

(BID) PLATAFORMA COUPA · EVENTO N° 33212

AGÊNCIA DE TRADE MARKETING B2B E DTC

PROPOSTA TÉCNICA · PARCERIA DE 12 MESES · CALENDÁRIO 2027

75 LAB · ACCELERADORA DE TRADE MARKETING

IDEIA BOA É A QUE ACONTECE



DA PAUTA À LOJA



728 LOJAS



35 CAMPANHAS



DTC E B2B



MEDIDO LOJA A LOJA

RESUMO EXECUTIVO · A PROPOSTA EM UMA PÁGINA

DUAS OPERAÇÕES DEDICADAS, DTC E B2B, MEDIDAS LOJA A LOJA.

01

O DESAFIO

35

CAMPANHAS EM 2027

23 no DTC e 12 no B2B, até 8 em produção no mesmo dia, em 728 lojas onde o investimento na produção é do franqueado.

02

NOSSA RESPOSTA

14

PESSOAS · 12,6 FTE

Dois núcleos dedicados, sem fila compartilhada, dimensionados pelas horas reais medidas no nosso sistema de gestão.

03

COMO ENTREGAMOS

5

ETAPAS COM CRITÉRIO DE SAÍDA

Briefing e aprovação peça a peça no Ariuno, lojas modeladas em 3D antes de produzir e engenharia com aproveitamento de chapa.

04

COMO MEDIMOS

D+15

CICLO FECHADO EM CADA CAMPANHA

Cada peça com código único: recebimento em D+2, instalação com foto em D+7 e a próxima tiragem calibrada pelo que foi instalado.

✓ **Já somos fornecedor cadastrado** da Alpargatas, a 2,5 km da sede.

💰 **Open cost completo** e três modelos comparados, no documento comercial.

📅 **Recomendação:** setup e handover antes do contrato, para a primeira campanha não ser de aprendizado.

CAPÍTULO 01 DE 09

O DESAFIO

Lemos o escopo como operação contínua, não como lista de peças.

- 01 35 campanhas em 2027
- 02 O desafio é simultaneidade
- 03 O investimento é do franqueado
- 04 A tese

- 01 O desafio
- 02 Quem é a 75 LAB
- 03 O que já entregamos
- 04 Como vamos operar
- 05 Rede e gestão
- 06 Tecnologia antes de produzir
- 07 Rastreio peça a peça
- 08 Na prática: São João 2027
- 09 Como começamos

O QUE ENTENDEMOS DO DESAFIO

35 CAMPANHAS EM 2027. DUAS OPERAÇÕES DIFERENTES.

Lemos o escopo como operação continuada. Esta é a volumetria de vocês devolvida no recorte que a proposta exige: DTC e B2B separados, porque a lógica de cada um é outra.



criação

KV, desdobramento por formato, engenharia e arte-final



produção

Mínimo de 3 fornecedores, protótipo em loja e controle de qualidade



logística

Mínimo de 3 fornecedores, envio loja a loja e conformidade fiscal



rede e gestão

SharePoint, cronograma integrado, status e reports

DTC

LOJAS PRÓPRIAS,
FRANQUIAS E QUIOSQUES

23

campanhas no ano, com possibilidade de 2 movimentos a mais · 4 a 5 por trimestre

658 → 728

lojas ao longo de 2027

5

formatos de loja: premium, standard, light, compacta 3 e layout antigo, mais quiosques e flagships

100

dias úteis: o ciclo ideal do briefing até a chegada em loja

3

níveis de investimento por campanha: primária, secundária e tática

2 a 3

projetos especiais por ano: corner, ilha, ambientação e ceno de ativação

B2B

VAREJO ALIMENTAR
E ESPECIALIZADO

12

campanhas no ano, cerca de 3 por trimestre

16

peças por campanha: 12 táticas mais 4 estratégicas, somando os dois canais

8

artes rápidas por semana, em 1 a 2 dias úteis, incluindo vídeos de até 30 segundos

2.000+

clientes no especializado (departamento, calçadista e chinelaria), além do alimentar

~30

ambientações de gerenciamento de categoria por ano

25

MPDVs institucionais, revisados uma vez por ano conforme o novo VBI

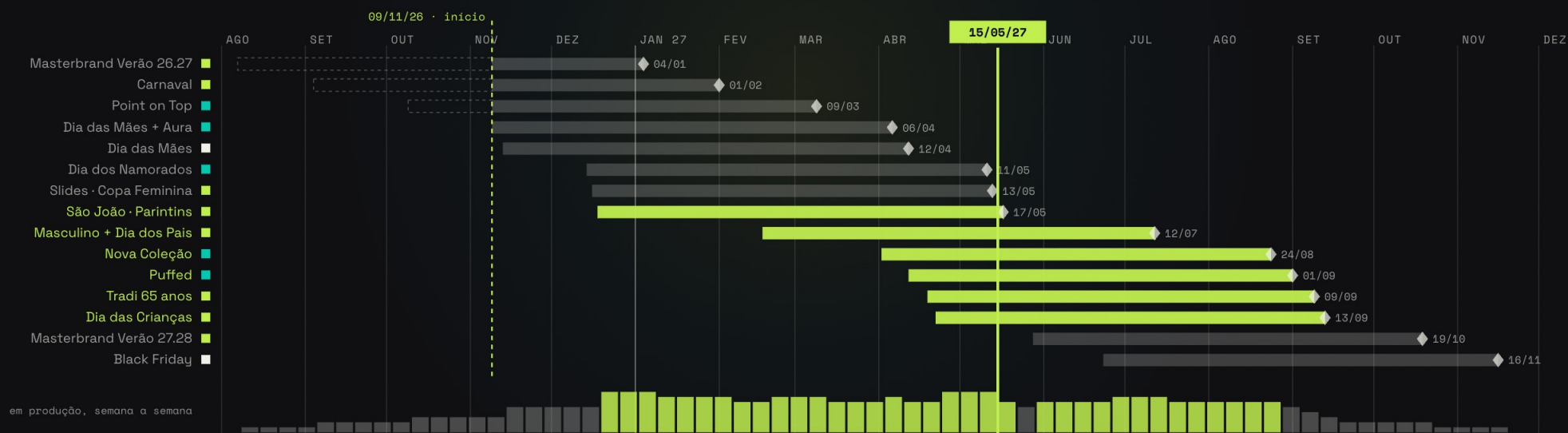
Fonte: Escopo de Contratação DTC e B2B 2027, Alpargatas. O escopo é o mesmo nos dois canais.

O DESAFIO NÃO É VOLUME. É SIMULTANEIDADE.

6

Recuando os 100 dias úteis que o briefing chama de cenário ideal, o calendário B2B de vocês fica entre seis e oito campanhas em produção ao mesmo tempo em quase todo o primeiro semestre, e chega a oito no mesmo dia.

CAMPANHAS EM PRODUÇÃO
NO MESMO DIA · 15/05/2027



Fonte: Calendário Havaianas Brasil 2027, canal B2B, do Escopo de Contratação. Barra = 100 dias úteis até a loja, feriados nacionais descontados; tracejado = ciclo corrido antes de 09/11/2026.

QUEM PAGA A PRODUÇÃO É O FRANQUEADO. ELE PAGA PELO QUE É PRODUZIDO, NÃO PELO QUE É INSTALADO.

O briefing coloca a otimização do investimento do franqueado ao lado da unicidade de marca e da excelência de execução. Entre a gráfica e a loja existem duas perdas que hoje ninguém mede.



O QUE A 75 LAB FAZ COM ISSO

Medimos as duas perdas peça a peça e usamos o número para calibrar a tiragem seguinte. O franqueado passa a pagar pelo que de fato vai para a loja.

O RESULTADO NÃO SE DECIDE NA IDEIA.

Decide-se no intervalo entre a aprovação e a loja. E quase ninguém mede esse intervalo.



CAPÍTULO 02 DE 09

QUEM É A 75 LAB

Por que existimos, o que nos diferencia e quem responde pela conta.

- 01 Propósito
- 02 Diferencial
- 03 A estrutura
- 04 Quem responde pela conta
- 05 Nossos números
- 06 Clientes

- 01 O desafio
- 02 Quem é a 75 LAB
- 03 O que já entregamos
- 04 Como vamos operar
- 05 Rede e gestão
- 06 Tecnologia antes de produzir
- 07 Rastreio peça a peça
- 08 Na prática: São João 2027
- 09 Como começamos

NOSSO PROPÓSITO

TRANSFORMAR INTENÇÃO EM REALIDADE NO PONTO DE VENDA.

A 75 LAB nasceu da soma de dois lados que quase nunca se sentam à mesma mesa: o varejo e a indústria. Por mais de 15 anos vivemos a distância entre a intenção comercial de uma marca e o que de fato acontece na loja. Existimos para fechar essa distância.

INDÚSTRIA

LANÇAMENTO, CATEGORIA, P&L

o lado de quem vende para o varejo

75 LAB

← valor →

VAREJO

LAYOUT, EXECUÇÃO, APROVAÇÃO

o lado de quem opera a loja

NA IMPRENSA • O QUE OS SÓCIOS DEFENDEM EM PÚBLICO



“CRIAMOS O QUE GOSTARÍAMOS DE TER TIDO COMO CLIENTES.”

“A grande agência tradicional aprendeu trade marketing. Nós vivemos isso.”

Daniel Coimbra, cofundador da 75 LAB · Propmark

propmark.com.br/artigos/criamos-o-que-gostaríamos-de-ter-tido-como-clientes



“A LOJA ME ENSINOU O QUE NENHUMA APRESENTAÇÃO ENSINAVA.”

“Execução não é uma consequência da estratégia. Execução é parte da estratégia.”

Caique Becker, cofundador da 75 LAB · Giro
News, 26/06/2026

gironews.com/opinioes/a-loja-me-ensinou-o-que-nenhuma-apresentacao-ensinava

NÃO SOMOS UMA AGÊNCIA TRADICIONAL. SOMOS UMA ACELERADORA DE TRADE.

MODELO TRADICIONAL

BRIEFING

RETRABALHO

ATRASSO

VERBA EVAPORA

MODELO 75 LAB

INTENÇÃO

IMERSÃO

SOLUÇÃO

EXECUÇÃO

RESULTADO

01

VIVEMOS O TRADE, NÃO SÓ APRENDEMOS

Os sócios vêm do varejo e da indústria: os dois lados do balcão estão na mesma mesa.

02

SOLUÇÃO CERTA, NUNCA DE PRATELEIRA

Montamos a estrutura pela demanda de cada cliente, não um pacote pronto.

03

PARA CADA DESAFIO, A EQUIPE CERTA

Hub de especialistas e fornecedores, com governança ponta a ponta e sem markup oculto.

04

PROVA ACIMA DE PROMESSA

Medimos o que entregamos: peça a peça, loja a loja.

95%

PROJETOS APROVADOS

-25%

DE CUSTO DE PRODUÇÃO COM O FORNECEDOR CERTO

15.000+

PDVS POSITIVADOS

+15

ANOS NO TRADE, DOS DOIS LADOS DO BALCÃO

Fonte: 75lab.com.br, números da 75 LAB.

MONTAMOS A ESTRUTURA, NÃO SÓ A CAMPANHA.

A 75 LAB é uma aceleradora de trade marketing, parceira de desenvolvimento de negócios. Não entregamos um formato de prateleira: montamos a estrutura e os projetos pela demanda de cada cliente. O modelo se apoia em quatro frentes, e elas vivem na mesma casa.

01

ESTRATÉGIA

Leitura de canal, calendário integrado e curadoria do que entra em cada campanha. É o que decide o que não fazer quando seis campanhas convivem.

02

DESIGN

Direção de arte, engenharia de peça e arte-final. Uma só direção nos dois canais, que é o que sustenta a unicidade de marca pedida no briefing.

03

PRODUÇÃO, COM REDE DE PARCEIROS

Coordenamos cotação, protótipo, QA e logística, e vocês não ficam limitados à nossa rede: trabalhamos com os fornecedores já homologados por vocês, com os nossos parceiros em cinco famílias, ou com os dois. Podemos indicar novos, mas a homologação segue sendo processo de vocês.

04

TECNOLOGIA

Ariuno para demandas e entregas, SharePoint com base de lojas, layouts e cronograma integrado, painel de SAC para ocorrências da rede, rastreio peça a peça e BIM e AR antes de produzir. É frente própria, não um extra de proposta.

OS DOIS LADOS DO BALCÃO, NA MESMA MESA.

É o mesmo time que opera a conta, não uma equipe montada para a concorrência.

20 ANOS

DANIEL COIMBRA

de trade marketing, do lado de quem vende para o varejo

15 ANOS

CAIQUE BECKER

de varejo, do lado de quem operou a loja

✓ JÁ SOMOS FORNECEDOR CADASTRADO DA ALPARGATAS

✓ Alvará

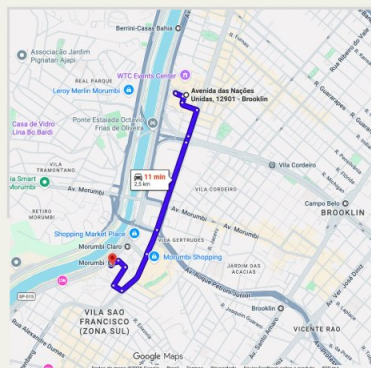
✓ AVCB

✓ ABVTEX

✓ Certidões

✓ DCTFWeb

✓ Termo de adesão



NA MESMA AVENIDA DA SEDE DE VOCÊS
NOS ENCONTRE A 10 MIN DE
DISTÂNCIA, PRESENCIALMENTE

Rota e tempo: Google Maps, 28/10/2026 • 75 LAB, Av. das Nações Unidas, 12.901 • Alpargatas, Av. das Nações Unidas, 14.261.



NÚMEROS DA 75 LAB · 12 MESES MEDIDOS NO NOSSO SISTEMA

A 75 LAB EM NÚMEROS: A OPERAÇÃO QUE JÁ RODAMOS HOJE.

1.811 ✓ entregas concluídas em 12 meses, entre jobs e etapas	513 📦 jobs concluídos de ponta a ponta no mesmo período	94 🏠 clientes com demanda aberta nos últimos 12 meses	122 🔗 jobs ativos ao mesmo tempo no pico, em 26/10/2026
52 👤 clientes atendidos em paralelo nesse mesmo pico	8 DIAS ÚTEIS 🕒 prazo mediano do pedido à entrega em baixa complexidade	41 DIAS ÚTEIS 📅 prazo mediano em alta complexidade: stands, enxovais e obras	1.070 H/MÊS 📈 de trabalho apontadas tarefa a tarefa, de julho a setembro

Dados da própria 75 LAB, não de cliente. Fonte: Ariuno, sistema de gestão da 75 LAB · 28/10/2025 a 27/10/2026 · horas apontadas de jul a set/2026. Baixa complexidade: jobs com até 8 h de trabalho; alta: acima de 16 h.

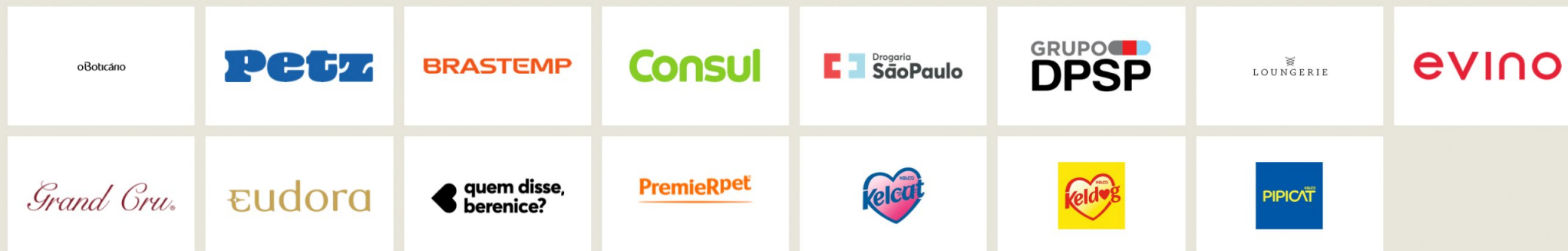
JÁ TRABALHAMOS OS DOIS CANAIS QUE VOCÊS TÊM.

Gôndola de supermercado e loja de categoria: são as duas lógicas de ponto de venda do escopo de vocês, e as marcas que atendemos vivem nelas.

CANAL ALIMENTAR SUPERMERCADO, ATACADO E CONVENIÊNCIA



VAREJO ESPECIALIZADO LOJA DE CATEGORIA E REDE FRANQUEADA



CAPÍTULO 03 DE 09

O QUE JÁ ENTREGAMOS

Criação, engenharia e execução, com prova.

01 Cases

02 Engenharia e aproveitamento de chapa

03 Depoimento e vídeos

01
O desafio

02
Quem é a 75 LAB

03
O que já entregamos

04
Como vamos operar

05
Rede e gestão

06
Tecnologia antes de
produzir

07
Rastreio peça a peça

08
Na prática: São João 2027

09
Como começamos

JÁ ENTREGAMOS AS TRÊS ETAPAS QUE UMA AGÊNCIA DE CRIAÇÃO NÃO EXECUTA.

PANASONIC · CARREFOUR PASSEIO



ENGENHARIA, COTAÇÃO E INSTALAÇÃO

Ponta de gôndola de lavadoras numa loja 24 horas, sem janela para instalar. Projeto técnico em três níveis de custo, LED integrado com retomada automática após queda de energia e guarda-corpo nas três laterais.

Módulo de 1,78 × 0,99 × 1,45 m · três rotas · produção de 15 dias úteis · instalação prevista para 10/11/2026

SEMP · LANÇAMENTO DE LINHA



UMA CAMPANHA EM QUATRO PORTES DE LOJA

Categoria técnica, de venda assistida, num varejo que vai do nacional ao regional. Curadoria dos 19 recursos do produto em três destinos e enxoval com perfil de loja e instrução de montagem para cada nível.

18 peças em dois caminhos visuais, em quatro níveis de enxoval: P, M, G e Premium

ALLTAK · FEIRA FUTURE PRINT



PROJETO ESPECIAL É OBRA

Stand de lançamento de marca. Projeto executivo completo (layout, cobertura, painéis de LED, rampa, expositores e comunicação) mais as artes aplicadas, do lambe-lambe de padrão ao neon flex.

Ambientes separados para Decor e Signs, com parede de amostras e carros envelopados no piso do stand

A PEÇA É DESENHADA PARA A FÁBRICA, NÃO SÓ PARA O RENDER.

Todo executivo sai com vistas, cortes, planificado com faca 1:1, lista de materiais e o estudo de aproveitamento de chapa. Quando a geometria desperdiça material, a gente muda a peça.

ESTUDO DE CHAPA · DISPLAY PRÉSIDENT (LACTALIS) · CHAPA DE 2000 × 1000 MM

Laterais duplas



84

embalagens de 150 g por chapa · 3 displays

Laterais simples



140

5 displays

Versão adotada



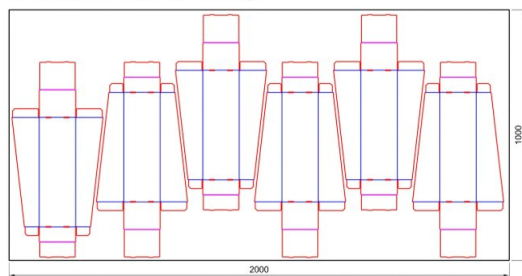
168

6 displays · 59% da chapa

2×

o produto exposto por chapa comprada, mudando a peça e não o fornecedor

CHAPA PP 0,6 mm · 2000 x 1000 mm · 6 displays

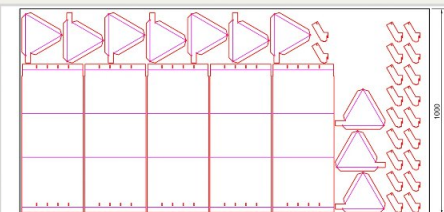


EXECUTIVOS QUE ENTREGAMOS



PRÉSIDENT

planificado com faca 1:1



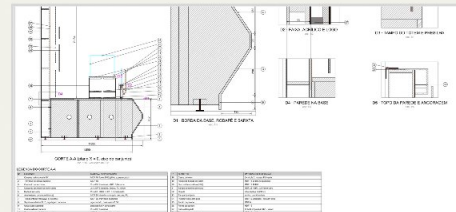
SNICKERS

5 displays por chapa, 72%



SCALA

até 71% da chapa por lote



POKÉMON

cenografia: corte e detalhes

Fonte: projetos executivos da 75 LAB (outubro de 2026), em DXF e PDF A2. Aproveitamento com 6 mm entre peças e 10 mm de margem.

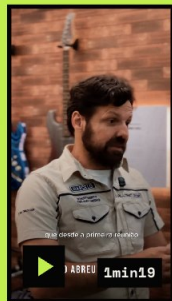
QUEM JÁ VIVEU UM CRONOGRAMA COM A GENTE • STAND ALLTAK DECOR

“DESDE A PRIMEIRA REUNIÃO, ME SURPREENDERAM COM ESSA PARTE DE PLANEJAMENTO.”

“Um programa viável de execução. Datas de aprovações, datas de execução, finalização para a entrega do stand.”

MARCELO ABREU ALLTAK

PROJETOS DA 75 LAB EM VÍDEO



DEPOIMENTO •
STAND ALLTAK
DECOR



ALLTAK •
HAUSDECOR



O BOTICÁRIO •
DISPLAY FLEX



EVINO • CORTA-
GOTAS



ALLTAK EM
FORTALEZA •
MARCELO SOUSS



BASTIDORES •
DISPLAY KELCO



TRADE SAFARI •
LOUNGERIE



75 DAY •
CRIATIVIDADE



Videos de projetos da 75 LAB: Instagram @setecincolab, site 75lab.com.br e acervo de cases.

CAPÍTULO 04 DE 09

COMO VAMOS OPERAR

Processo, fluxo, sistema e time desenhados para o calendário de vocês.

01 O processo da pauta à loja

02 Fluxo e controles

03 Simulador do Ariuno

04 O time dedicado

05 Como dimensionamos

01
O desafio

02
Quem é a 75 LAB

03
O que já entregamos

04
Como vamos operar

05
Rede e gestão

06
Tecnologia antes de
produzir

07
Rastreio peça a peça

08
Na prática: São João 2027

09
Como começamos

DA PAUTA À LOJA EM CINCO ETAPAS, E NENHUMA COMEÇA ANTES DE A ANTERIOR FECHAR.

Exemplo real do calendário de vocês: São João, na loja em 17 de maio de 2027, contado para trás nos 100 dias úteis do briefing.

1	2	3	4	5
PAUTA 10 d.u. · 18/12 a 05/01 ENTRA Briefing do cliente SAI Pauta validada SÓ AVANÇA QUANDO Escopo, prazo e formatos acordados por escrito	DIREÇÃO 20 d.u. · 05/01 a 02/02 ENTRA Pauta validada SAI KV ou rota criativa SÓ AVANÇA QUANDO Aprovação formalizada e registrada	ENGENHARIA 20 d.u. · 02/02 a 04/03 ENTRA KV aprovado SAI Arte-final e planta técnica SÓ AVANÇA QUANDO Checagem técnica e legal assinada	PRODUÇÃO 35 d.u. · 04/03 a 26/04 ENTRA Arte-final SAI Material produzido SÓ AVANÇA QUANDO Três orçamentos, protótipo testado e QA de lote	LOJA 15 d.u. · 26/04 a 17/05 ENTRA Material produzido SAI Material posicionado SÓ AVANÇA QUANDO Comprovação de entrega e de execução

17/05 · na loja

18/12	05/01	02/02	04/03	26/04
-------	-------	-------	-------	-------

A produção leva 35 dos 100 dias. É a etapa que não comprime, por isso a concorrência de três fornecedores abre em 04/03, e não em abril.

A ARTE RÁPIDA DE 2 DIAS NÃO ENTRA NA MESMA FILA DO CICLO DE 100.

VIA RÁPIDA

Arte rápida · 1 a 2 dias úteis



CICLO DE CAMPANHA

100 dias úteis



OS SEIS CONTROLES QUE VALEM PARA AS DUAS FILAS



TRÁFEGO

Todo pedido entra no Ariuno por formulário e vira card com responsável, prazo e etapa. Nada corre por e-mail solto.



SLA POR TIPO

Prazo visível para vocês. O tempo esperando aprovação aparece separado do atraso da agência.



VERSÃO E APROVAÇÃO

Cada versão fica no card, com data e autor. Qual arte foi para a gráfica está no sistema.



SHAREPOINT E ACERVO

Base de lojas, layouts, artes finais e cronograma integrado, no lugar que vocês já usam.



FORNECEDOR

Três orçamentos, protótipo testado em loja e QA de lote antes de liberar a tiragem.



CONFORMIDADE

Checagem técnica e legal assinada, faturamento conferido antes do pagamento e SEFAZ sob nossa gestão.

ARIUNO PERSONALIZADO • CRIADO PARA ATENDER A ALPARGATAS

ENTRADA, SAÍDA E AVALIAÇÃO DE CADA MATERIAL, PASSO A PASSO.

1 O TRADE PEDE PELO LINK

Sem login: o trade de vocês abre o link da campanha e marca as peças. As peças do escopo já vêm mapeadas por canal e tipo de campanha.

2 UMA PEÇA POR FORMATO DE LOJA

A peça que vale para vários formatos vira uma por formato: Premium, Standard, Light, Compacta, Quiosque. Na demonstração, 10 pedidas viram 15.

3 A ARTE ENTRA EM CADA PEÇA

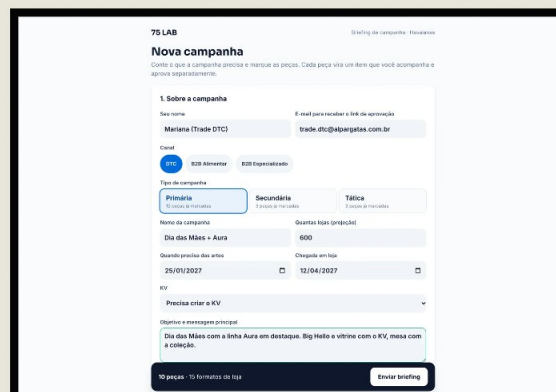
O time entrega a arte dentro da própria peça e ela passa a aparecer como esperando vocês. Cada versão fica guardada com data e autor.

4 APROVAR OU PEDIR AJUSTE NA ARTE

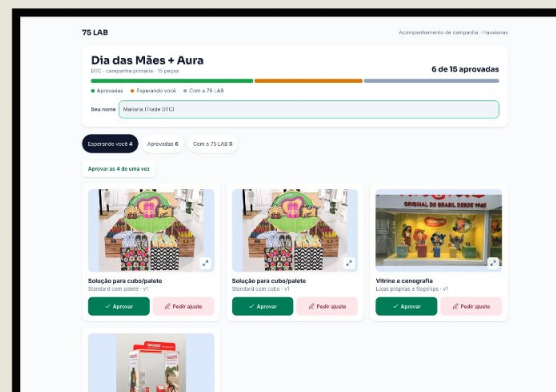
Vocês aprovam ou marcam o ajuste em cima da peça: ponto numerado, seta, área destacada, anexo e print colado.

5 A SITUAÇÃO DE CADA MATERIAL

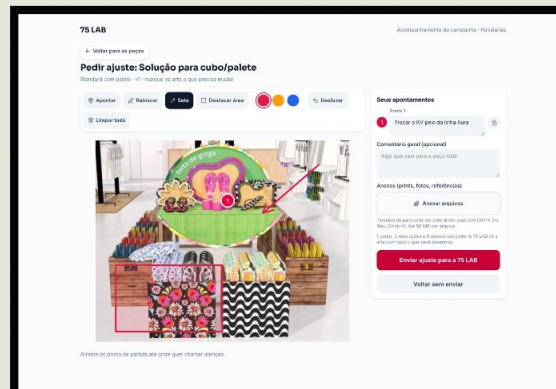
Aprovadas, esperando vocês, em ajuste, em criação e sem arte. As aprovadas entram no quadro de produção num card por campanha.



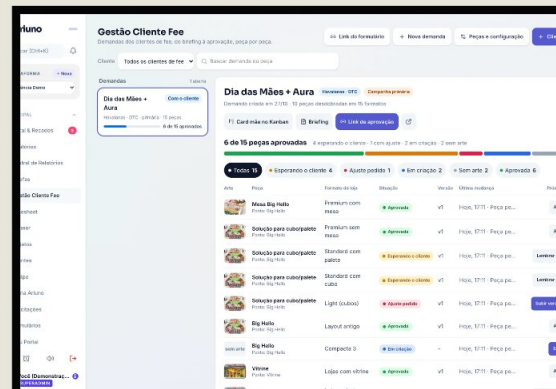
1 Entrada · o trade pede pelo link



2 e 3 Uma peça por formato, com a arte dentro



4 Avaliação · ajuste marcado na arte



5 A situação de cada material

Fonte: Ariuno, sistema de gestão da 75 LAB, em modo demonstração · campanha de exemplo Dia das Mães + Aura.

UM TIME SÓ DE VOCÊS: 6 PESSOAS NO DTC, 5 NO B2B.

 **Dedicada** trabalha só na conta de vocês (100% = 176 h por mês)  **Compartilhada** parte do tempo em cada canal, com a porcentagem declarada **FTE** = quantas pessoas em tempo integral isso soma

NÚCLEO DTC

6,8 FTE · 1.197 h/mês

Gestor(a) de conta DTC pauta, cronograma integrado e SharePoint	SÊNIOR	100%	176 h/mês
Designer 3D e engenharia de PDV engenharia por formato, executivo e loja em 3D	PLENO	100%	176 h/mês
Designer gráfico e arte-final desdobramento do KV nos formatos	PLENO	100%	176 h/mês
Produtor(a) de fornecedores três orçamentos, fornecedor e QA de lote	SÊNIOR	100%	176 h/mês
Produtor(a) de campo e SAC protótipo em loja e atendimento à rede	PLENO	100%	176 h/mês
Analista de logística envio loja a loja e ocorrências	PLENO	100%	176 h/mês

NÚCLEO B2B

5,8 FTE · 1.021 h/mês

Gestor(a) de conta B2B alimentar e especializado, pauta e status	SÊNIOR	100%	176 h/mês
Designer gráfico sênior KV, desdobramento e as 16 peças da campanha	SÊNIOR	100%	176 h/mês
Designer de artes rápidas as 8 artes da semana e vídeos curtos	PLENO	100%	176 h/mês
Produtor(a) de fornecedores orçamento, negociação e amostras	PLENO	100%	176 h/mês
Analista de logística e implementação operador logístico, GC e ativações	PLENO	75%	132 h/mês

COMPARTILHADOS ENTRE OS DOIS NÚCLEOS

Diretor(a) de criação	30% DTC · 53 h	30% B2B · 53 h	uma só direção nos dois canais: unicidade de marca
Arquiteto(a) e 3D	25% DTC · 44 h	50% B2B · 88 h	projetos especiais, lojas modeladas e GC
Analista fiscal	25% DTC · 44 h	25% B2B · 44 h	faturamento, SEFAZ e pagamentos

14 PESSOAS
12,6 FTE NO TOTAL

A PERFORMANCE REAL DA 75 LAB

O TAMANHO DO TIME SAIU DA NOSSA PERFORMANCE MEDIDA, NÃO DE ESTIMATIVA.

1 NOSSA PERFORMANCE: HORAS POR ENTREGA, MEDIDAS NA 75 LAB

2,5_h

arte rápida, post ou peça digital

3,2_h

adaptação e arte-final de peça táctica

8,6_h

engenharia e executivo de peça estrutural

3,5_h

orçamento com três fornecedores, por item

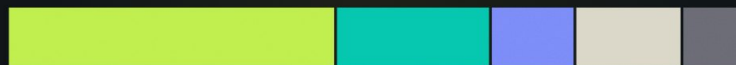
4,1_h

acompanhamento de produção, por item

72_h

projeto especial: stand, corner, cenografia

2 MULTIPLICAMOS PELO VOLUME DO BRIEFING

DTC**8.460** h/ano · 705 h/mês**B2B****7.395** h/ano · 616 h/mês

■ Criação, engenharia e AR · 2.859 h | 3.305 h

■ Logística, rede e implementação · 1.722 h | 840 h

■ Direção de criação e fiscal · 656 h | 648 h

■ Produção · 2.076 h | 1.546 h

■ Atendimento e planejamento · 1.147 h | 1.056 h

■

3 CONVERTEMOS EM FTE

horas por ano
× **1,25** de folga para a sobreposição
÷ (12 meses × **140 h** produtivas)

DTC**6,8**

calculado 6,3 FTE

B2B**5,8**

calculado 5,5 FTE

Fonte: Ariuno, 11.060 apontamentos de hora da 75 LAB (jul a out/2026), média por tarefa; volumes do Escopo de Contratação 2027. 140 h produtivas = 80% de 176 h. Criação com +15% para rodadas de aprovação de marca.

CAPÍTULO 05 DE 09

REDE E GESTÃO

Atendimento à rede, base de lojas, cronograma, SharePoint e report numa central só.

01 A central da rede

02 Atendimento por WhatsApp e e-mail

03 Cronograma, SharePoint, status e report

01
O desafio

02
Quem é a 75 LAB

03
O que já entregamos

04
Como vamos operar

05
Rede e gestão

06
Tecnologia antes de
produzir

07
Rastreio peça a peça

08
Na prática: São João 2027

09
Como começamos

SIMULAÇÃO · A CENTRAL QUE MONTAMOS PARA A CONTA

UMA CENTRAL SÓ PARA A REDE, A AGÊNCIA E VOCÊS.

01 ATENDIMENTO À REDE

E-mail e WhatsApp numa caixa só: cada conversa vira ticket ligado à loja, com prazo.

02 BASE DE LOJAS E LAYOUTS

As 728 lojas com formato, planta, fotos e pontos de visibilidade.

03 CRONOGRAMA INTEGRADO

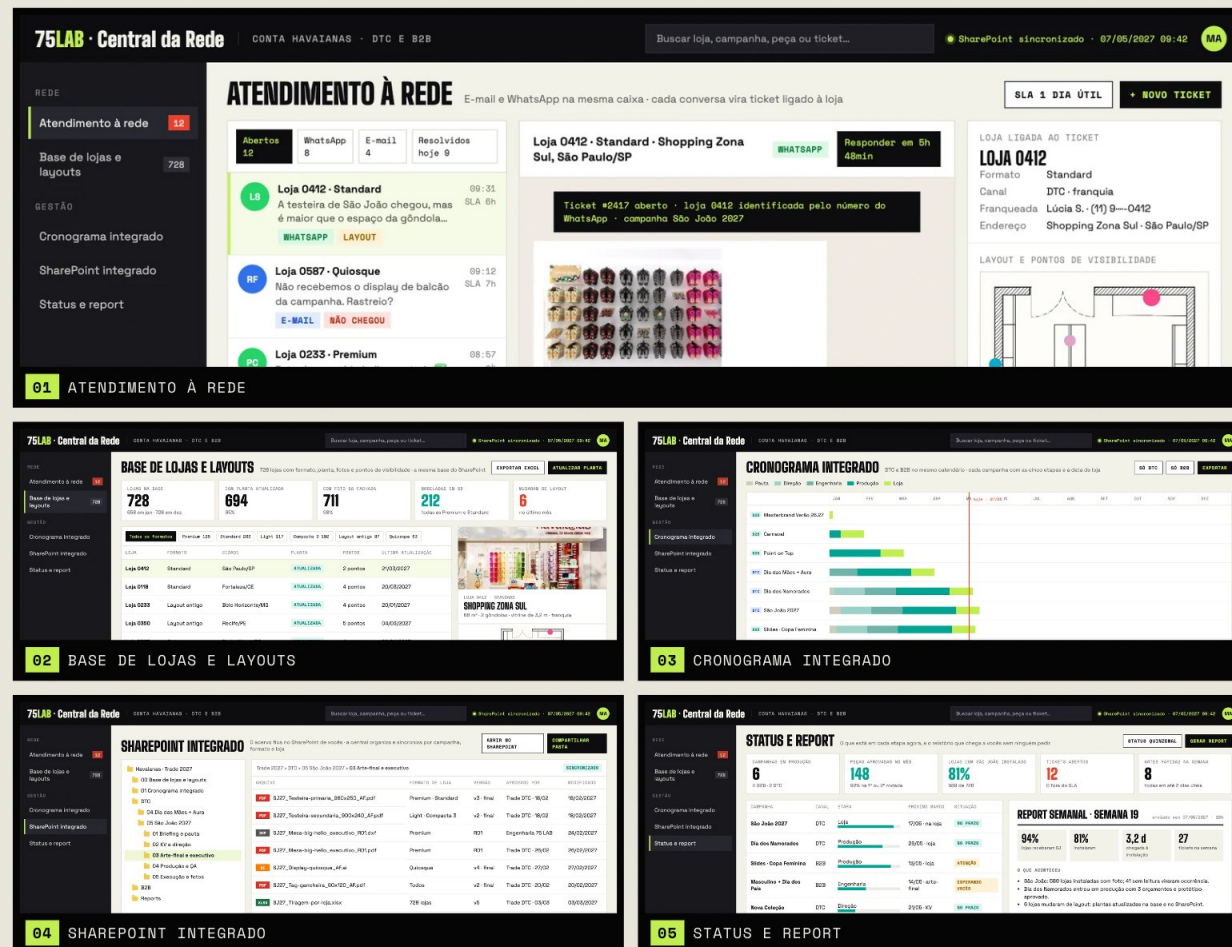
DTC e B2B no mesmo calendário, cada campanha nas cinco etapas.

04 SHAREPOINT INTEGRADO

O acervo fica no SharePoint de vocês, organizado por campanha, formato e loja.

05 STATUS E REPORT

Onde cada campanha está agora e o relatório que chega sem ninguém pedir.



Simulação da central de rede e gestão da 75 LAB com dados de exemplo · nenhum dado de cliente. Lojas, franqueados e números fictícios.

A REDE FALA COM A GENTE POR WHATSAPP E E-MAIL. CADA CONVERSA VIRA TICKET LIGADO À LOJA.

1

O FRANQUEADO ESCRIVE

No WhatsApp ou no e-mail da conta. O número cadastrado já identifica a loja.

2

VIRA TICKET COM PRAZO

Tema marcado (layout, montagem, não chegou, tiragem) e resposta em até 1 dia útil.

3

A BASE DE LOJAS RESPONDE

Formato, planta, pontos de visibilidade e as peças enviadas para aquela loja, na mesma tela.

4

RESOLVE E REGISTRA

Reenvio, guia de montagem da loja ou foto da instalação. Tudo fica no histórico.

5

VIRA DADO

Cada ocorrência entra no fechamento de ciclo e calibra a tiragem da próxima campanha.

The screenshot displays the '75LAB Central da Rede' interface. On the left, a sidebar menu includes 'REDE' (with 'Atendimento à rede' highlighted), 'Base de lojas e layouts', 'GESTÃO', 'Cronograma integrado', 'SharePoint integrado', and 'Status e report'. The main area is titled 'ATENDIMENTO À REDE' and features a list of tickets on the left, a central chat window, and a right-hand panel with details and a layout diagram.

Tickets List:

- Loja 0412 - Standard** (09:31 SLA 6h): A testeira de São João chegou, mas é maior que o espaço da gôndola... (Status: WHATSAPP, LAYOUT)
- Loja 0587 - Quilosque** (09:12 SLA 7h): Não recebemos o display de balcão da campanha. Rastreio? (Status: RF, E-MAIL, NÃO CHEGOU)
- Loja 0233 - Premium** (08:57 OK): Foto da mesa big hello montada. Ficou ótima! (Status: PC, WHATSAPP, INSTALADO)
- Loja 0691 - Compacta 3** (08:49 SLA 5h): Onde fica a tag de gancheria nesse layout novo? (Status: JM, WHATSAPP, MONTAGEM)
- Loja 0118 - Light** (ontem SLA 2h): Mudamos a loja de ponto. Segue planta nova em anexo. (Status: AN, E-MAIL, BASE DE LOJAS)

Chat Window (Ticket #2417):

Loja 0412 - Standard - Shopping Zona Sul, São Paulo/SP

Ticket #2417 aberto - Loja 0412 identificada pelo número do WhatsApp - campanha São João 2027

Bom dia! A testeira de São João chegou, mas ficou maior que o espaço da gôndola de chinêlos. Como faço?

Lucia - franqueada - 09:31

Bom dia, Lúcia! Pela planta da 0412, o espaço é a gôndola 02, de 90 cm. A testeira certa para o seu formato é a de 900 x 240 mm (secundária). Separamos a correta e ela sai hoje, com chegada prevista para 09/05.

Mariana - 75 LAB - 09:44 ✓✓

Enquanto isso, o guia de montagem com a posição

Details Panel (Loja 0412):

Formato: Standard
Canal: DTC - franquia
Franqueada: Lúcia S. (Y) 9---0412
Endereço: Shopping Zona Sul - São Paulo/SP

LAYOUT E PONTOS DE VISIBILIDADE

SÃO JOÃO 2027 NESTA LOJA

Testeira primária: TROCAR
Mesa big hello: INSTALADA
Tag de gancheria x24: RECEBIDA
Display de caixa: EM TRÁBITO

O QUE A BASE DE LOJAS GUARDA, LOJA A LOJA

- Formato e metragem
- Fotos da fachada e da execução
- Contato do franqueado
- Planta e pontos de visibilidade
- Peças de cada campanha
- Histórico de tickets

A planta muda, a base muda no mesmo dia, e o SharePoint recebe a versão nova.

Simulação com dados de exemplo - nenhum dado de cliente.

VOCÊS SABEM ONDE CADA COISA ESTÁ SEM PRECISAR PERGUNTAR.



CRONOGRAMA INTEGRADO

DTC e B2B no mesmo calendário, cada campanha nas cinco etapas, com a data de loja e o pico de simultaneidade à vista.



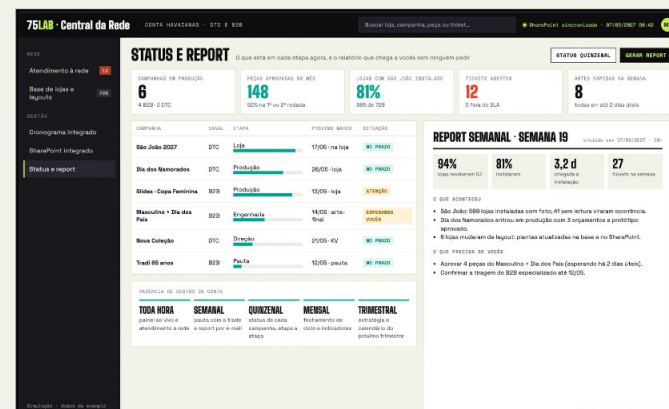
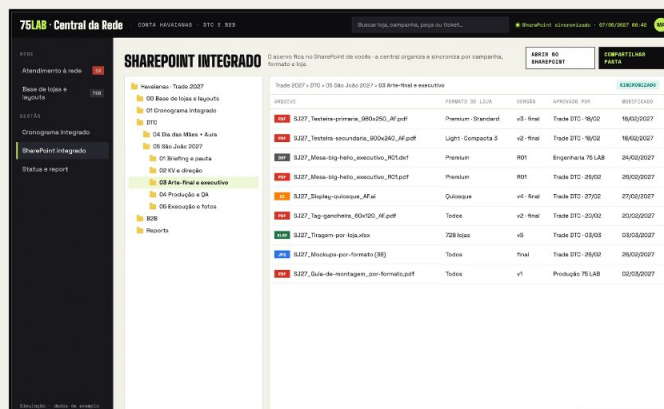
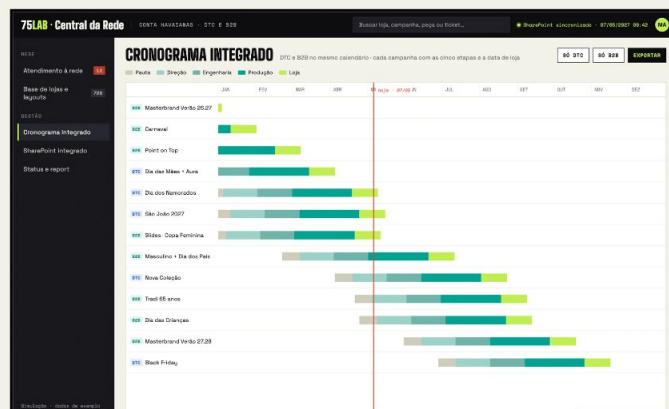
SHAREPOINT INTEGRADO

O acervo fica no SharePoint de vocês, por campanha, formato e loja, com a versão aprovada e quem aprovou.



STATUS E REPORT

Status quinzenal etapa a etapa e report semanal automático: o que aconteceu e o que precisa de vocês.



A CADÊNCIA DA
GESTÃO

TODA HORA

painel ao vivo e atendimento à rede

SEMANAL

pauta com o trade e report por e-mail

QUINZENAL

status de cada campanha

MENSAL

fechamento de ciclo e indicadores

TRIMESTRAL

estratégia e calendário seguinte

Simulação com dados de exemplo - nenhum dado de cliente.

CAPÍTULO 06 DE 09

TECNOLOGIA ANTES DE PRODUIR

A loja modelada e a IA no lugar certo do processo.

01 As lojas que já modelamos

02 Onde a IA entra

01
O desafio

02
Quem é a 75 LAB

03
O que já entregamos

04
Como vamos operar

05
Rede e gestão

06
Tecnologia antes de
produzir

07
Rastreio peça a peça

08
Na prática: São João 2027

09
Como começamos

JÁ MODELAMOS AS LOJAS DE VOCÊS. A PEÇA É APROVADA DENTRO DA LOJA ANTES DE EXISTIR.

Cinco ambientes em 3D, com o enxoval de São João aplicado. Com a planta e as fotos de cada loja, modelamos as 728: cada franqueado vê, no próprio espaço, como a campanha vai ficar antes de a faca ser cortada.



COMPRA MAIS CERTA

A dimensão errada aparece no modelo, não no protótipo: corrigir é um arquivo, não 728 reimpressões.

CRIAÇÃO MAIS IMPACTANTE

A visibilidade é decidida vendo a peça no big hello, na vitrine e na mesa de cada formato.

TESTE MAIS BARATO

Rodar uma alternativa custa uma tarde, não um lote.

* Modelos feitos pela 75 LAB apenas com base em visitas às lojas e em referências visuais, sem planta nem manual de marca de vocês.

A IA ACELERA O REPETÍVEL. QUEM DECIDE É O TIME.

	BRIEFING	CONCEITO	DESDOBRAMENTO	ENGENHARIA	ARTE-FINAL	APROVAÇÃO
SEM IA	leitura e decupagem	um caminho por vez	formato a formato	medida e planta técnica	conferência manual	time e cliente
COM IA	IA decupagem automática do briefing	IA vários caminhos visuais para escolher	IA os 5 formatos adaptados juntos	Time medida e planta técnica	IA conferência de texto automática	Time time e cliente

O QUE VOCÊS GANHAM

MAIS ALTERNATIVAS

Vários caminhos de conceito antes de escolher, no tempo em que antes saía um.

FORMATOS EM PARALELO

As 5 versões de loja são adaptadas juntas, não uma depois da outra.

MENOS ERRO DE TEXTO

Decupagem e conferência automática contra o briefing antes da revisão humana.

TEMPO ONDE IMPORTA

O time sai do repetitivo e gasta horas em direção, engenharia e execução.

ONDE A IA NÃO ENTRA

Direção de arte · texto legal e regulatório · aprovação final · assinatura técnica de planta

COMO PROTEGEMOS

Contas corporativas, com material de cliente fora de treinamento · revisor humano nomeado em toda peça · histórico de versão com quem aprovou e quando · ferramentas: ChatGPT e Claude

CAPÍTULO 07 DE 09

RASTREIO PEÇA A PEÇA

O que acontece depois do caminhão vira dado.

- 01 Como funciona
- 02 O painel
- 03 O que vocês ganham
- 04 Fechamento de ciclo
- 05 O compromisso

- 01 O desafio
- 02 Quem é a 75 LAB
- 03 O que já entregamos
- 04 Como vamos operar
- 05 Rede e gestão
- 06 Tecnologia antes de produzir
- 07 Rastreio peça a peça
- 08 Na prática: São João 2027
- 09 Como começamos

CADA PEÇA TEM UM CÓDIGO ÚNICO E CONTA A PRÓPRIA HISTÓRIA.

**ALP-SJ27-TST-0412**

testeira · São João 2027 · loja 0412



1 · CÓDIGO NA PEÇA

Cada peça sai da gráfica com etiqueta própria, não um QR de campanha.



2 · EXPEDIÇÃO

O scan na saída do fornecedor registra o que foi enviado para cada loja.



3 · RECEBIMENTO

A loja escaneia ao receber: relatório em D+2.



4 · INSTALAÇÃO COM FOTO

Montada, fotografada, com GPS: relatório em D+7.



5 · AUDITORIA

Continua lá? Amostra por loja e ocorrência automática de quem não leu.



6 · PAINEL

Tudo ao vivo, por loja, rede, formato e estado, desde o primeiro envio.



QR EM ETIQUETA

para material de campanha, descartável e em massa
testeira, tag de gancheira, display de caixa, bandeirola,
adesivo de chão



GPS OU BLE

para ativo caro que volta
corner, ilha, ambientação de GC, cenografia de flagship,
mesa big hello



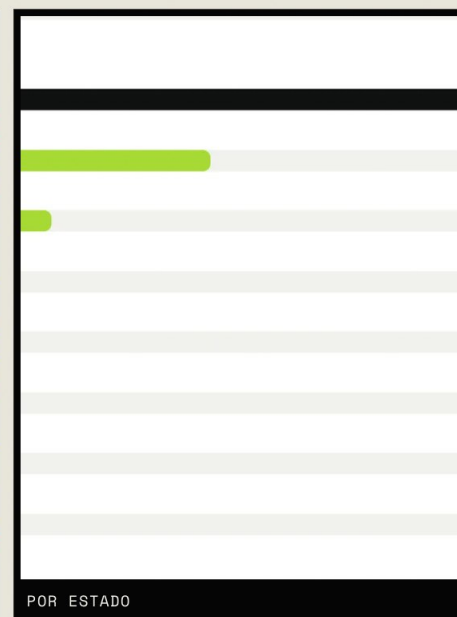
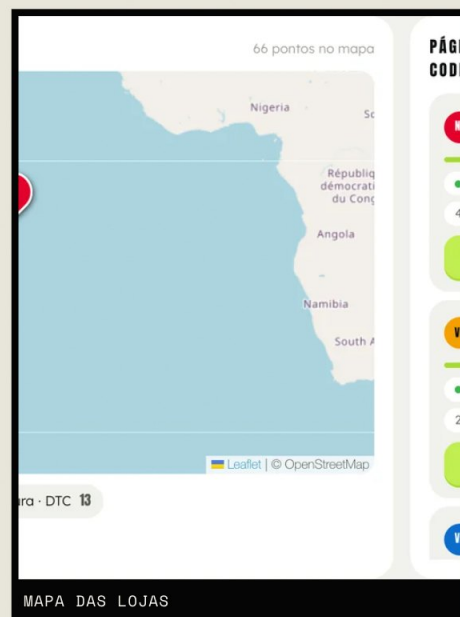
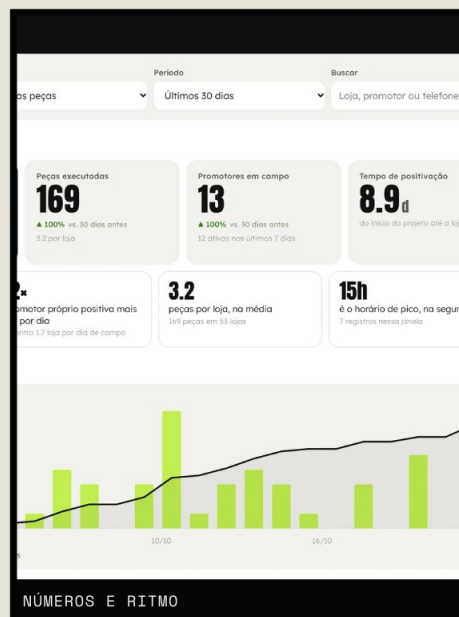
JÁ ESTÁ NO AR

o scan abre a página da peça, com montagem, vídeo e AR, e registra loja, GPS e foto

em uso nas peças que produzimos, não é protótipo de apresentação

PAINEL DO QR • DEMONSTRAÇÃO COM DADOS DE EXEMPLO

O SCAN DA LOJA CHEGA AO PAINEL NA HORA, COM GPS E FOTO.



CADA LEITURA GRAVA

loja, rede, promotor próprio ou compartilhado, GPS com a precisão e a foto da fachada.



LOJA PELO GPS

até 150 m é a mesma loja: o painel conta lojas, não leituras.



LEITURA PRONTA

lojas positivadas, ritmo do dia, tempo até a loja e ranking por rede, cidade e estado.



EXCEL E LINK AO VIVO

tudo em Excel num clique, e o trade de vocês acompanha por um link sem login.

Fonte: painel do QR da 75 LAB em modo demonstração • dados de exemplo, nenhum dado de cliente.

O QUE HOJE É RELATO DE CAMPO **VIRA DADO AUDITÁVEL**

Com a tecnologia embarcada na peça, cada campanha devolve informação que hoje não existe, e ela vale depois da campanha, não só durante.



A TIRAGEM DA PRÓXIMA CAMPANHA É A INSTALAÇÃO MEDIDA NA ANTERIOR.

O fechamento de ciclo em D+15 não é um relatório de prestação de contas: é a tiragem da campanha seguinte, calibrada pelo que de fato foi instalado.

341

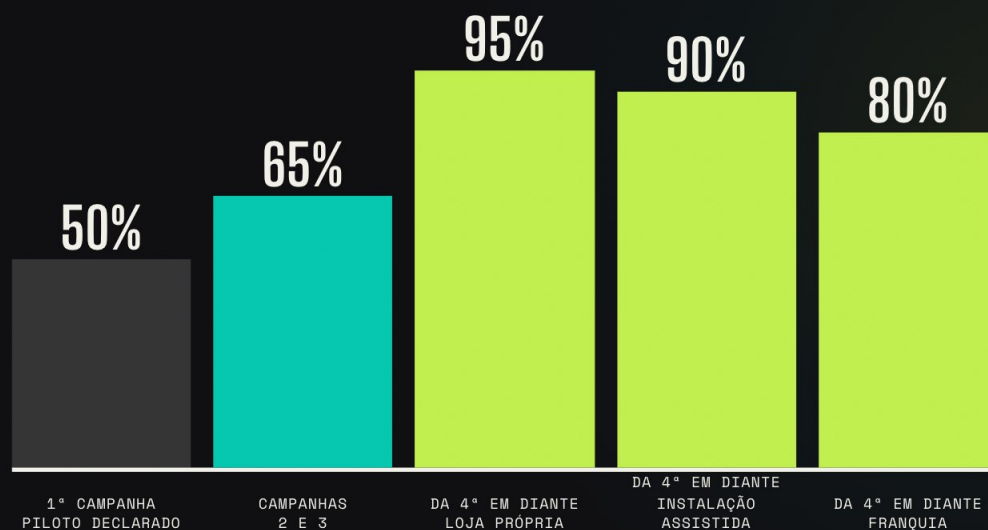
PEÇAS ENVIADAS E NÃO INSTALADAS
NO EXEMPLO DE SÃO JOÃO



Dados de exemplo · nenhum dado de cliente neste material.

O COMPROMISSO, CONFERÍVEL NO DIA 30.

Já operamos rastreio em conta ativa, e os números daquele cliente não entram neste material: não abrimos dado de cliente nenhum, nem o de vocês. O que entra é a meta de leitura, assumida em contrato.



Metas assumidas em contrato · 75 LAB.

A RÉGUA DE CADA CAMPANHA

24/7

painel ao vivo desde o primeiro envio

D+1

ocorrência aberta em 1 dia útil

D+2

relatório de recebimento

D+7

relatório de execução, com foto

D+15

fechamento de ciclo

“ENTÃO 20% DO MEU MATERIAL VOCÊ NÃO SABE ME DIZER?”

O que não é escaneado não fica invisível. Peça sem leitura no prazo abre ocorrência automática, e a auditoria por amostra fecha o resto.

ONDE NÃO HÁ VISITA, NÃO PROMETEMOS ESCANEAMENTO.

CAPÍTULO 08 • NA PRÁTICA

MONTAMOS UMA CAMPANHA INTEIRA DE SÃO JOÃO PARA VOCÊS VEREM.

Conceito, três KVs e as 51 peças da lista do BID em 3D, do DTC ao B2B. Está numa apresentação própria, feita para navegar.

1

CONCEITO

3

KEY VISUALS

51

PEÇAS EM 3D

4

CANAIS

Campanha demonstrativa, criada sem briefing nem manual de marca de vocês.



APONTE A CÂMERA DO
CELULAR

projetos.75lab.com.br/havaianas-sao-joao-2027

27



CAPÍTULO 09 DE 09

COMO COMEÇAMOS

Riscos endereçados e um início antes do contrato.

01 Riscos e continuidade

02 Começar antes do contrato

03 Fale com a gente

01
O desafio

02
Quem é a 75 LAB

03
O que já entregamos

04
Como vamos operar

05
Rede e gestão

06
Tecnologia antes de
produzir

07
Rastreio peça a peça

08
Na prática: São João 2027

09
Como começamos

O QUE ACONTECE QUANDO DÁ ERRADO, **ESCRITO** ANTES DE DAR ERRADO.

01 PICO DE CAMPANHAS SIMULTÂNEAS



RESPOSTA · Dois núcleos que não compartilham fila, folga de 25% já embutida no time e o estúdio da 75 LAB acionável por hora: é o que absorve a sobreposição sem reordenar a fila inteira.

02 AUSÊNCIA DE PESSOA-CHAVE



RESPOSTA · Cobertura declarada para cada posição dedicada, definida no onboarding. Não “a equipe absorve”.

03 ERRO DE PRODUÇÃO



RESPOSTA · Protótipo testado em loja antes do lote, QA por lote e três orçamentos por família de material. O erro é caro depois da tiragem, barato antes.

04 CONFORMIDADE FISCAL DO FORNECEDOR



RESPOSTA · Faturamento conferido antes do pagamento, documentação e SEFAZ sob nossa gestão. Certidões negativas estadual, federal, municipal, ISS, FGTS e trabalhista vigentes.

05 DADOS E DOCUMENTAÇÃO

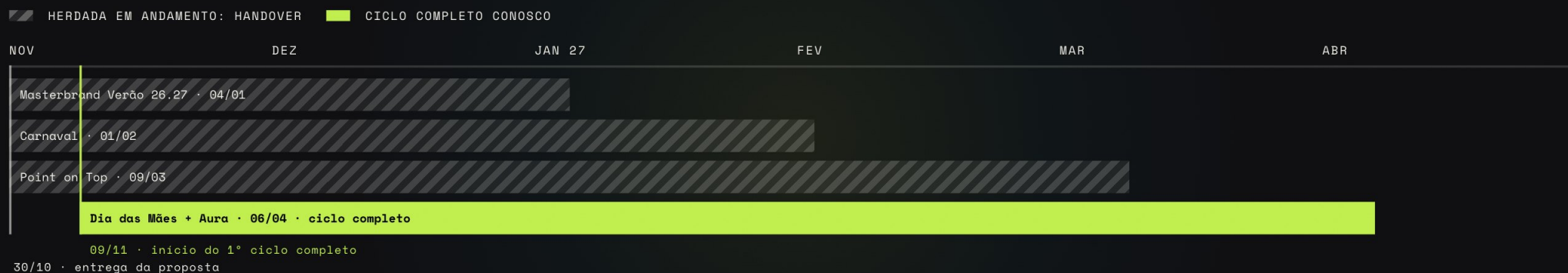


RESPOSTA · Política de proteção de dados aderente à LGPD. Histórico de versão em duas pontas, nuvem e físico.

NOSSA RECOMENDAÇÃO

COMEÇAR ANTES DO PREVISTO: SETUP, ONBOARDING E HANDOVER ANTES DE O CONTRATO VALER.

Entre a entrega desta proposta e o primeiro ciclo que ainda cabe completo há cinco dias úteis. Se a estrutura só começar quando o contrato valer, a primeira campanha de vocês vira a nossa campanha de aprendizado.

**D+0**

acervo e acessos

D+15

base de 658 lojas e fornecedores layouts

D+30

fornecedores homologados

D+60

1ª campanha em paralelo

D+90

corte da estrutura antiga

1 SETUP

Acessos, SharePoint, base de lojas, layouts e fornecedores homologados prontos. Estrutura operando em até 30 dias.

2 ONBOARDING

Assessment de 15 dias com trade, marketing, operações, rede e franquias, suprimentos e fiscal: é dele que sai o cronograma real do ano.

3 HANDOVER

As campanhas já em andamento passam para nós em paralelo com a estrutura atual, sem corte seco, até D+90.

IDEIA BOA É A QUE ACONTECE NA LOJA.

COMERCIAL E ADMINISTRATIVO

DANIEL COIMBRA

Diretor Administrativo e Comercial

✉ daniel.coimbra@75lab.com.br

☎ 11 99127-0939

OPERAÇÃO E TRADE

CAIQUE BECKER

Diretor de Operação e Trade Marketing

✉ caique.becker@75lab.com.br

☎ 11 98676-5634

CRIAÇÃO

MAURICIO OLIVEIRA

Diretor de Criação

✉ mauricio@75lab.com.br

☎ 19 99179-0456

FALE COMOSCO NO WHATSAPP →

VOLTAR AO INÍCIO →

75 LAB

75 LAB Estratégia, Design e Produção Ltda · CNPJ 55.470.982/0001-77 · CENU, Torre Norte, Av. das Nações Unidas, 12.901, Brooklin, São Paulo, SP · contato@75lab.com.br · 75lab.com.br

Alpargatas · BID Agência de Trade Marketing B2B e DTC · Evento n° 33212 · proposta entregue em 30 de outubro de 2026