

Comparativo Competitivo - Terceirizei

Terceirizei vs Concorrentes Industriais e Distribuidores

Objetivo do Material

Este comparativo arma o vendedor com argumentos claros sobre por que a Terceirizei e a melhor opção frente a concorrentes industriais e distribuidores. O foco não é falar mal da concorrência, mas destacar os diferenciais que só a Terceirizei oferece.

Regra de ouro da venda: Nunca fale mal do concorrente pelo nome. Fale bem do que você faz diferente.

Mapa Competitivo

Quem são os concorrentes da Terceirizei

Concorrentes diretos (indústrias de higiene e limpeza):

- Grandes indústrias nacionais de fraldas e higiene infantil
- Indústrias regionais de produtos de limpeza
- Fabricantes de marca própria (terceiristas)

Concorrentes indiretos (distribuidores):

- Distribuidores regionais de FMCG
- Atacadistas com venda porta a porta
- Plataformas B2B de distribuição online

Posicionamento da Terceirizei

A Terceirizei ocupa uma posição única: é uma indústria que vende direto, com flexibilidade de distribuidor e preço de fábrica. Nenhum concorrente combina essas três coisas.

Comparativo: Terceirizei vs Grande Indústria

Critério	Grande Indústria	Terceirizei
Preço	Competitivo, mas só para grandes volumes	Preço de fábrica a partir de R\$ 500
Pedido mínimo	R\$ 10.000 a R\$ 50.000	R\$ 500 (varejo) / R\$ 2.000 (distribuidor)
Atendimento	Via representante ou distribuidor	Direto, vendedor da fábrica
Flexibilidade de mix	Limitada (foco nos best-sellers)	Total (produz o que você precisa)
Marca própria	Não oferece ou exige volume altíssimo	Oferece a partir de volumes acessíveis
Personalização	Inexistente	Embalagem, volume, fragrância, kit

Prazo de entrega	Rapido (estoque pronto)	7-15 dias (producao + entrega)
Relacionamento	Distante, impessoal	Proximo, parceria de longo prazo
Negociacao	Rigida, tabela fixa	Flexivel, descontos progressivos
Exclusividade regional	Nao oferece	Negociavel

Argumentos-chave:

- "A grande industria te atende quando voce compra R\$ 50 mil. A Terceirizei te atende com R\$ 500."
- "La voce e um numero. Aqui voce e um parceiro."
- "A grande industria nao faz marca propria para voce. Nos fazemos."

Comparativo: Terceirizei vs Industria Regional

Critério	Industria Regional	Terceirizei
Portfolio	Limitado (1-2 categorias)	Completo (bebe + limpeza)
Qualidade	Variavel	Padronizada, controle de qualidade industrial
Registro ANVISA	Nem sempre em dia	Todos os produtos registrados
Marca	Pouco conhecida	Baby Club e Turma do Soninho (marcas com identidade)
Capacidade produtiva	Limitada	Escala industrial para crescer junto
Material de apoio	Basico ou inexistente	Catalogo, fichas tecnicas, planograma, calculadora
Marca propria	Oferece, mas sem estrutura de apoio	Oferece com suporte completo (arte, rotulagem, registro)
Estabilidade	Risco de descontinuidade	Grupo solido com experiencia no mercado

Argumentos-chave:

- "Industria regional pode ter preco bom, mas voce precisa de estabilidade. Se ela para de fabricar, voce fica sem produto."
- "Nos temos portfolio completo. Voce resolve bebe e limpeza com um fornecedor so."
- "Nosso material de apoio vende por voce. Catalogo profissional, ficha tecnica, tudo pronto."

Comparativo: Terceirizei vs Distribuidor

Critério	Distribuidor	Terceirizei
Preco	Preco de fabrica + margem do distribuidor (15-30%)	Preco de fabrica (sem intermediario)

Frete	"Incluso" (embutido no preço)	7% transparente
Custo total	Maior	Menor (mesmo com frete separado)
Entrega	Rápida (estoque pronto, 1-3 dias)	Programada (7-15 dias)
Variedade de marcas	Alta (várias marcas de vários fabricantes)	Focada (linhas próprias + marca própria)
Relacionamento	Comercial, focado em volume	Parceria, focado em crescimento conjunto
Marca própria	Não fabrica	Fabrica com sua marca
Exclusividade	Nenhuma (vende para todos)	Negociável por região
Suporte ao PDV	Limitado	Planograma, material de PDV, treinamento
Dependência	Alta (se muda preço, você aceita)	Parceria com previsibilidade

Argumentos-chave:

- "O distribuidor coloca a margem dele no seu produto. Com a Terceirizei, essa margem fica com você."
- "Sim, o distribuidor entrega mais rápido. Mas se você programar seus pedidos, o prazo não é problema e a economia é enorme."
- "O distribuidor não fabrica. Se você quer marca própria ou personalização, só direto com a indústria."

Matriz de Decisão para o Cliente

"Por que escolher a Terceirizei?"

Necessidade do Cliente	Melhor opção	Por que
Menor preço possível	Terceirizei	Preço de fábrica, sem intermediário
Entrega no dia seguinte	Distribuidor	Estoque pronto (mas com calendário de reposição Terceirizei, a diferença desaparece)
Marca própria	Terceirizei	Única que fabrica com sua marca
Portfólio multimarca	Distribuidor	Trabalha com várias indústrias
Exclusividade regional	Terceirizei	Negociável, distribuidor não oferece
Maior margem	Terceirizei	Custo unitário menor = margem maior
Suporte de gondola	Terceirizei	Planograma e material de PDV

Flexibilidade de pedido	Terceirizei	Pedido minimo baixo, mix personalizavel
Velocidade de reposicao	Distribuidor	Entrega imediata, porem com calendario programado Terceirizei o cliente nunca fica sem estoque
Parceria de longo prazo	Terceirizei	Atendimento direto e comprometido

Resumo:

- Se o cliente precisa **so de velocidade de entrega imediata**, o distribuidor atende melhor na primeira compra
- Em **todos os outros criterios**, a Terceirizei e igual ou superior
- A partir da segunda compra, com calendario de reposicao programado, a diferenca de prazo desaparece
- A combinacao ideal para muitos clientes: Terceirizei para o core (volume, margem) e distribuidor para emergenciais pontuais ate a operacao estar ajustada

Objecoes Comuns e Respostas

"Voces sao muito novos no mercado, nao sei se vao durar"

"Entendo a preocupacao. A Terceirizei e uma industria nova, mas o grupo por tras dela ja opera no mercado de higiene e limpeza ha anos. Montamos a fabrica justamente porque conhecemos o mercado de dentro. E o nosso pedido minimo e baixo: voce pode testar com R\$ 500 e avaliar produto, prazo e atendimento sem risco nenhum."

"Ja tenho fornecedor e estou satisfeito"

"Entendo. E bom ter fornecedor de confianca. Minha proposta nao e substituir, e complementar. Faz um teste com 3-4 produtos e compara o custo unitario. Se nao for melhor, sem problema."

"O prazo de voces e longo"

"E verdade que nao entregamos no dia seguinte como o distribuidor. Mas se a gente montar um calendario de reposicao, voce recebe no dia certo, todo mes, sem ruptura. E com preco de fabrica."

"Nao conheco a marca de voces"

"Baby Club e Turma do Soninho sao marcas com identidade propria e qualidade certificada. Mas o mais importante: o que vende no varejo e preco justo e qualidade. Nos temos os dois. E se preferir, fabricamos com a sua marca."

"Preciso de muitas marcas, voces so tem as de voces"

"Correto, nos focamos nas nossas linhas. A vantagem e que voce tem preco de fabrica nessas categorias e libera margem para comprar as outras marcas de onde quiser. E uma combinacao inteligente."

"E se eu tiver problema com o produto?"

"Voce fala direto com a fabrica. Sem intermediario, sem jogarem a responsabilidade de um para o outro. Resolvemos rapido porque nosso nome esta na embalagem."

"O volume minimo de voces e alto para mim"

"Nosso pedido minimo e R\$ 500 para varejo. E um dos mais acessiveis do mercado industrial. Voce pode misturar varios produtos para atingir o minimo. E se preferir, montamos um calendario de pedidos menores e mais frequentes."

"O distribuidor me da prazo melhor de pagamento"

"O distribuidor pode dar prazo porque o preco ja tem a margem dele embutida. Nos oferecemos boleto 28 dias no padrao, e para pedidos maiores, parcelamos em 28/56 dias. A economia no preco compensa qualquer diferenca de prazo."

Tabela Resumo: Vantagens Terceirizei

Vantagem	Descricao curta
Preco de fabrica	Sem margem de intermediario
Marca propria	Fabricamos com a marca do cliente
Pedido minimo acessivel	A partir de R\$ 500
Personalizacao	Embalagem, volume, fragancia, kit sob medida
Atendimento direto	Vendedor da fabrica, sem terceiros
Exclusividade regional	Negociavel para distribuidores
Material de apoio	Catalogo, ficha tecnica, planograma, calculadora
Flexibilidade	Mix ajustado a realidade de cada cliente
Qualidade certificada	Registro ANVISA, controle de qualidade industrial
Parceria de crescimento	Suporte para o cliente vender mais

Como usar este material

1. Nunca apresente este comparativo diretamente ao cliente como "nos vs concorrente". Use os argumentos de forma natural na conversa.
2. Antes da visita, descubra de quem o cliente compra hoje. Isso permite usar os argumentos certos (vs distribuidor ou vs industria).
3. Quando o cliente mencionar um concorrente, nao critique. Diga: "Conheco, sao bons. O que a Terceirizei oferece de diferente e [argumento especifico]."
4. Memorize as respostas para as objecoes mais comuns. Pratique com colegas. A naturalidade da resposta faz toda a diferenca.
5. Use a matriz de decisao internamente para qualificar o cliente: se ele precisa so de entrega rapida, talvez nao seja o perfil ideal agora. Foque nos que buscam margem, marca propria ou parceria.
6. Atualize este comparativo sempre que souber de mudancas nos concorrentes (novos precos, novos produtos, problemas de qualidade).