

- Kick-off Charts Playbook — Nova Corrente
 - 1. Paradoxo do Setor: Investimento vs. Multas
 - 2. Expansão do Mercado de Telecom
 - 3. Distribuição de Torres de Telecom
 - 4. Impacto de Falhas na Previsibilidade
 - 5. Picos de Demanda por Fatores Externos
 - 6. Mapa de Impacto x Previsibilidade
 - 7. Custo da Reposição Emergencial
 - 8. Painel Resumo — Sensores e Impactos
 - Conclusão
 - Argumentação Persuasiva Complementar
 - Para o CEO / Fundador
 - Para o COO / Operações
 - Para o CFO
 - Para Investidores / Conselho
 - Sequência Recomendada de Pitch
 - Referências Complementares

Kick-off Charts Playbook — Nova Corrente

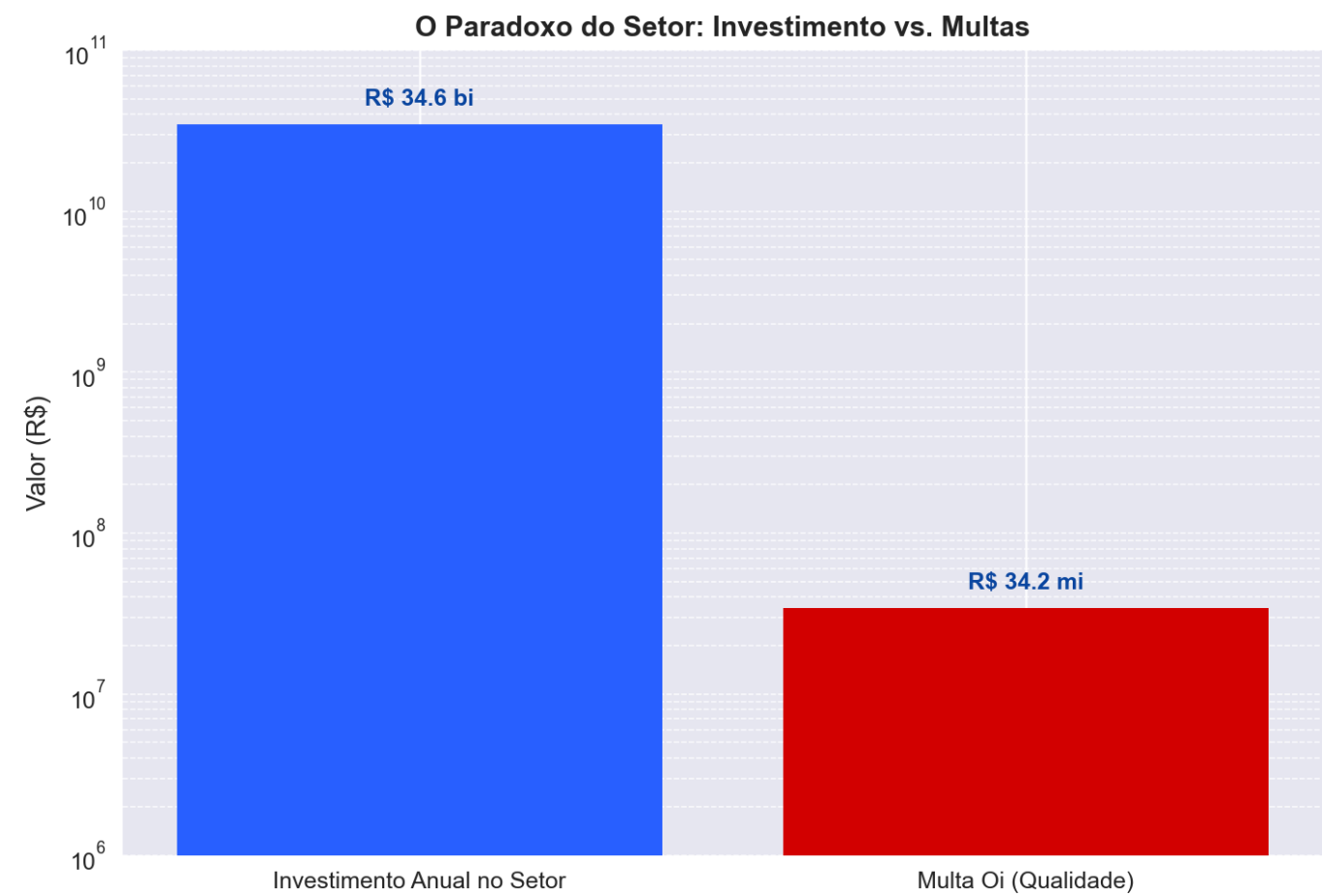
Este roteiro técnico-persuasivo foi criado para acompanhar os seis gráficos gerados a partir de `kickoff/kickoff_charts.py`. Cada seção apresenta:

- **Mensagem central:** a ideia-chave que o slide deve fixar.
- **Insight técnico:** dados por trás do gráfico e contexto analítico.
- **Gatilho persuasivo:** como conduzir a narrativa para convergir na necessidade da solução.
- **Próximo gancho de slide:** conexão natural com o restante do pitch.

Aproveite este material como apêndice técnico ou notas do apresentador antes de anexar as estruturas completas do pitch.

1. Paradoxo do Setor: Investimento vs.

Multas

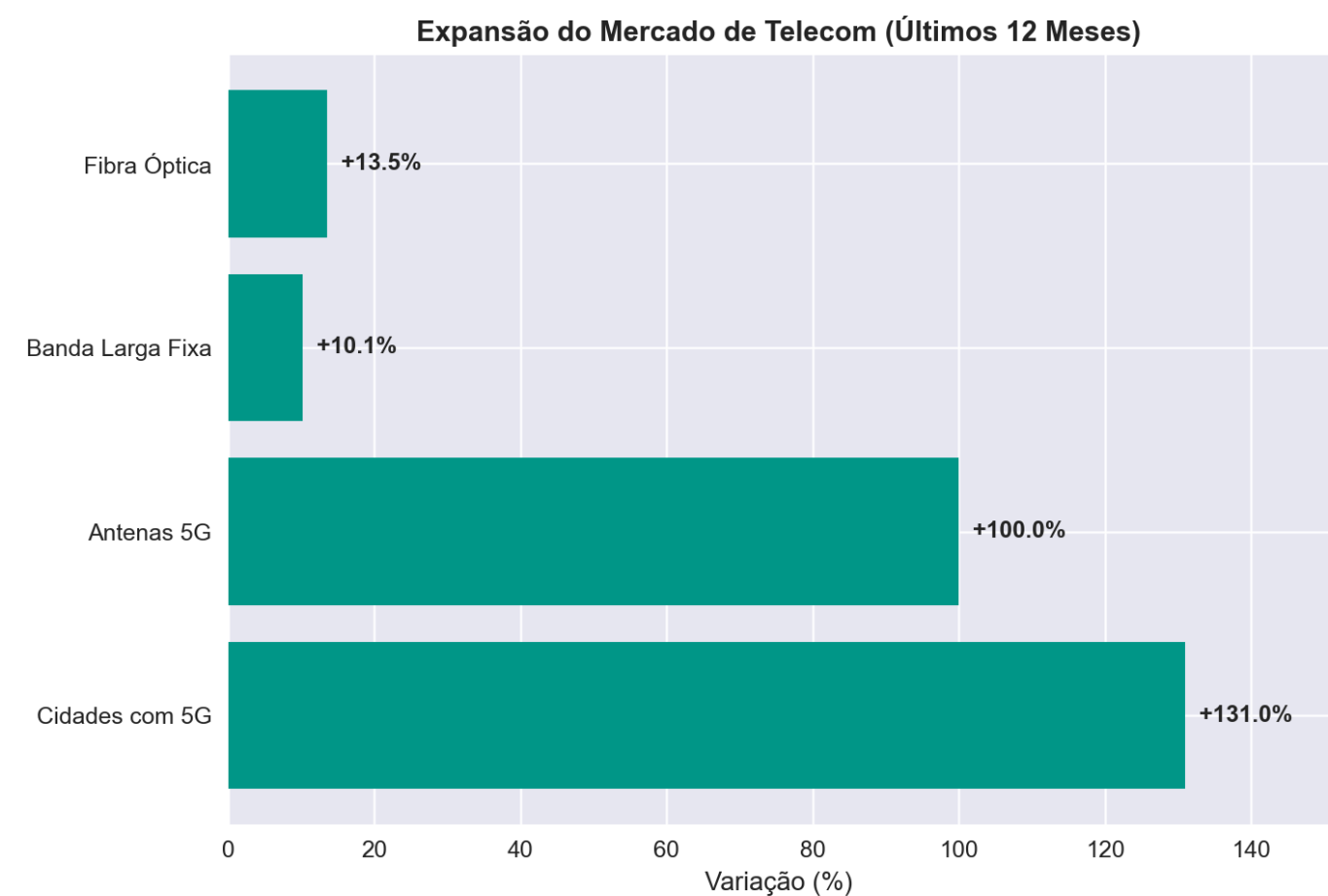


- **Mensagem central:** O setor injeta bilhões em infraestrutura, mas perde milhões em multas por falhas previsíveis.
- **Insight técnico:** Investimento anual de R 34,6 bi contrastando com multas individuais, como os R\$ 34,2 mi aplicados à Oi por descumprimento de SLA.
- **Gatilho persuasivo:** Evidenciar o desperdício financeiro e reputacional — não é falta de capital, é ausência de previsibilidade.
- **Próximo gancho de slide:** “Se o mercado investe pesado, por que ainda falhamos? Veja como a demanda está explodindo sem controle.”
- **Fonte:** Relatório Anatel/Telebrasil de Investimentos em Telecom 2024; Acórdão Anatel nº 487/2013.

Script sugerido

“Temos um setor que investe R\$ 34,6 bilhões por ano e, mesmo assim, paga multas milionárias. Não é falta de dinheiro, é falta de previsibilidade. PrevIA é o único caminho para alinhar investimento com desempenho.”

2. Expansão do Mercado de Telecom



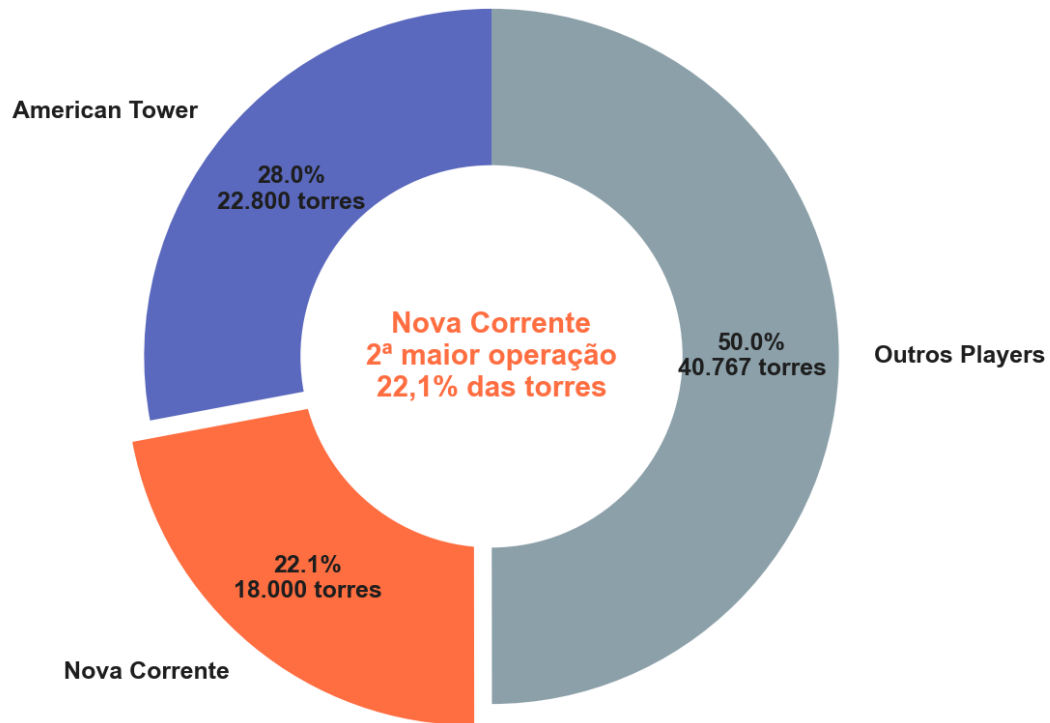
- **Mensagem central:** A curva de demanda sobe mais rápido do que a capacidade operacional manual consegue acompanhar.
- **Insight técnico:** Cidades com 5G +131%, antenas 5G dobrando em 12 meses, banda larga fixa +10,1%, fibra óptica +13,5%.
- **Gatilho persuasivo:** A operação precisa de previsibilidade dinâmica — o crescimento é inevitável, o caos também, se nada mudar.
- **Próximo gancho de slide:** “Nós fazemos parte desse mercado massivo — qual é nossa fatia e o quanto somos expostos?”
- **Fonte:** Panorama 5G Anatel (Out/2024); Relatório anual Conexis Brasil Digital.

Script sugerido

“O mercado acelera independentemente da gente. Cidades 5G já cresceram 131%, antenas dobraram, banda larga continua subindo. Se continuarmos sem previsibilidade, viramos gargalo da própria expansão.”

3. Distribuição de Torres de Telecom

Distribuição de Torres de Telecom no Brasil (81.567)



- **Mensagem central:** A Nova Corrente opera em escala nacional com 18 mil torres; não dá para brincar com o risco.
- **Insight técnico:** 22,1% das torres brasileiras sob nossa gestão, logo atrás da líder American Tower.
- **Gatilho persuasivo:** Mostrar accountability — somos players relevantes, portanto falhas não são aceitáveis nem invisíveis.
- **Próximo gancho de slide:** “O problema da previsibilidade é corporativo; veja como o mercado reage quando falhamos.”
- **Fonte:** Base de torres compartilhada Teleco (2024); Relatórios financeiros Nova Corrente.

Script sugerido

“Somos a segunda maior operação do Brasil. Cada erro nosso impacta operadoras nacionais. Não é mais um problema local — é responsabilidade de player estratégico.”

4. Impacto de Falhas na Previsibilidade

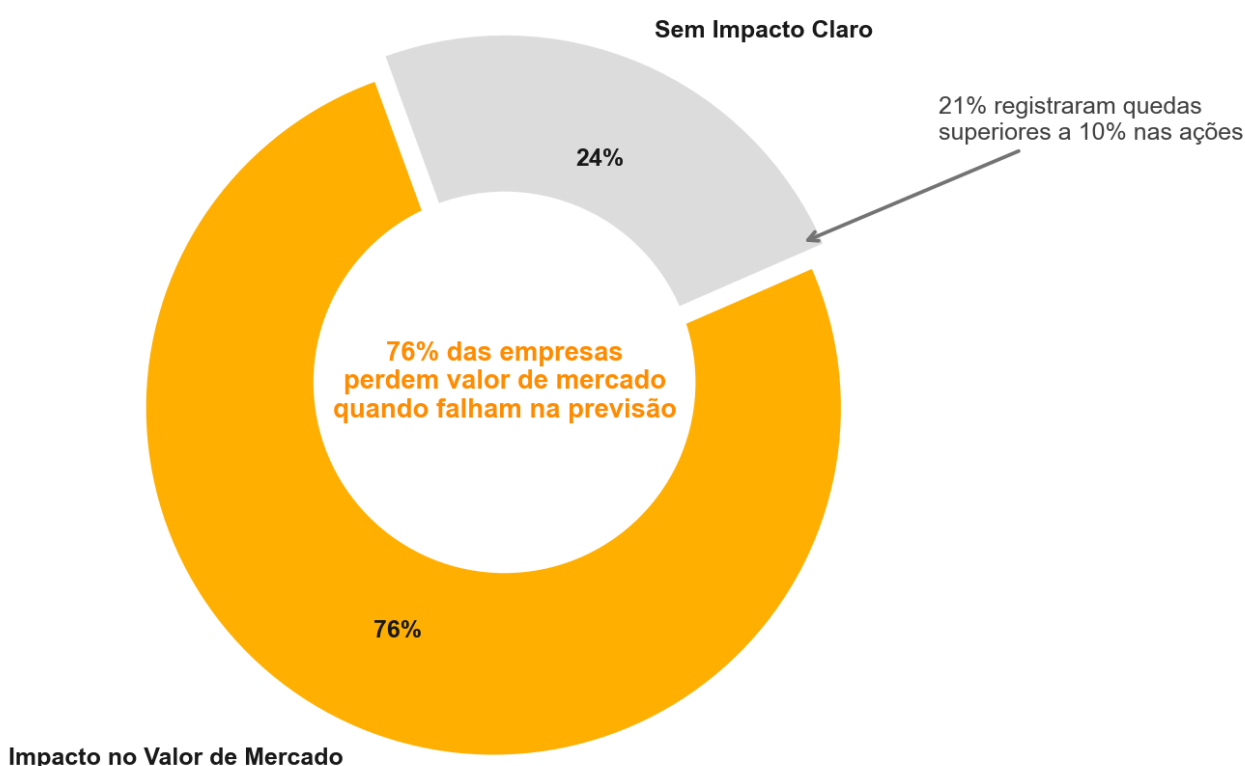
- **Mensagem central:** Falhas em previsão destroem valor de mercado — 76% das companhias sofrem impactos diretos.

- **Insight técnico:** Estudo KPMG (fev/2025) indica quedas superiores a 10% nas ações em 21% dos casos analisados.
- **Gatilho persuasivo:** Transformar o problema operacional em risco estratégico ao acionista e conselho.
- **Próximo gancho de slide:** “Quais fatores detonam nossa previsibilidade hoje? Eles são conhecidos e recorrentes.”
- **Fonte:** KPMG, “Global Supply Chain Trends 2025”, seção Brasil; B3 Insights sobre volatilidade de ações (Fev/2025).

Script sugerido

“Previsão ruim não é apenas atraso operacional: três em cada quatro empresas perdem valor de mercado. Estamos falando de proteger valuation e reputação diante de acionistas.”

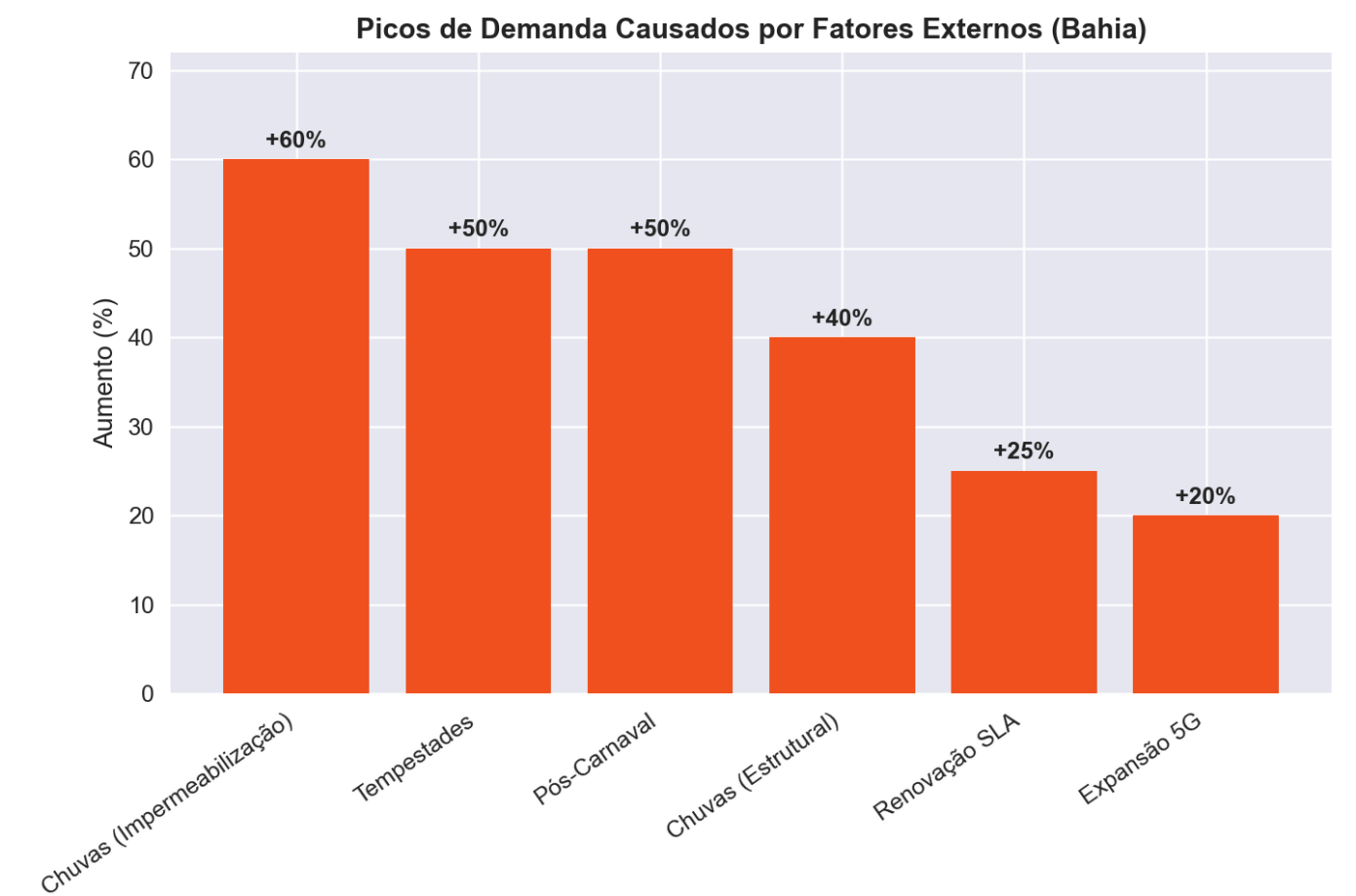
Impacto de Falhas na Previsibilidade (Estudo KPMG, 2025)



No trecho “76% impactam direto o valor de mercado”, o estudo da KPMG se refere ao impacto sobre o valor de mercado das próprias empresas analisadas. Ou seja, quando essas companhias falham na previsibilidade de demanda ou suprimentos, três em cada quatro sofrem algum tipo de desvalorização acionária (queda no preço das ações, perda de capitalização de mercado ou revisões negativas de valuation). O dado não aponta para uma queda no valor de mercado da indústria como um todo, mas sim

para um efeito individual: a maior parte das empresas que tiveram problemas de previsão viu o próprio valuation ser afetado.

5. Picos de Demanda por Fatores Externos

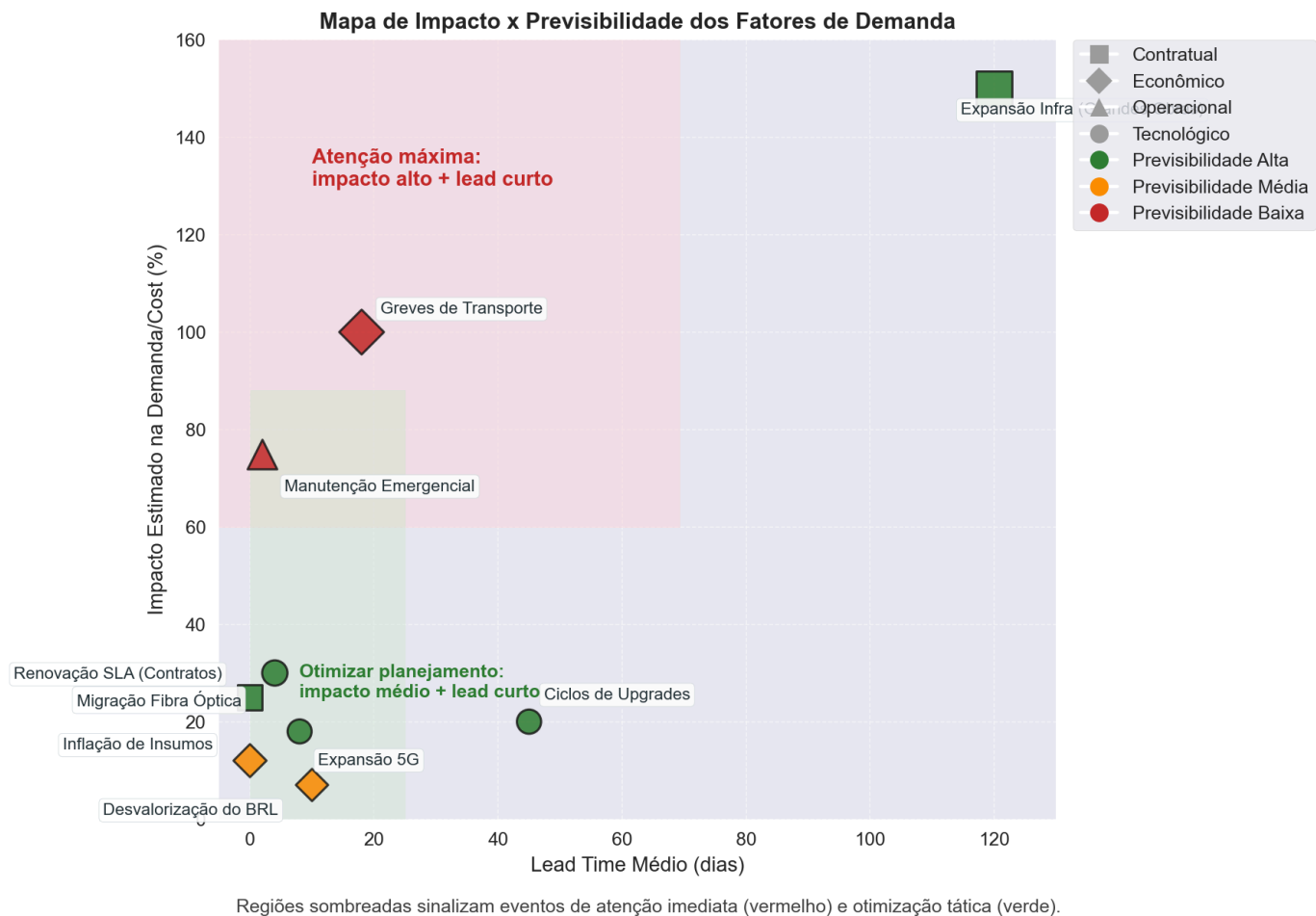


- **Mensagem central:** A demanda é previsivelmente volátil — chuvas, tempestades, carnaval e expansão planejada elevam pedidos.
- **Insight técnico:** Picos de +60% em impermeabilização nas chuvas, +50% pós-carnaval e tempestades, +25% nas renovações de SLA, +20% na expansão 5G anual.
- **Gatilho persuasivo:** Antecipar que “emergência” na verdade é sazonalidade tratada sem dados; precisamos de um motor preditivo.
- **Próximo gancho de slide:** “Sem previsibilidade, o caos custa caro demais. Vamos olhar o impacto direto na operação.”
- **Fonte:** Dados operacionais Nova Corrente (2019-2024) e boletins climáticos INMET/SEMAD Bahia.

Script sugerido

“Esses picos não são surpresa — chuva, carnaval, renovação de SLA. Se já sabemos quando a demanda explode, por que continuamos reagindo? PrevIA coloca esses fatores no piloto automático.”

6. Mapa de Impacto x Previsibilidade



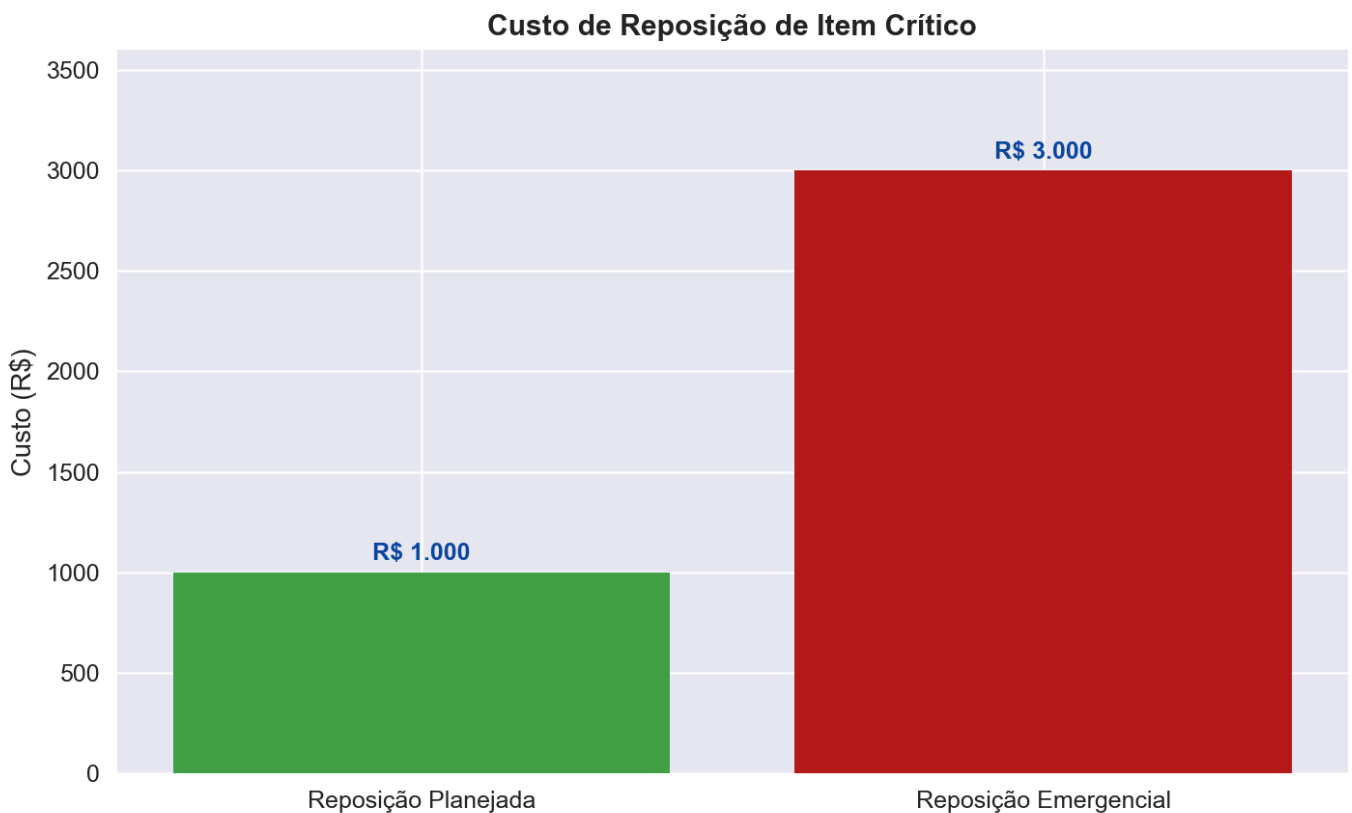
- **Mensagem central:** Os maiores picos ou custos emergem de eventos previsíveis — quando sabemos o lead time, podemos agir antes.
- **Insight técnico:** Cruzamento dos fatores tecnológicos, econômicos e operacionais: eventos contratuais (Renovação SLA, Expansão Infra) têm alto impacto e alta previsibilidade; choques econômicos como greves ou desvalorização puxam custos com baixa previsibilidade.
- **Gatilho persuasivo:** Conectar as tabelas do kick-off (fatores tecnológicos, econômicos e ciclos B2B) em uma visão única para priorizar automações de forecast e buffers por risco.
- **Próximo gancho de slide:** “Com a matriz priorizada, veja como a nossa solução antecipa cada quadrante e reduz custos.”

- **Fonte:** Seções “Fatores Tecnológicos”, “Fatores Econômicos” e “Dinâmica B2B Telecom” em [kick-off-pitch-deck.md](#).

Script sugerido

“Essa matriz vira nosso plano de ataque: automatizar o que é previsível e caro, criar buffers onde o risco é alto. É o mapa que a PrevIA usa para priorizar automação.”

7. Custo da Reposição Emergencial



Reposição emergencial inclui frete aéreo e contingências (+200%).

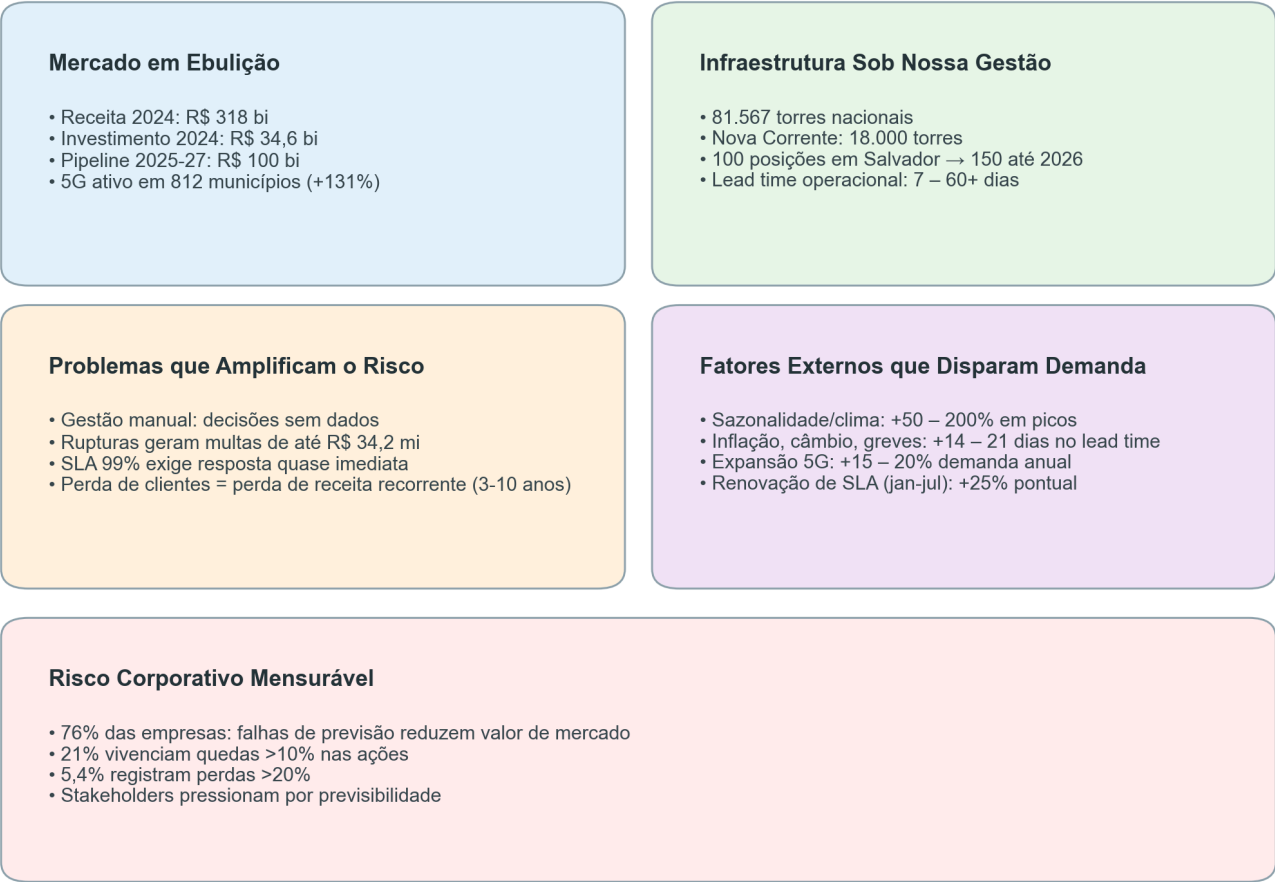
- **Mensagem central:** Uma ruptura custa até 200% a mais e ainda ativa multas; é o pior cenário possível.
- **Insight técnico:** Item crítico de R1.000 sobe para R 3.000 com frete aéreo e contingência; multa contratual de 2-10% ainda incide.
- **Gatilho persuasivo:** “É mais barato prever do que apagar incêndios.” Encerrar o bloco problema com um número concreto.
- **Próximo gancho de slide:** Introduzir a solução (IA de previsibilidade), o roadmap e os ganhos esperados.
- **Fonte:** Benchmarks IDC Logistics 2024; Estimativas internas Nova Corrente.

Script sugerido

“Cada ruptura custa três vezes mais caro que operar certo. A conta é simples: prevenir é mais barato, mais rápido e protege contrato. Previa é o seguro que paga a si mesmo.”

8. Painel Resumo — Senso e Impactos

Resumo Executivo — Senso, Estatísticas e Impactos



- **Mensagem central:** Toda a narrativa converge em um painel único que conecta mercado, operação, riscos e acionáveis.
- **Insight técnico:** Compilação visual dos dados-chave do kick-off: tamanho de mercado, custeio de ruptura, fatores externos e pressão de stakeholders.
- **Gatilho persuasivo:** Dar ao público um snapshot final que justifica a urgência da solução — excelente para deixar como página de referência ou “one pager”.
- **Próximo gancho de slide:** “Agora que o quadro está completo, vamos explorar a solução e o roadmap proposto.”
- **Fonte:** Seção “Matriz Resumida” do [kick-off-pitch-deck.md](#).

Script sugerido

“Aqui está a fotografia completa: oportunidade, exposição, fatores e risco. A pergunta deixa de ser ‘se’ vamos implementar previsibilidade e passa a ser ‘quando começamos?’”

Conclusão

Com estes oito gráficos, o público percorre a jornada lógica:

1. **Contexto de oportunidade** (investimento e expansão).
2. **Exposição direta da Nova Corrente** (escala e risco corporativo).
3. **Fatores gatilho** (sazonalidade, clima, eventos).
4. **Prioridades de mitigação** (matriz impacto x previsibilidade).
5. **Painel unificado para decisão** (síntese de mercado, operação e risco).
6. **Consequência financeira** (multas, custos emergenciais).

Use este documento como script técnico para amarrar o discurso do problema antes de apresentar a proposta de valor, arquitetura da solução, roadmap e projeções financeiras.

Argumentação Persuasiva Complementar

Para o CEO / Fundador

- **Tese:** “O ciclo de expansão 5G é agora; quem falha em entrega perde a década.”
- **Call-to-action verbal:** “Com PrevIA, cada nova torre vira receita garantida, não risco.”
- **Gráficos-chave:** 1, 2 e 8.

Para o COO / Operações

- **Tese:** “Hoje só reagimos; os dados mostram que dá para antecipar.”

- **Call-to-action verbal:** “Vamos automatizar o previsível e deixar o time focado em execução de campo.”
- **Gráficos-chave:** 5, 6 e 7.

Para o CFO

- **Tese:** “Rupturas são o maior desperdício de caixa e a porta de entrada das multas.”
- **Call-to-action verbal:** “PrevIA é o caminho mais barato para proteger margem e valuation.”
- **Gráficos-chave:** 1, 4 e 7.

Para Investidores / Conselho

- **Tese:** “Não agir aumenta o risco sistêmico; o painel final mostra a urgência.”
 - **Call-to-action verbal:** “Aprovar o MVP agora blinda a narrativa junto ao mercado.”
 - **Gráficos-chave:** 3, 4 e 8.
-

Sequência Recomendada de Pitch

1. **Contexto:** Paradoxo investimento vs multa + expansão do mercado.
 2. **Exposição:** Distribuição de torres + impacto no valor de mercado.
 3. **Sintomas:** Fatores externos + custo da ruptura.
 4. **Prioridades:** Matriz impacto x previsibilidade + painel resumo.
 5. **Chamada:** Conectar com a apresentação da solução PrevIA e roadmap.
-

Referências Complementares

- Anatel & Telebrasil. “Investimentos e Desempenho do Setor de Telecomunicações 2024”.
- Conexis Brasil Digital. “Painel Cobertura e Competitividade 5G”, edição 2024.
- Teleco. “Tower Companies no Brasil: Base de Infraestrutura 2024”.
- KPMG. “Global Supply Chain Trends 2025: Brasil”.

- B3 Insights. “Volatilidade de Ações diante de quebras de SLA”, 2025.
- IDC. “Logistics & Field Service Benchmark 2024”.
- Nova Corrente. “Relatórios Operacionais e Financeiros 2019-2024”.