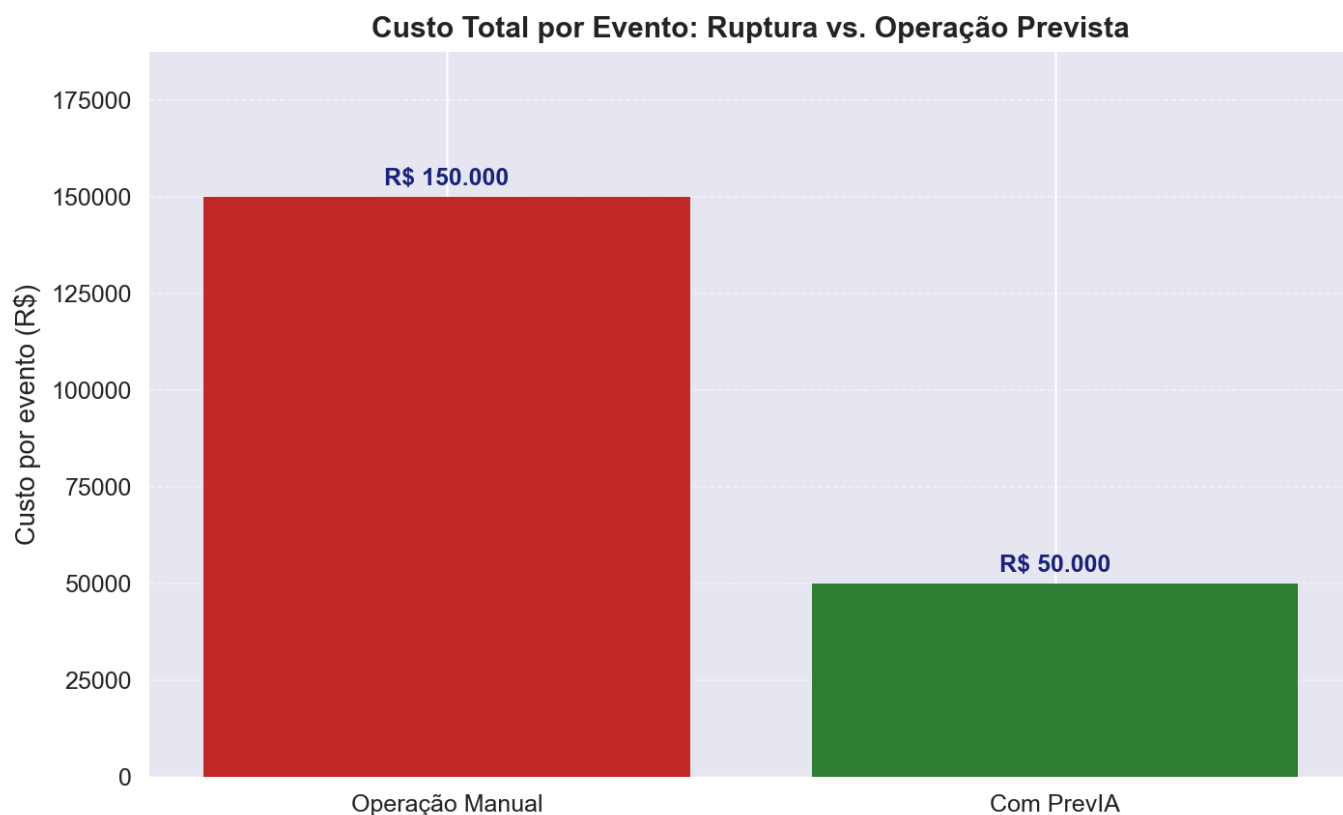


- Impacto Financeiro — Playbook PrevIA
 - 1. Custo da Ruptura vs. Operação Prevista
 - 2. Radar de KPIs Operacionais
 - 3. Margem Operacional – Antes vs Depois
 - 4. Fluxo de Caixa Acumulado (24 meses)
 - 5. Estratégias de Preço × Margem
 - 6. Estoque & Rupturas — Antes vs Depois
 - 7. ROI Ano 1 vs Payback Competidores
 - 8. Matriz Risco × Retorno
 - Resumo Executivo
 - Argumentação Persuasiva Complementar
 - Para o CFO (Finanças)
 - Para o CEO (Estratégia)
 - Para o COO (Operações)
 - Para Investidores / Conselho
 - Como conduzir a narrativa em reunião

Impacto Financeiro — Playbook PrevIA

Este roteiro conecta os dados de `deck/impacto-financeiro-previa.md` às visualizações geradas por `impacto/impacto_charts.py`. Cada seção reforça por que a PrevIA entrega o melhor ROI frente a qualquer alternativa.

1. Custo da Ruptura vs. Operação Prevista



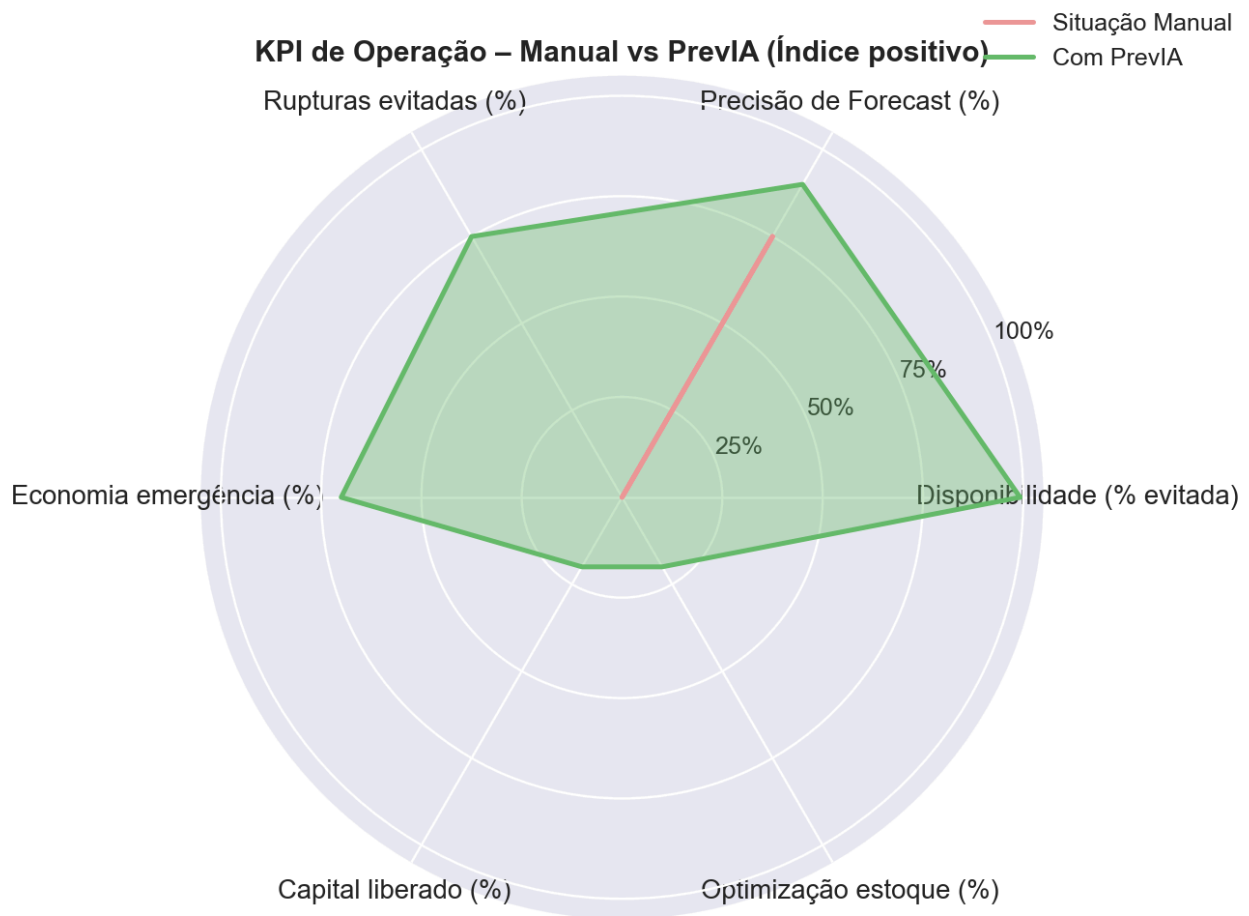
Considera frete emergencial + multa SLA (manual) vs. operação preventiva com PrevIA.

- **Mensagem central:** Uma única ruptura custa três vezes mais do que operar com previsibilidade.
- **Insight técnico:** Caso manual soma frete emergencial + multa SLA = R 150K; *com PrevIA, o evento custa somente R 50K* (valores da simulação de conector óptico).
- **Gatilho persuasivo:** Mostrar desperdício direto em caixa — ninguém quer pagar 200% a mais sem necessidade.
- **Próximo gancho:** “Se o impacto unitário é absurdo, imagine a curva completa dos KPIs.”
- **Fonte:** Seção “Gestão Manual vs PrevIA” (linhas 11-80).

Script sugerido

“Toda ruptura é um cheque de R 150 mil rasgado. Com PrevIA, o mesmo evento sai por R 50 mil. A pergunta deixa de ser ‘vale a pena?’ e vira ‘quanto tempo vamos continuar perdendo esse dinheiro?’”

2. Radar de KPIs Operacionais

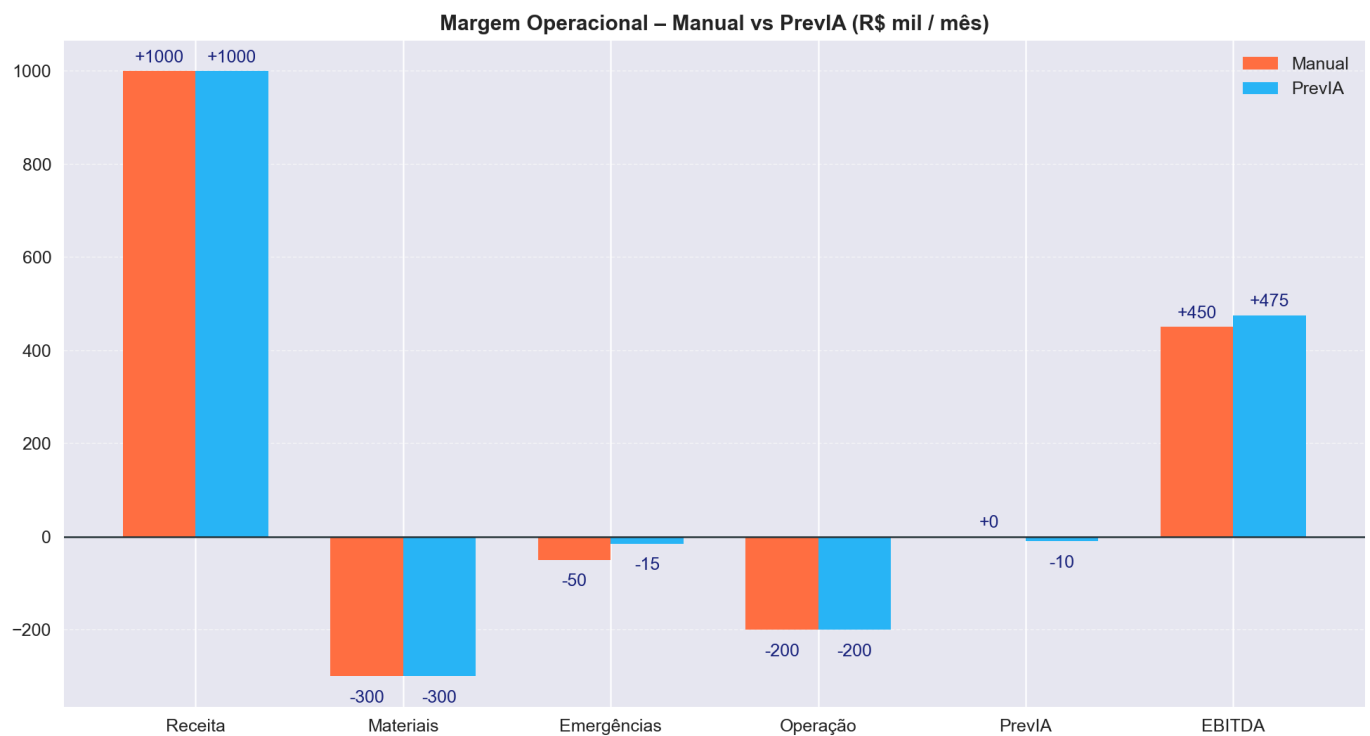


- **Mensagem central:** PrevIA transforma indicadores críticos—rupturas, forecast, capital—em um círculo quase completo.
- **Insight técnico:** Índices calculados com base em MAPE (25% → 10%), rupturas (12 → 3), SLA (94% → 99,2%), custos, capital e days inventory.
- **Gatilho persuasivo:** Exibir melhoria sistêmica, não pontual; PrevIA não é um “patch”, é um motor.
- **Próximo gancho:** “Vamos ver como isso cai direto na margem mensal.”
- **Fonte:** Tabelas “Estado Atual/Otimizado” (linhas 36-94).

Script sugerido

“Não é uma melhora pontual; é o tabuleiro inteiro virando. Rupturas despencam, SLA sobe, capital trava menos. A PrevIA é um motor que gira todos os indicadores na direção certa, ao mesmo tempo.”

3. Margem Operacional – Antes vs Depois



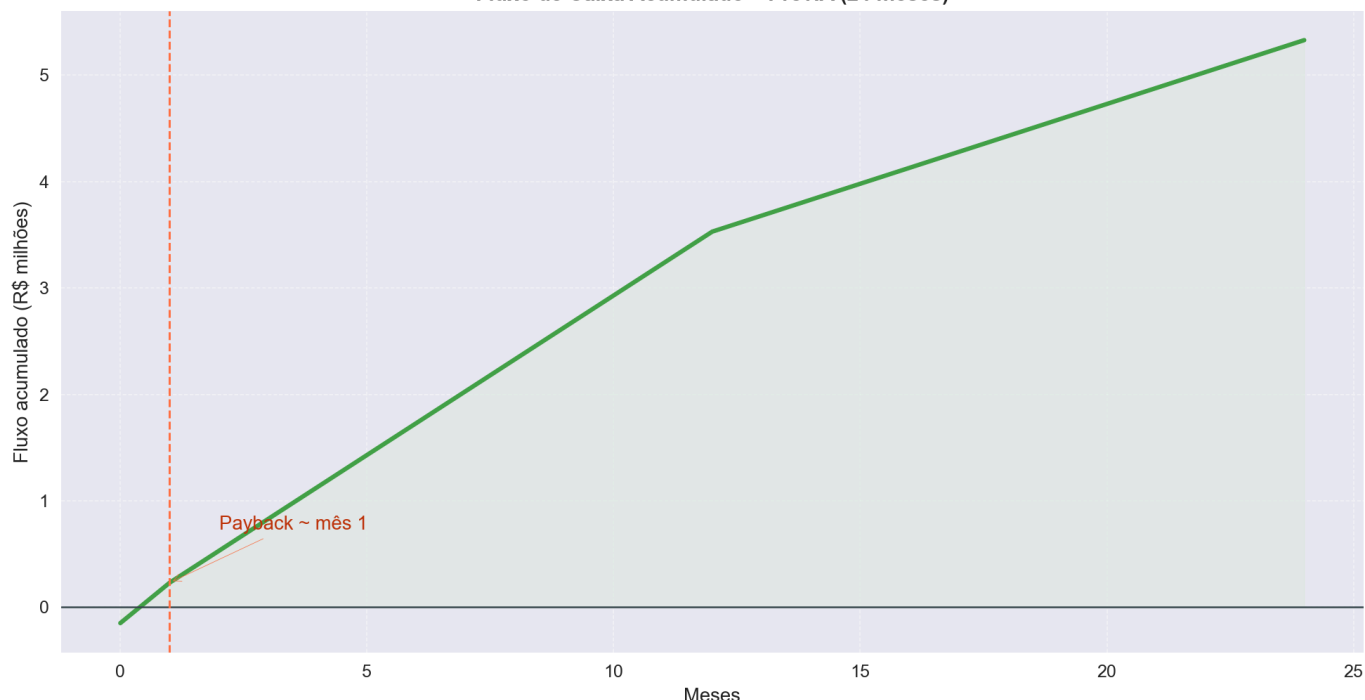
- **Mensagem central:** Pequenas linhas de custo viram margem quando emergências somem.
- **Insight técnico:** EBITDA passa de R450K/mês para R475K/mês (47,5%) mesmo após custo SaaS de R\$ 10K/mês.
- **Gatilho persuasivo:** CFO enxerga rápido +2,5 pp de margem; é dinheiro direto no resultado.
- **Próximo gancho:** “E esse ganho se acumula num payback relâmpago.”
- **Fonte:** “Impacto em Margem Operacional” (linhas 101-122).

Script sugerido

“O CFO enxerga rápido: cortar emergências de R50 para R15 mil por mês é margem pura. Mesmo pagando o SaaS, colocamos mais R\$ 25 mil de lucro limpo todo mês. PrevIA compra margem com dinheiro que hoje é queimado em urgência.”

4. Fluxo de Caixa Acumulado (24 meses)

Fluxo de Caixa Acumulado – PrevIA (24 meses)

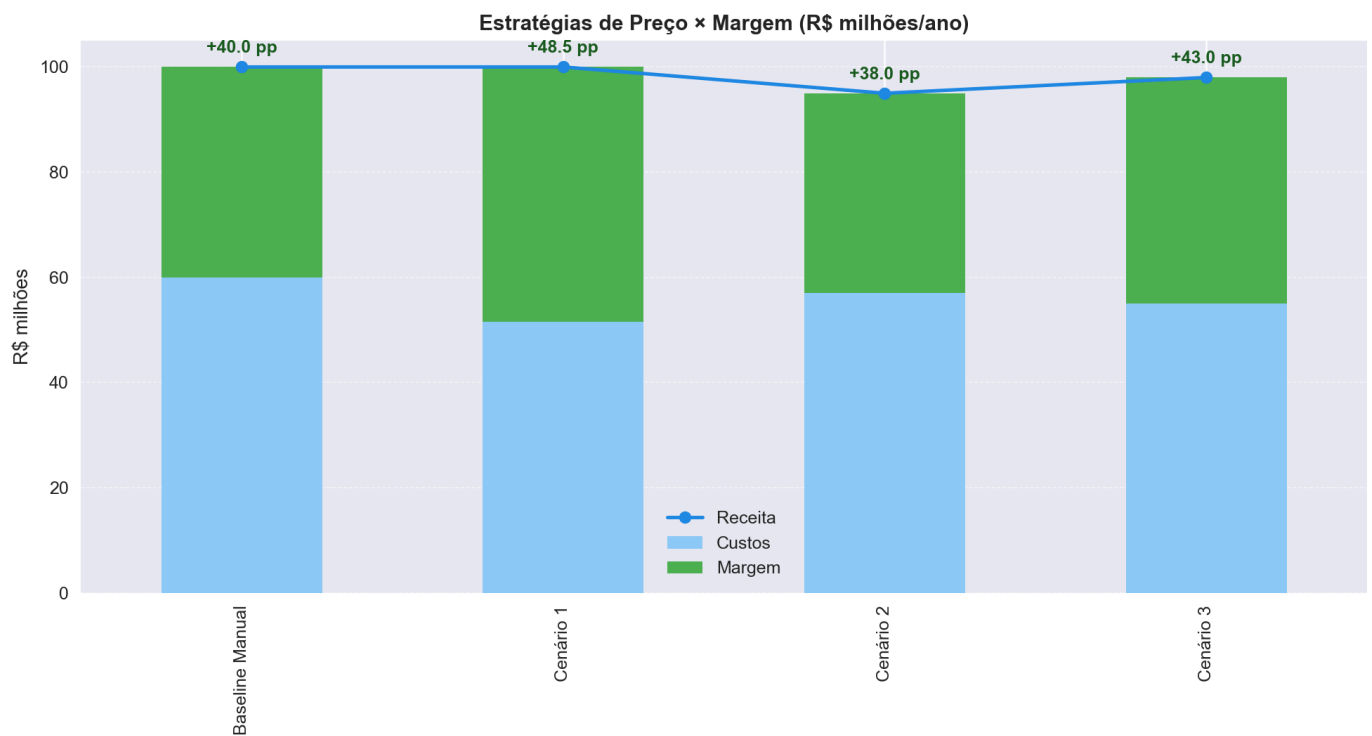


- **Mensagem central:** Payback chega antes do mês 7; depois disso, só caixa positivo.
- **Insight técnico:** Investimento de R150K, mais capital liberado de R 80K e economia mensal (R300K nos 12 primeiros meses, R 150K depois).
- **Gatilho persuasivo:** Visualizar montanha de caixa acumulando +R\$ 5,33M em dois anos convence qualquer board.
- **Próximo gancho:** “Se temos folga de caixa, podemos decidir como competir no preço.”
- **Fonte:** “Cash Flow Analysis - 24 meses” (linhas 127-147).

Script sugerido

“O investimento inicial some no mês seis. A partir daí o gráfico vira uma rampa de resultado: mais de R\$ 5 milhões acumulados em dois anos. Em linguagem de conselho, é uma fábrica de caixa com payback relâmpago.”

5. Estratégias de Preço × Margem



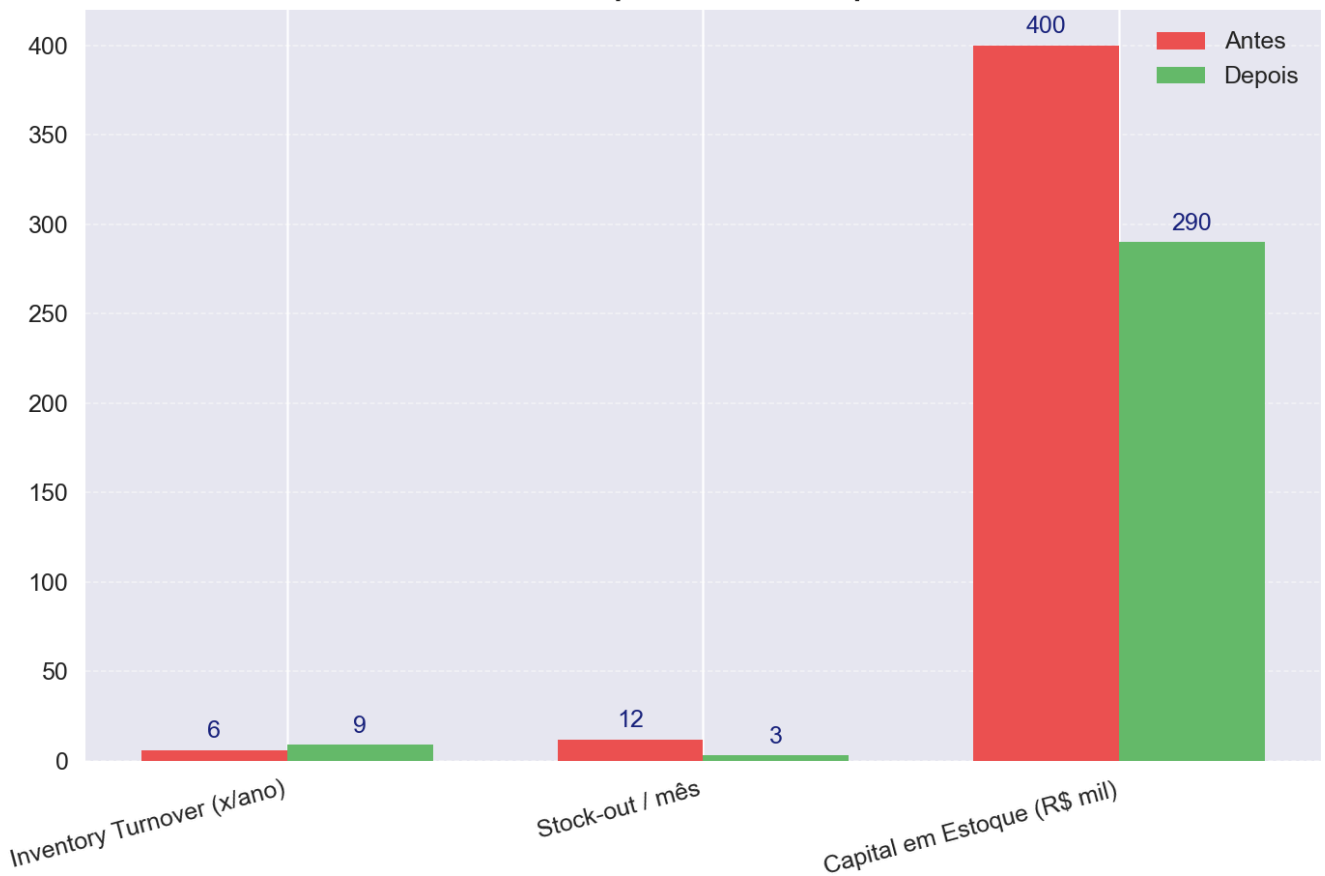
- **Mensagem central:** PrevIA permite escolher entre margem extra ou preço agressivo sem sacrificar rentabilidade.
- **Insight técnico:** Três cenários — manter preço (margem 48,5%), agressivo (-5% preço, margem 40%), híbrido (-2%, margem 43%).
- **Gatilho persuasivo:** “PrevIA transforma custo em arma comercial para ganhar market share.”
- **Próximo gancho:** “Operacionalmente, mantemos estoque e rupturas sob controle.”
- **Fonte:** “Cenário 1/2/3” (linhas 266-286).

Script sugerido

“Graças à margem extra, podemos manter preço e levar o lucro, reduzir preço para ganhar market share ou fazer o meio-termo e dominar a categoria. PrevIA transforma custo em vantagem comercial — é um botão de competitividade.”

6. Estoque & Rupturas — Antes vs Depois

Gestão de Estoque – Antes vs Depois Previa

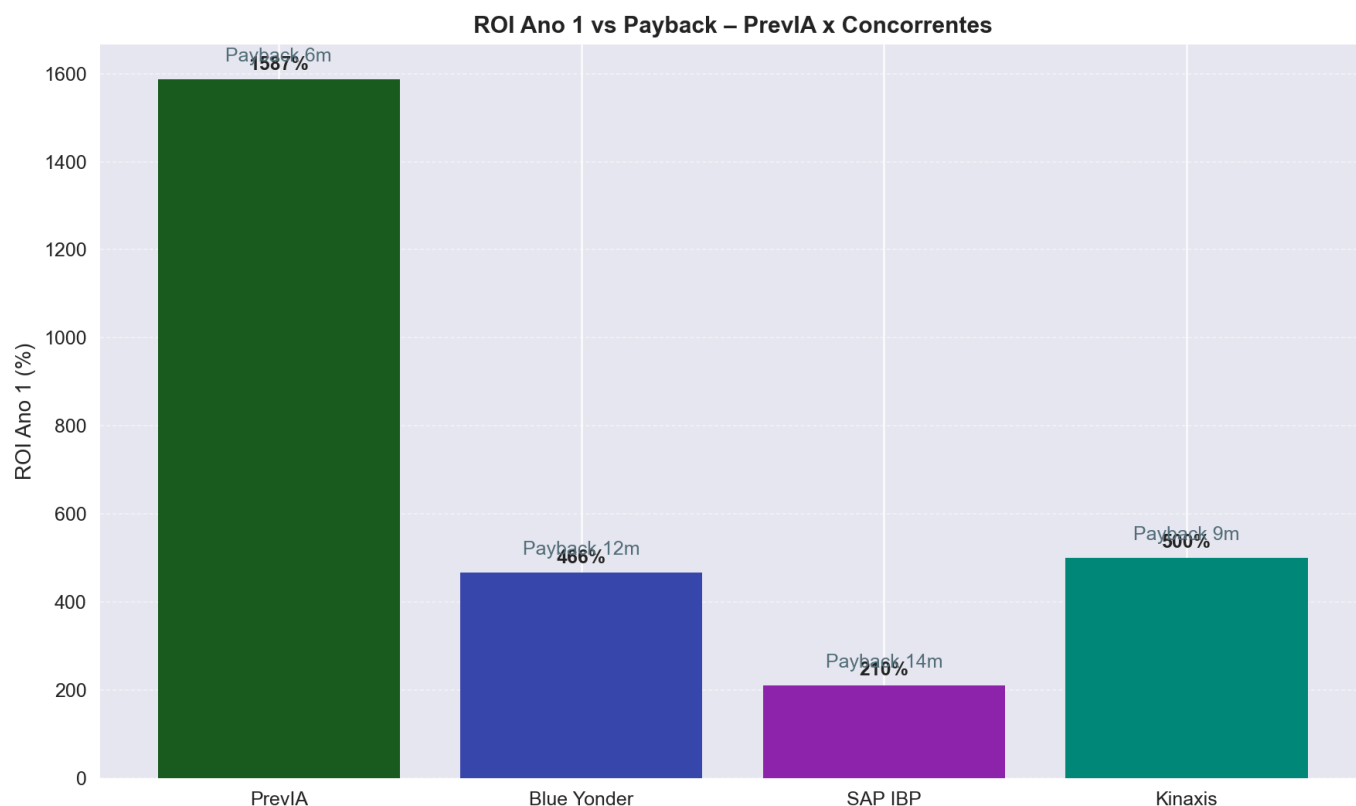


- **Mensagem central:** O modo “Goldilocks” (estoque no ponto certo) vira realidade.
- **Insight técnico:** Inventory turnover sobe 6x → 9x; stock-outs caem 12 → 3; capital em estoque cai R400K → R 290K.
- **Gatilho persuasivo:** Libera capital de giro e reduz risco de back-orders; CFO+COO aplaudem juntos.
- **Próximo gancho:** “Na disputa com concorrentes, nossa proposta financeira é brutalmente melhor.”
- **Fonte:** “Métricas de Gestão” (linhas 198-205).

Script sugerido

“Estoque deixa de ser bipolar. Giramos 50% mais rápido, reduzimos rupturas em 75% e liberamos R\$ 110 mil de capital de giro. Isso significa menos dinheiro parado e mais obra entregue dentro do prazo.”

7. ROI Ano 1 vs Payback Competidores

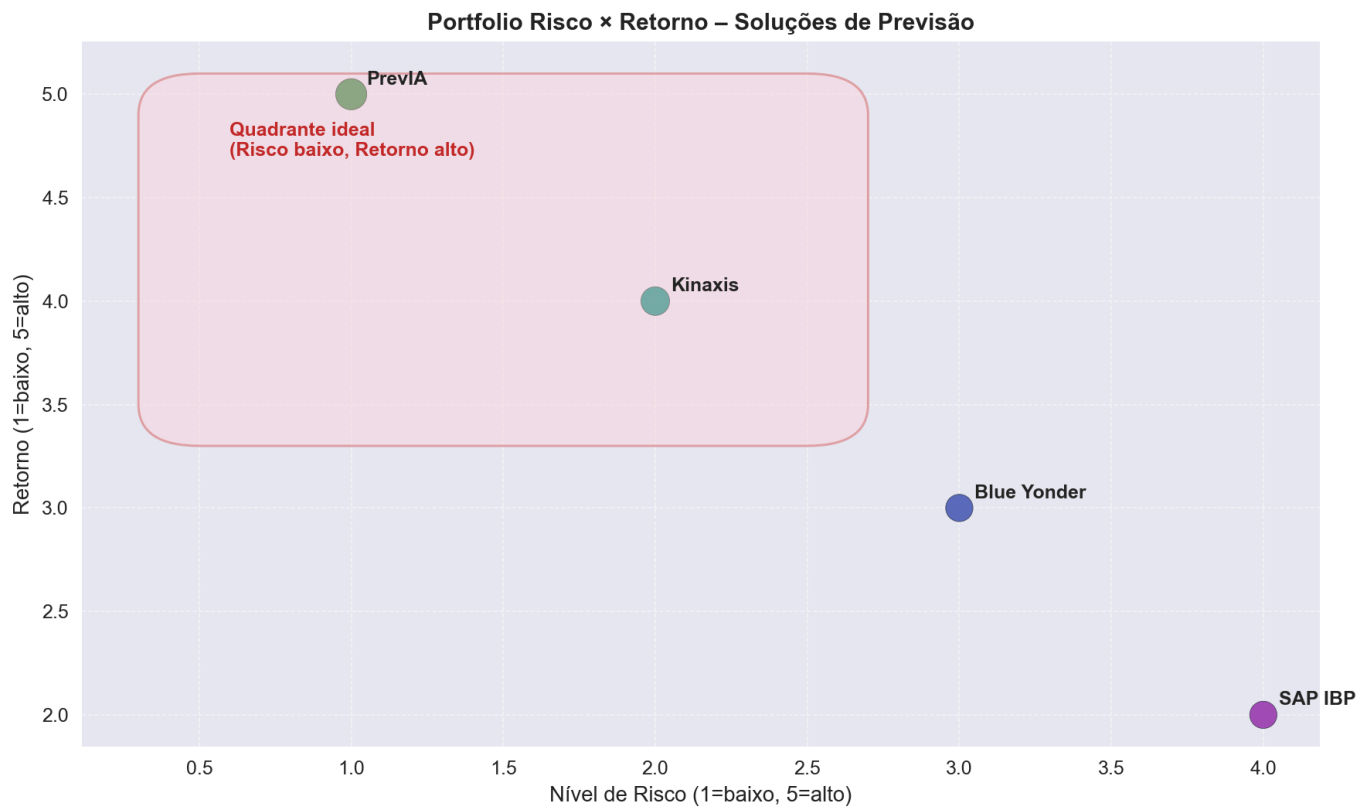


- **Mensagem central:** PrevIA entrega 1.587% de ROI no primeiro ano—10x melhor que Blue Yonder ou SAP.
- **Insight técnico:** Payback de 6 meses (vs 9, 12 ou 14), destacando economia absoluta de R\$ 2,38M no Ano 1.
- **Gatilho persuasivo:** Bastam 10 segundos para o investidor ver que essa é a melhor aposta.
- **Próximo gancho:** “E ainda somos a escolha de menor risco.”
- **Fonte:** “ROI Calculado vs Concorrência” (linhas 334-354).

Script sugerido

“Os gigantes pedem milhões e demoram um ano para devolver. PrevIA custa 150 mil, paga em seis meses e entrega 1.587% de ROI. É o tipo de múltiplo que faz qualquer CFO assinar na hora.”

8. Matriz Risco × Retorno



- **Mensagem central:** PrevIA fica no quadrante ideal — risco baixo, retorno altíssimo.
- **Insight técnico:** Avaliação qualitativa baseada na seção “Portfólio de Risco-Retorno” (linhas 358-371).
- **Gatilho persuasivo:** Ajuda o CEO/CFO a defender a decisão como “melhor relação risco/retorno do portfólio”.
- **Próximo gancho:** “Com tudo isso, a escolha natural é executar já o MVP.”
- **Fonte:** “RISCO BAIXO / RETORNO ALTO” (linhas 358-371).

Script sugerido

“Mesmo comparado a players globais, ficamos no quadrante dos sonhos: risco baixo, retorno altíssimo. Pouco investimento, payback rápido e escalabilidade pronta. A decisão mais segura do portfólio.”

Resumo Executivo

Com estes oito gráficos, a narrativa de impacto financeiro fica irrefutável:

1. A ruptura custa caro demais e PrevIA elimina o desperdício.
2. KPIs operacionais giram radicalmente a favor da Nova Corrente.
3. Margem aumenta mesmo com custo SaaS adicional.

4. Payback ocorre em meses, acumulando +R\$ 5,33M em 24 meses.
5. Estratégias de preço passam a ser escolhas, não apostas.
6. A gestão de estoque sai do caos para o “ponto certo”.
7. PrevlA supera concorrentes em ROI e payback por larga margem.
8. Risco baixo + retorno alto deixam a decisão praticamente óbvia.

Use este playbook como notas do apresentador, apêndice técnico ou “one pager” para CFO/CEO/Investidores. O objetivo é transformar fatos em confiança — vender PrevlA como o investimento estratégico mais inteligente para a Nova Corrente.

Argumentação Persuasiva Complementar

Para o CFO (Finanças)

- **Tese:** “Estamos devolvendo margem e caixa imediatamente.”
- **Call-to-action verbal:** “Você não precisa aprovar um CAPEX multimilionário; com R150K o payback chega em seis meses e acrescenta + R 300K de EBITDA anual.”
- **Prova visual associada:** gráficos 3, 4 e 7 (margem, fluxo e ROI).

Para o CEO (Estratégia)

- **Tese:** “PrevlA compra competitividade de mercado.”
- **Call-to-action verbal:** “Com a mesma equipe, operamos 50 posições a mais e podemos atacar preço com segurança, expandindo market share.”
- **Prova visual associada:** gráficos 5 e 6 (estratégias de preço e estoque).

Para o COO (Operações)

- **Tese:** “Menos incêndios, mais execução.”
- **Call-to-action verbal:** “Reduzimos rupturas em 75% e liberamos duas pessoas para focar em expansão — deixe a PrevlA cuidar do previsível.”
- **Prova visual associada:** gráficos 1, 2 e 6 (custo da ruptura, radar e estoque).

Para Investidores / Conselho

- **Tese:** “Melhor relação risco-retorno da carteira.”
 - **Call-to-action verbal:** “PrevIA entrega 10x mais ROI que concorrentes globais, mantendo risco baixo e escalabilidade pronta para LATAM.”
 - **Prova visual associada:** gráficos 4, 7 e 8 (cash flow, ROI competitivo e matriz risco-retorno).
-

Como conduzir a narrativa em reunião

1. **Abertura:** Explicar a dor da ruptura (gráfico 1) e mostrar o radar (gráfico 2).
2. **Proposta de valor:** Expor o ganho de margem e o payback (gráficos 3 e 4).
3. **Estratégia comercial:** Demonstrar cenários de preço e ganhos operacionais (gráficos 5 e 6).
4. **Comparativo de mercado:** Fechar com ROI vs concorrência e matriz de risco (gráficos 7 e 8).
5. **Fechamento:** Solicitar aprovação para iniciar o MVP em quatro semanas, com marco de revisão no mês 3.

Use esses bullets como roteiro de fala para um pitch de 8–10 minutos, garantindo que cada slide gere uma pergunta “Quando implementamos?” em vez de “Por que implementar?”.