

ATA DE REUNIÃO

Data: 13/02/2026

Horário: 09:30 às 10:30

Franquia: LWNET COMERCIO E SERVIÇO DE COMUNICAÇÕES LTDA ME

Local: Met

Participantes: Hugo Sousa, Salatiel, Werto e Laerto, karina e Espedito

Assunto: Reunião Estratégica

1. Objetivo da Reunião

Reunião estratégica e comercial com foco na análise da base de clientes, definição de plano de ação para bloqueios e alinhamento das metas comerciais do 5G para 2026.

2. Limpeza da Base de Clientes

Foi discutido o aumento expressivo da base de clientes bloqueados (automático e manual), agravado por um erro sistêmico no XC que manteve clientes adimplentes bloqueados por mais de uma semana, impactando diretamente a operação e a arrecadação.

Pontos identificados:

- Bloqueio automático total: 812 clientes
 - 169 acima de 50 dias
 - 104 acima de 100 dias
- Bloqueio manual com casos superiores a 50, 100 e até 560 dias

Ficou definido que clientes com bloqueios manuais de longa duração serão baixados, reconhecendo-se como irrecuperáveis, visando saneamento da base e maior clareza no crescimento real da unidade.

3. Estratégia de Recuperação de Equipamentos

Para clientes em bloqueio automático de longa duração:

- Realizar última tentativa de reativação com exigência de pagamento imediato para casos muito antigos;
-

- Caso não haja êxito, realizar recolhimento de equipamentos para reaproveitamento em novas vendas;
 - Definido que todas as quintas-feiras serão destinadas pelos técnicos para ações de recuperação e recolhimento.
-

4. Metas Comerciais e Estratégia 5G

Com a exclusividade da cidade de Boa Viagem, além de Madalena e Itatira, foram discutidos os desafios para atingimento das metas de chips 5G, considerando:

- Alto custo de contratação (média R\$ 2.000 por vendedor);
- Questões técnicas relacionadas à torre de Itatira.

Deliberações:

- Ajustar metas para patamar mais realista (inicialmente entre 100 e 150 chips), com reavaliação em até 2 meses;
 - Salatiel Neves realizará acompanhamento presencial em Boa Viagem e Madalena por 1 a 2 semanas para treinamento e fortalecimento da estratégia;
 - Possibilidade de levar equipe extra da Brisanet para teste comercial e troca de experiências;
 - Foco estratégico em portabilidade, explorando o potencial estimado da cidade (aprox. 40 mil habitantes).
-

5. Base Ativa Atual

- Boa Viagem: 2.818 linhas pagantes
- Madalena: 820 linhas pagantes
- Itatira: 231 linhas pagantes

Cancelamentos majoritariamente por inadimplência.

6. Próximas Etapas e Responsáveis

Werton Cavalcante

- Realizar limpeza da base de bloqueios manuais de longa duração;
- Focar na recuperação dos 169 clientes acima de 50 dias;
- Avaliar cancelamento dos clientes acima de 100 dias;

- Instituir quinta-feira fixa para recuperação de equipamentos;
- Reunião com Aline no dia 01 para revisão dos bloqueios manuais.

Francisco Hugo

- Enviar lista detalhada dos clientes bloqueados por e-mail.

Salatiel Neves

- Realizar visita presencial para acompanhamento e treinamento;
- Avaliar envio de equipe extra da Brisanet para apoio estratégico.

7. Considerações Finais

Ficou reforçada a necessidade de saneamento imediato da base para garantir crescimento sustentável e maior previsibilidade nos indicadores.

A reunião foi encerrada com alinhamento estratégico entre as partes e definição clara das responsabilidades para os próximos 30 dias.