**2. Roteiro (Script) Didático para o Vídeo Demonstrativo**

Este roteiro está estruturado para ser claro, didático e destacar os principais benefícios da solução. Siga-o passo a passo durante a gravação da tela.

| Cena | O que mostrar (Ação Visual) | O que dizer (Narração) |
| --- | --- | --- |
| **Introdução** | Tela inicial da aplicação. | "Olá! Neste vídeo, vamos demonstrar o novo Motor de Planejamento de Campanhas de CRM da Natura. Uma ferramenta desenhada para transformar dados em estratégias de relacionamento ágeis e inteligentes." |
| **Fase 1: Dados** | **1.** Ir para a aba "Fase 1: Fontes de Dados".  **2.** Clicar em "Carregue o arquivo CSV" e selecionar o arquivo perfis\_consultoras\_exemplo.csv. <br> **3.** Copiar e colar os textos de "Diretrizes" e "Insights" nos seus respetivos campos. | "O processo começa aqui, na Fase 1, onde alimentamos o motor com as nossas fontes de dados. Simulamos o carregamento de dados estruturados, como o perfil e a performance das nossas consultoras, que viriam do Databricks..."  "...e também os dados não estruturados, como as diretrizes estratégicas e os aprendizados de campanhas passadas, que poderiam vir de documentos ou relatórios." |
| **Fase 2: Processamento** | **1.** Clicar no botão "Iniciar Processamento".  **2.** Ir para a aba "Fase 2: Processamento e Planejamento".  **3.** Abrir o expander "Organizador de Contexto".  **4.** Abrir o expander "Especialista de Dados". | "Com um clique, os nossos agentes inteligentes entram em ação. Na Fase 2, vemos os resultados. O 'Organizador de Contexto' leu os textos e extraiu os insights de negócio mais relevantes..."  "...enquanto o 'Especialista de Dados' analisou os perfis e já nos dá um direcional claro sobre a performance da nossa rede." |
| **Fase 2: Segmentação** | **1.** Rolar a tela para o "Seletor de Público".  **2.** No filtro "Região", desmarcar "Norte" e "Nordeste".  **3.** No filtro de "Vendas", ajustar o slider para, por exemplo, R2.000aR5.200.  **4.** Mostrar a tabela e a métrica de "Quantidade de Pessoas" a serem atualizadas dinamicamente. | "Agora, a parte estratégica: a segmentação. De forma totalmente visual e interativa, podemos filtrar o nosso público. Por exemplo, vamos criar uma campanha exclusiva para as nossas consultoras de alta performance das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Veja como a audiência é calculada em tempo real." |
| **Fase 2: Planejamento** | **1.** Clicar em "Salvar Segmentação".  **2.** Rolar para a caixa de texto "Lógica da Campanha".  **3.** Apagar o texto de exemplo e colar a seguinte lógica de campanha: INÍCIO: Início Campanha Top Performers\nETAPA: Enviar E-mail Exclusivo com Pré-lançamento\nDECISÃO: Visualizou o pré-lançamento em 48h?\nETAPA: Enviar amostra do produto via Correios\nFIM: Fim do Fluxo Premium\nETAPA: Ligar para agendar demonstração pessoal\nFIM: Fim do Fluxo de Recuperação\n\nCONEXÃO: Início Campanha Top Performers -> Enviar E-mail Exclusivo com Pré-lançamento\nCONEXÃO: Enviar E-mail Exclusivo com Pré-lançamento -> Visualizou o pré-lançamento em 48h?\nCONEXÃO: Visualizou o pré-lançamento em 48h? -> Enviar amostra do produto via Correios [Sim]\nCONEXÃO: Enviar amostra do produto via Correios -> Fim do Fluxo Premium\nCONEXÃO: Visualizou o pré-lançamento em 48h? -> Ligar para agendar demonstração pessoal [Não]\nCONEXÃO: Ligar para agendar demonstração pessoal -> Fim do Fluxo de Recuperação | "Uma vez definida a audiência, nós planejamos a jornada do cliente. Aqui, o estratega de CRM descreve os passos da campanha numa linguagem simples, definindo as ações, decisões e conexões. Para esta campanha, vamos enviar um pré-lançamento exclusivo para as nossas Top Performers." |
| **Fase 3: Outputs** | **1.** Ir para a aba "Fase 3: Outputs Finais".  **2.** Clicar no grande botão "Gerar Todos os Outputs da Campanha".  **3.** Rolar a tela lentamente, mostrando cada um dos 4 outputs gerados.  **4.** Pausar no fluxograma BPMN.  **5.** Pausar na planilha e no botão de download. | "E agora, a mágica acontece. Na Fase 3, com um único clique, a plataforma gera todos os artefactos necessários para a execução da campanha.  Primeiro, temos o fluxograma em formato BPMN, que traduz a nossa lógica numa representação visual clara e profissional, eliminando qualquer ambiguidade.  Em seguida, a lista final de audiência, pronta para ser descarregada e importada no Salesforce ou outra ferramenta.  Temos também uma simulação do orçamento e, por fim, o payload técnico que seria enviado via API para criar a campanha automaticamente no sistema. Do planeamento à execução, em minutos." |
| **Conclusão** | Voltar para a tela inicial ou para o fluxograma BPMN. | "Como vimos, o Motor de Planejamento de Campanhas centraliza a inteligência, automatiza tarefas manuais e permite a criação de estratégias de CRM muito mais sofisticadas e ágeis. Obrigado por assistir, e agora convidamo-lo a testar a ferramenta você mesmo." |