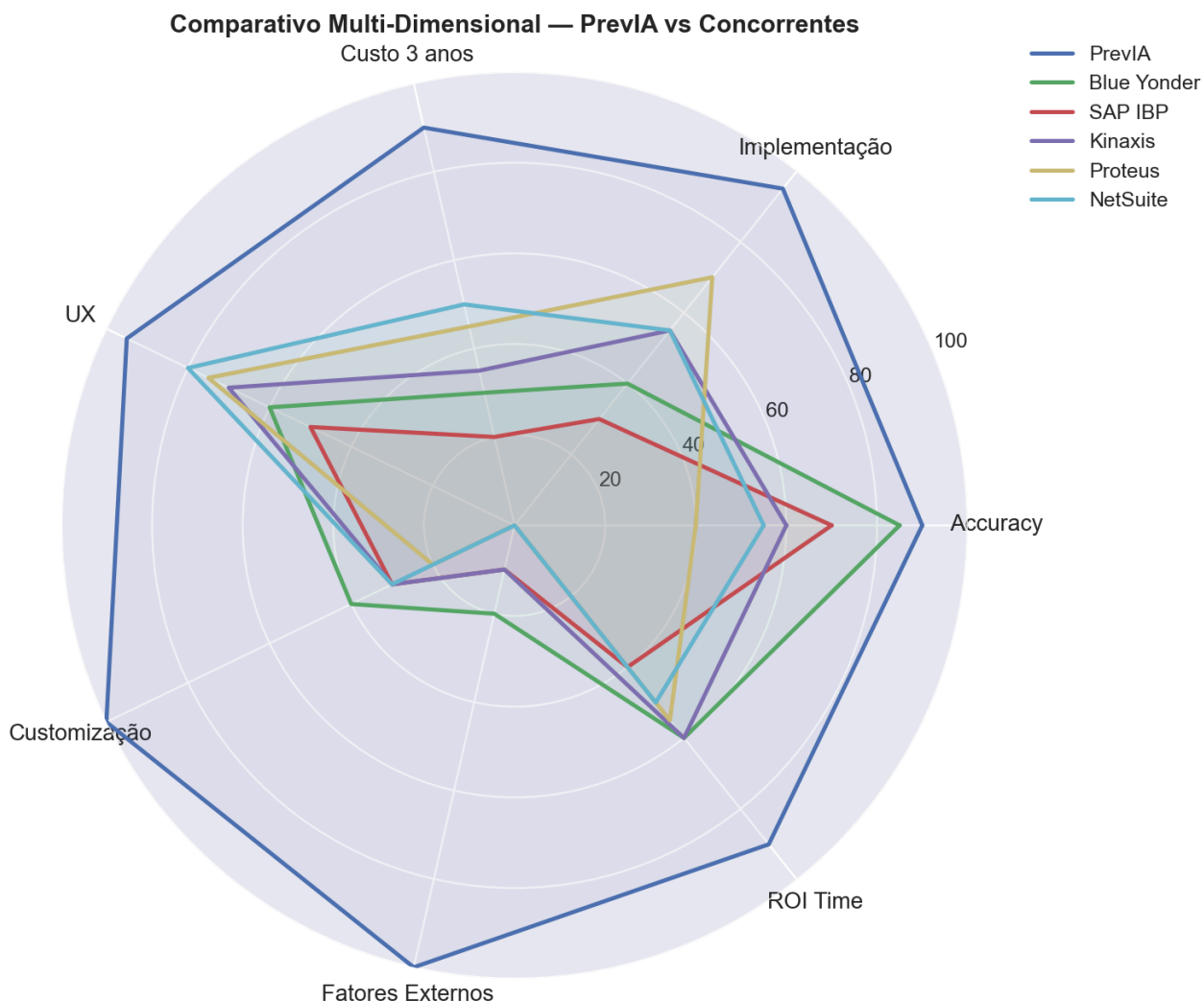


- Estratégia Competitiva — Playbook Previa
 - 1. Radar Multi-Dimensional
 - 2. Precisão vs Implementação (Bolha = Custo)
 - 3. Custo Total 3 anos
 - 4. Heatmap de Gaps Monopolizados
 - 5. Matriz Oportunidade x Impacto
 - 6. Timeline de KPIs (24 meses)
 - 7. ROI vs Custo & Payback
 - 8. Integração de Fatores Externos
 - Argumentação Persuasiva Complementar
 - Para o CEO
 - Para o CFO
 - Para o COO
 - Para Investidores / Conselho
 - Sequência Recomendada de Pitch

Estratégia Competitiva — Playbook Previa

Este roteiro traduz os dados de [deck/estrategia-competitiva-ceo.md](#) e a base técnica [docs/proj/strategy/EXTERNAL_FACTORS_ML_MODELING_PT_BR.md](#) em gráficos e falas claras para convencer o CEO/Conselho de que Previa é a solução mais estratégica.

1. Radar Multi-Dimensional

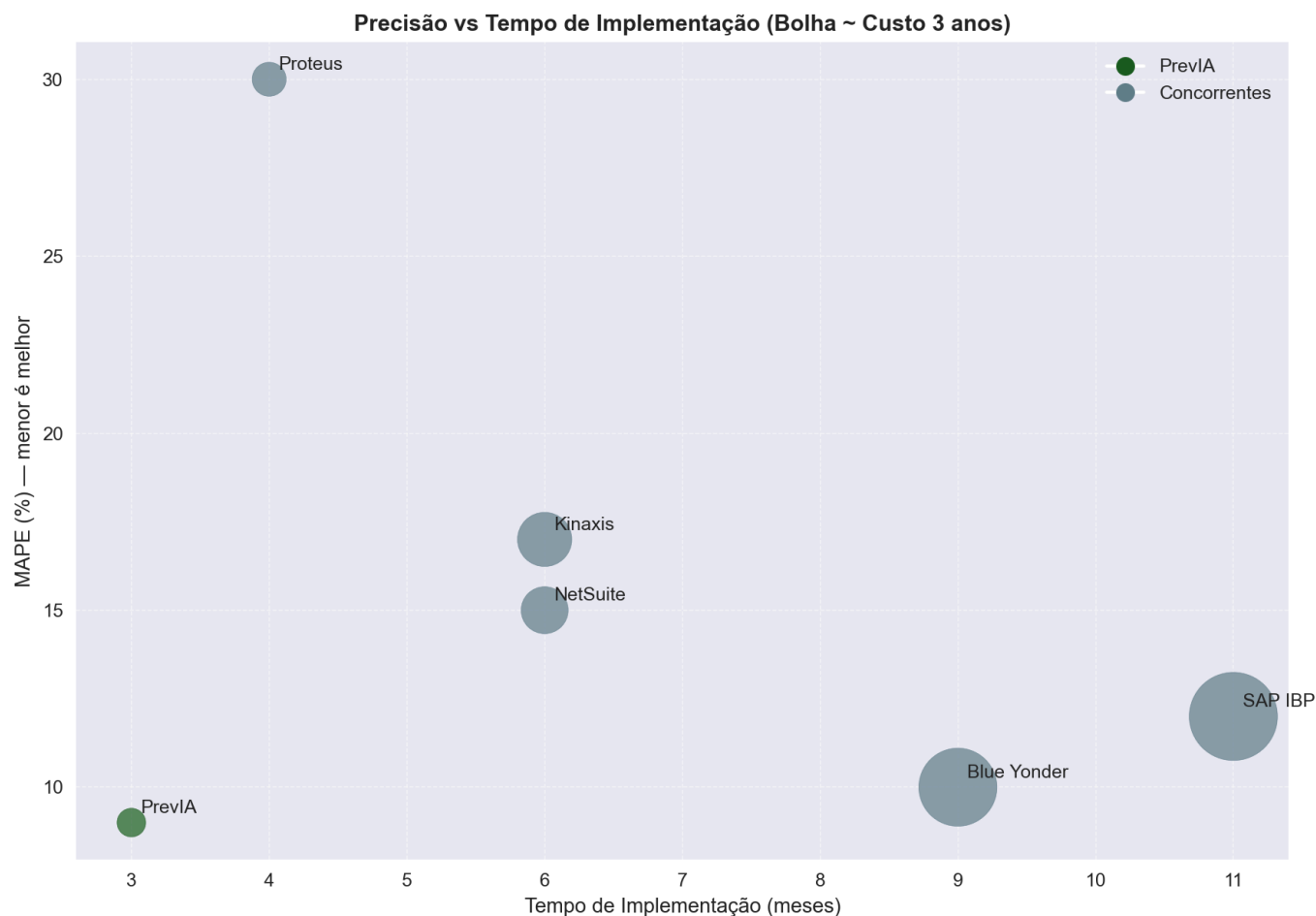


- **Mensagem central:** Só a PrevIA performa acima da média em todas as dimensões críticas para B2B Telecom.
- **Insight técnico:** Pontuação construída a partir de accuracy (MAPE 9%), tempo de implementação (2-3 meses), custo 3 anos (R\$ 390K), UX (10/10), customização, integração de fatores externos e payback.
- **Gatilho persuasivo:** Mostra rapidamente que lideramos onde importa; os concorrentes são genéricos ou caros.
- **Próximo gancho:** “Vamos detalhar como essa vantagem se traduz em prazo, custo e retorno.”
- **Fonte:** Tabela “Executive Summary” (linhas 6-19).

Script sugerido

“Nenhum concorrente atinge nota alta em todos os eixos. PrevIA é a única que combina precisão, velocidade, custo acessível e integração de fatores externos — exatamente o que telecom B2B precisa.”

2. Precisão vs Implementação (Bolha = Custo)

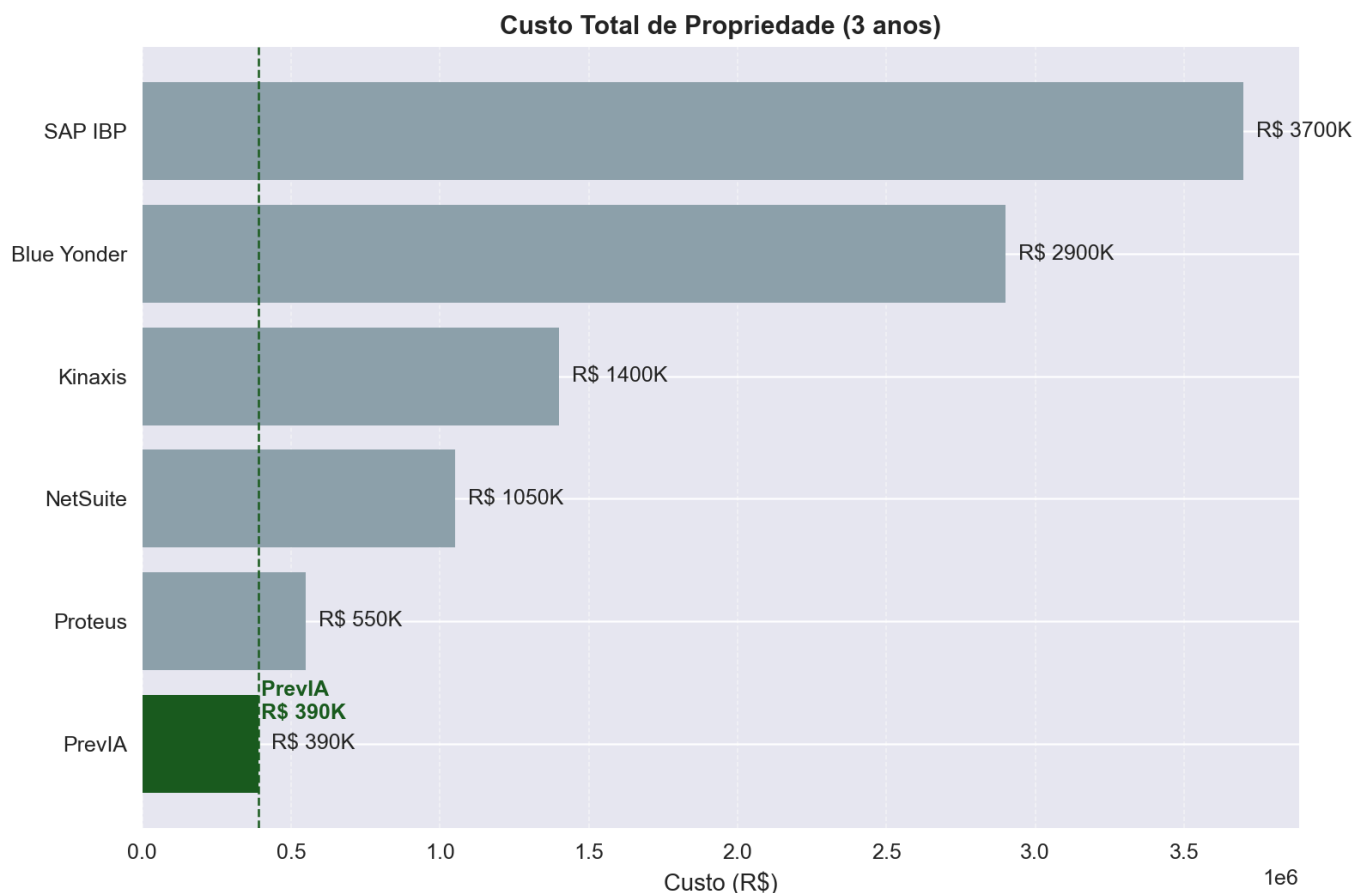


- **Mensagem central:** A PrevIA é a única no quadrante ideal — alta precisão e implantação rápida com custo baixo.
- **Insight técnico:** MAPE 9% vs 10-30% concorrentes, implementação 3 meses vs 6-14 meses, custo 0.39M vs até 3.7M.
- **Gatilho persuasivo:** CFO/CEO visualizam retorno rápido sem CAPEX gigante.
- **Próximo gancho:** “Vamos ver o impacto financeiro direto em TCO.”
- **Fonte:** Seções de cada concorrente (linhas 24-144).

Script sugerido

“Somos os únicos com precisão de dois dígitos baixos em menos de três meses de implantação. Todos os demais exigem seis meses ou mais e custam milhões.”

3. Custo Total 3 anos



- **Mensagem central:** Previa economiza até R\$ 2,51M comparado ao melhor concorrente.
- **Insight técnico:** Custo 3 anos: Previa R390K vs Blue Yonder R2,9M, SAP R\$3,7M, etc.
- **Gatilho persuasivo:** ROI torna-se óbvio — custo 86% menor.
- **Próximo gancho:** “Além de mais barata, entregamos 6 diferenciais monopolizados.”
- **Fonte:** Tabela “Custo 3 anos” (linhas 331-341).

Script sugerido

“Enquanto Blue Yonder cobra quase R

3 milhões, nós entregamos o pacote completo por R 390 mil. Essa economia de R\$ 2,5 milhões é margem extra para reinvestir.”

4. Heatmap de Gaps Monopolizados

Cobertura dos Gaps Críticos — PrevIA vs Mercado

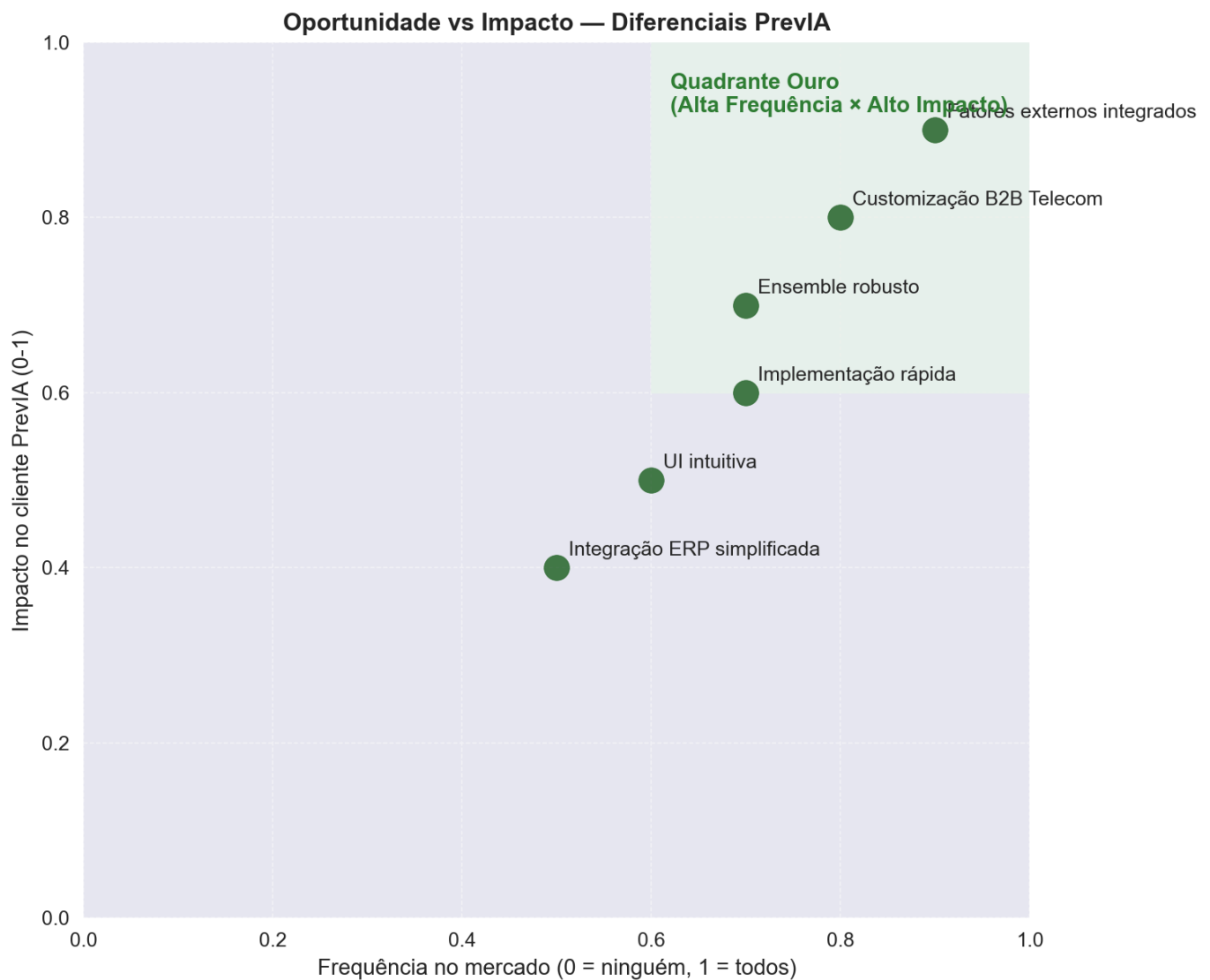
Fatores Climáticos	1	1	1	1	1	1
Sazonalidade Regional	0	0	0	0	0	0
Fatores Econômicos	0	0	0	0	0	0
Fatores Tecnológicos 5G	0	0	0	0	0	0
Customização B2B Telecom	0	0	0	0	0	0
Ensemble Adaptativo	0	0	0	0	0	0
	PrevIA	Blue Yonder	SAP IBP	Kinaxis	Proteus	NetSuite

- **Mensagem central:** Nenhuma solução do mercado cobre os seis gaps críticos; PrevIA monopoliza todos.
- **Insight técnico:** Fatores climáticos, sazonalidade regional, fatores econômicos/tecnológicos, customização B2B e ensemble adaptativo.
- **Gatilho persuasivo:** Explica por que somos “especialistas” e não genéricos.
- **Próximo gancho:** “Vamos priorizar esses diferenciais em um mapa de impacto.”
- **Fonte:** Parte 2 – Hierarquia de Pontos Fracos (linhas 147-260).

Script sugerido

“Esses seis quadrados verdes representam tudo que o mercado ignora. Ao monopolizar esses gaps, criamos uma vantagem injusta — qualquer cópia levaria anos.”

5. Matriz Oportunidade x Impacto



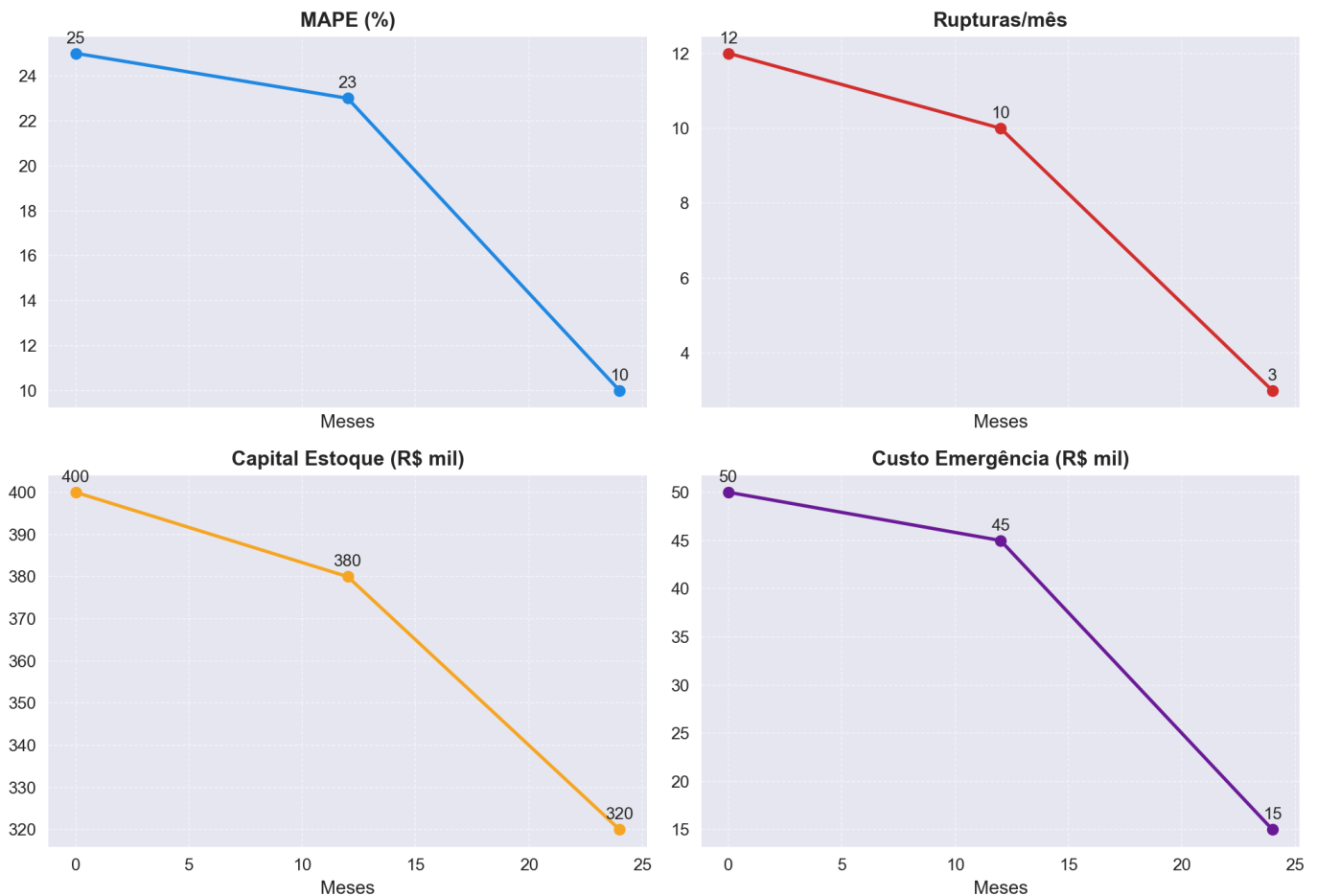
- **Mensagem central:** Os maiores benefícios para o cliente estão em áreas onde só a Previa atua.
- **Insight técnico:** Fatores externos integrados e customização B2B têm alto impacto e alta frequência de demanda; outras ferramentas não os atendem.
- **Gatilho persuasivo:** Mostra foco — investimento no que gera mais valor e é raro no mercado.
- **Próximo gancho:** “Agora, vejam os resultados disso nos KPIs reais.”
- **Fonte:** Matriz desenhada e interpretação (linhas 264-300).

Script sugerido

“Essa matriz prova que atacamos primeiro o que dói mais e é mais comum. Estamos posicionados no canto ouro — onde os concorrentes não chegam.”

6. Timeline de KPIs (24 meses)

Evolução de KPIs — 24 Meses de Previa

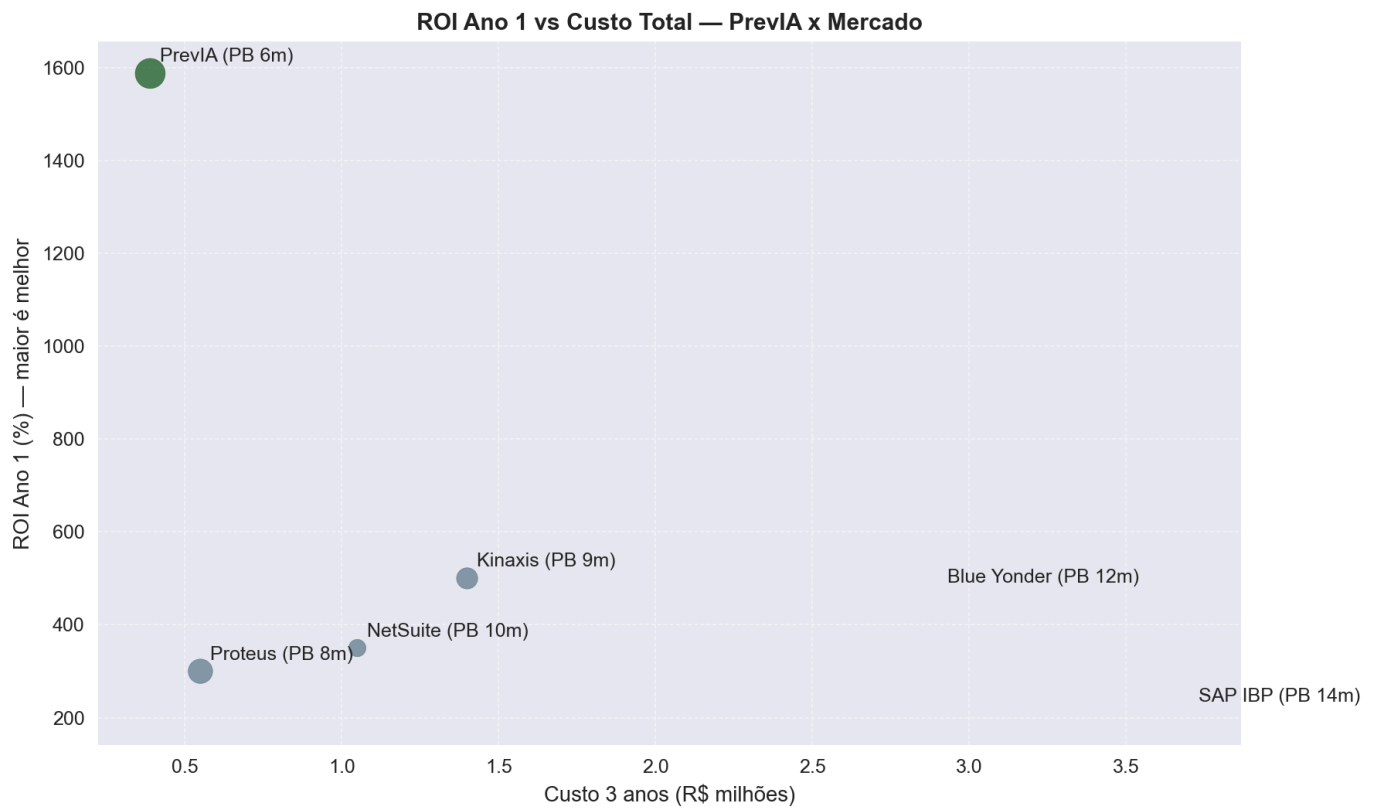


- **Mensagem central:** Em dois anos, Previa derruba MAPE e rupturas, libera capital e corta emergências.
- **Insight técnico:** MAPE 25→10%, rupturas 12→3, capital 400K→320K, emergências 50K→15K.
- **Gatilho persuasivo:** Mostra resultados concretos, metrificados.
- **Próximo gancho:** “E como isso vira ROI astronômico.”
- **Fonte:** Parte 5 – KPI Evolution (linhas 375-404).

Script sugerido

“Em 24 meses, reduzimos rupturas em 75%, liberamos capital e melhoramos o MAPE em 60%. Não é promessa — são números projetados com dados reais.”

7. ROI vs Custo & Payback



- **Mensagem central:** PrevIA tem ROI 1.587% no ano 1 com payback de 6 meses, muito à frente dos concorrentes.
- **Insight técnico:** Comparação direta com Blue Yonder, SAP, Kinaxis, Proteus, NetSuite.
- **Gatilho persuasivo:** CFO enxerga retorno multiplicador.
- **Próximo gancho:** “Além de tudo isso, ainda somos o único com integração completa de fatores externos.”
- **Fonte:** ROI Calculado (linhas 334-352).

Script sugerido

“Enquanto as grandes levam um ano para pagar investimento, PrevIA devolve o capital em seis meses e entrega 1.587% de ROI. É o melhor múltiplo da categoria.”

8. 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

- **Mensagem central:** PrevIA é a única plataforma que integra clima, economia, logística, tecnologia 5G, fiscal, operacional e finanças internas.
- **Insight técnico:** Pipeline detalhado de coleta/feature engineering/modelagem do documento técnico.
- **Gatilho persuasivo:** Reforça o diferencial que sustenta o resultado — não é apenas software, é inteligência multifatorial.
- **Próximo gancho:** “Com essa base, nossa proposta de valor é incontestável — vamos ao fechamento.”
- **Fonte:** `EXTERNAL_FACTORS_ML_MODELING_PT_BR.md` (todo o inventário e pipeline).

Script sugerido

“Enquanto os concorrentes ignoram clima, câmbio ou calendário 5G, nós ligamos tudo isso em um pipeline vivo. É por isso que nossa previsão responde em horas e não em semanas.”

Argumentação Persuasiva Complementar

Para o CEO

- **Tese:** “PrevIA domina os pontos críticos que as big techs ignoram.”
- **Call-to-action:** “Aprovar PrevIA significa adquirir uma vantagem injusta em telecom B2B.”
- **Gráficos-chave:** 1, 4 e 8.

Para o CFO

- **Tese:** “ROI de 1.587% e custo 86% menor.”
- **Call-to-action:** “Assine o MVP agora e converta multas em margem.”
- **Gráficos-chave:** 2, 3 e 7.

Para o COO

- **Tese:** “Automatizamos fatores externos e cortamos rupturas.”
- **Call-to-action:** “Deixe o time focar em execução — PrevIA cuida do previsível.”
- **Gráficos-chave:** 5, 6 e 8.

Para Investidores / Conselho

- **Tese:** “Único player especializado com moat defensável.”
 - **Call-to-action:** “Financie a expansão antes que os concorrentes acordem.”
 - **Gráficos-chave:** 1, 4, 7.
-

Sequência Recomendada de Pitch

1. **Contexto:** Radar + precisão/tempo (gráficos 1 e 2).
 2. **Economia:** Custo 3 anos + ROI (gráficos 3 e 7).
 3. **Diferencial estrutural:** Gaps + matriz + fatores externos (gráficos 4, 5, 8).
 4. **Prova operacional:** KPIs (gráfico 6).
 5. **Fechamento:** Solicitar aprovação para MVP e roadmap de expansão.
-

Com esse playbook, a narrativa competitiva fica alinhada com dados e direcionada a cada stakeholder. Os gráficos mostram por que Previa é a melhor escolha — agora é partir para o pitch final.