

O roteiro em texto, como voltou

Exemplo · exercício 13

Roteiro de 7 slides: o primeiro é a resposta e os outros seis constroem o argumento.

Slide 1 Título: Peço autorização para diagnosticar a queda de air fryer em Pernambuco e adiar qualquer corte de compra ou de meta até o resultado

- Diagnóstico cobre estoque, preço, promoção e unidades vendidas.
- Por quê: a causa da queda ainda não foi identificada.
- Cortar agora é arriscar reagir à hipótese errada.

Visual: slide só de texto, com dois blocos lado a lado: "O que peço" e "Por que agora". Sem gráfico.

Slide 2 Título: A rede vendeu 6,1% menos em setembro: R\$ 2.261 a menos que em agosto

- Agosto: R\$ 37.190. Setembro: R\$ 34.929.
- É a queda que chegou até você.

Visual: duas barras (agosto x setembro), com a diferença de -R\$ 2.261 destacada.

Slide 3 Título: Pernambuco explica a queda da rede: perdeu R\$ 2.575, e Ceará e Rio Grande do Norte compensaram só R\$ 314

- PE: -19,1%, -R\$ 2.575.
- CE: +R\$ 200. RN: +R\$ 114. Os dois cresceram 1,3%.

Visual: gráfico de cascata (waterfall) por estado: PE negativo, CE e RN positivos, total da rede -R\$ 2.261.

Slide 4 Título: Em Pernambuco a queda é de um produto: a air fryer perdeu R\$ 2.789, mais que a queda da rede inteira

- Air fryer em PE: de R\$ 6.380 para R\$ 3.591 (-43,7%).
- Cafeteira, liquidificador e ventilador somaram +R\$ 214 (+3,0%).
- Se a air fryer tivesse repetido agosto, a rede fecharia 1,4% acima de agosto.

Visual: barras agrupadas por produto em PE (agosto x setembro), com a air fryer em destaque e os outros três em cinza.

Slide 5 Título: Pernambuco depende da air fryer: ela caiu de 47% para 33% das vendas do estado em um mês

- Se setembro virar o novo patamar, a rede vende cerca de R\$ 2.261 a menos por mês que em agosto.
- Sem tratar o problema, PE continua pressionando o resultado da rede.

Visual: duas barras 100% empilhadas (agosto x setembro) mostrando a fatia da air fryer nas vendas de PE.

Slide 6 (dado de fora) **Título:** A air fryer está em 64% dos domicílios (eram 36,2% em 2022), mas isso não prova que as vendas desaceleraram

- Mede quantas casas têm o produto. Não traz venda de 2026 nem recorte por estado.
- Saturação é hipótese, não confirmada. [FALTA: venda de air fryer em CE e RN para testar se o movimento é nacional]
- Fonte no slide: Worldpanel by Numerator, citado pelo MilkPoint em 10/06/2026.

Visual: duas barras (2022: 36,2% e 2025: 64%) com o selo "Hipótese, não confirmada". A fonte fica em rodapé visível, não em nota.

Slide 7 Título: Quatro cruzamentos separam volume de preço e dão a causa em [FALTA: prazo do diagnóstico] — antes de qualquer corte

- Hoje os números estão em R\$ e não separam volume de preço.
- Estoque, preço, promoção e unidades vendidas respondem o que mudou.
- Até lá, compra e meta de air fryer ficam como estão. [FALTA: custo ou esforço do diagnóstico, se o diretor perguntar]

Visual: quatro ícones ou caixas em linha (estoque, preço, promoção, unidades) apontando para uma caixa "Causa", e depois para "Decisão sobre compra e meta".

Fala do primeiro minuto

"Bom dia. Vou direto ao pedido: preciso da sua autorização para diagnosticar a queda de air fryer em Pernambuco e, enquanto isso, não cortar compra nem meta de air fryer.

Explico o porquê. Em setembro a rede vendeu 6,1% menos que em agosto, R\$ 2.261 a menos. Essa queda tem endereço: Pernambuco perdeu R\$ 2.575, e Ceará e Rio Grande do Norte juntos compensaram só R\$ 314. Dentro de Pernambuco, o problema é um produto só. A air fryer caiu R\$ 2.789, e isso é mais do que a queda da rede inteira.

Agora o ponto que me preocupa. Eu sei onde caiu, mas não sei por que caiu. Os números que temos estão em reais e não separam volume de preço. Se a gente cortar compra agora, vai estar apostando numa explicação que ninguém confirmou.

Nos próximos minutos eu mostro o que sabemos, o que é só hipótese e o que o diagnóstico vai olhar. O pedido é pequeno perto do risco de errar a decisão."

Observações

- Os títulos dos slides 2 a 5 mostram onde está o problema. A causa em si, o porquê, ainda não existe no relatório. Por isso o slide 6 diz que a saturação é só hipótese e o slide 7 mostra como se chega à causa.
- Usei só os números do relatório. Ficaram dois [FALTA]: o prazo do diagnóstico e a venda de air fryer em CE e RN. O custo do diagnóstico é opcional, mas é a pergunta mais provável do diretor.

- Se quiser mais folga no tempo, os slides 4 e 5 podem virar um só. Em 5 minutos, 7 slides dão cerca de 40 segundos cada.

Os arquivos do desafio, todos num lugar só:

 **Página do desafio**

 **Me segue no Instagram**