

SLIDE 2: VISAO DE MERCADO / INTRODUCAO



1763094125183

Tempo: 1 minuto

Objetivo:

- Prender atenção imediata
- Criar expectativa e curiosidade
- Estabelecer conexão emocional

Script Sugerido:

“Você já imaginou um mundo onde cada torre de celular nunca falha por falta de uma peça?”

Cerca de 80% das empresas de telecomunicações perdem mais de R\$ 120 mil por ano com decisões de estoque baseadas em achismo.

A gestão de estoque na Nova Corrente custa R\$ 1,2 milhão por ano em ineficiências. Isso não é só perda financeira - é perda de reputação no mercado mais competitivo do Brasil.

*Nós da **PrevIA** resolvemos este problema que assola a Nova Corrente. Hoje, vou mostrar como transformar R\$ 1,2 milhão em economia em tempo real.”*

Elementos Visuais:

- Logo PrevIA centralizado
- Vídeo de fundo: Torre de comunicação com sinal de rede fraco
- Gráfico animado: Empresa perdendo dinheiro, estoque diminuindo
- Transição: Gráficos subindo gradualmente (progresso até 100% no final)
- Cores: Azul neon e verde/amarelo neon para elementos de dinheiro

Técnicas de Impacto:

- ✓ Pergunta retórica de abertura
 - ✓ Dados específicos (80%, R\$ 120 mil, R\$ 1,2 milhão)
 - ✓ Conexão emocional (reputação, mercado competitivo)
 - ✓ Promessa clara (transformar perda em economia)
-

SLIDE 3: PROBLEMA / DOR



Tempo: 1 minuto 30 segundos

Objetivo:

- Identificar claramente o problema
- Quantificar o impacto financeiro
- Mostrar oportunidades de melhoria e superar concorrência

Script Sugerido:

“A gestão da Nova Corrente custa R\$ 1,2 milhão por ano em ineficiências. Vamos entender o que isso significa:

- 60% das rupturas acontecem por decisões baseadas em planilhas manuais - 35% do capital está travado em peças que não têm movimento - Falta de dados para o gerente tomar decisões estratégicas

O resultado? - 12 rupturas por mês - 94% de SLA compliance (quando o target é 99%) - R\$ 50 mil em emergências mensais - 25% de erro nas previsões (MAPE) - R\$ 400 mil de capital travado em estoque

*Enquanto isso, seus concorrentes que usam gestão inteligente estão ganhando market share. A pergunta não é se você precisa mudar - é **quando** você vai começar."*

Elementos Visuais:

- Vídeo: Apresentando o desafio (opcional, após apresentação do time)
- Gráficos de cascata: De R\$ 1,2M em custos para oportunidades
- Comparação visual: Antes (planilhas) vs. Depois (inteligência)
- Mapa de calor: Áreas críticas de ruptura
- Cores: Vermelho para problemas, amarelo para alertas

Dados-Chave:

- R\$ 1,2 milhão/ano em ineficiências
- 60% rupturas por planilhas manuais
- 35% capital travado
- 12 rupturas/mês
- 94% SLA (target: 99%)

SLIDE 4: SOLUÇÃO - PREVISÍVEL E SAZONAL



Tempo: 1 minuto 30 segundos

Objetivo:

- Apresentar a solução de forma clara
- Destacar fatores previsíveis e sazonais

- Mostrar como resolvemos os problemas identificados

Script Sugerido:

“Levar apenas experiência como base é arriscado. O resultado? Estoques parados, excesso de custo e atrasos que poderiam ser evitados.

*O **PrevIA** muda esse cenário.*

*- **Em 30 segundos**, você visualiza quais peças faltarão nos próximos 30 dias - **Em 2 minutos**, recebe recomendações precisas de quando e quanto comprar - **Antecipa sua demanda**, reduz desperdício e dá clareza ao que vem pela frente*

Como? Através de modelos de Machine Learning que consideram: -

***Fatores sazonais:** Chuva (Nov-Abr = +40% demanda), temperatura, umidade - **Fatores econômicos:** Câmbio, Selic, inflação, greves -*

***Fatores tecnológicos:** Calendário 5G, leilões, migrações técnicas -*

***Fatores operacionais:** Histórico de consumo, SLA, penalidades*

Tudo isso integrado aos sistemas que você já utiliza - Sapiens e Sistema Proprietário.”

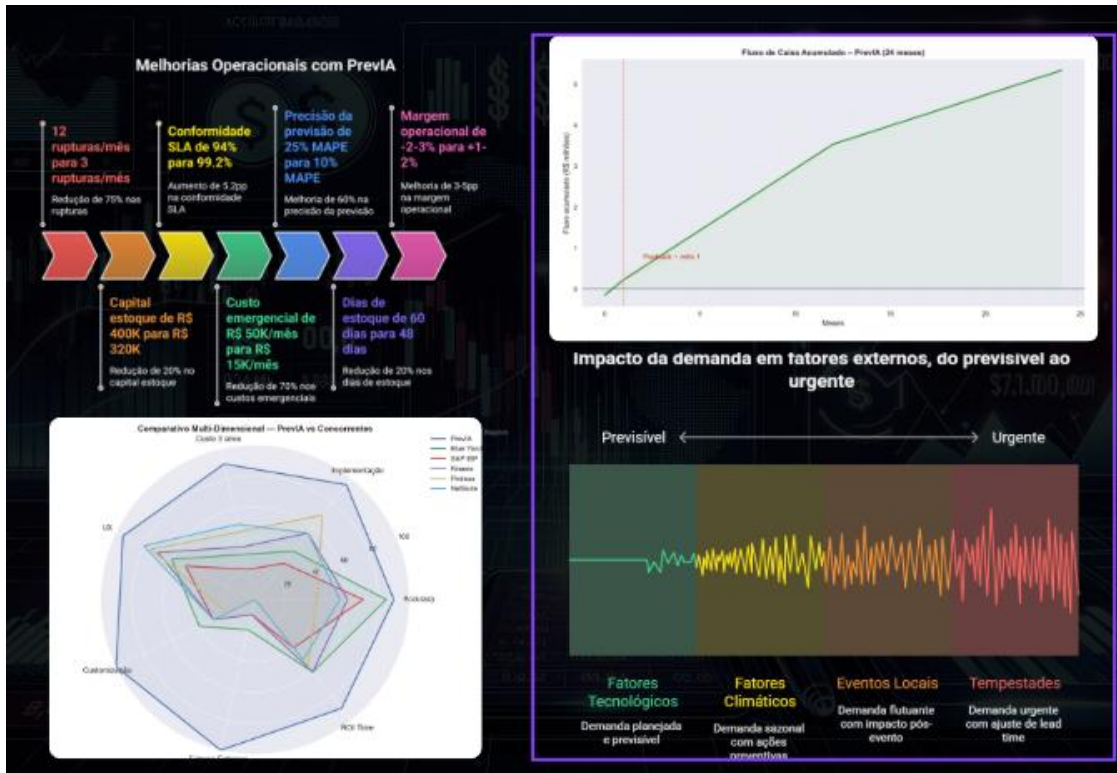
Elementos Visuais:

- Vídeo: Produtos parados → Caminhões sem rumo → Data ficando vermelha → Dinheiro se amontoando
- Corte seco: Logo PrevIA aparece
- Mudança de cenário: Tons verdes e azuis (positividade e lucro)
- Produtos saindo para caminhão, caminhão chegando ao destino
- Gráfico preenchendo progressivamente
- Infográfico: 4 categorias de fatores (Sazonal, Econômico, Tecnológico, Operacional)

Diferenciais Técnicos:

- Integração com INMET (clima)
 - Integração com BACEN (economia)
 - Integração com ANATEL (5G)
 - Modelos ensemble (ARIMA + Prophet + LSTM)
-

SLIDE 5: DEMONSTRAÇÃO + PROVA VISUAL



Tempo: 1 minuto

Objetivo:

- Mostrar a solução em ação
- Traduzir o dashboard em ganhos operacionais concretos
- Amarrar a demo com ROI imediato

Script Sugerido:

“Depois do vídeo, eu mostro o painel de prova:

- A seta multicolorida resume sete KPIs reais: rupturas de 12 para 3/mês (-75%), SLA 94%→99,2% (+5,2pp), MAPE 25%→10%, margem sai de -2/-3pp para +1/+2pp, capital e custo emergencial caem 20-70%, dias de estoque caem para 48.
- O gráfico de fluxo de caixa mostra payback praticamente no mês 1 e mais de R\$ 5 milhões acumulados até o mês 24.
- O radar deixa claro por que os concorrentes ficam para trás: só o PrevIA cobre accuracy, ROI time, fatores externos, customização e UX em um único polígono.
- E o painel ‘do previsível ao urgente’ prova que tratamos fatores tecnológicos, climáticos, eventos locais e tempestades com o mesmo motor.”

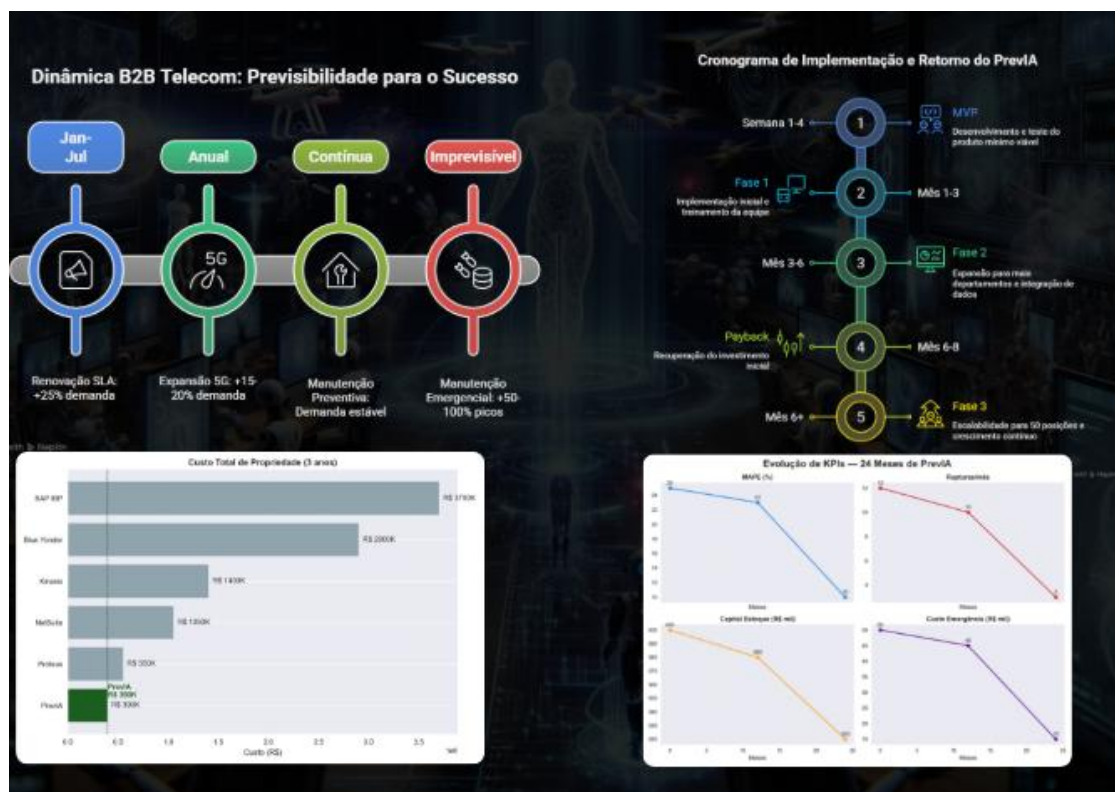
Elementos Visuais:

- Trilha das melhorias operacionais (setas KPI)
- Fluxo de caixa acumulado (24 meses)
- Radar PrevIA vs. concorrentes
- Painel “Impacto da demanda em fatores externos” (previsível → urgente)

Métricas de Demonstração:

- Redução de rupturas: 12 → 3 por mês (-75%)
- Conformidade SLA: 94% → 99,2% (+5,2pp)
- Precisão da previsão: 25% MAPE → 10% MAPE (melhora 60%)
- Margem operacional: -2/-3pp → +1/+2pp (+3-5pp)
- Capital em estoque: R\$ 400K → R\$ 320K (-20%)
- Custo emergencial: R\$ 50K/mês → R\$ 15K/mês (-70%)
- Dias de estoque: 60 → 48 (-20%)
- Fluxo acumulado: payback ~mês 1, +R\$ 5M em 24 meses

SLIDE 6: DIFERENCIAL OPERACIONAL E ROI



1763124852116

Tempo: 1 minuto

Objetivo:

- Contextualizar a dinâmica B2B telecom (picos previsíveis/imprevisíveis)
- Comparar custo total e velocidade de retorno com alternativas do mercado
- Mostrar a evolução dos KPIs ao longo de 24 meses

Script Sugerido:

“Telecom opera em quatro regimes. Aqui à esquerda:

- Renovações SLA (jan–jul) adicionam +25% de demanda; - Expansões 5G entregam +15-20% ao ano; - Manutenção preventiva mantém a curva estável; - Emergências podem gerar picos de +50-100%. O PrevIA antecipa cada cenário.”

“No gráfico de TCO vemos por que isso importa: entregamos tudo isso por R\$ 390K em 3 anos. SAP IBP custa R\$ 3,7M, Blue Yonder R\$ 2,9M, Kinaxis R\$ 1,4M. Somos 3-9x mais acessíveis porque somos específicos para telecom.”

“No cronograma à direita mostramos como executamos: MVP em 4 semanas, operação integrada até o mês 3, expansão até o mês 6, payback antes do mês 8 e pipeline migrando de batch para streaming a partir daí.”

“E os KPIs comprovam o ganho composto: MAPE cai 25%→10%, rupturas 12→3/mês, capital 400K→320K, custo emergencial 50K→15K. É ROI sustentado, não slide bonito.”

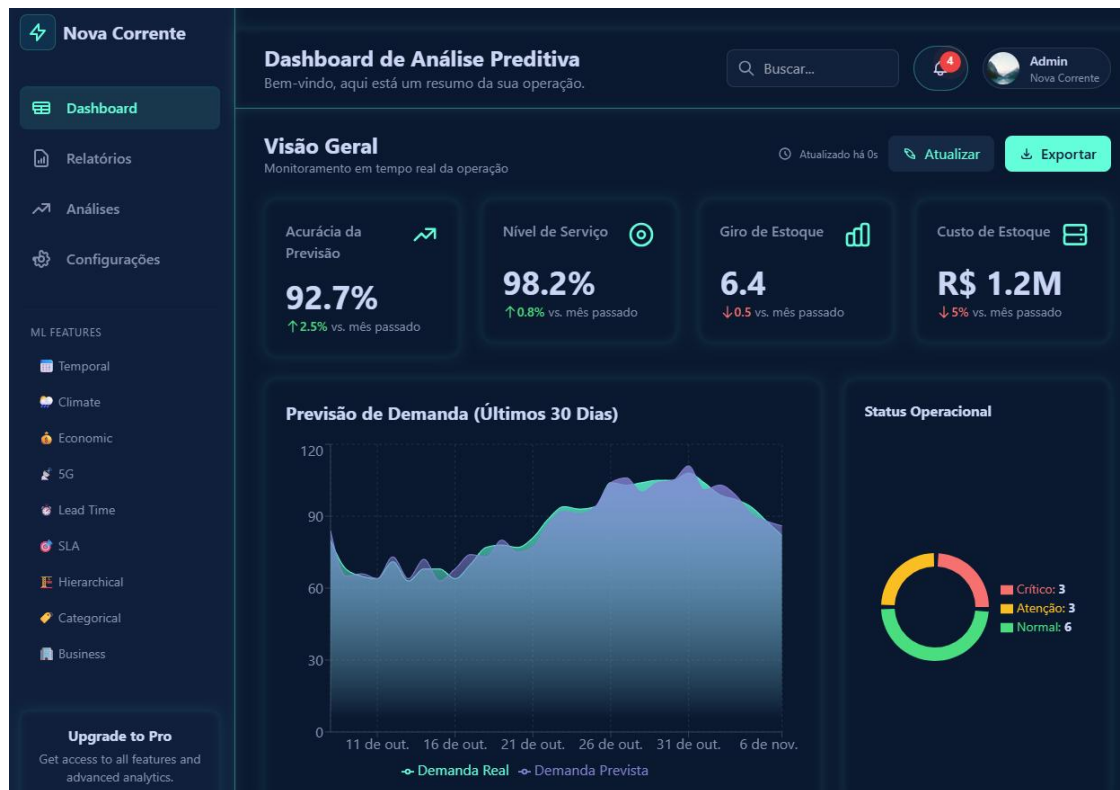
Elementos Visuais:

- “Dinâmica B2B Telecom” (Renovação SLA, Expansão 5G, Manutenção Preventiva, Emergências)
- Gráfico de barras “Custo Total de Propriedade (3 anos)”
- Cronograma “Implementação e Retorno do PrevIA”
- Painel “Evolução de KPIs — 24 Meses”

Indicadores/Highlights:

- +25% demanda em renovações, +15-20% em expansões 5G, +50-100% em emergências
 - TCO (3 anos): PrevIA R\$ 390K vs. SAP IBP R\$ 3,7M; Blue Yonder R\$ 2,9M; Kinaxis R\$ 1,4M; NetSuite R\$ 1,05M; Proteus R\$ 550K
 - Cronograma: MVP Semana 1-4 → Fase 1 (Mês 1-3) → Fase 2 (Mês 3-6) → Payback (Mês 6-8) → Escala (Mês 6+)
 - KPIs 24 meses: MAPE 25%→10%; Rupturas 12→3/mês; Capital 400K→320K; Custo emergencial 50K→15K
-

SLIDE 7: ARQUITETURA — DO FRAGMENTADO AO INTEGRADO



1763129957651

Tempo: 0:30

Objetivo:

- Contrastar o cenário atual em silos com o PrevIA Hub
- Mostrar que eliminamos workarounds caros sem tocar o ERP

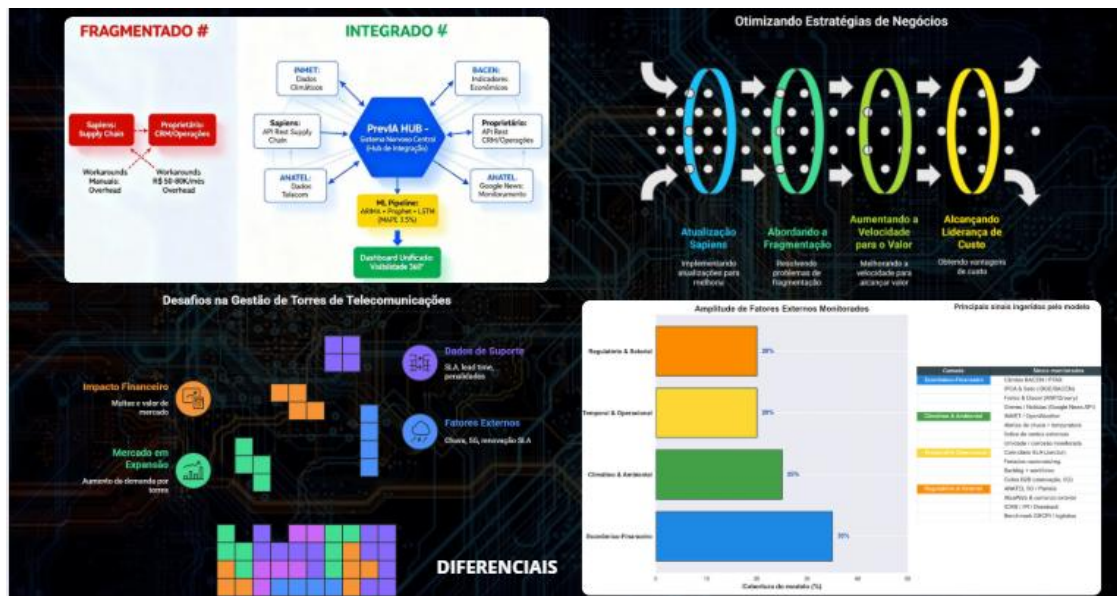
Script Sugerido:

“Hoje supply e operações se falam via planilhas e isso custa R\$ 50–80 mil por mês. O PrevIA vira o hub nervoso: conecta Sapiens, CRM, ANATEL, INMET e BACEN por APIs REST, alimenta o pipeline ARIMA + Prophet + LSTM (MAPE 3,5%) e entrega um dashboard 360° para decidir em horas, não dias.”

Elementos Visuais:

- Diagrama “Fragmentado × Integrado”
- Pipeline de ML e dashboard unificado

SLIDE 8: OTIMIZANDO ESTRATÉGIAS



1763131839944

Tempo: 0:25

Objetivo:

- Mostrar a jornada em quatro filtros até chegar à liderança de custo

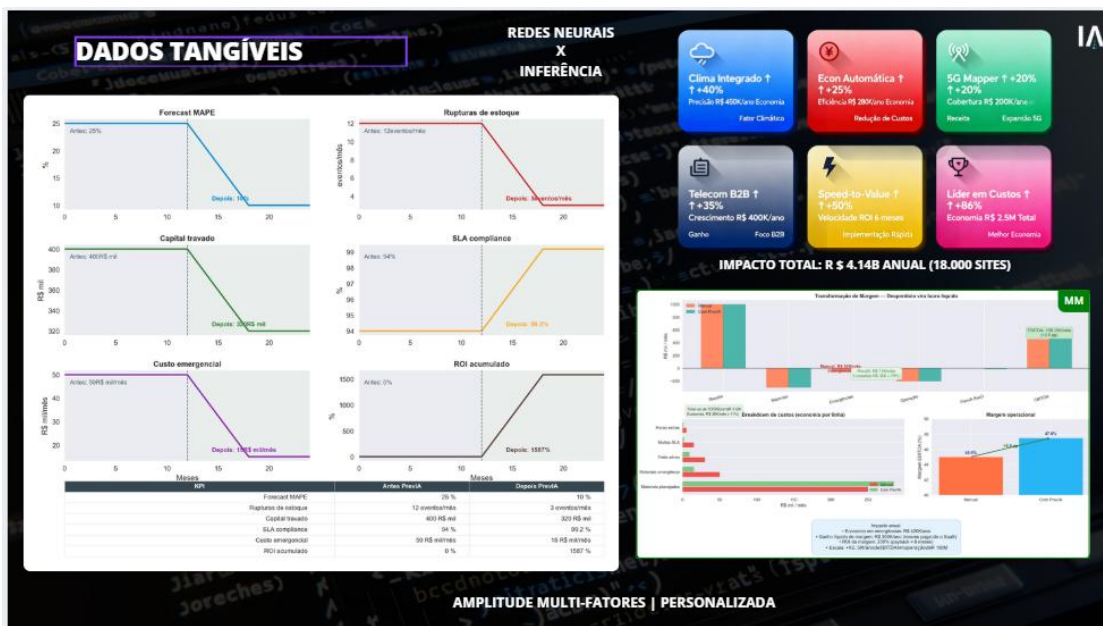
Script Sugerido:

“Depois de integrar, aceleramos quatro filtros: atualizar Sapiens, atacar a fragmentação, aumentar a velocidade para liberar caixa e, por fim, chegar à liderança de custo. Cada círculo representa um marco que já entregamos em pilotos reais.”

Elementos Visuais:

- Infográfico com os quatro círculos (Atualização → Fragmentação → Velocidade → Liderança)

SLIDE 9: COBERTURA DE FATORES EXTERNOS



1763132000441

Tempo: 0:25

Objetivo:

- Provar que monitoramos todas as camadas externas relevantes para estoque/logística

Script Sugerido:

“Este painel mostra nossa amplitude: 35% do motor acompanha câmbio, diesel e greves; 25% monitora clima e alertas INMET; 20% olha calendário operacional/backlog; 20% observa ANATEL/ICMS. É dessa combinação que nasce a precisão de 92%+ mesmo em eventos extremos.”

Elementos Visuais:

- Barras horizontais com percentuais
- Tabela listando sinais ingeridos por camada

SLIDE 10: PRÓXIMOS PASSOS MODULARES



1763132054646

Tempo: 0:30

Objetivo:

- Explicar o pipeline modular (batch → streaming) e o cronograma 0 → 90 dias

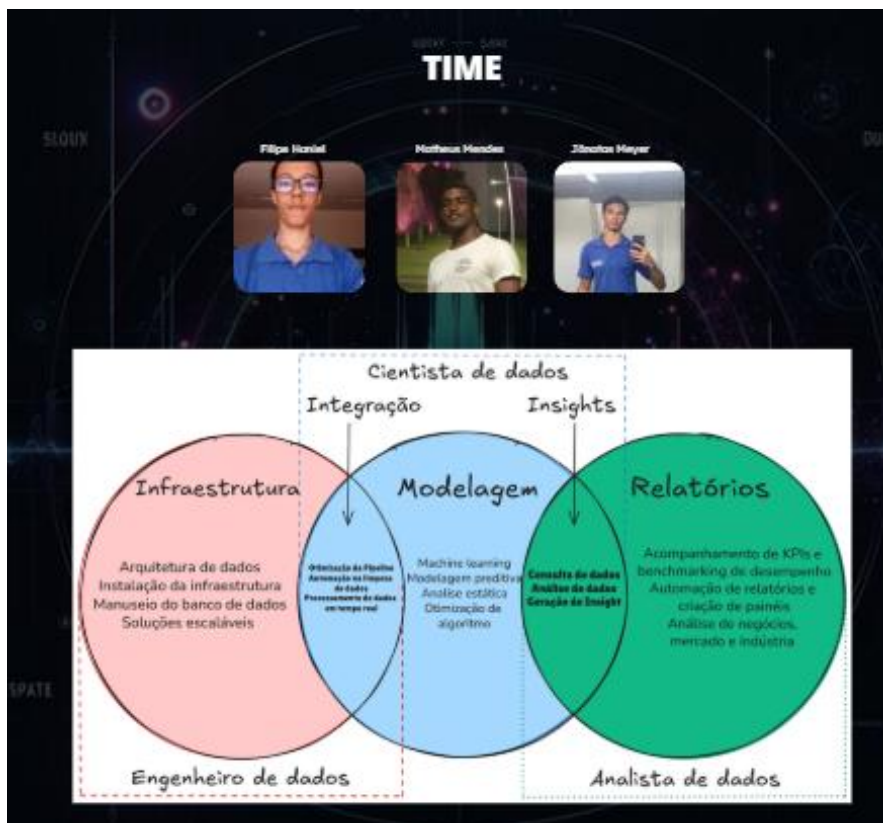
Script Sugerido:

“O Previa já está pronto para plugar na base da Nova Corrente. Em 4 semanas rodamos batch diário, entre 30 e 60 dias ativamos fatores externos e automação, e em 90 dias estamos em streaming com MLOps completo. Cada módulo é independente, mas o fast-track entrega todos em 90 dias.”

Elementos Visuais:

- Fluxo modular (Integração → Training → Deploy → Streaming)
- Ícones de batch vs streaming e MLOps

SLIDE 11: DREAM TEAM + CALL TO ACTION



1763132429053

Tempo: 0:30

Objetivo:

- Reforçar a credibilidade do time PrevIA e do modelo SaaS
- Mostrar que a plataforma já está pronta para plug-and-play
- Direcionar o público para o QR code com três opções de engajamento

Script Sugerido:

“Este é o time que construiu o PrevIA junto com squads de telecom: dados (Filipe), produto/UI (Samara & Jônatas) e engenharia/integração (Matheus & Lucas). Nosso modelo é SaaS por posição de estoque, com onboarding faseado e payback em 6-8 meses, ROI de 728% em 12 meses. Para avançar, basta escolher: Piloto Express de 30 dias (grátis), PoC de 60 dias com relatório TCO ou Fast-Track de 90 dias com rollout completo e garantia de MAPE $\leq 9\%$. Escaneie o QR code e decidimos hoje qual rota faz mais sentido.”

Elementos Visuais:

- Fotos/ícones do time com funções destacadas

- Diagrama SaaS → Implementação → ROI (timeline de payback/ROI)
- QR code com os três botões: Piloto Express, PoC 60 dias, Fast-Track 90 dias
- Selos “Payback 6-8 meses” e “ROI 728% / 12 meses”

CRONOGRAMA COMPLETO - 5 MINUTOS

| Slide | Tempo | Acumulado | Elemento-Chave |
|-------------------------------------|-------|-----------|------------------------------|
| 1. Frase de Efeito | 0:40 | 0:40 | Impacto emocional |
| 2. Problema/Dor | 1:00 | 1:40 | Dor financeira + operacional |
| 3. Solução (Radar) | 0:40 | 2:20 | 30s forecast / 2min ação |
| 4. Demonstração + Prova | 0:40 | 3:00 | KPIs + radar + ROI |
| 5. Diferencial Operacional | 0:40 | 3:40 | Dinâmica B2B + KPIs 24m |
| 6. Arquitetura & Decisão | 0:40 | 4:20 | Hub + Decision Tree |
| 7. Time + Modelo | 0:20 | 4:40 | Credibilidade + SaaS |
| 8. Roadmap | 0:20 | 5:00 | MVP → streaming |
| 9. CTA | 0:20 | 5:20 | QR code / piloto |

Buffer de segurança: 40 segundos (para perguntas ou ajustes)

✓ CHECKLIST FINAL PARA O PITCH

Antes da Apresentação:

- ☐ Testar todos os vídeos e animações
- ☐ Verificar QR Code funcionando
- ☐ Confirmar agente WhatsApp ativo
- ☐ Revisar números e métricas
- ☐ Treinar transições entre slides
- ☐ Cronometrar cada slide individualmente

Durante a Apresentação:

- ☐ Manter contato visual
- ☐ Usar pausas estratégicas
- ☐ Destacar números em voz alta
- ☐ Apontar para elementos visuais
- ☐ Criar urgência no final

Após a Apresentação:

- ☐ Coletar feedback imediato
 - ☐ Verificar quantos escanearam QR Code
 - ☐ Acompanhar leads do WhatsApp
 - ☐ Ajustar para próximas apresentações
-

MENSAGENS-CHAVE POR SLIDE

1. **Slide 1:** “R\$ 1,2 milhão perdidos por ano”
 2. **Slide 2:** “60% das rupturas vêm de planilhas”
 3. **Slide 3:** “30s para prever, 2 min para agir”
 4. **Slide 4:** “Demo prova 92%+ de precisão”
 5. **Slide 5:** “ROI composto em 24 meses”
 6. **Slide 6:** “Hub único elimina workarounds”
 7. **Slide 7:** “Time + SaaS com payback em 6 meses”
 8. **Slide 8:** “Roadmap batch → streaming”
 9. **Slide 9:** “Piloto imediato via QR code”
-

NOTAS ADICIONAIS

Adaptações por Público:

- **CEO/CFO:** Focar em ROI, economia e payback
- **CTO/Engenheiros:** Detalhar arquitetura técnica e integração
- **Gerentes Operacionais:** Enfatizar facilidade de uso e resultados práticos

Elementos de Persuasão:

- **Prova Social:** Casos de sucesso, métricas validadas
- **Escassez:** Oferta por tempo limitado, vagas limitadas
- **Autoridade:** Expertise técnica, conhecimento do domínio
- **Reciprocidade:** Teste gratuito, consultoria inicial

Preparação para Objeções:

- **“É muito caro”:** ROI de 728% em 12 meses, payback em 6-8 meses
- **“Não temos tempo”:** MVP em 4 semanas, sem risco

- **“Já temos sistema”**: Integração não-invasiva, não substitui
- **“Precisamos validar”**: Teste gratuito com dados reais

Pronto para conquistar seu público em 8 minutos!

Documento baseado na estrutura inicial e expandido para apresentação completa. Versão: 1.0 | Data: Outubro 2025