ROTA DAS BANDEIRAS

POWER UM-A-UM

1. Data:	2. Horário Início:	3. Iniciado por (quem ouviu):

4. Nome do Membro:	5. Empresa:
João Carreira	Per4media

6. Especialidade representada no BNI:
Mídia Programática

7. Descreva quem é um bom cliente para você:
Um bom cliente é aquele que entende a importância da mídia na sua estratégia e investe de forma estratégica e recorrente — agências, marcas, anunciantes e veículos de mídia em geral com maturidade, visão de longo prazo e abertura para inovação.

8. Cite três exemplos específicos de bons clientes para você (seja específico):
Bons clientes são agências de marketing que buscam performance, negócios digitais focados em crescimento e gestores de marketing de médias e grandes empresas — nacionais ou multinacionais — com metas claras e visão estratégica.

9. Qual a palavra ou situação que, quando acontecer comigo, ou perto de mim, saberei que tem uma boa oportunidade de negócio para você?
Uma boa oportunidade surge quando alguém demonstra insatisfação com os resultados da mídia atual, busca atingir um público altamente segmentado ou precisa ir além do básico (Google e Meta Ads), explorando canais como DOOH, streamers, games, apps e portais — especialmente quando o objetivo é potencializar presença, tráfego, vendas ou conversões no digital.

10. O que não é uma boa referência para você?
Não são boas referências clientes sem verba consistente para mídia ou com baixa maturidade digital e de negócio, que ainda não compreendem o valor do investimento em comunicação estratégica.

11. O que te faz único? Qual seu diferencial?
Somos especialistas em mídia programática com know-how comprovado e resultados mensuráveis — nosso diferencial combina: equipe certificada, cases em diversos setores e acesso próprio as principais DSPs do mercado; além disso oferecemos um modelo exclusivo de compra por CAC, onde você paga apenas pelo que de fato recebe.

12. A Esfera de Contatos é formada por aquelas empresas que possuem o mesmo cliente, mas não concorrem entre si. Atrair estes parceiros é uma das melhores formas de gerar negócios dentro das equipes. Me ajude entender quais são os segmentos que são Esferas de Contatos para você?
Minhas esferas de contato incluem agências de marketing e publicidade, veículos de comunicação on e off-line, além de gestores de marketing de médias e grandes empresas — nacionais, internacionais, públicas ou privadas — que buscam fortalecer resultados por meio de mídia e dados.

13. Eu me comprometo a convidar 3 empresas dos segmentos da sua Esfera de Contatos para nossa reunião como forma de te ajudar. Os três principais segmentos para te ajudar que eu convidarei são:
1- Agencias de Marketing
2- Responsaveis pelo setor de Marketing
3- Tomadores de decisão, diretores e gerentes comerciais de médias e grand

ROTA DAS BANDEIRAS

POWER UM-A-UM

14. Quais seus últimos clientes e quais soluções, produtos ou serviços você forneceu?

Empresa/Cliente	Solução/produto/serviço
1 - Jhonson&Jhonson	Campanha de Video no Youtube
2 - GERMED	Campanha de Video no Youtube e Display
3 - UPL	Campanha de Video no Youtube, Display e Alto Impacto
4 - Dassault Sistemes	Campanha de Display BR e LATAM
5 - Pet Camp	Campanha de Display
6 - ZF Aftermarket	Campanha de Video no Youtube, Display e Native ADS
7 - FACAMP	Campanha de Video no Youtube, Display e Native ADS
8 - Intelbras	Campanha de Display
9 - Santa Massa	Campanha de Video no Youtube e Display
10 - STIHL	Campanha de Video no Youtube e Display

15. Como posso descrever seus produtos/serviços para os clientes você mencionou na questão 8?

uma empresa que faz sua marca, produto ou serviço aparecer de um jeito diferente na internet para as pessoas certas. Se você entende a importancia de aproveitar agora enquanto o seus concorrentes ainda não anunciam em players como Netflix, Spotfy, Aplicativos de celular como Uber, OLX e Wase, você precisa conhecer a P4m

16. Por que você tem a solução ideal para estes clientes? Como você vai beneficiá-los?

Somos especialistas no assunto, e muito mais que vender mídia oferecemos soluções programáticas sob medida para cada caso. Cliente Per4media conta com um CS dedicado e sempre pronto pra atender. Nosso trabalho é baseado em Dados e BI, aqui não tem achismo, tratamos todo e qualquer investimento com respeito, seriedade, compromisso e responsabilidade.Sejá qual for o desafio no Digital, a per4midia esta pronta pra ele.

17. Me comprometo a trabalhar as seguintes referências para você:

1 – Agencias de Marketing

2 – Responsaveis pelo setor de Marketing

3 – Tomadores de decisão, diretores e gerentes comerciais de médias e grand

Data de Follow-up da nossa reunião e das referências:

Data da nossa próxima reunião Um-a-Um: