



[fiemg.com.br/expand](http://fiemg.com.br/expand)

# PLANO REGIONAL DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS

## WORKSHOP PARA ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS



# O PRAI

O Plano Regional de Atração de Investimentos – PRAI tem como objetivo o apoio às regionais FIEMG e aos municípios mineiros permitindo um atendimento de excelência aos investidores e uma sensibilização para que se atue na promoção e facilitação de investimentos.

## POR QUE ATRAIR INVESTIMENTOS?

Novos investimentos contribuem para o desenvolvimento econômico da região receptora, sendo importante fonte para inovação tecnológica, aumento da capacidade produtiva, geração de novos postos de trabalho, melhoria da infraestrutura, elevação da renda e qualidade de vida.

### PRINCIPAIS FATORES PARA ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS:

- Localização Estratégica
- Fornecimento de Energia
- Mercado
- Cultura
- Recursos Naturais
- Comunicação e Internet
- Centro de P&D
- Fornecedores
- Saneamento Básico
- Educação
- Qualidade de Vida
- Imóveis e Terrenos
- Incentivos Fiscais
- Ambiente Político Favorável
- Infraestrutura
- Baixos Custos

### AVALIANDO A LOCALIDADE PARA ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS:

📍 O QUE MINHA REGIÃO TEM PARA OFERECER?

📍 O QUE PRECISA SER DESENVOLVIDO?

📍 O QUE PRECISA SER MELHORADO?

📍 QUAL É A VOCAÇÃO DA REGIÃO?

📍 O QUE PODE SER ATRAÍDO?

## BOAS PRÁTICAS DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR

### Em reuniões:

- Seja pontual.
- Não se esqueça de que as primeiras impressões são conquistadas nos 15 primeiros segundos de contato.
- Cumprimente com aperto de mãos. Para algumas culturas, beijos e abraços são gestos muito íntimos.
- Procure obter informações antecipadas sobre a empresa.
- Argumente as objeções e esclareça as dúvidas.
- Seja positivo e animado. Agradeça os participantes pelo tempo disponibilizado.
- Procure não utilizar o celular durante as reuniões e visitas.
- Seja persuasivo. Quanto mais souber sobre a empresa, mais poderá argumentar a seu favor.
- Seja honesto, não contornando alguma questão que, por acaso, não saiba responder. Tente não ser negativo.
- Não interrompa o investidor nem complete suas frases.
- Respeite o prazo estipulado para a reunião.
- Utilize a reunião para entender bem as demandas da empresa. Por exemplo, perguntar fatores importantes para escolha do local, se existe outro local de interesse, detalhes sobre tamanho e tipo do investimento, o prazo para sua decisão. Pergunte sobre a estrutura física e o processo que se pretende implantar, para que entenda o que está sendo procurado.
- Dentro de 24 horas, envie um e-mail formalizando as ações e agradecendo pela reunião.

### Em visitas:

- Elabore previamente um roteiro para a visita.
- Mantenha a programação prevista.
- Aproveite cada oportunidade para promover o local com informações positivas.
- Esclareça as dúvidas do investidor com honestidade.
- Honre promessas feitas durante a visita dentro do prazo estabelecido.
- Em até 24 horas, faça contato agradecendo pela visita.
- Tenha um “ponto focal” de contato com o investidor.
- Estimule outras visitas.