresentar - obrigatorio]
- Controle de qualidade em todas as etapas
- Registro ANVISA em todos os produtos aplicaveis
- Flexibilidade para producao sob demanda e marca propria

Script do vendedor: "Nossa fabrica tem capacidade para atender desde o pequeno varejo ate redes regionais. E o melhor: podemos produzir com a sua marca, no volume que voce precisar."

SLIDE 5 - Portfolio de Produtos

Conteudo - Apresentar por linha:

1. **Baby Club** - Linha infantil premium (fraldas, lencos umedecidos, higiene bebe)
2. **Turma do Soninho** - Linha infantil custo-beneficio
3. **Linha de Limpeza** - Produtos de limpeza para casa e institucional
4. **Marca Propria** - Fabricamos com a marca do cliente

Script do vendedor: "Temos tres linhas consolidadas e ainda oferecemos marca propria. Ou seja, se voce quer ter seu produto na gondola com a sua marca, nos fabricamos para voce."

SLIDE 6 - Diferenciais Terceirizei

Conteudo - Listar os 5 diferenciais principais:

1. **Preco de fabrica** - Sem margem de distribuidor no meio. Voce compra direto e lucra mais.
2. **Marca propria** - Fabricamos com sua marca, com a mesma qualidade das nossas linhas.
3. **Personalizacao** - Embalagens, volumes e kits sob medida para seu publico.
4. **Atendimento direto** - Sem intermediarios. Seu vendedor e da fabrica.
5. **Flexibilidade industrial** - Pedidos ajustados a sua realidade. Sem rigidez de grande industria.

Script do vendedor: "O grande diferencial e simples: voce esta falando direto com quem fabrica. Isso significa preco melhor, mais margem no seu bolso e flexibilidade para montar o mix ideal para sua loja."

SLIDE 7 - Comparativo de Modelo de Negocio

Conteudo - Mostrar dois fluxos:

Modelo tradicional: Industria -> Distribuidor -> Varejo -> Consumidor (Cada etapa adiciona margem e custo)

Modelo Terceirizei: Industria Terceirizei -> Varejo -> Consumidor (Uma etapa a menos = mais margem para voce)

Script do vendedor: "Olha a diferenca: no modelo tradicional, o produto passa por um distribuidor que coloca a margem dele. Com a Terceirizei, voce elimina essa etapa. O preco que voce paga e o custo unitario de fabrica mais o frete. Simples assim."

SLIDE 8 - Vantagem Financeira

Conteudo:

- Exemplo pratico com um produto da linha
- Preço via distribuidor: R\$ X,XX
- Preço direto Terceirizei: R\$ X,XX
- Economia por unidade: R\$ X,XX
- Economia mensal estimada (para volume medio): R\$ X.XXX

Script do vendedor: "Vou te mostrar com numeros. Neste exemplo, a economia comprando direto chega a [X]% por unidade. Multiplica isso pelo seu volume mensal e voce ve o impacto no caixa."

SLIDE 9 - Como Funciona o Pedido

Conteudo:

1. Voce escolhe os produtos e quantidades
2. Nos calculamos o pedido com frete incluso (7% sobre o valor)
3. Prazo de producao: 5 a 10 dias uteis (conforme produto e volume)
4. Entrega direta na sua loja ou CD
5. Pagamento: boleto 28 dias (padrao) ou conforme negociacao

Script do vendedor: "O processo e simples. Voce monta o pedido, a gente produz e entrega. O frete ja e calculado junto, sem surpresas."

SLIDE 10 - Marca Propria - Oportunidade

Conteudo:

- O que e marca propria e por que cresce no Brasil
- Terceirizei fabrica com sua marca
- Voce define: nome, embalagem, posicionamento
- Nos cuidamos: producao, qualidade, registro
- Margem do varejista em marca propria e ate 2x maior

Script do vendedor: "Marca propria e tendencia mundial. Com a Terceirizei, voce pode ter seu produto na gondola, com sua marca, sem investir em fabrica. Nos cuidamos de tudo."

SLIDE 11 - Casos de Sucesso (quando disponivel)

Conteudo:

- Depoimentos de clientes (quando houver)
- Resultados alcancados: economia, margem, giro
- Fotos de produtos na gondola

Nota: nos primeiros meses, use dados do grupo e projecoes. Conforme os clientes chegarem, atualize com cases reais.

SLIDE 12 - Proximos Passos / CTA

Conteudo:

- "Vamos fazer um pedido piloto?"
- Pedido minimo para teste: R\$ 500 (varejo) / R\$ 2.000 (distribuidor)

- Contato direto do vendedor
- WhatsApp da equipe comercial
- QR Code para catalogo digital

Script do vendedor: "Minha sugestao e começar com um pedido piloto. Voce testa os produtos, ve o giro na gondola e compara com o que compra hoje. Sem compromisso de longo prazo. Posso montar uma simulacao agora?"

SLIDE 13 - Contato e Encerramento

Conteudo:

- Logo Terceirizei
- Telefone comercial
- WhatsApp
- Email
- Site / catalogo digital
- Redes sociais

Frase de fechamento: "Terceirizei - Direto da fabrica para o seu negocio."

ATENCAO - Dados Obrigatorios Antes do Lancamento

Antes de montar os slides definitivos, o gestor comercial deve preencher os seguintes dados reais:

- Endereco completo da fabrica (Slide 2 e Slide 13)
- Capacidade produtiva mensal em caixas por linha (Slide 4)
- Preco real de pelo menos 3 produtos para o slide de vantagem financeira (Slide 8)
- Prazo de producao confirmado com o PCP (Slide 9)
- Valor do pedido piloto sugerido por perfil de cliente (Slide 12)
- Contatos oficiais: telefone, WhatsApp, email, site (Slide 13)

Nenhum vendedor deve apresentar slides com "[X]" ou "[inserir]". Se o dado nao estiver disponivel, remova o slide ate que esteja.

Orientacoes Gerais para a Apresentacao

- Tempo ideal: 15 a 20 minutos
 - Leve amostras fisicas dos produtos junto com a apresentacao
 - Adapte o slide de vantagem financeira ao perfil de cada cliente
 - Sempre pergunte antes: "Voce ja compra produtos de higiene? De quem?"
 - Use o slide de comparativo como ponto alto da apresentacao
 - Finalize sempre com uma acao concreta (pedido piloto, simulacao, visita a fabrica)
-

Como usar este material

1. Use este roteiro para montar os slides no PowerPoint ou Canva. Cada secao e um slide.
2. Os scripts de vendedor sao sugestoes - adapte ao seu estilo, mas mantenha os pontos-chave.
3. Antes da reuniao, pesquise o cliente: o que ele vende, de quem compra, qual o volume. Isso permite personalizar os slides de vantagem financeira.
4. Imprima uma versao resumida (slides 1, 5, 6, 7, 8 e 12) para deixar com o cliente apos a reuniao.

5. Atualize os dados de capacidade produtiva e preços conforme a operação evoluir.
6. Para pedidos de personalização da apresentação (novos clientes, novos segmentos), solicite ao marketing.