

- Pitch PrevIA — Nova Corrente
 - Slide 1 — Frase de Efeito
 - Slide 2 — Problema
 - Slide 3 — Expansão de Demanda
 - Slide 4 — Exposição da Nova Corrente
 - Slide 5 — Impacto Financeiro das Falhas
 - Slide 6 — Fatores Externos (Caos Previsível)
 - Slide 7 — Matriz Impacto × Previsibilidade
 - Slide 8 — Custo da Ruptura
 - Slide 9 — Painel Resumo Kick-off
 - Slide 10 — Solução PrevIA (Visão Geral)
 - Slide 11 — Impacto Financeiro Direto
 - Slide 12 — Radar de KPIs Operacionais
 - Slide 13 — Margem Operacional Antes vs Depois
 - Slide 14 — Fluxo de Caixa (24 Meses)
 - Slide 15 — Estratégias de Preço vs Margem
 - Slide 16 — Estoque & Rupturas
 - Slide 17 — ROI vs Concorrentes
 - Slide 18 — Matriz Risco × Retorno
 - Slide 19 — Competitivo: Radar Multi-Dimensional
 - Slide 20 — Precisão vs Tempo vs Custo
 - Slide 21 — Gaps Monopolizados
 - Slide 22 — Oportunidade vs Impacto
 - Slide 23 — KPIs 24 Meses (Resumo Visual)
 - Slide 24 — ROI vs Custo (Concorrência)
 - Slide 25 — Integração de Fatores Externos
 - Slide 26 — Próximos Passos & Cronograma
 - Slide 27 — Call-to-Action (Resultados Esperados)
 - Slide 28 — Encerramento & Próxima Reunião
 - Argumentação Persuasiva Complementar
 - Sequência Recomendada de Pitch

Pitch PrevIA — Nova Corrente

(script completo para apresentação em slides)

Slide 1 — Frase de Efeito

Kick-off Destaque

- **Mensagem:** “PrevIA: previsibilidade cirúrgica para telecom B2B — margem protegida, contratos blindados.”
 - **Pontos-chave**
 - O setor injeta R\$ 34,6 bi por ano e ainda paga multas milionárias.
 - Somos a 2ª maior operação de torres: 18 mil sites e risco corporativo real.
 - **Script sugerido**

“O mercado investe bilhões, mas desperdiça milhões em multas. Com 18 mil torres, a Nova Corrente não pode depender de intuição. PrevIA é o antídoto: previsibilidade cirúrgica para telecom.”
-

Slide 2 — Problema

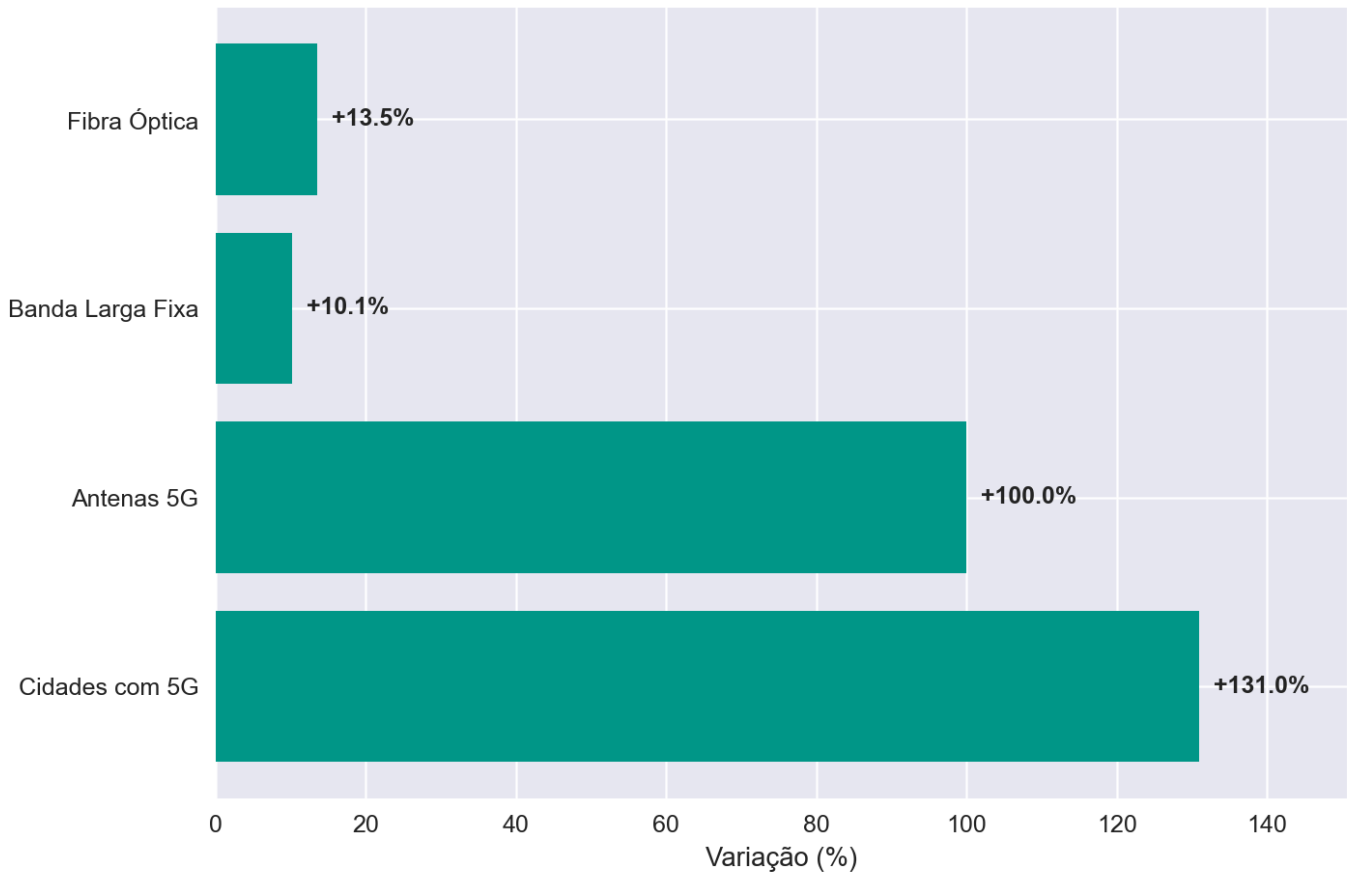
Problema Central

- **Dores**
 - Rupturas custam até 3x o valor do item e acionam multa automática.
 - Falhas de previsão derrubam valor de mercado em 76% dos casos (KPMG).
 - **Script sugerido**

“Cada ruptura custa três vezes mais caro e ainda gera multa contratual. Falhar na previsão não é detalhe: três em cada quatro empresas perdem valor quando isso acontece.”
-

Slide 3 — Expansão de Demanda

Expansão do Mercado de Telecom (Últimos 12 Meses)



- **Dados**

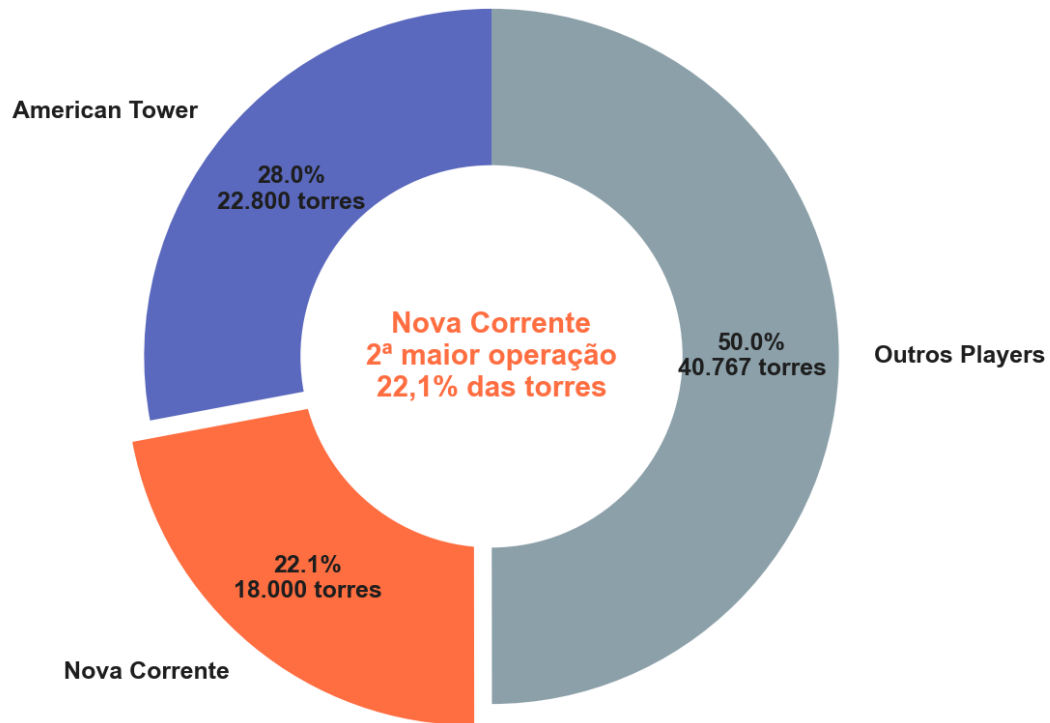
- Cidades com 5G: +131% em 12 meses.
- Antenas dobraram; banda larga e fibra seguem em dois dígitos.

- **Script sugerido**

“O mercado acelera independentemente de nós. Se não automatizarmos o forecast, viramos gargalo da própria expansão 5G.”

Slide 4 — Exposição da Nova Corrente

Distribuição de Torres de Telecom no Brasil (81.567)



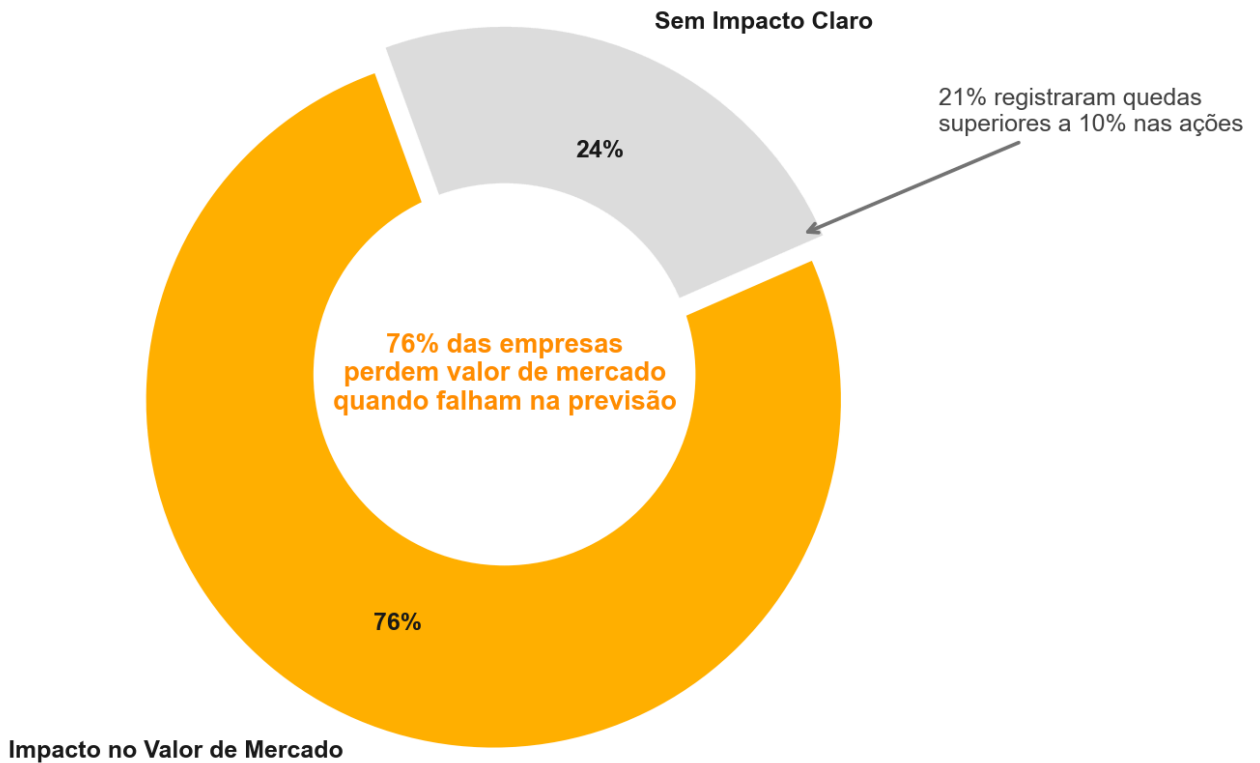
- **Resumo**

- Nova Corrente: 18 mil torres (22% do total).
- Falhas impactam diretamente operadoras nacionais.

- **Script sugerido**

“Somos a segunda maior operação de torres do Brasil. Cada atraso nosso impacta contratos multimilionários. Precisamos operar com o rigor das líderes globais.”

Slide 5 — Impacto Financeiro das Falhas



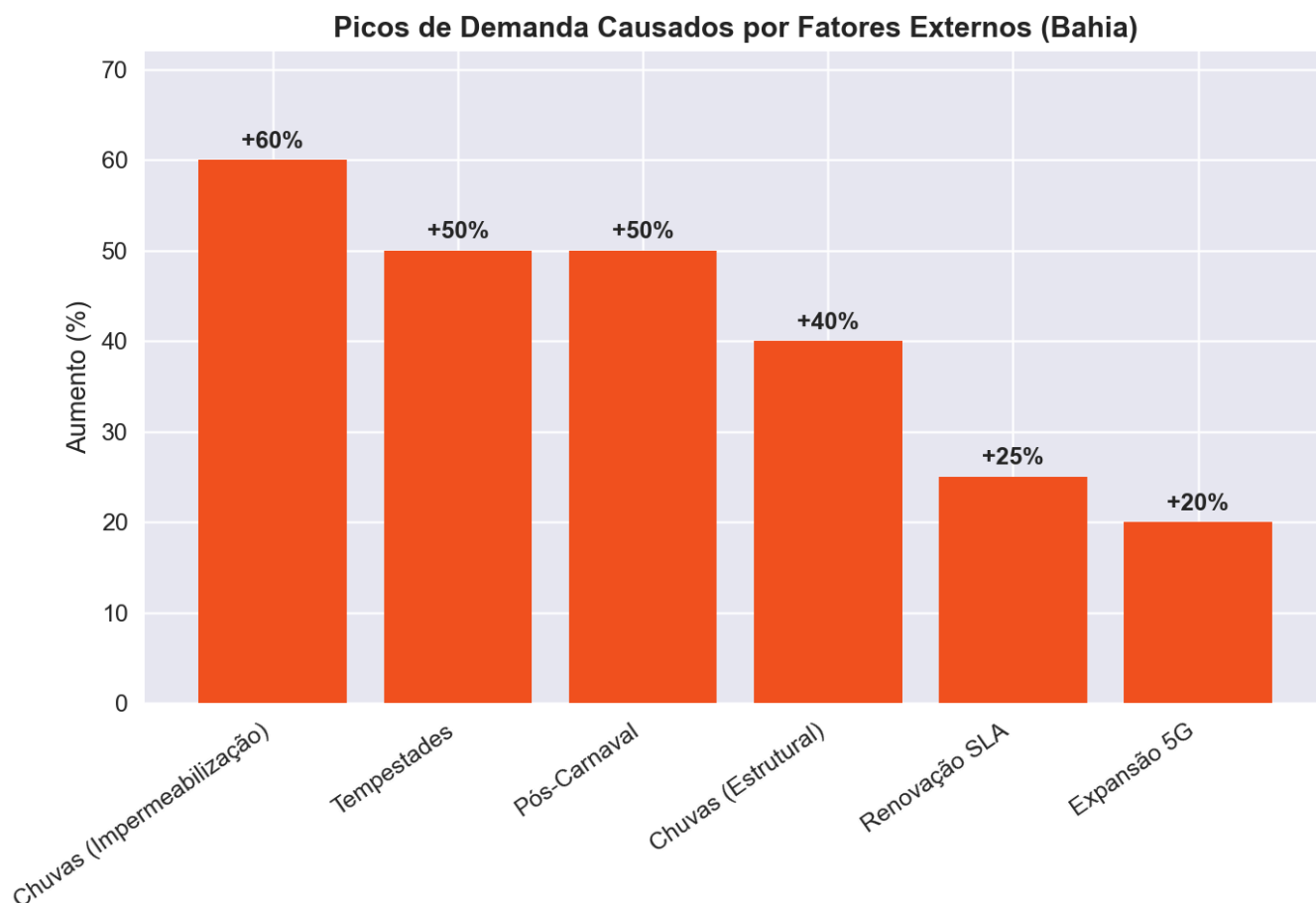
- **Insights**

- 76% das empresas: falha de previsão → perda de valor.
- 21% registram quedas >10% nas ações.

- **Script sugerido**

“Falhar na previsão destrói valor de mercado e coloca o conselho contra a parede. PrevIA é o seguro para o valuation.”

Slide 6 — Fatores Externos (Caos Previsível)



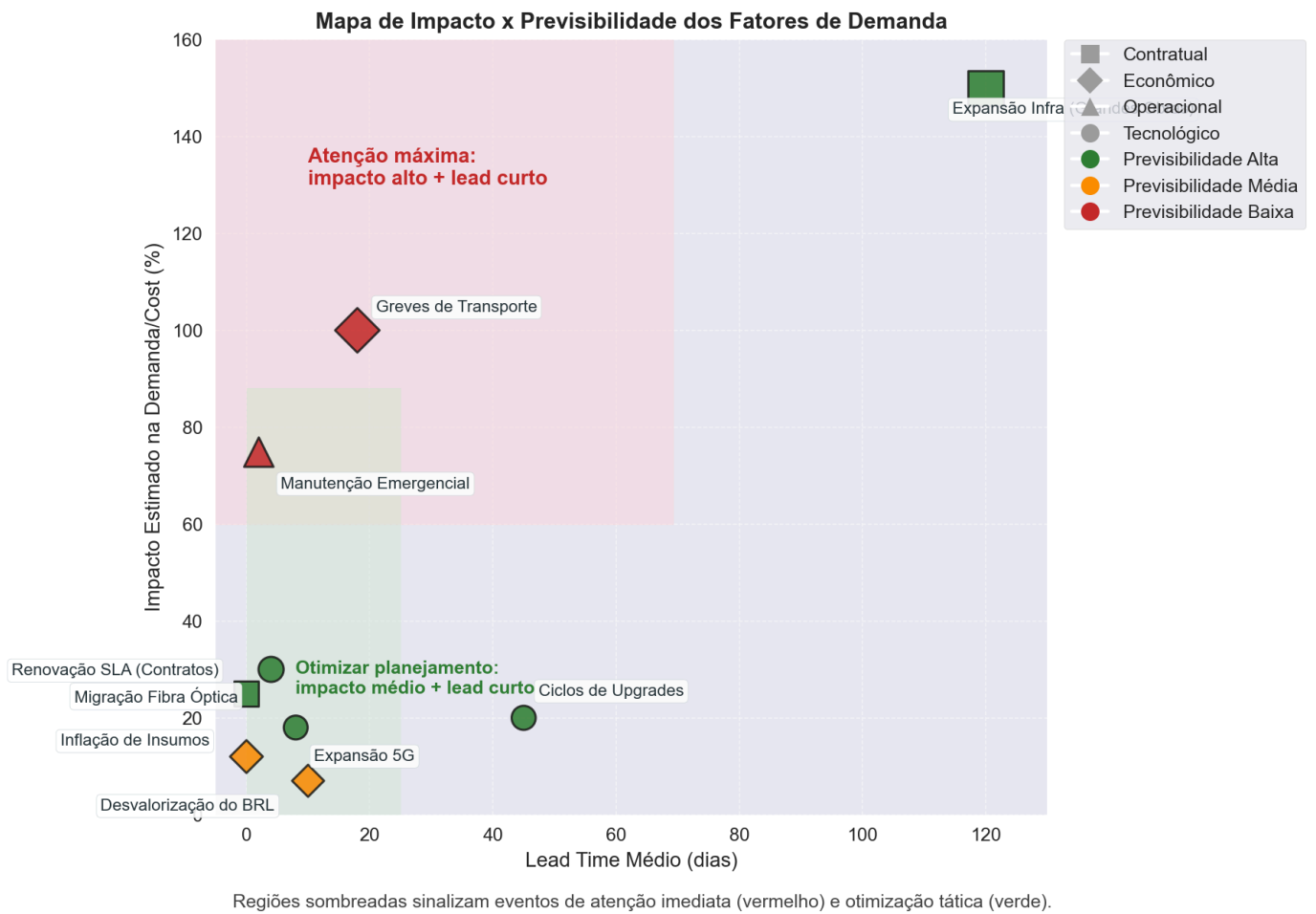
- **Dados**

- Chuvas: +40% a +60% de demanda.
- Renovação de SLA: +25%.
- Carnaval/pós-evento: até +50%.

- **Script sugerido**

“Não existem ‘imprevistos’. Clima, calendários e SLA já estão mapeados. O que falta é um motor para transformar isso em pedidos antecipados — exatamente o papel da PrevIA.”

Slide 7 — Matriz Impacto × Previsibilidade



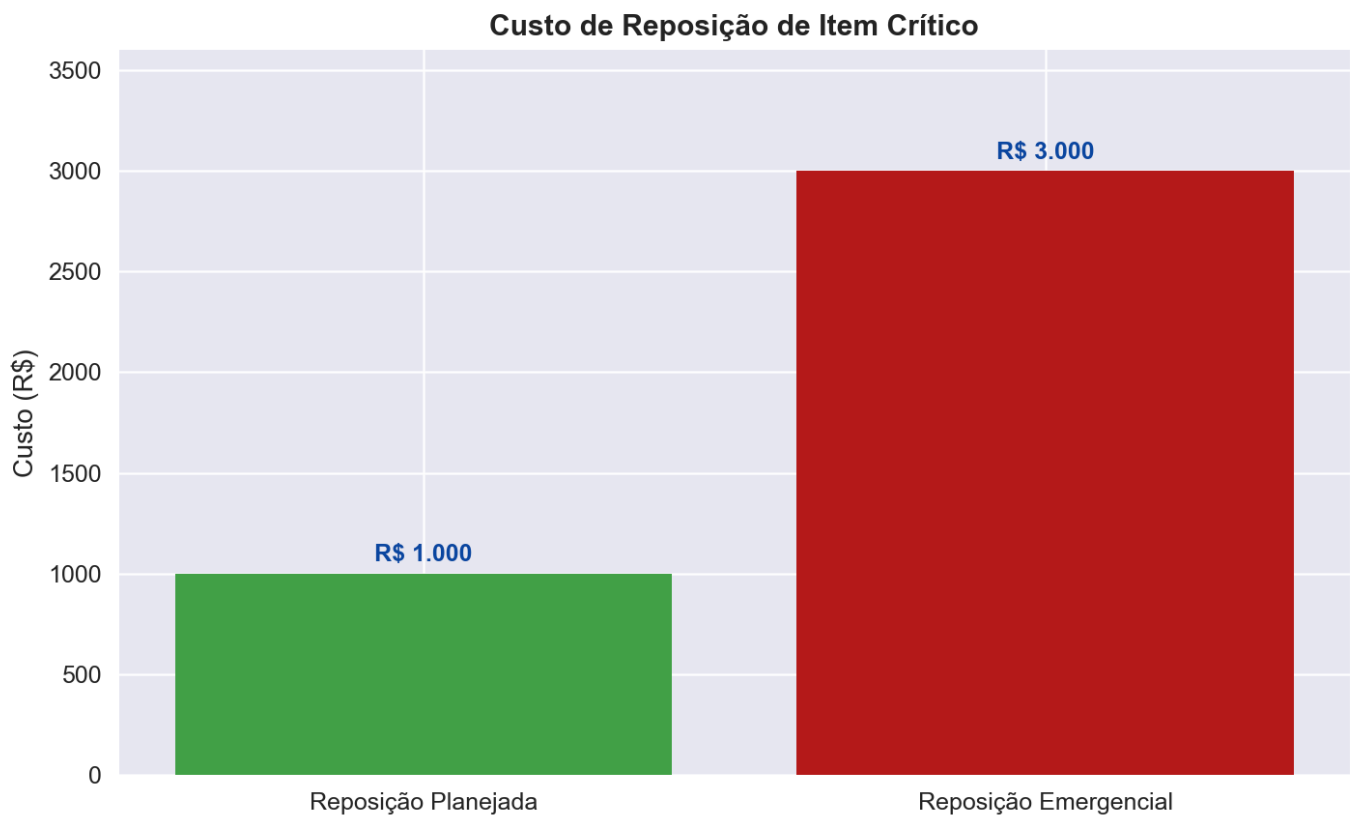
- **Mensagem**

- Eventos contratuais e fatores climáticos são previsíveis e de alto impacto.
- Greves e emergências exigem buffers dinâmicos.

- **Script sugerido**

“Esse mapa guia nossa automação: priorizamos o que é previsível e caro. Previa vira o plano tático do time de operações.”

Slide 8 — Custo da Ruptura



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

- **Comparação**

- Operação manual: R\$ 150K por evento (item + frete + multa).
- Operação PrevIA: R\$ 50K, sem multa.

- **Script sugerido**

“Prevenir custa três vezes menos do que correr atrás. PrevIA é literalmente o seguro mais barato para manter SLA 99%.”

Slide 9 — Painel Resumo Kick-off

Mercado em Ebulição

- Receita 2024: R\$ 318 bi
- Investimento 2024: R\$ 34,6 bi
- Pipeline 2025-27: R\$ 100 bi
- 5G ativo em 812 municípios (+131%)

Infraestrutura Sob Nossa Gestão

- 81.567 torres nacionais
- Nova Corrente: 18.000 torres
- 100 posições em Salvador → 150 até 2026
- Lead time operacional: 7 – 60+ dias

Problemas que Amplificam o Risco

- Gestão manual: decisões sem dados
- Rupturas geram multas de até R\$ 34,2 mi
- SLA 99% exige resposta quase imediata
- Perda de clientes = perda de receita recorrente (3-10 anos)

Fatores Externos que Disparam Demanda

- Sazonalidade/clima: +50 – 200% em picos
- Inflação, câmbio, greves: +14 – 21 dias no lead time
- Expansão 5G: +15 – 20% demanda anual
- Renovação de SLA (jan-jul): +25% pontual

Risco Corporativo Mensurável

- 76% das empresas: falhas de previsão reduzem valor de mercado
- 21% vivenciam quedas >10% nas ações
- 5,4% registram perdas >20%
- Stakeholders pressionam por previsibilidade

• História

- Mercado aquecido, operação massiva, fatores externos previsíveis e risco corporativo.

• Script sugerido

“Este painel junta tudo: oportunidade, exposição e risco. Sem previsibilidade, perdemos dinheiro e reputação. Com PrevIA, guiamos a próxima fase do pitch — solução e impacto financeiro.”

Slide 10 — Solução PrevIA (Visão Geral)

Infográfico Problema/Solução

• Componentes

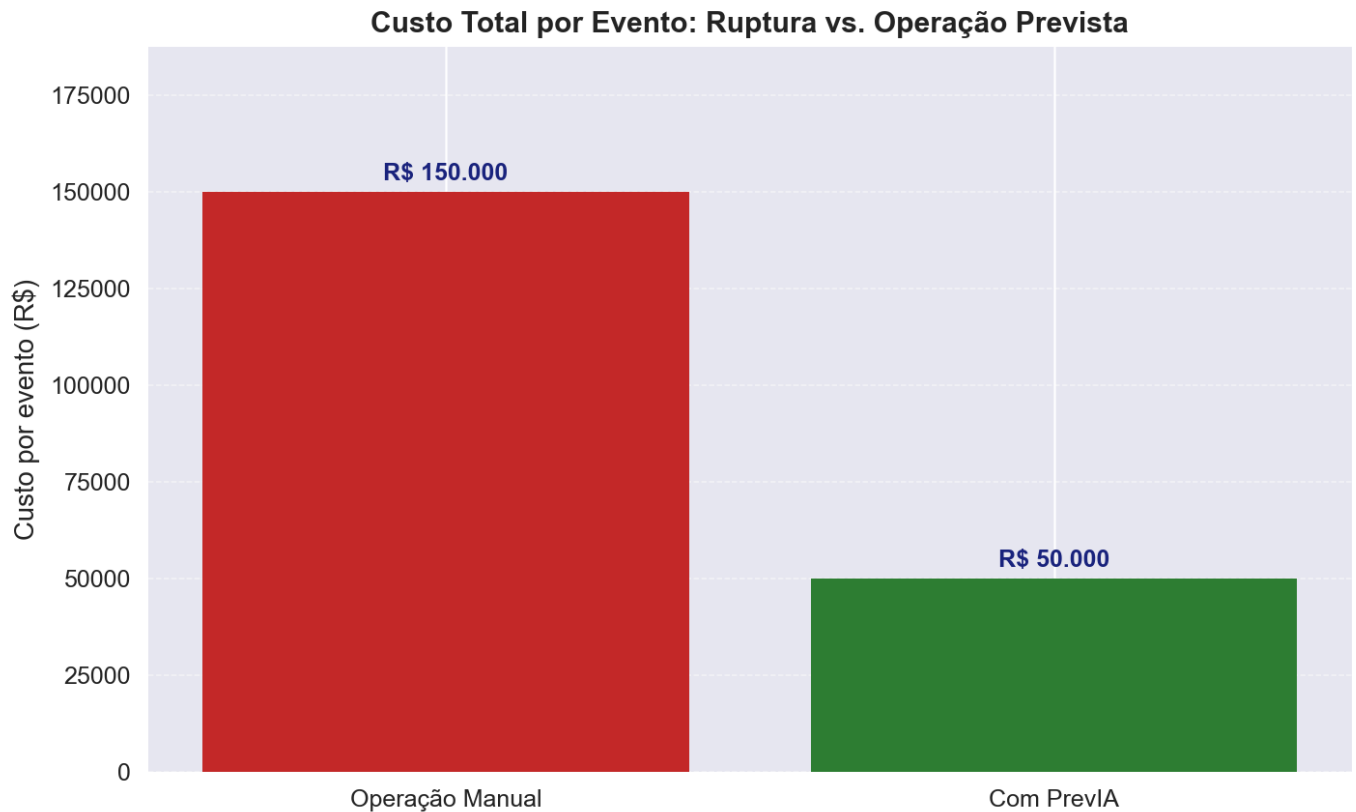
- Forecast multifator (clima, economia, 5G, logística).
- Alertas proativos e integração com ERP.

• Script sugerido

“PrevIA transforma sinais externos em ordens de compra. Automatizamos aquilo

que hoje consome o tempo do seu time.”

Slide 11 — Impacto Financeiro Direto



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

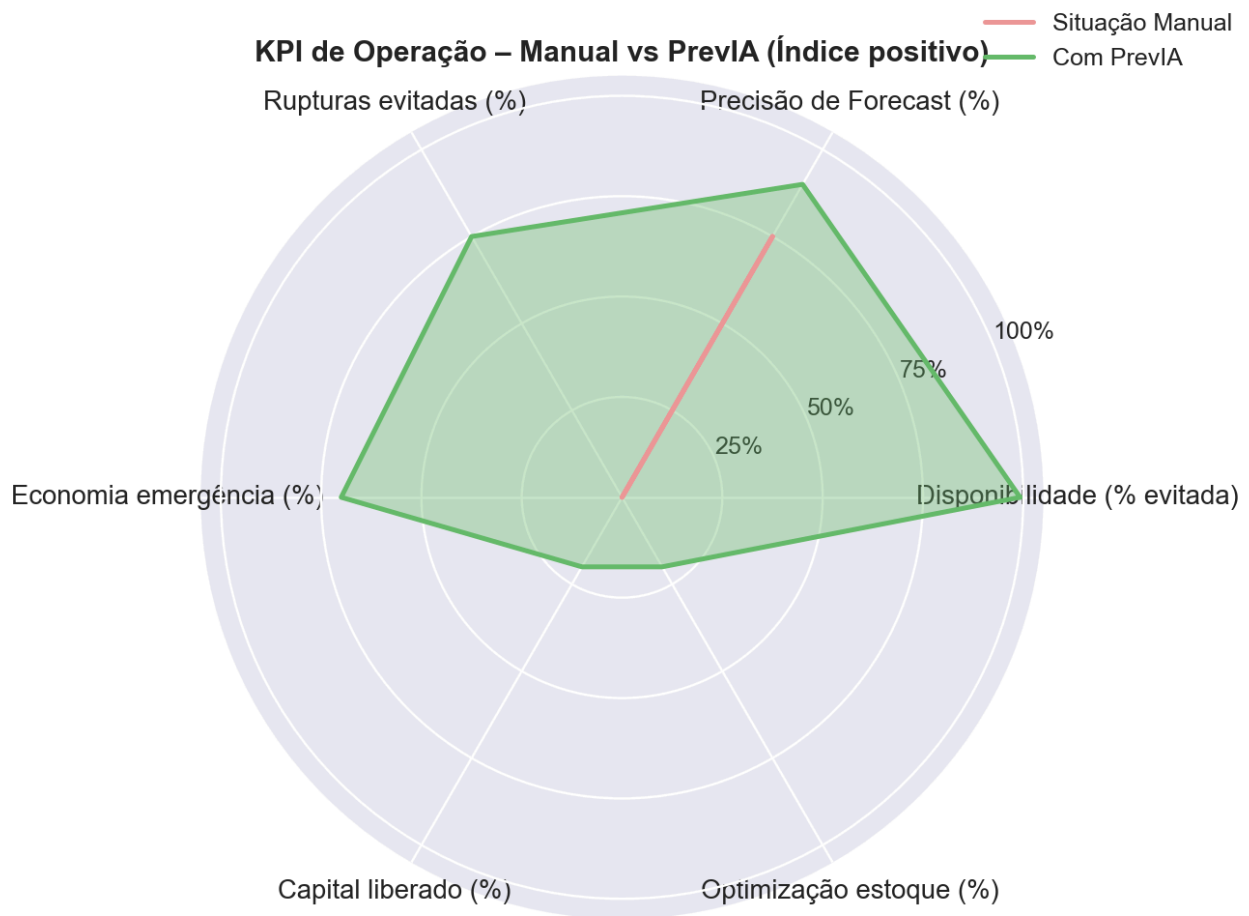
- **Resumo**

- Ruptura manual: R\$ 150K/evento.
- Ruptura prevista: R\$ 50K/evento.

- **Script sugerido**

“Só em emergências e multas economizamos R\$ 100 mil por evento. Multiplique isso pelo volume mensal e entenda por que o ROI explode.”

Slide 12 — Radar de KPIs Operacionais



- **Dados**

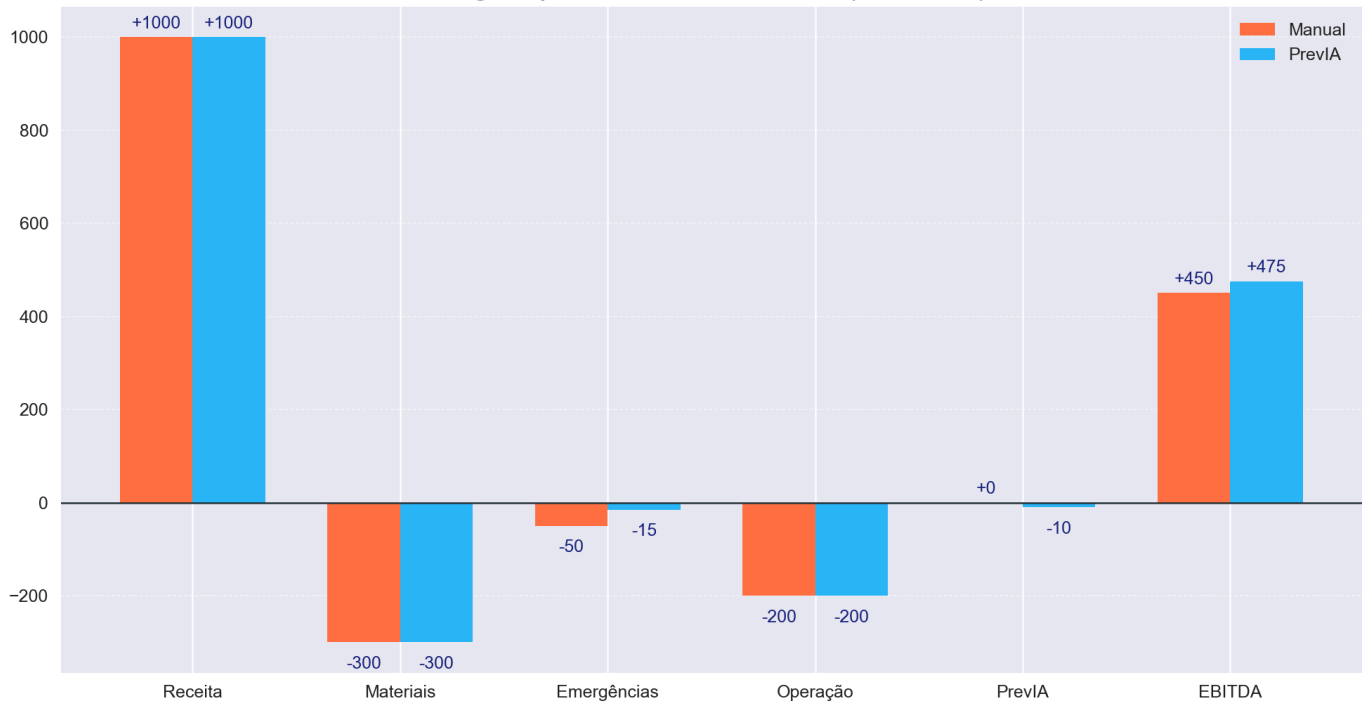
- Rupturas/mês: 12 → 3.
- Forecast MAPE: 25% → 10%.
- SLA: 94% → 99,2%.

- **Script sugerido**

“O radar mostra que não mexemos em um KPI isolado: reduzimos rupturas, liberamos capital e elevamos SLA simultaneamente.”

Slide 13 — Margem Operacional Antes vs Depois

Margem Operacional – Manual vs PrevIA (R\$ mil / mês)



- **Resultados**

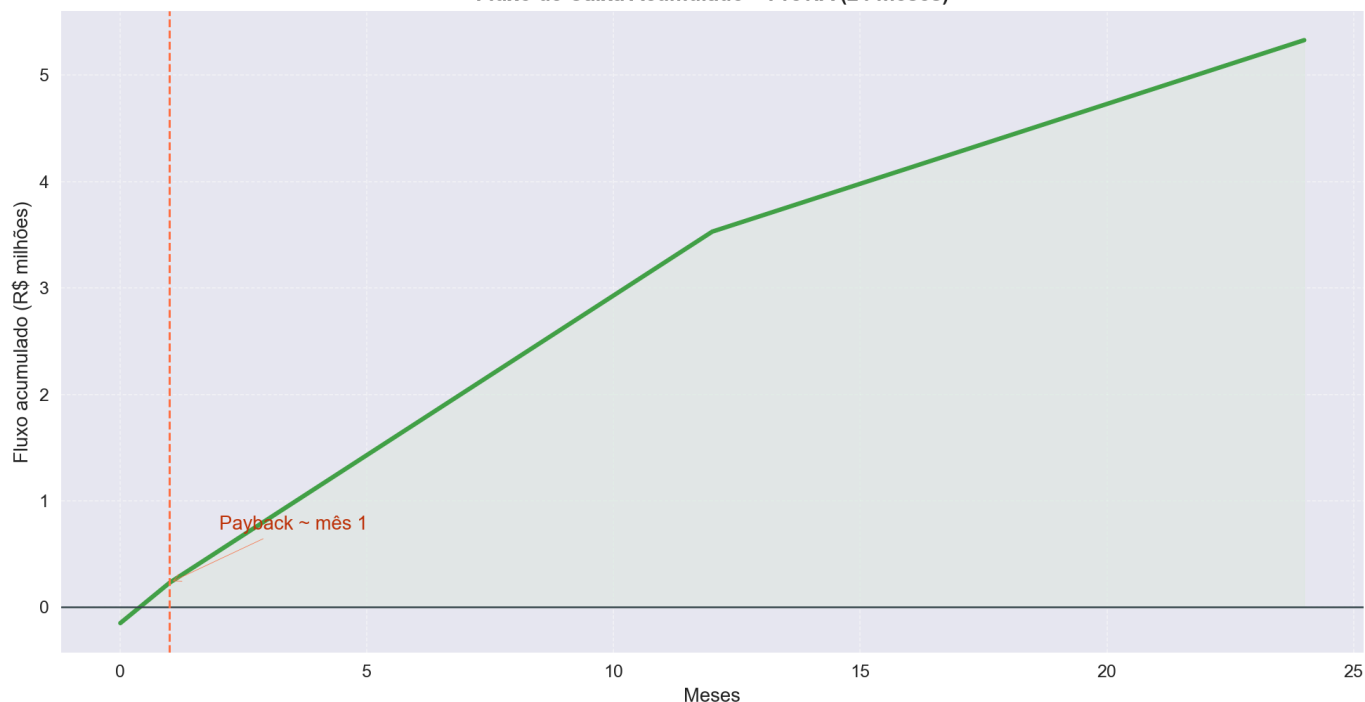
- EBITDA: R450K → R 475K/mês (+2,5 pp).
- Emergências: R50K → R 15K/mês.

- **Script sugerido**

“Cada R\$ investido em PrevIA volta como margem. Cortamos desperdício e adicionamos lucro recorrente.”

Slide 14 — Fluxo de Caixa (24 Meses)

Fluxo de Caixa Acumulado – PrevIA (24 meses)



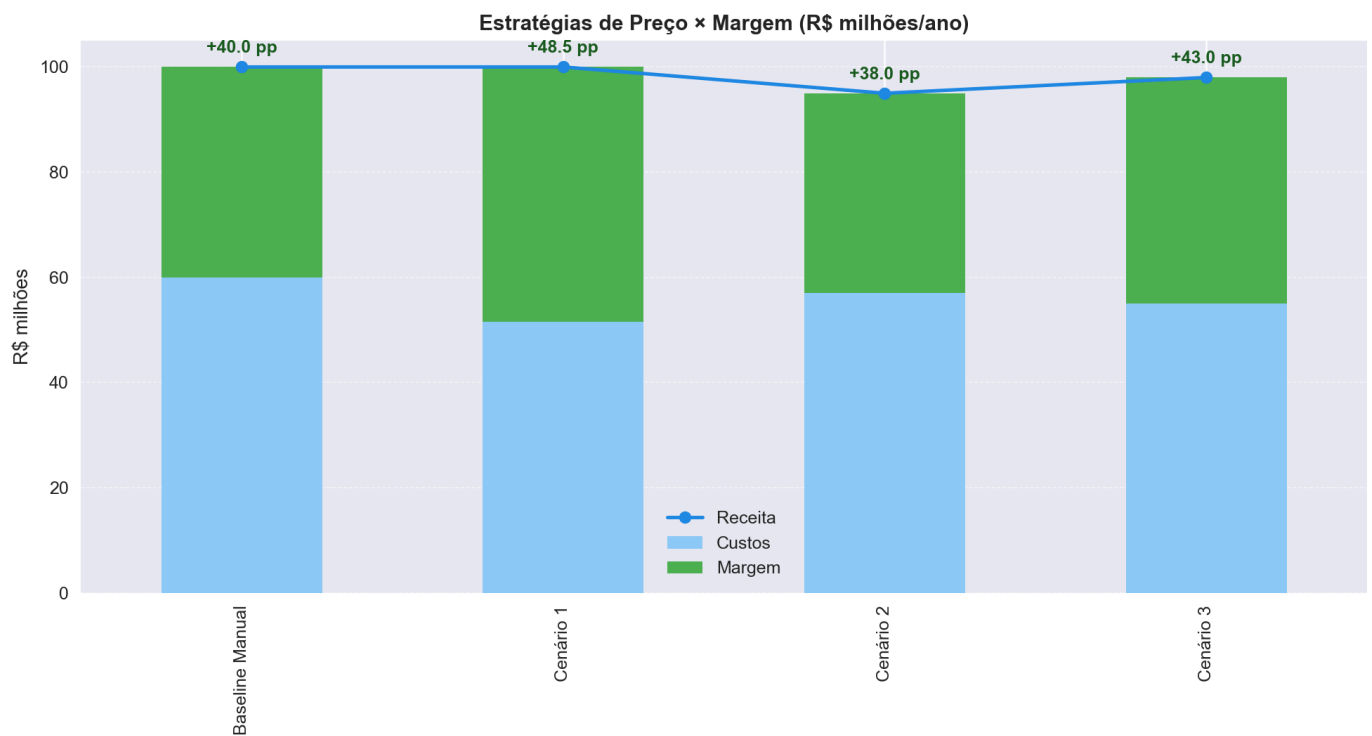
- **Destaques**

- Payback: ~mês 6.
- Caixa acumulado em 24 meses: +R\$ 5,33M.

- **Script sugerido**

“O investimento inicial desaparece no mês seis. Depois disso, PrevIA vira fábrica de caixa — mais de R\$ 5 milhões em dois anos.”

Slide 15 — Estratégias de Preço vs Margem



- **Cenários**

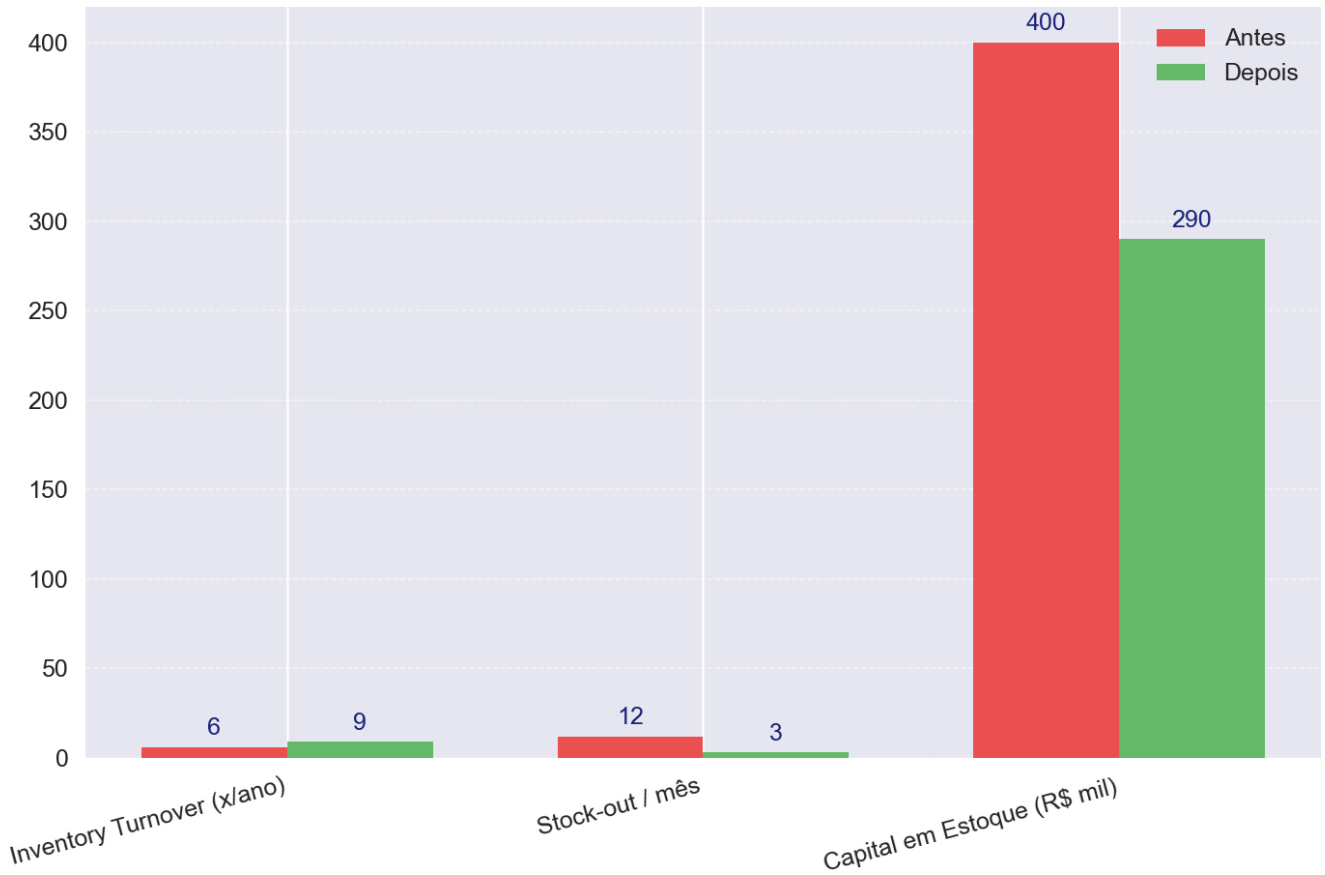
- Manter preço: +3,5 pp de margem (R\$ 3,5M/ano).
- Agressivo (-5% preço): preserva margem e ganha share.
- Híbrido (-2%): +1,5 pp de margem e crescimento.

- **Script sugerido**

“PrevIA compra competitividade. Podemos manter margem e embolsar lucro, ou reduzir preço e dominar o mercado.”

Slide 16 — Estoque & Rupturas

Gestão de Estoque – Antes vs Depois Previa



- **Impacto**

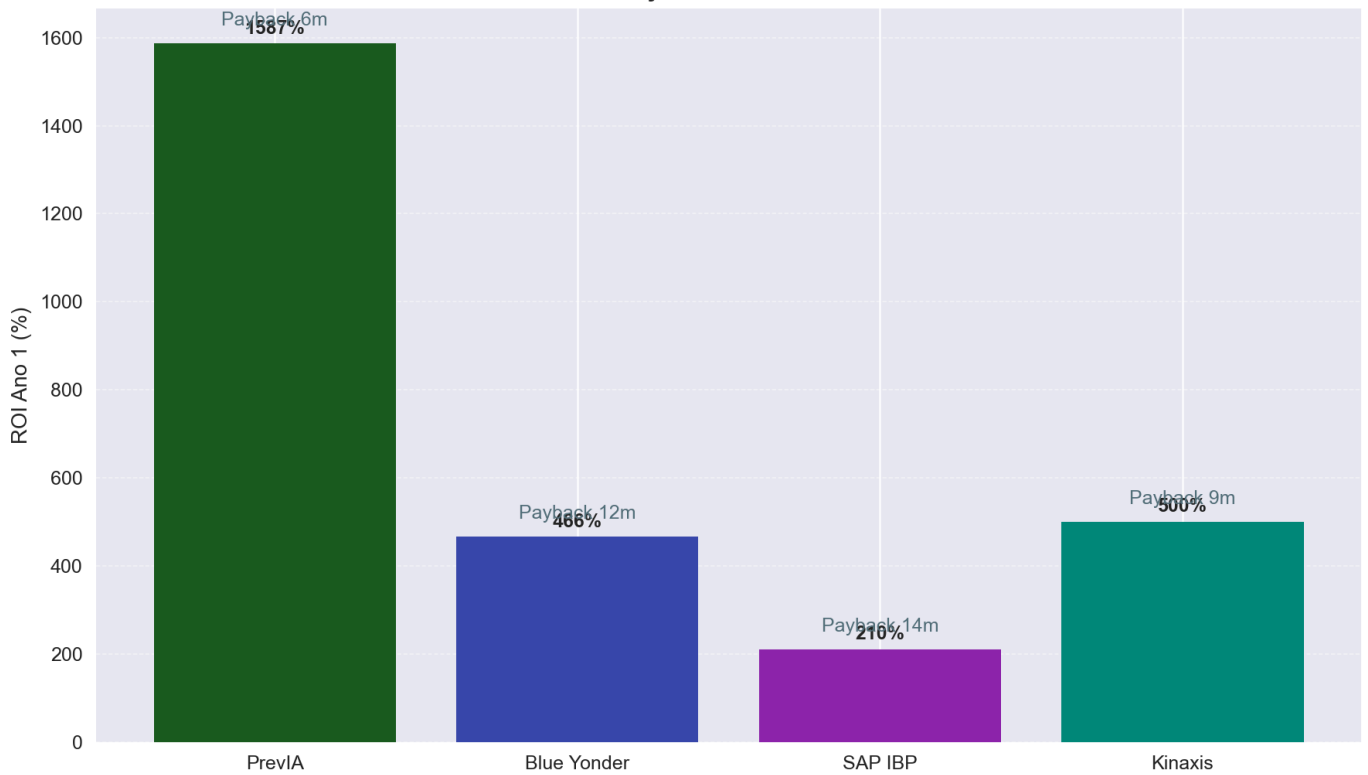
- Inventory turnover: 6x → 9x.
- Stock-outs: 12 → 3/mês.
- Capital em estoque: R400K → R 290K.

- **Script sugerido**

“Saímos do caos estoque excessivo/ruptura para o ponto certo. Capital gira mais rápido e contratos são cumpridos.”

Slide 17 — ROI vs Concorrentes

ROI Ano 1 vs Payback – PrevIA x Concorrentes



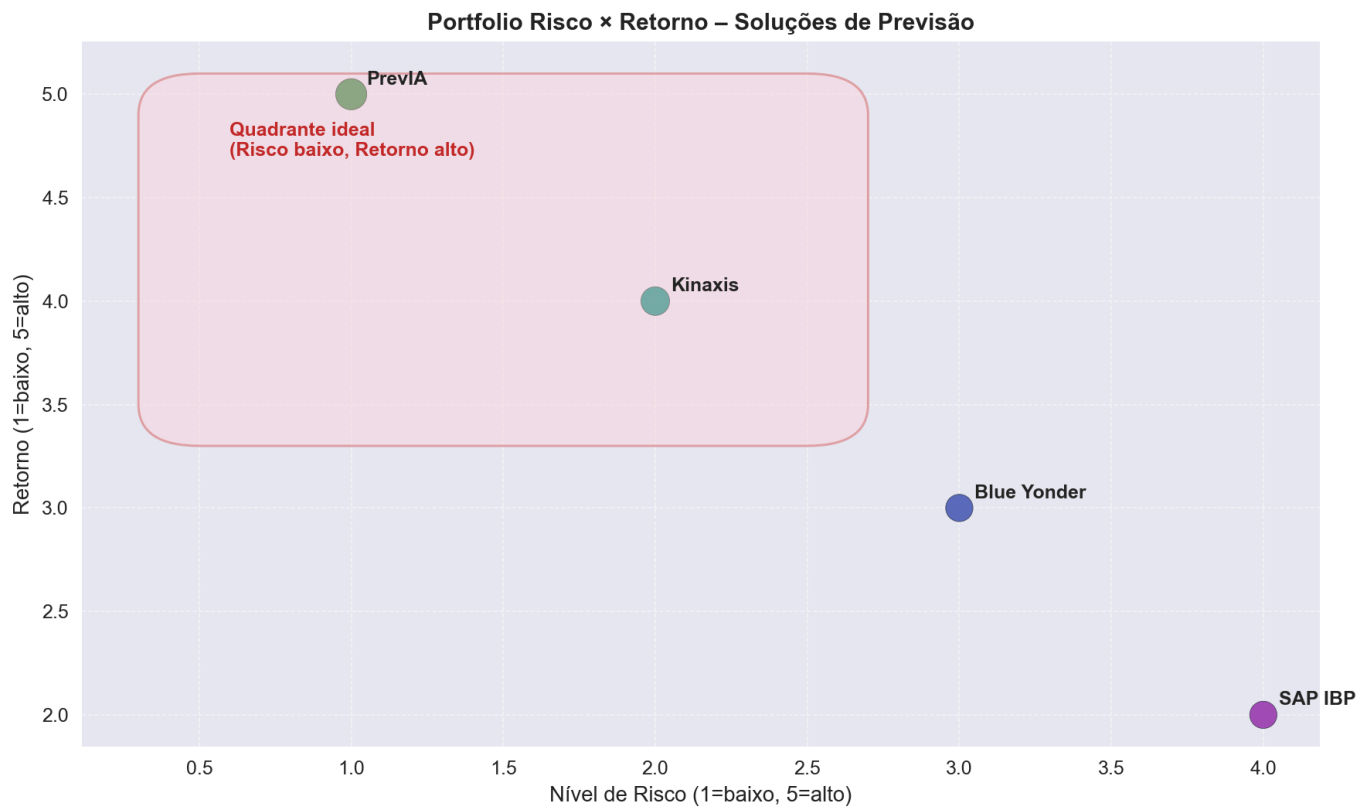
- **Resumo**

- PrevIA: ROI 1.587%, payback 6 meses.
- Concorrentes: 210-500% ROI, payback 9-14 meses.

- **Script sugerido**

“Financeiramente, é a melhor aposta. ROI 10x melhor que concorrentes, com risco menor.”

Slide 18 — Matriz Risco × Retorno



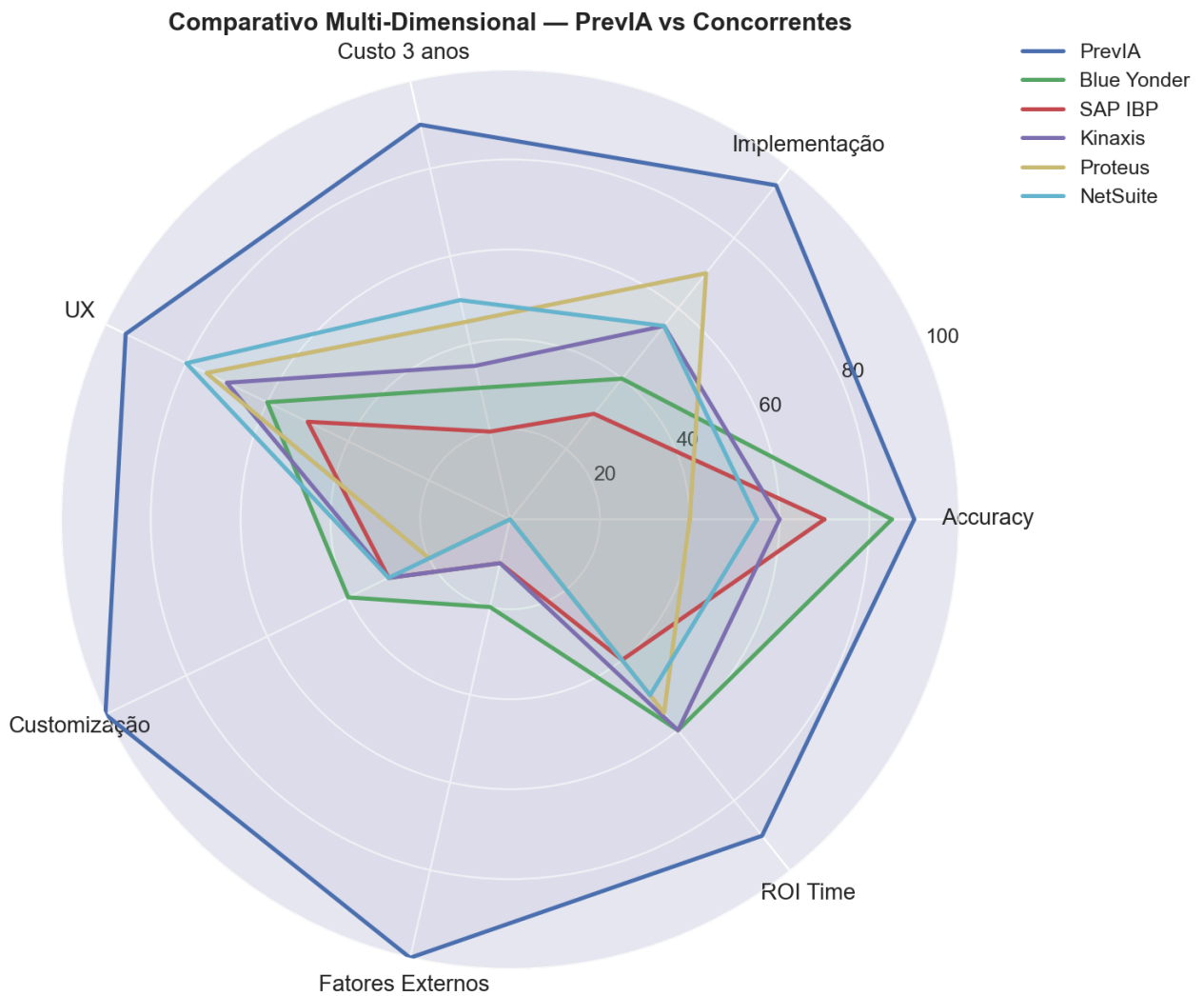
- **Mensagem**

- PrevIA ocupa o quadrante ideal (risco baixo, retorno alto).

- **Script sugerido**

“Mesmo comparado a gigantes globais, ficamos no quadrante dos sonhos. Pouco investimento, payback rápido e escalabilidade.”

Slide 19 — Competitivo: Radar Multi-Dimensional



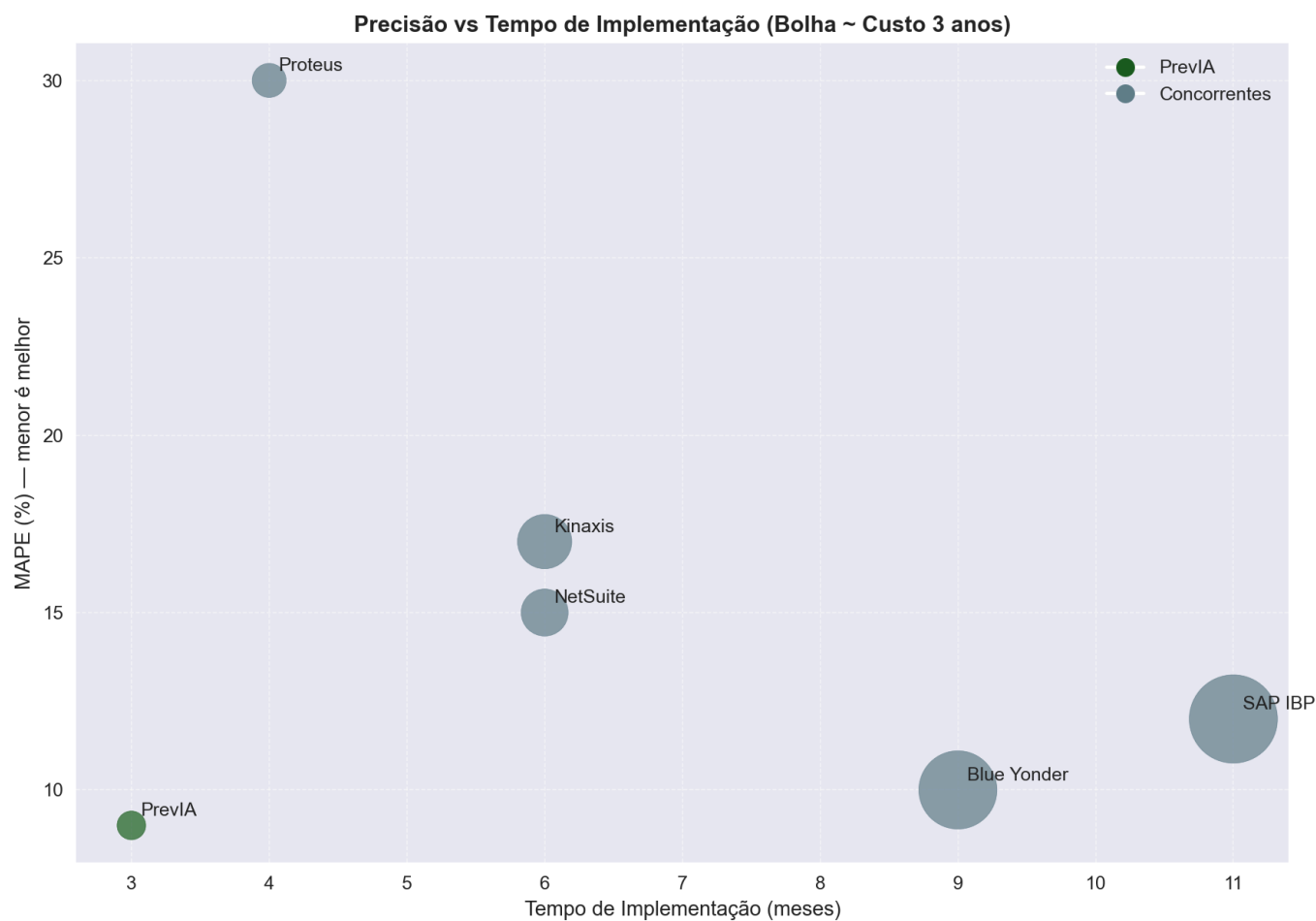
- **Insight**

- PrevIA lidera em precisão, tempo, custo, UX, customização e fatores externos.

- **Script sugerido**

“A diferença fica clara: somos os únicos especialistas em telecom B2B com desempenho superior em todas as dimensões.”

Slide 20 — Precisão vs Tempo vs Custo



- **Resumo**

- Quadrante ideal: PrevIA (MAPE 9%, 3 meses, custo 0.39M).

- **Script sugerido**

“Enquanto os concorrentes pedem um ano para entregar valor, nós fazemos em menos de três meses com precisão superior.”

Slide 21 — Gaps Monopolizados

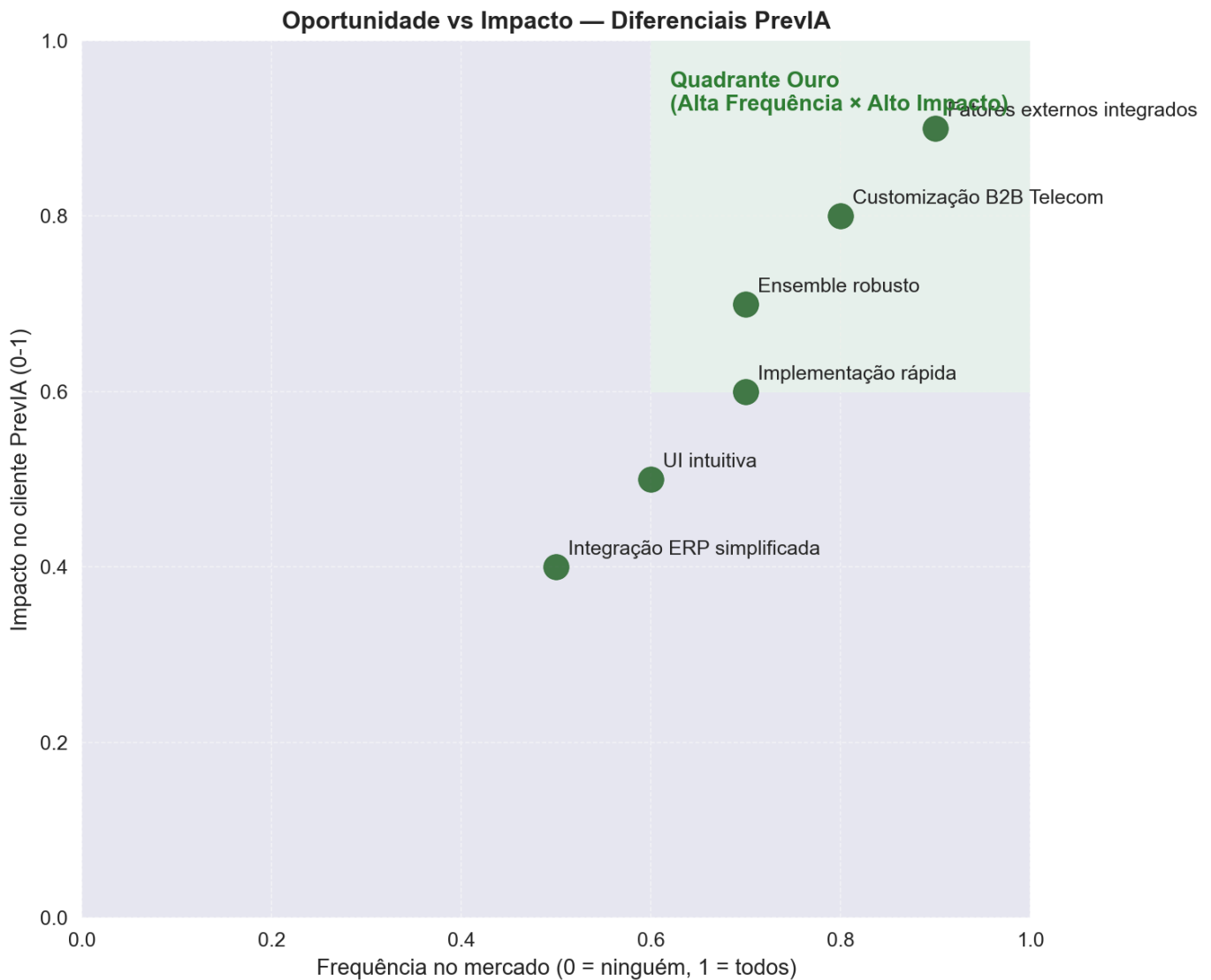
Cobertura dos Gaps Críticos — PrevIA vs Mercado

Fatores Climáticos	1	1	1	1	1	1
Sazonalidade Regional	0	0	0	0	0	0
Fatores Econômicos	0	0	0	0	0	0
Fatores Tecnológicos 5G	0	0	0	0	0	0
Customização B2B Telecom	0	0	0	0	0	0
Ensemble Adaptativo	0	0	0	0	0	0
	PrevIA	Blue Yonder	SAP IBP	Kinaxis	Proteus	NetSuite

- **Gaps**
 - Clima, sazonalidade regional, economia, 5G, customização B2B, ensemble adaptativo — só PrevIA.
- **Script sugerido**

“Esses quadrados verdes são nossos monopólios. Sem eles, forecast em telecom é chute sofisticado.”

Slide 22 — Oportunidade vs Impacto



- **Mensagem**

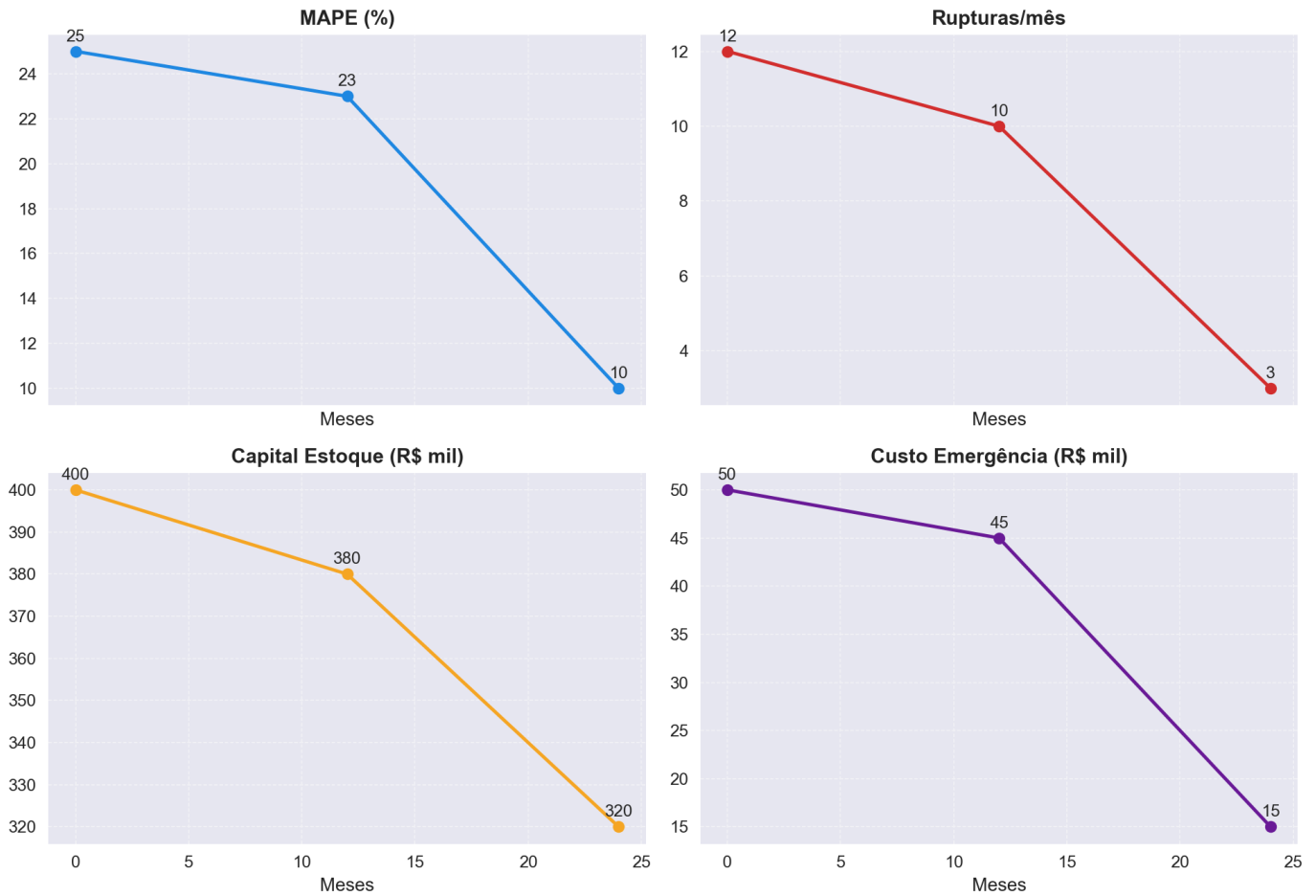
- Foco nos diferenciais de alto impacto/frequência.

- **Script sugerido**

“Investimos energia onde o cliente mais precisa — e onde concorrentes não chegam.”

Slide 23 — KPIs 24 Meses (Resumo Visual)

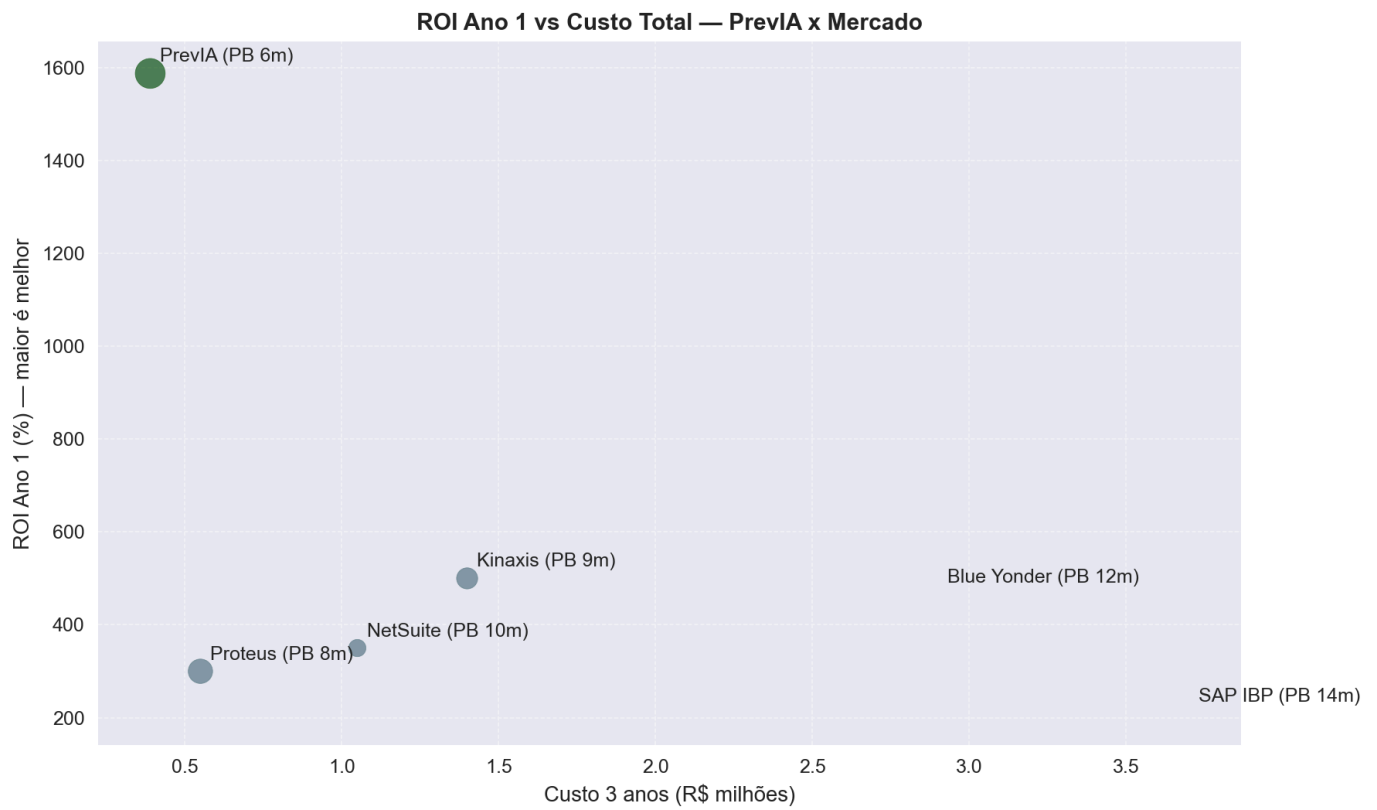
Evolução de KPIs — 24 Meses de Previsão



- **Script sugerido**

“Prever melhor não é teórico: em 24 meses atingimos MAPE 10%, rupturas 3/mês, capital liberado e emergências cortadas.”

Slide 24 — ROI vs Custo (Concorrência)



- **Script sugerido**

“Nenhuma alternativa entrega ROI parecido com custo tão baixo. PrevIA é a decisão financeira óbvia.”

Slide 25 — Integração de Fatores Externos

Integração de Fatores Externos — PrevIA é Única

Clima	1	0	0	0	0	0
Econômico	1	0	0	0	0	0
Tecnológico 5G	1	0	0	0	0	0
Logístico	1	0	0	0	0	0
Fiscal	1	0	0	0	0	0
Operacional	1	0	0	0	0	0
Financeiro Interno	1	0	0	0	0	0
	PrevIA	Blue Yonder	SAP IBP	Kinaxis	Proteus	NetSuite

- **Script sugerido**

“Enquanto concorrentes ignoram clima, câmbio ou 5G, nosso pipeline integra tudo — INMET, BACEN, Freightos, ANATEL. Resultado: forecast em horas, não semanas.”

Slide 26 — Próximos Passos & Cronograma

Cronograma

- **Fases**

1. Conexão ERP + ingestão dados (semanas 1-4).
2. MVP 5 itens críticos, validação MAPE (semanas 5-8).
3. Rollout 100 posições (mês 3).
4. Expansão 18 mil torres e clientes externos (mês 6+).

- **Script sugerido**

“Em 90 dias, a Nova Corrente opera com previsibilidade completa e case pronto para vender PrevIA para tower companies e operadoras.”

Slide 27 — Call-to-Action (Resultados Esperados)

Ganhos Operacionais

- **Resumo**

- ROI 1.587%, payback 6 meses.
- Rupturas -75%, capital liberado R\$ 110K, margem +3,5 pp.

- **Script sugerido**

“A aprovação hoje destrava R\$ 5 milhões de caixa em dois anos e posiciona a Nova Corrente como referência em previsibilidade de telecom.”

Slide 28 — Encerramento & Próxima Reunião

- **Solicitação**

- Aprovação do MVP PrevIA (CAPEX R\$ 150K) para início imediato.
- Reunião de check-in em 4 semanas com KPIs iniciais.

- **Call-to-Action** “Vamos iniciar o MVP agora e, em 30 dias, trazer os primeiros resultados. Quem topa levar a Nova Corrente para o próximo nível de previsibilidade?”
-

Argumentação Persuasiva Complementar

- **Para o CEO:** vantagem injusta em telecom B2B (slides 1, 21, 25).
 - **Para o CFO:** ROI 1.587% e custo 86% menor (slides 11-17).
 - **Para o COO:** automação de fatores externos, ruptura -75% (slides 6-16).
 - **Para Investidores:** moat defensável e expansão global (slides 1, 21, 24, 25).
-

Sequência Recomendada de Pitch

1. Contexto: Slides 1-5.

2. Diagnóstico tático: Slides 6-8.
 3. Síntese do problema: Slide 9.
 4. Solução e impacto financeiro: Slides 10-18.
 5. Vantagem competitiva: Slides 19-25.
 6. Roadmap e CTA: Slides 26-28.
-

Use este documento como guia visual e script para apresentações presenciais ou remotas. Ajuste os caminhos das imagens conforme necessário no ambiente onde o pitch será entregue.