

Proposta de exemplo • exercício 15

Dados fictícios. Depois da queda de setembro em Pernambuco (dia 3), um fornecedor mandou uma proposta de sistema de estoque para a rede. A diretoria pediu a sua leitura antes de aprovar.

O que você já confere numa proposta dessas: o preço mensal, o prazo de contrato e se o fornecedor atende outras redes do mesmo tamanho.

PROPOSTA COMERCIAL Nº 2026-118

Sistema de reposição inteligente de estoque para a rede de lojas de eletroportáteis

Validade da proposta: 15 dias

1. O que propomos

Um sistema que acompanha o estoque de cada loja em tempo real e faz o pedido de reposição sozinho, antes de o produto acabar. Com ele, a ruptura (o produto que falta na prateleira) cai até 40% já no primeiro trimestre.

2. Como funciona

O sistema lê as vendas do caixa de cada loja e calcula o ponto de reposição de cada produto.

A integração com o sistema de caixa atual é simples e feita pela nossa equipe.

O painel de acompanhamento mostra, por loja, o que está para acabar e o que já foi pedido.

3. Implantação

Implantação rápida, em todas as 6 lojas ao mesmo tempo.

Treinamento da equipe incluído.

4. Investimento

Mensalidade: R\$ 1.900 por mês para a rede inteira (6 lojas).

Contrato de 36 meses.

Reajuste anual conforme o mercado.

5. Suporte

Suporte completo, em horário comercial, por e-mail e telefone.

6. Por que nós

Atendemos mais de 200 varejistas em todo o Brasil, com 98% de satisfação.

O retorno do investimento vem nos primeiros meses, pela venda que deixa de ser perdida.

GABARITO • ABRA SÓ DEPOIS

O que está claro: a mensalidade (R\$ 1.900 para 6 lojas), o prazo de contrato (36 meses), a validade da proposta (15 dias) e o que o sistema faz (lê o caixa e pede reposição).

O que está vago:

- "Implantação rápida": em quantos dias?
- "Integração simples": com qual sistema de caixa? Já fizeram com o que a rede usa?
- "Reajuste conforme o mercado": qual índice?
- "Suporte completo": qual o prazo de resposta? E fora do horário comercial, como na noite de 25 de novembro, quando os preços da Black Friday entram no sistema (exercício 14)?
- "Treinamento incluído": para quantas pessoas, e em quantas horas?

O que ela dá como certo sem provar:

- **"A ruptura cai até 40% já no primeiro trimestre."** Medido onde, em que tipo de loja, contra o quê? "Até" inclui zero.
- **"O retorno vem nos primeiros meses."** Não há conta nenhuma na proposta.
- **"Mais de 200 varejistas, 98% de satisfação."** Sem nome, sem fonte, sem dizer de que tamanho.
- **A premissa maior, que não está escrita:** que a queda de Pernambuco foi falta de estoque. A rede ainda não sabe disso (dia 3: é hipótese, a confirmar com o estoque). Se a causa for preço do concorrente, o sistema não resolve o problema que motivou a compra.

O que não está na proposta (não informado): o custo de implantação, a multa de rescisão antes dos 36 meses, de quem são os dados das lojas e o que acontece se a integração com o caixa não funcionar.

3 perguntas antes de aprovar:

1. Qual o custo total no primeiro ano, com implantação, treinamento e integração, e não só a mensalidade?
2. Qual a multa se a rede sair antes dos 36 meses?
3. Podem mostrar uma rede de 5 a 10 lojas que usa o sistema, com o antes e o depois da ruptura?

Sinal de pensar junto de verdade: a IA aponta que a proposta assume que o problema é estoque. A sua conferência de sempre (preço, prazo, referências) não pegaria isso.

Os arquivos do desafio, todos num lugar só:

 [Página do desafio](#)

 [Me segue no Instagram](#)