

Projeto BeautyCare Brazil

# MANUAL DE AÇÕES

Versão de março de 2015

## SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO .....	2
2. GUIA DE USO DO MANUAL DE AÇÕES.....	2
3. OBJETIVO DO MANUAL.....	2
3.1 Objetivo principal:.....	2
3.2 Objetivos específicos:.....	3
4. PROCESSO DE SEGMENTAÇÃO .....	3
5. DESCRITIVO DAS AÇÕES.....	3
Ações Comerciais .....	4
Ações de Capacitação .....	6
6. CHECK-LIST DAS AÇÕES .....	7
6.1 Feiras Internacionais.....	7
6.2 Road Show (Projeto Vendedor).....	8
7. CONTRAPARTIDAS OBRIGATÓRIAS .....	9
7.1 Preenchimento do Formulário de Resultado do Evento – REVE.....	9
7.2 Apresentação do Relatório de Despesas do Projeto – REDE .....	9
8. DICAS FINAIS .....	10
9. ADESÃO AO BEAUTYCARE BRAZIL SIMPLIFICADA .....	10

## 1. APRESENTAÇÃO

O Projeto Beautycare Brazil é uma ferramenta de apoio às empresas brasileiras de HPPC (Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos), promovendo ações de suporte ao Comércio Internacional do segmento.

É coordenado pela ABIHPEC (Associação Brasileira de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) em conjunto com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos). Possui apoios do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e da ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial).

Embora as ações sejam efetivamente administradas e executadas por gerentes e equipe ligados à área de Comércio Exterior da ABIHPEC, as decisões e planejamentos são feitos por meio de um Comitê Gestor, composto por um gerente e um gestor do projeto, um analista de comércio exterior e seis representantes de empresas participantes do projeto Beautycare Brazil (outros formadores de opinião podem ser convidados a critério do Comitê).

Todo o planejamento é realizado entre as empresas, gerência do projeto (ABIHPEC e Apex-Brasil) e equipes de Inteligência de Mercado, incluindo a definição dos Mercados-Alvo (países que são prioritariamente trabalhados durante o convênio vigente).

**Nossa Missão:** Promover a competitividade da indústria brasileira de HPPC através da internacionalização.

**Nossa Visão:** Ser reconhecido nacional e internacionalmente como a mais importante plataforma de apoio para a internacionalização das empresas brasileiras de HPPC, fortalecendo a imagem de excelência em inovação, tecnologia, sustentabilidade e no processo de produção.

Saiba mais: [www.beautycarebrazil.org.br](http://www.beautycarebrazil.org.br)

## 2. GUIA DE USO DO MANUAL DE AÇÕES

Empresários e profissionais de Comércio Exterior, das áreas técnicas e de comunicação/marketing atuantes em empresas já participantes do Beautycare Brazil ou que desejam ingressar no projeto, além de outros interessados podem e devem utilizar esta publicação como meio para conhecer melhor as atividades desenvolvidas, seus objetivos e estratégias. A leitura pode ser completa ou por meio de temas específicos, já que seus tópicos são bem divididos. As informações desse Manual foram validadas para o convênio de 2015 – 2016.

## 3. OBJETIVO DO MANUAL

### 3.1 Objetivo principal:

- Apresentar os detalhes e diretrizes das ações do Projeto Beautycare Brazil

### 3.2 Objetivos específicos:

- Descrever os direitos, deveres e responsabilidades dos participantes e colaboradores;
- Explicar detalhadamente as ações de todas as áreas de suporte (Promoção Comercial e Capacitação);
- Apresentar os caminhos do processo de internacionalização.

## 4. PROCESSO DE SEGMENTAÇÃO

A partir da necessidade de alinhar o formato de apoio do projeto Beautycare Brazil no comércio internacional, foi criado o processo de segmentação. Trata-se de uma ferramenta que visa a classificação das empresas de acordo com sua maturidade e capacidade exportadora, para atender de forma objetiva às diferentes necessidades empresariais voltadas às exportações e internacionalização. Foram estabelecidos alguns critérios de benefícios e competências para cada nível de segmentação. Seguindo estes critérios e exigências de acesso ao mercado internacional, ficam definidos formatos de apoio aos participantes do projeto, que passam a ter acesso a ações específicas. São quatro níveis de segmentação: Access, Club, Top e Special.



Entenda mais sobre o processo em nosso **Manual de Segmentação**.

## 5. DESCRITIVO DAS AÇÕES

O Beautycare Brazil atua em frentes específicas, direcionadas para as áreas de 'Capacitação' e 'Comercial'. Entenda melhor as responsabilidades de cada uma delas, bem como as ações realizadas:

## Ações Comerciais

Promovem negócios e parcerias nacionais e internacionais que resultem em ampliação ou fortalecimento do comércio exterior para as empresas participantes.

<u>Ação</u>	<u>Foco</u>	<u>Resultados esperados</u>	<u>Responsabilidades</u>
<p><b>FEIRAS INTERNACIONAIS</b></p> <p>Atividades de incentivo e facilitação da participação brasileira em feiras e eventos comerciais internacionais.</p>	<p>Empresas a partir do nível Club interessadas nos mercados-alvo e nos eventos determinados no planejamento setorial.</p>	<p>Consolidação da presença comercial internacional e da imagem das empresas e do setor no exterior.</p>	<p>Beautycare Brazil:</p> <p>Coordenação dos processos técnicos junto aos organizadores do evento (entre eles locação de espaço, montagem do estande, limpeza e serviços estruturais). Divulgação e promoção da presença brasileira por meio da criação e distribuição de materiais institucionais, bem como assessoria de imprensa e publicidade e propaganda, de acordo com o budget disponível.</p>
			<p>Empresas participantes (contrapartida)</p> <p>Transporte, hospedagem e valores da logística para os produtos expostos.</p>
<p><b>ROAD SHOWS</b></p> <p>Encontro com potenciais compradores internacionais em visita aos mercados-alvo.</p>	<p>Empresas a partir do nível Club interessadas em ampliar ou iniciar negócios nos mercados-alvo selecionados.</p>	<p>Aproximação com potenciais compradores; possibilitar a adequação de produtos ou posicionamento de marca a partir de uma experiência real e a consolidação de negócios.</p>	<p>Beautycare Brazil:</p> <p>Coordenação e organização do evento; identificação e agendamento com os potenciais compradores; traslados no local de destino.</p>
			<p>Empresas participantes (contrapartida)</p> <p>Custos logísticos da equipe, incluindo</p>



			passagens e hospedagem internacional.
<b>PROJETO COMPRADOR</b>  Convite de potenciais compradores internacionais ao Brasil durante eventos nacionais ou para encontros pré-agendados.	Empresas a partir do nível Club.	Aproximação com potenciais compradores; geração de negócios.	Beautycare Brazil: Seleção, convite e organização logística decorrentes das visitas do comprador; coordenação de agenda do convidado.
			Empresas participantes (contrapartida)  Produção de material para recepção do comprador; disponibilidade de equipe e agenda para os encontros.
<b>PDV (Ponto-de-Venda)</b>  Ações que incentivem a promoção comercial e o fortalecimento de imagem em potenciais ou já estabelecidos pontos-de-venda internacionais.	Empresas a partir do nível Top. Direcionadas somente às empresas que já estão instaladas no mercado internacional, seja por meio de base da empresa ou com parceiro local. A empresa já deve ter produto comercializado no mercado.	Fortalecimento de imagem junto aos consumidores finais; aumento de vendas; abertura de novos pontos de vendas; fidelização de clientes.	Beautycare Brazil: Acompanhamento e direcionamento da ação.
			Empresas participantes (contrapartida) Elaboração de proposta e projeto  Contrapartida obrigatória da empresa: mesmo valor total solicitado ao projeto.
<b>Treinamento Técnico</b>  Ida de responsável técnico da empresa para treinamento de pelo menos 10 profissionais sobre utilização de produtos.	Membros das equipes técnicas (P&D, desenvolvimento de produtos, etc.) das empresas participantes do Beautycare Brazil realizam treinamentos técnicos em mercado alvo.	Promoção de eventos e apoio à participação de profissionais das empresas em workshops, seminários e outras atividades relacionadas a treinamentos, demonstrações e	Beautycare Brazil:  Custeio de passagem aérea, seguro viagem e até quatro diárias de hospedagem do profissional, nos termos definidos pela Apex-Brasil e pelo Comitê Gestor do Projeto.

	Empresas a partir do nível Top.	aplicações técnicas de produtos.	Empresa Participante (contrapartida):  Demais custos incidentes do receptivo dos profissionais
--	---------------------------------	----------------------------------	--

### Ações de Capacitação

Difundem conhecimentos técnicos, tecnológicos e comerciais, por meio de treinamentos, workshops, consultorias nacionais e internacionais. Atendimento individual e por palestras/workshops.

<u>Ação</u>	<u>Foco</u>	<u>Detalhamentos</u>	<u>Responsabilidades</u>
<b>Rodada de Checagem</b>	Equipes técnicas responsáveis pela adequação de produtos e embalagens para exportação.	Contratação de consultoria especializada na Adequação Técnica de Produtos e de Rótulos às Exigências do Mercado Externo	Beautycare Brazil: contratação da consultoria, coordenação e acompanhamento das reuniões finais.  Empresas participantes: Disponibilização dos materiais solicitados e comparecimento à reunião de fechamento da rodada.
<b>Acesso a informações de Bases de Dado Internacionais</b> Euromonitor; Mintel; Bases de dados Apex-Brasil; Sistema Alice (SECEX – Secretaria de Comércio Exterior / MDIC); GTIS; Bancos de dados de acordos internacionais; Relatórios de Prospecção e Relatórios país (country reports) DIM ABIHPEC.	Todas as empresas participantes do Beautycare Brazil	Difundir informações relevantes para a tomada de decisões no processo de internacionalização.	Beautycare Brazil: Atendimentos pré-agendados e individuais à solicitação das empresas.



## 6. CHECK-LIST DAS AÇÕES

Criado para auxiliá-lo na participação nas ações comerciais. São check-lists digitais que o guiarão na preparação de cada uma das ações, incluindo os prazos recomendados para cada uma delas.

### 6.1 Feiras Internacionais

Responsabilidade	Ação	+180 dias antes	+60 dias antes	10 dias antes	3-1 dia(s) antes	Durante o evento	10 dias após o evento
ABIHPEC	Reserva de espaço e análise do cronograma						
ABIHPEC e Empresas	Lançamento do evento com inscrições para empresas						
ABIHPEC e Empresas	Inscrição e distribuição do espaço						
ABIHPEC e Empresas	Contratação de montagem do pavilhão						
Empresas	Preparação de amostras (Rotulagem ou Overlabel no idioma do país de destino) e Catálogos (Press Kits+ amostras para demonstração)						
Empresas	Levantamento e análise de informações mercadológicas, documentos necessários e custos para registro sanitário no país de destino						
Empresas	Consolidação de amostras, conferência física de pesos, quantidades e paletização.						
Empresas	Preparo e envio de documentação consolidada para Agente de Carga e Assessor Comercial;						
Empresas	Despacho Aduaneiro e embarque para Consultores/ Assessoria Comercial com Emissão de Documentos de Importação e Impostos						
Empresas	Liberação Alfandegária de Produtos (Recebimento de produtos e Liberação no Recinto Alfandegário)						
Empresas	Preparação para Negociação e Estratégia de Posicionamento						
Empresas	Envio das artes do estande						
Empresas	Preparação para a viagem (reservas de hospedagem, visto, passagem aérea)						
Empresas	Cadastro das informações para catálogo na área do expositor						
Empresas	Levantamento de perfil dos pontos de venda no país						
Empresas	Visitas aos PDVs						
ABIHPEC e Empresas	Acompanhamento da montagem						
Empresas	Execução da exposição dos produtos na feira						
ABIHPEC	Acompanhamento da feira com estande institucional						
ABIHPEC e Empresas	Avaliação da feira (relatório REVE)						
ABIHPEC e Empresas	Preenchimento de relatório REDE e envio das cópias e recibos						
ABIHPEC e Empresas	Avaliação de contrapartida						





## 6.2 Road Show (Projeto Vendedor)

Responsabilidade	Ação	até 90 dias antes	60 dias antes	30 dias antes	Até 10 dias antes	Até 4 dias antes	Primeiro dia do evento	Dia final do evento	Até 10 dias depois
ABIHPEC e Empresas	Lançamento do evento com inscrições para empresas								
Empresas	Preenchimento de formulário de perfil								
Empresas	Preparação de amostras (rotulagem ou overlabel no idioma do país de destino).								
Empresas	Preparação de catálogos no idioma do país								
Empresas	Contato (conference) com a consultoria contratada								
Empresas	Levantamento e análise de informações mercadológicas, documentos necessários e custos para registro sanitário no país de destino								
ABIHPEC e Empresas	Preparação para viagem (reservas de hospedagem, visto, passagem aérea)								
ABIHPEC	Confirmação de interesse em receber visitas de empresas brasileiras								
ABIHPEC	Envio da primeira versão de agenda								
ABIHPEC	Agendamento com empresas locais								
ABIHPEC	Confirmação de agendas de visitas aos compradores								
ABIHPEC	Envio da agenda final								
ABIHPEC	Organização da logística das reuniões								
ABIHPEC e Empresas	Alinhamento com a consultoria contratada								
ABIHPEC e Empresas	Visita aos PDV's								
ABIHPEC e Empresas	Reuniões de negócios nas estruturas dos compradores								
Empresas	Preenchimento do relatório de evento (REVE)								
Empresas	Envio de relatório de despesas (REDE)								

## 7. CONTRAPARTIDAS OBRIGATÓRIAS

Toda empresa que participa de ações do Beautycare Brazil precisa, posteriormente, seguir algumas exigências necessárias ao controle dos processos. São elas:

### 7.1 Preenchimento do Formulário de Resultado do Evento – REVE

Documento de avaliação das ações do projeto. É composta por dados gerais da empresa; avaliações quantitativas e qualitativas referentes às:

- a. expectativas e realização de negócios;
- b. comunicação e imagem;
- c. estratégia geral do evento; e
- d. avaliação geral e comentários.

**Procedimento de Entrega e Registro:** Deve ser preenchido ao final de cada evento no qual a empresa participou, cabendo a ABIHPEC a guarda destas informações e a análise dos dados em conjunto. Não serão disponibilizadas informações das empresas em particular. Os dados serão analisados para verificação de negócios do setor e melhoria das ações do projeto e serão disponibilizados em formato consolidado no site do projeto: [www.beautycarebrazil.org.br](http://www.beautycarebrazil.org.br)

### 7.2 Apresentação do Relatório de Despesas do Projeto – REDE

Documento de controle de investimentos de contrapartida realizados pela empresa. Tem por objetivo detalhar o investimento de contrapartida feita pelas empresas ao participar do projeto, dentre elas:

- a. despesas de viagem;
- b. custos de envio de amostras e extras;
- c. valores investidos em marketing e comunicação;
- d. adequação de produto para o evento;
- e. capacitação; e
- f. outros itens não descritos anteriormente que a empresa julgue ser procedente para o relatório

Quanto maior a contrapartida das empresas ao projeto, maior a força de negociação para novos investimentos em novas edições do projeto.

**Procedimento de Entrega e Registro:** ao final de cada evento a empresa deve preencher o REDE, emití-lo em papel timbrado da empresa, assiná-lo e enviar a via original à ABIHPEC até 10 dias após o término do evento, junto com a cópia da comprovação das despesas. Os relatórios e comprovantes serão auditados na prestação de contas semestral e a equipe do projeto entrará em contato com a empresa caso haja qualquer dúvida.

## 8. DICAS FINAIS

O relacionamento entre empresas do projeto e parceiros e compradores deve obedecer a regra básica de preservar as áreas e a imagem comum a todos. Observar regras gerais de boa conduta nos espaços coletivos deve ser uma preocupação constante dos associados:

- Respeitar padrões de cenografia e dimensões máximas de estande ou decoração estabelecidas pela equipe Beautycare Brazil.
- Manter seu estande limpo e organizado;
- Não deixar malas ou caixas espalhadas pelo ambiente atrapalhando a cenografia do espaço e o fluxo de entrada e saída;
- Observar os comportamentos culturalmente aceitos para cumprimentos, despedidas e diálogos nos mercados dos eventos, vestimentas;
- Não colocar música em volume elevado que prejudique os vizinhos;
- Não desenvolver ações que provoquem tumulto e acúmulo de pessoal ou filas, prejudicando o acesso aos vizinhos.
- A conduta deve primar pela orientação de não prejudicar o seu grupo de empresas participantes da ação;
- Respeitar criteriosamente os horários de agendamentos, inícios e término de reuniões, deslocamentos, etc.;
- Chegar 1 hora antes para preparar o local da exposição;
- Não abandonar o local de exposição dos produtos de forma que suas mercadorias fiquem expostas sem um profissional que oriente uma negociação, por isso, recomenda-se a participação de 2 profissionais por empresa ou contratação de equipe de suporte para atendimento (receptionistas);
- Não fazer refeições no estande – utilizar espaços cedidos pela equipe de suporte Beautycare Brazil para esta finalidade.

## 9. ADESÃO AO BEAUTYCARE BRAZIL SIMPLIFICADA

Passo 1: Leitura dos manuais de ações e de segmentação.

Passo 2: Preenchimento dos documentos para adesão ao Projeto

Passo 3: Envio das vias originais à ABIHPEC assinadas pelo representante legal da empresa.

PS: Será cobrada uma taxa anual para participação no Projeto Beautycare Brazil, para confecção dos materiais de comunicação.

**Quer saber mais?**

[www.beautycarebrazil.com.br](http://www.beautycarebrazil.com.br)

