

RODADA DE **NEGÓCIOS**

**Como conectar empresas
e gerar negócios!**

Autor: Sergio Torres
Empresário, Palestrante, Escritor e Consultor

ORGANIZE UMA RODADA DE NEGÓCIOS COM SUCESSO!

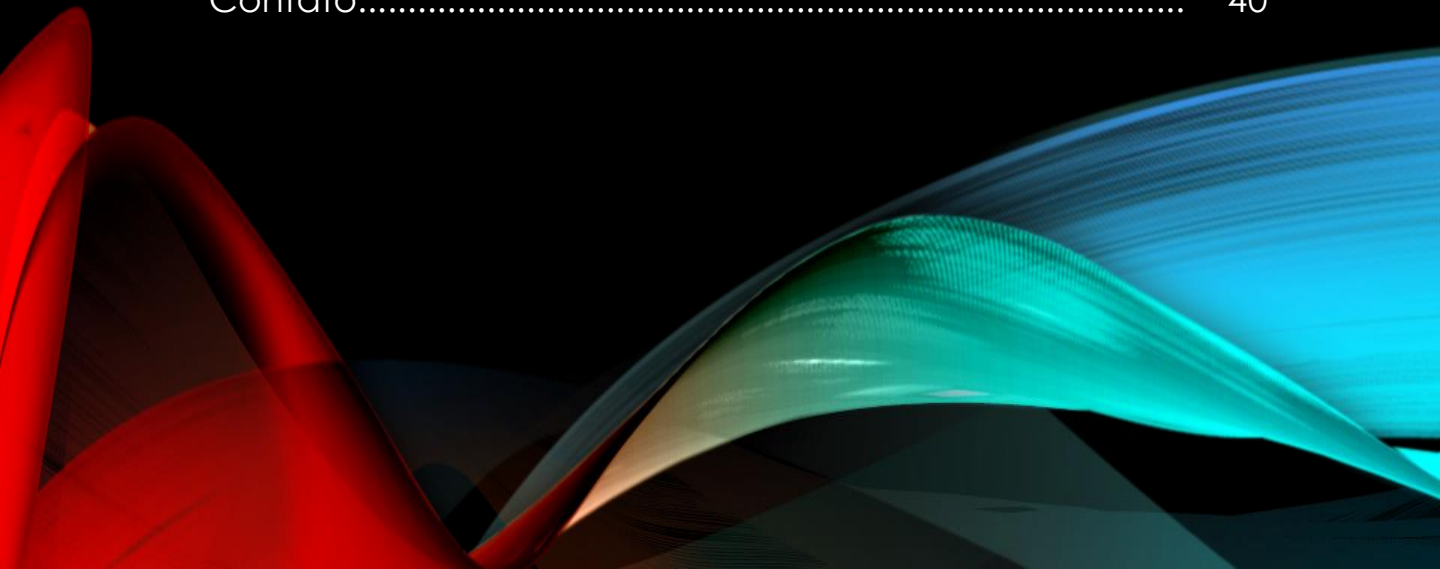


Direitos Autorais:

Copyright © 2018 RODADA DE SUCESSO
WWW.RODADADESUCESSO.COM.BR

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| Prefácio..... | 04 |
| Solução para gerar negócios em tempos de crise..... | 05 |
| Quem promove rodada de negócios..... | 10 |
| Lugares para promover rodada de negócios..... | 13 |
| O que é uma rodada de negócios..... | 18 |
| O que é uma rodada de negócios exclusiva..... | 20 |
| O que é uma rodada de negócios setorial..... | 21 |
| O que é uma rodada de negócios temática..... | 22 |
| O que é uma rodada de negócios internacional..... | 23 |
| O que é uma rodada de negócios corporativa..... | 24 |
| O que é Speed Dating..... | 25 |
| Qual a importância da rodada de negócios..... | 28 |
| Como organizar uma rodada de negócios..... | 29 |
| Quantas empresas podem participar de uma rodada de negócios..... | 31 |
| Quem se beneficia com a rodada de negócios..... | 32 |
| Qual é o valor médio de uma rodada de negócios?..... | 33 |
| Mesmo sem experiência, eu consigo organizar uma rodada de negócios?..... | 34 |
| Benefícios do software..... | 35 |
| Contato..... | 40 |



Nas próximas páginas, você terá acesso a um resumo do material que envolve a solução da Rodada de Sucesso (Software e Treinamento), o qual certamente vai auxiliar você na organização do seu evento.

O conhecimento sem prática, normalmente não agrega muito, mas a prática com o conhecimento te levará a lugares que poucos chegaram, por isso, aja agora e mude o seu futuro!



A MELHOR SOLUÇÃO PARA GERAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE CRISE

Em tempos de crise, as empresas estão buscando cada vez mais fazer negócios e parcerias, não é verdade? O que você tem feito para gerar mais negócios? Atrair mais clientes, fornecedores ou parceiros?

A dificuldade em gerar negócios é comum para milhares de empresários... Ter acesso a quem toma decisão é extremamente complicado, talvez porque empresários gostam de conversar com empresários, e normalmente os negócios são feitos diretamente por eles.

A MELHOR SOLUÇÃO PARA GERAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE CRISE

Depois da decisão tomada pelos empresários, o fluxo interno de compras é acionado e começa a jornada cliente/fornecedor.

Talvez você não saiba, mas diversas empresas e profissionais liberais têm utilizado as Rodadas de Negócios como forma de encontrar empresários e gerar mais negócios entre eles.

A MELHOR SOLUÇÃO PARA GERAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE CRISE

Quanto tempo e dinheiro você acredita que as empresas gastam em propagandas e contato telefônico para captar grandes clientes que trazem pouco ou nenhum resultado?

E o ponto mais importante da Rodada de Negócios é justamente isso. Você promoverá o encontro das empresas da sua cidade/região ou área de negócios que se beneficiarão com o seu serviço de Rodada de Negócios.

A MELHOR SOLUÇÃO PARA GERAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE CRISE

São milhares de exemplos, desde a empresa de contabilidade ou gráfica que pode divulgar seus serviços para os empresários da região, ao nutricionista que busca empresas que possuem interesse em alimentação saudável para seus funcionários.

A MELHOR SOLUÇÃO PARA GERAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE CRISE

É maravilhoso, não é? Mostrar que você faz parte de uma solução que gera resultados para as empresas...

Como você se vê promovendo os encontros de empresários para gerar negócios, e conseqüentemente faturando com isso, mesmo que você não tenha conhecimento dos negócios de cada empresário participante.

Continue comigo neste e-book que certamente você encontrará uma grande oportunidade de iniciar sua Rodada de Negócios.

QUEM PROMOVE RODADA DE NEGÓCIOS?

Profissionais que desejam fomentar negócios em sua região ou área de atuação.

Alguns exemplos que se destacaram foram:

- Proprietários de Buffets que utilizam seus espaços em períodos ociosos para gerar mais negócios.
- Coworking e/ou Escritórios Virtuais conquistam mais clientes promovendo Encontros de Negócios em seus escritórios, gerando mais valor para os clientes e se diferenciando de seus concorrentes.

QUEM PROMOVE RODADA DE NEGÓCIOS?

- Universidades e Escolas de Empreendedorismo incentivando seus alunos a negociarem entre eles.
- Sindicatos e Associações adicionando Rodada de Negócios em seus serviços, agregando muito mais valor aos seus associados e parceiros.
- Organizadores de Rodada de Negócios que oferecem este serviço aos seus clientes, e recebem tanto por uma taxa fixa por participante e/ou valor fechado.

QUEM PROMOVE RODADA DE NEGÓCIOS?

- Empresas de Marcas e Patentes e Contabilidade que oferecem Rodadas de Negócios exclusivas para seus clientes, fazendo com que os mesmos tragam mais participantes, tornando-os prospectos para sua carteira de clientes.
- Franquias que incentivam seus franqueados a promoverem Rodada de Negócios em suas regiões, além de contar com grandes expositores de feiras e eventos.



LUGARES PARA PROMOVER RODADA DE NEGÓCIOS?

Você já deve ter se perguntado “qual o melhor local para realizar uma rodada de negócios?”

É muito simples escolher um local! Dentre centenas de lugares, exemplificaremos apenas quatro lugares para que você entenda como este tema será fácil:

- Universidade: Você deve procurar lugares que tenham um fácil acesso, por exemplo, uma biblioteca dentro da universidade é uma ótima opção para se realizar uma rodada de negócios. Pelo simples fato de já ter mesas, cadeiras e muito pouco ou nada de barulho.

LUGARES PARA PROMOVER RODADA DE NEGÓCIOS?

Atualmente muitas universidades trazem o empreendedorismo para seus alunos, e sem dúvidas, realizar uma rodada de negócios é uma boa opção.

Inclusive, no livro **Ensino de Empreendedorismo no Brasil: Panorama, tendências e melhores práticas**, a autora Rose Mary Almeida Lopes cita a importância de “...utilizar metodologias práticas em que os alunos se engajem em projetos ou atividades fora dos limites da instituição de ensino, vinculando-os com a comunidade ou o mundo dos negócios...”

LUGARES PARA PROMOVER RODADA DE NEGÓCIOS?

- Buffets: Por sua vez seria outro local apropriado, pois também contém mesas e cadeiras, mas com um diferencial. É um local amplo que abriga um número maior de pessoas. Neste caso, o organizador já contaria com o sistema de som, projetor, etc. Assim, o investimento seria menor para realizar uma rodada de negócios.



LUGARES PARA PROMOVER RODADA DE NEGÓCIOS?

- Associações: Caso sua cidade ou bairro não tenha uma visão de negócios e você pretende ajudá-los, também seria uma boa opção realizar uma rodada de negócios em associações. Certamente isso faz com que você colabore fazendo com que a sua cidade/bairro prospere gerando negócios entre as empresas.



LUGARES PARA PROMOVER RODADA DE NEGÓCIOS?

- Restaurantes: Você pode fazer parcerias com restaurantes e ainda receber uma comissão pelo valor gasto dos participantes. Quem não gostaria de ter pessoas conhecendo seu espaço, não é verdade?

Somente com estes exemplos, você já pode formular vários tipos de rodada de negócios de acordo com a oportunidade identificada!



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS

A rodada de negócios está ganhando cada vez mais força no Brasil, e consiste basicamente na geração de negócios.

A rodada de negócios é um evento presencial de network com empresas, a qual as mesmas estabelecem contatos e criam novas oportunidades, fortalecendo acordos comerciais e parcerias.



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS

Cada empresa tem um tempo pré-definido para apresentar seus produtos ou serviços para as demais e, ao final das apresentações, os participantes poderão interagir entre si e gerar negócios, parcerias e acordos comerciais.

Normalmente a rodada é realizada em um único dia, entre 4 a 8 horas.



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS EXCLUSIVA

Rodada de negócios exclusiva é um evento de networking com empresas de outros segmentos, porém, cada empresa precisa obrigatoriamente ser exclusiva em sua área de atuação.



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS SETORIAL

Rodada de negócios setorial é um evento de networking com empresas de determinados setores, ex: Festas e Eventos, Mercado Financeiro, etc.



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS TEMÁTICA

Rodada de negócios temática é um evento de networking com empresas com foco em determinados temas, exemplo: Inovação, Empregabilidade, etc.



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS INTERNACIONAL

Rodada internacional de negócios é um evento de networking com empresas nacionais e multinacionais. Atualmente existem diversas empresas nacionais que promovem seus trabalhos em outros países, desta forma, também é realizado rodada de negócios baseada em países.



Ex: Rodada de negócios entre Brasil e Estados Unidos, Brasil e Argentina, etc.

O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS CORPORATIVA

São eventos de networking com funcionários, os quais são apresentados suas áreas e funções, desta forma, a organização promove um engajamento e todos conhecem com quem trabalhar e quais trabalhos são realizados dentro da organização.



O QUE É SPEED DATING

Speed dating é um processo que permite que pessoas solteiras tenham a oportunidade de conhecer vários pretendentes em um mesmo lugar, com horário marcado. Esses eventos podem acontecer em qualquer lugar.



O QUE É SPEED DATING

O formato desse tipo de encontro é curto, de 3 a 10 minutos de encontros cara a cara com cada participante, onde os dois podem conversar sobre o que quiserem. Depois que os encontros terminarem, os participantes anotam, pontuam ou fazem ranking das pessoas que eles conheceram.



O QUE É SPEED DATING

Quando duas pessoas demonstrarem interesse uma pela outra, elas poderão trocar informações como telefone ou e-mail e posteriormente iniciar um relacionamento da forma que preferirem.



QUAL A IMPORTÂNCIA DA RODADA DE NEGÓCIOS

A rodada de negócios tem se tornado uma excelente oportunidade de conversar diretamente com empresários que talvez tenham interesse em parcerias, ou até mesmo negociar quantidades maiores de produtos/serviços.

Também vem se tornando uma ótima opção para divulgação de produtos/serviços para quem realmente toma decisões na empresa.



COMO ORGANIZAR UMA RODADA DE NEGÓCIOS

O processo de organização é comparado a um evento tradicional, porém, trata-se de um evento que precisa ser muito bem organizado porque os participantes normalmente são empresários exigentes, e qualquer falha pode resultar em uma experiência desagradável para os mesmos.



COMO ORGANIZAR UMA RODADA DE NEGÓCIOS

Cada empresa tem um tempo pré-definido para apresentar seus produtos ou serviços para as demais e, ao final das apresentações, os participantes poderão interagir entre si e gerar negócios, parcerias e acordos comerciais.

Normalmente a rodada é realizada em um único dia, entre 4 a 8 horas.



QUANTAS EMPRESAS PODEM PARTICIPAR DE UMA RODADA DE NEGÓCIOS

A quantidade de empresas dependerá basicamente do local em que a rodada de negócios será realizada. O tempo de apresentação de cada empresa também afetará diretamente a duração da rodada.



Utilizando o nosso software, você pode organizar uma Rodada de Negócios com até 300 empresas, gerando uma dinâmica onde não haverá repetições de participantes e todos apresentarão seus negócios dentro de um tempo otimizado.

QUEM SE BENEFICIA COM A RODADA DE NEGÓCIOS

Normalmente empreendedores e empresários que buscam promover seus negócios e conquistar mais clientes.

Quando os negócios são gerados, certamente os benefícios se estendem às cidades, comunidades, colaboradores, famílias, etc.



QUAL É O VALOR MÉDIO DE UMA RODADA DE NEGÓCIOS?

Existem diversos valores praticados no mercado, por isso depende exclusivamente do público e região, porém, em São Paulo, por exemplo, a média de valor por participante está entre R\$ 200,00 a R\$ 500,00.

Tendo como base o valor menor de R\$ 200,00, e considerando 300 empresas participantes, a Rodada de Negócios gerará um faturamento de R\$ 60.000,00 para o organizador e, certamente um valor muito maior para as empresas que estiverem presentes no evento.

MESMO SEM EXPERIÊNCIA, EU CONSIGO ORGANIZAR UMA RODADA DE NEGÓCIOS?

Sim, pois você contará com todo o suporte e um treinamento para ter o conhecimento necessário para organizar sua rodada de negócios. Neste treinamento também está incluso o passo a passo para utilização do software para que o seu evento seja verdadeiramente um sucesso.



As marcas das empresas parceiras podem ser apresentadas pelo próprio software, por isso, você pode negociar valores de publicidade para divulgá-las durante o evento.



Aqui Fica o Nome Da Sua Rodada De Negócios

Reunião 1 / 8 Anterior Próximo

Apresentação 1 / 7 Anterior Próximo

0:00:20

Tempo Programado 0:22:40
Tempo Decorrido 0:00:01
Apresentação Individual 0:00:20
Intervalo Individual 0:00:05
Intervalo da Reunião 0:00:00

Continuar Pausar Voltar

Manual

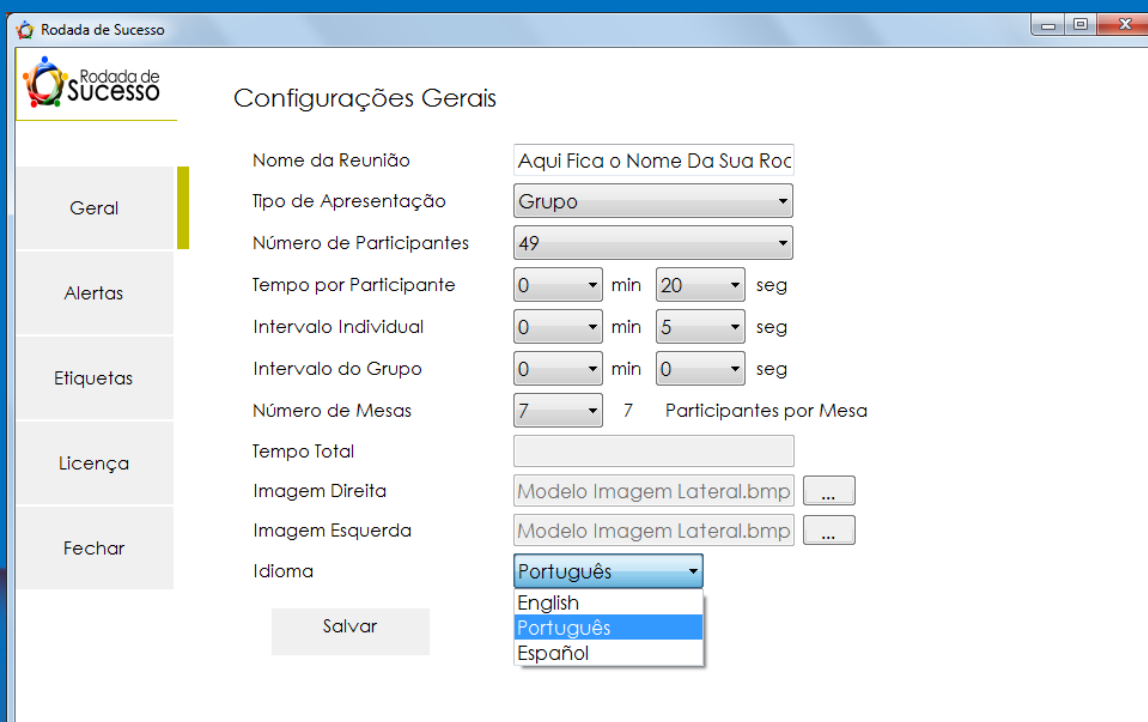
| | |
|---------------|----------------------------------|
| Mesa 1 | 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 |
| Mesa 2 | 8 - 9 - 10 - 11 - 12 - 13 - 14 |
| Mesa 3 | 15 - 16 - 17 - 18 - 19 - 20 - 21 |
| Mesa 4 | 22 - 23 - 24 - 25 - 26 - 27 - 28 |
| Mesa 5 | 29 - 30 - 31 - 32 - 33 - 34 - 35 |
| Mesa 6 | 36 - 37 - 38 - 39 - 40 - 41 - 42 |
| Mesa 7 | 43 - 44 - 45 - 46 - 47 - 48 - 49 |

Adicione o logo das empresas participantes ou use este espaço para divulgar empresas patrocinadoras (publicidade) durante o evento.

Adicione o logo das empresas participantes ou use este espaço para divulgar empresas patrocinadoras (publicidade) durante o evento.

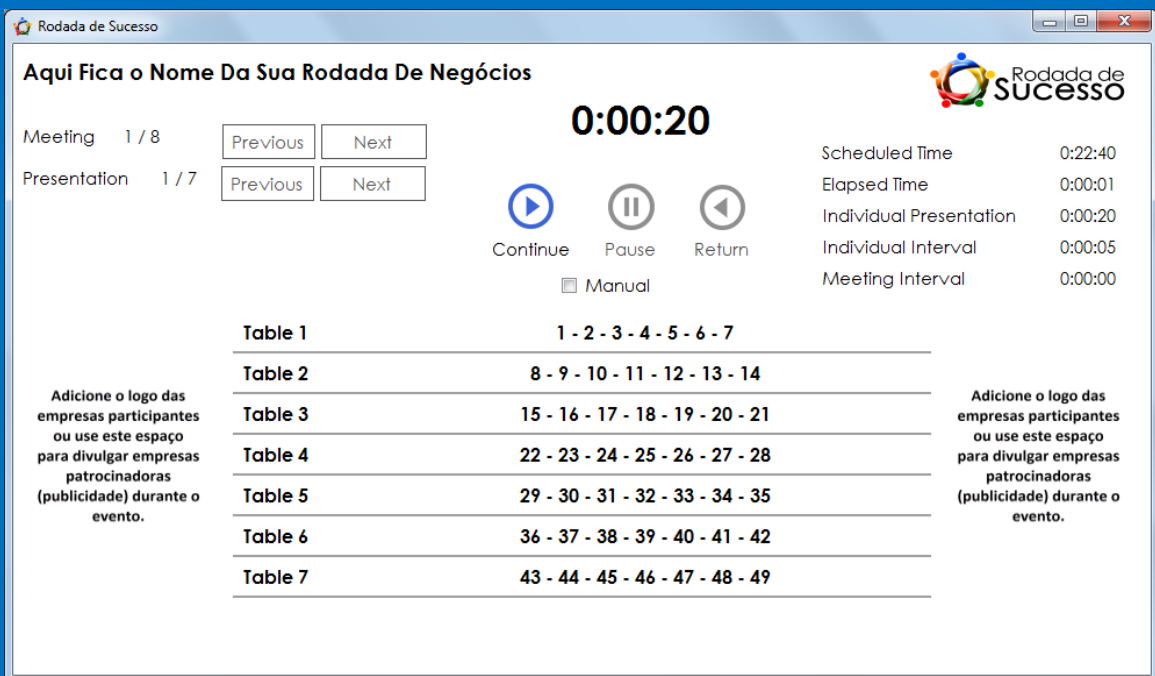
O processo de personalização da sua rodada de negócios é rápido e fácil dentro do software, e você consegue fazê-lo em apenas alguns cliques.

Você pode realizar sua rodada de negócios em português, inglês ou espanhol.



BENEFÍCIOS DO SOFTWARE

Você pode automatizar totalmente sua rodada de negócios, inclusive adicionar áudios com narração para trocas de mesas, intervalo, etc.



Aqui Fica o Nome Da Sua Rodada De Negócios

Meeting 1 / 8 Previous Next

Presentation 1 / 7 Previous Next

0:00:20

Scheduled Time 0:22:40
Elapsed Time 0:00:01
Individual Presentation 0:00:20
Individual Interval 0:00:05
Meeting Interval 0:00:00

Continue Pause Return

Manual

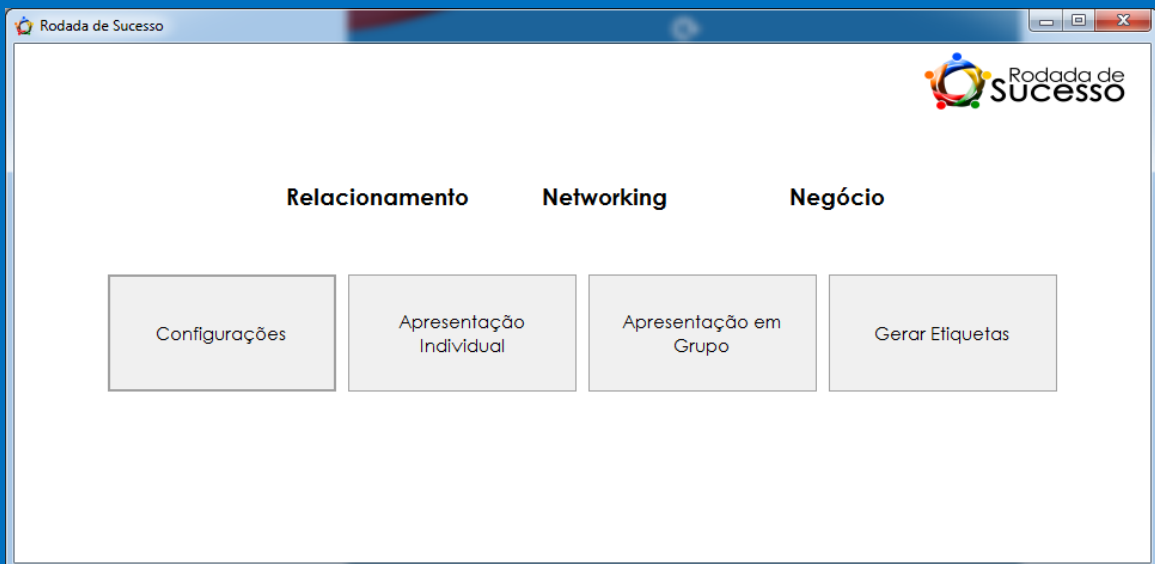
| | |
|----------------|---|
| Table 1 | 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 |
| Table 2 | 8 - 9 - 10 - 11 - 12 - 13 - 14 |
| Table 3 | 15 - 16 - 17 - 18 - 19 - 20 - 21 |
| Table 4 | 22 - 23 - 24 - 25 - 26 - 27 - 28 |
| Table 5 | 29 - 30 - 31 - 32 - 33 - 34 - 35 |
| Table 6 | 36 - 37 - 38 - 39 - 40 - 41 - 42 |
| Table 7 | 43 - 44 - 45 - 46 - 47 - 48 - 49 |

Adicione o logo das empresas participantes ou use este espaço para divulgar empresas patrocinadoras (publicidade) durante o evento.

Adicione o logo das empresas participantes ou use este espaço para divulgar empresas patrocinadoras (publicidade) durante o evento.

BENEFÍCIOS DO SOFTWARE

Mesmo quem nunca participou de uma rodada de negócios, se familiarizará com facilidade, pois o software indica a sequência de mesas por participante, com o número da rodada e mesa.



BENEFÍCIOS DO SOFTWARE

Ao imprimir o documento que o software gera, cada participante terá um direcionamento correto para as mesas durante o evento, evitando dúvidas, atrasos ou interrupções.

O software gerencia o tempo do evento, tendo como base a duração total, individual, intervalos, etc.





Rodada de
SUCCESSO

Acesse o site

www.rodadadesucesso.com.br

Desperte o Empreendedor que há em você!!!



Edifício: Workcenter Praça da Moça
Endereço: Rua Manoel da Nobrega,
nº. 598/628 — Diadema — São Paulo
Telefone: (11) 2477-2794

e-mail: rodada@rodadadesucesso.com.br