

Reunião de exemplo • exercício 17

Dados fictícios. A reunião que a gerente regional de Pernambuco vai conduzir, a mesma rede de eletroportáteis. Use estes dados para montar a pauta, se você não tiver uma reunião sua à vista.

Reunião: retomada de Pernambuco para a Black Friday

Quando: quarta-feira, 4 de novembro de 2026, 45 minutos, por vídeo

Quem conduz: a gerente regional de Pernambuco

Quem vai, e o que cada um sabe:

- Gerente da Loja Boa Viagem: viveu a falta de air fryer em setembro
- Gerente da Loja Recife Antigo: acompanha o preço do concorrente
- Comprador da rede: tem o levantamento do estoque de setembro e a resposta do CD sobre a cota
- Analista de marketing central: cuida dos anúncios da Black Friday, em que a air fryer é o produto-âncora

Objetivos:

1. Ver o levantamento de estoque de setembro e fechar a causa da queda: faltou produto ou foi preço?
2. Decidir quanto pedir de air fryer para a Black Friday, já que a cota de Pernambuco é de 20 por loja e o pedido fecha na sexta, 6 de novembro, às 18h.
3. Combinar o que fazer com o preço do concorrente durante a campanha.

Quem decide o pedido de air fryer: a gerente regional, depois de ouvir o comprador.

GABARITO • ABRA SÓ DEPOIS

Sinais de uma pauta boa para esta reunião:

- **A soma dá 45 minutos**, com 5 a 10 de encerramento para repassar decisões, donos e prazos.
- **O objetivo 2 (o pedido) não fica por último.** Ele tem prazo na sexta e é a única decisão da reunião. Se o tempo acabar, acaba em outro item.
- **O objetivo 1 vem antes do 2**, porque a causa muda o pedido: se foi falta de produto, pede-se mais; se foi preço, mais estoque não resolve.
- **O objetivo 3 pode não caber.** O preço de campanha vem do comercial central (manual da Black Friday, página 3, no dia 4). A pauta boa avisa isso, em vez de espremer o assunto.
- **Cada item abre com uma pergunta:** "Faltou produto ou foi preço?", e não "Discussão sobre o estoque".

- **O que cada um traz:** o comprador traz o levantamento e a resposta do CD; a gerente de Recife Antigo traz o print do preço do concorrente.
-

Os arquivos do desafio, todos num lugar só:

 **Página do desafio**

 **Me segue no Instagram**