Solicitação de aprovação de budget: Aprix Connect 2027

Prezado(a) _____, trago um pedido de reserva de budget para a participação do time no Aprix Connect 2027.
A reserva antecipada de orçamento nos permite aproveitar os primeiros lotes, com preços promocionais. Abaixo, resumo os principais motivos pelos quais essa reserva faz sentido.

O evento

O Aprix Connect é o maior palco de RGM & Pricing do Brasil. Há quatro anos no mercado, o evento vem crescendo de forma consistente em tamanho, com **150% de aumento no número de participantes de lá pra cá**, e em maturidade, com discussões cada vez mais relevantes para capacitação de profissionais de RGM no país.

Em 2026, o evento reuniu, em São Paulo, **mais de 30 speakers especialistas**. Entre eles, o sócio da prática de Marketing e Vendas da **McKinsey no Brasil**, a CFO da **Kraft Heinz** e o Diretor de RGM da **PepsiCo**, além de grandes líderes de empresas como **Colgate-Palmolive, BIC, Simon-Kucher, Cargill, Nestlé,** entre outras.

Por que vale para o nosso time

O público é qualificado: na edição anterior, **46% dos participantes ocupavam cargos de decisão**, entre C-level, diretoria e gerência. **18% estavam em posições de liderança** entre head e coordenação e outros **36% eram analistas e especialistas** de RGM & Pricing.

Entre os principais motivos pelos quais os executivos escolhem o Aprix Connect, estão:

Motivo para participar do Aprix Connect 2026	%
Entender tendências e gerar insights para o futuro da área	76,5%
Buscar benchmark e conhecer boas práticas de mercado	75%
Atualizar conhecimento em RGM e Pricing	74,2%
Conhecer cases de outros players do mercado	59,8%
Fazer networking e trocar experiências	57,6%

Questão de múltipla escolha. Os percentuais não somam 100%.

Investir em capacitação de RGM é estratégico agora

Em um cenário em que a pressão por margem só aumenta, **reservar budget para capacitação do time é uma das decisões mais estratégicas que a liderança pode tomar**. Dois levantamentos recentes sustentam isso.

53,4%
dos times de RGM são cobrados por margem de contribuição, o que influencia diretamente na linha final das empresas[1]

79,3%
das empresas se dizem atrasadas ou apenas começando a estruturar processos com IA para gerir receita[1]

41,4%
seguem em preparação inicial ou estudando a Reforma Tributária, que começa a substituir PIS, Cofins e IPI já em 2027[1]

88%
das empresas se preocupam com retenção, e oferecer aprendizado é a estratégia **número 1** apontada para reter talentos[2]

4 das 10
skills mais perdidas por turnover sustentam o RGM: *business strategy, strategic planning, sales management e negotiation*[2]

[1] O Retrato do RGM no Brasil 2026
[2] LinkedIn Workplace Learning Report 2025

RGM no Brasil é uma área em crescimento, com muitas vagas abertas e movimentação intensa de talentos. **Não investir em capacitação nos deixa vulneráveis duas vezes: perdemos pessoas, e as skills vão junto com elas.**

Investimento

O Aprix Connect tem duas modalidades.

- **VIP:** para cargos de tomada de decisão e construção de estratégia. Com acesso a todo o evento, incluindo almoço executivo e workshop VIP.
- **Conference:** para cargos táticos, com foco na execução da estratégia. Inclui o acesso a toda a programação do palco principal e demais sessões simultâneas.

Os valores abaixo têm como referência a média praticada em 2026 e servem para dimensionar a reserva. O valor final depende do lote vigente na compra: quanto antes os ingressos forem adquiridos, menor será o valor unitário por ingresso.

Modalidade	Valor médio de referência para reserva 2027
VIP (1 ingresso)	R$ 2.000,00
Conference (1 ingresso)	R$ 1.400,00

Para ____ ingresso Conference e _____ ingresso VIP, a reserva estimada é de R$ _____.

A Aprix pratica **desconto progressivo para compras em grupo durante os lotes iniciais**, conforme disponibilidade. Entre em contato com a nossa equipe a partir do início da venda de ingressos e consulte condições.

Realizamos a emissão da nota fiscal até 30 dias após o evento e o ingresso é nominal, com troca de titular permitida até 24 horas antes do evento.

Solicitação de reserva de budget

> **Aprovação da reserva de orçamento para _____ ingresso(s) do Aprix Connect 2027, no valor estimado de R$_____, com liberação da compra na abertura do primeiro lote.**
>
> Me comprometo a trazer um relatório pós-evento com benchmarks aplicáveis e um plano de ação, para que o investimento vire melhoria mensurável na nossa equipe.

_____

REQUISITANTE

_____ _____

ÁREA **EMPRESA**