



LISTAS • OFERTAS • PILOTO

Ensino, fornecimento e compra em uma mesma jornada.

A Odontei é um marketplace pré-MVP especializado em organizar listas de materiais odontológicos, conectar fornecedores e facilitar a comparação de ofertas.

DENTAIS • IMPORTADORES E DISTRIBUIDORES • ESCOLAS E FACULDADES

Estamos em fase pré-MVP. Buscamos parceiros para delimitar o fluxo, preparar um piloto controlado e decidir com base no aprendizado — sem promessas de resultado.

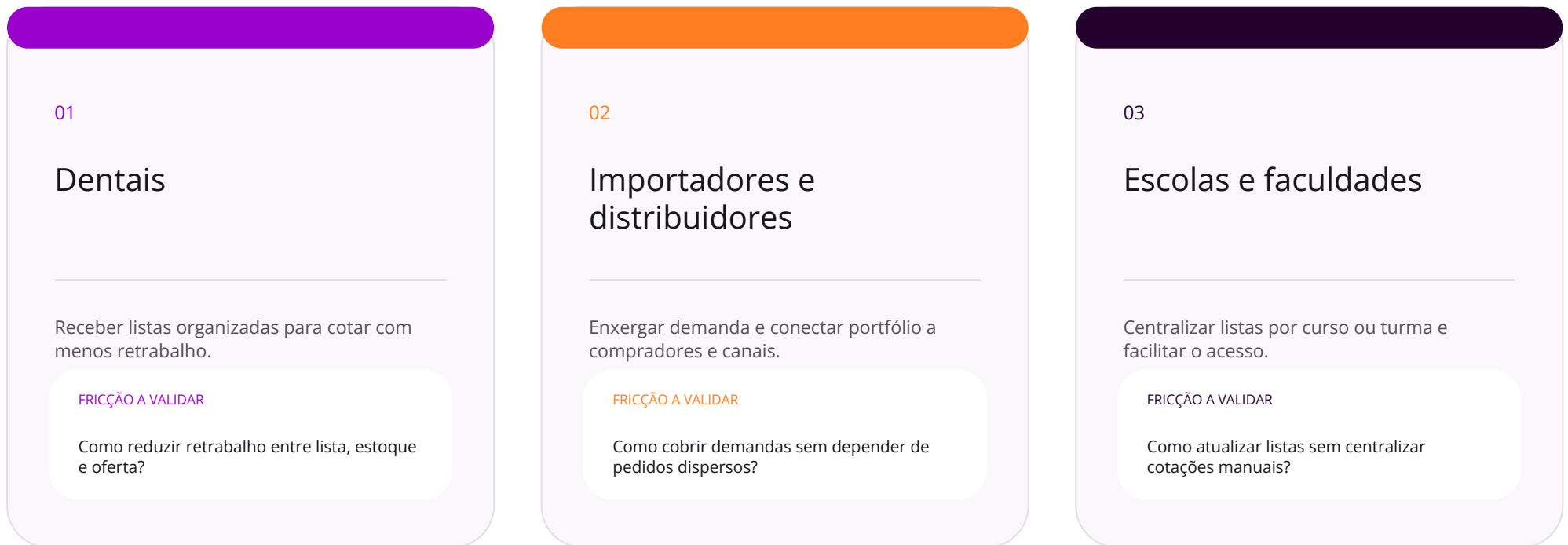


PRÉ-MVP • PARCEIROS

para organizar listas,
conectar fornecedores e
comparar ofertas.

Listas fragmentadas tornam a cotação lenta, repetitiva e difícil de comparar.

Planilhas, PDFs, fotos, mensagens e catálogos desconectados geram cotações manuais — justamente onde surgem dúvidas de item, marca, quantidade, cobertura e prazo.



Da lista recebida a uma solicitação controlada e comparável.

O pré-MVP deve testar se uma estrutura comum reduz ambiguidades e permite que compradores e fornecedores conversem sobre a mesma demanda.



Uma base comum para quem publica, fornece e compra materiais.

A proposta de valor é uma hipótese a validar no piloto. Cada público participa com um papel claro e ajuda a definir quais informações tornam a comparação realmente útil.

DENTAIS

Demanda mais legível

Receber listas estruturadas para preparar ofertas com menos idas e vindas.

- visualizar itens e quantidades
- indicar cobertura e disponibilidade
- organizar preço, frete e prazo

IMPORTADORES / DISTRIBUIDORES

Conexão com oportunidades

Avaliar demandas relacionadas ao portfólio e apoiar canais parceiros.

- identificar grupos de demanda
- sinalizar linhas e condições
- aprender onde há lacunas de oferta

ESCOLAS / FACULDADES

Listas centralizadas

Publicar e manter materiais por curso, turma ou etapa em um ponto comum.

- reduzir versões dispersas
- facilitar acesso dos alunos
- acompanhar ajustes da lista

Um caminho curto até uma decisão consciente.

Sem antecipar venda, escala ou resultado. Primeiro alinhamos o problema e preparamos um teste pequeno; depois decidimos se faz sentido continuar.

ANTES DO PILOTO, COMBINAMOS

lista • participantes • fornecedores • critérios de comparação • operação • decisão ao final

Sem NDA para a conversa inicial.

ETAPAS

Da primeira conversa à decisão sobre continuar.



1 CONVERSA

Entender o processo atual, as listas usadas e as principais fricções.



2 ESCOPO

Escolher uma lista, os participantes, os fornecedores e o recorte do teste.



3 PREPARAÇÃO

Organizar dados, critérios de comparação, responsabilidades e operação.



4 PILOTO CONTROLADO

Executar em pequena escala, com acompanhamento e registro de aprendizados.



5 DECISÃO

Avançar, ajustar ou encerrar sem promessa comercial prévia.

PRÓXIMO PASSO

Vamos testar uma lista com parceiros?

Fale pelo WhatsApp ou agende pela landing. A conversa inicial é exploratória, sem NDA, para entender o cenário e avaliar um possível piloto.

AGENDAR CONVERSA

Abrir landing de parceiros

WHATSAPP

+55 32 98857-1135 • mensagem pronta

COMECE PELA LANDING



odonte-parceiros.srv1581886.hstgr.cloud/parceiros/conversa

Landing para agendar uma conversa sobre listas, ofertas e piloto com parceiros.

SEM NDA • PRÉ-MVP • PILOTOS A COMBINAR