

PRÊMIO
POP AI
BRASIL

Mondelēz

CATEGORIA

RETAIL FUTURE



RETAIL FUTURE 2026 · BRIEFING EXECUTIVO PARA ESTUDANTES

Seven Days : Do Insight ao Carrinho

O desafio é transformar pesquisa de shopper em uma solução física de PDV, aplicável no varejo real.

CONTEXTO

Por que este desafio existe

Uma competição para aproximar estudantes de um desafio real de varejo.



01

Shopper real

Resolver um problema real de shopper experience.

O prêmio conecta academia, indústria e varejo em torno de soluções reais para o ponto de venda.

02

Dados em ação

Transformar dados em uma solução aplicável no PDV.

O projeto vencedor ganhará vale prêmios, visibilidade junto a indústria, varejo e fornecedores do setor.

03

Execução

Criar uma ideia com potencial de execução no varejo.

Mais do que design: o foco é estratégia, clareza, viabilidade e conversão.

Seven Days

Um croissant pronto, individual, com oportunidade de crescimento em bakery snacks.

Produto

Croissant pronto com embalagem individual, massa madre importada da Grécia e fermentação artesanal diferenciada.

Sabores

Lacta ao Leite e Lacta com Geleia de Morango.

Preço de referência

Aproximadamente R\$ 5,99 por unidade.

Canais

Supermercados, conveniências, OXXO, postos e mercados menores.

Categoria

Bakery snacks, hoje disputada por opções perecíveis e industrializadas.



O desafio oficial

Crie uma solução física de PDV para aumentar presença, consideração e entrada no carrinho.

Desenvolver um material físico de ponto de venda para Seven Days, destinado prioritariamente aos caixas ou balcões de supermercados, lojas de conveniência e lojas OXXO.

1

Atenção

no momento de espera

2

Compreensão

rápida do produto

3

Desejo

pelo treat recheado

4

Compra

por impulso consciente

Regra prática: a solução precisa caber e funcionar no espaço real de caixa ou balcão.

O problema a resolver

A oportunidade está em transformar um ponto de passagem em ponto de decisão.

Como o caixa ou balcão pode fazer o shopper entender, desejar e levar Seven Days , mesmo quando a categoria ainda é pouco conhecida e o preço é percebido como barreira?

Não é só exposição

É arquitetura de decisão no PDV.

Não é só embalagem

É clareza de proposta de valor.

Não é só impulso

É impulso sustentado por insight.

Onde a peça precisa funcionar

A peça deve funcionar no varejo real, com pouco tempo, pouco espaço e muita disputa visual.

Exemplos de displays de pdv:



Caixa / checkout

Fila, espera e decisão final.



Balcão

Compra rápida, conveniência e visibilidade próxima.



Supermercado / OXXO / Conveniência

Ambientes diferentes, mesma necessidade: simplicidade operacional.

A solução deve ser modular, abastecível, simples de instalar e rápida de entender.

Design só funciona aqui quando resolve operação + comunicação + conversão.

ENTREGÁVEIS OBRIGATÓRIOS

O que cada equipe deverá apresentar



01

Apresentação em PowerPoint

Síntese clara da solução proposta.

02

Racional de construção

Como o insight virou estratégia e forma.

03

Pesquisa de apoio

Dados, referências ou observações que sustentem a decisão.

04

Aplicação no PDV

Local, dimensões aproximadas, materiais e forma de abastecimento.

PRIORIDADE

**ideia >
acabamento
visual**

Não é obrigatório entregar render 3D ou mockup de alta fidelidade.

A avaliação priorizará conceito, estratégia, aplicabilidade, experiência e potencial de sell-out.

Como defender sua proposta

A banca precisa entender a lógica da solução, não apenas ver a peça.

- 1 **Problema identificado**
- 2 **Insight utilizado**
- 3 **Conceito criativo**
- 4 **Estratégia de shopper**
- 5 **Papel na jornada**
- 6 **Potencial de conversão**
- 7 **Viabilidade**
- 8 **Experiência proposta**

Boa defesa = dados + escolhas + consequência esperada no comportamento do shopper.

Crítérios de avaliação

Cada critério deverá receber nota de 1 a 10. A nota final pode ser média simples, salvo regra oficial distinta.

1-10

Criatividade e inovação

Originalidade e capacidade de gerar atenção.

1-10

Viabilidade de produção

Produção, instalação, operação e abastecimento.

1-10

Aderência aos insights

Uso correto dos dados do briefing.

1-10

Impacto em vendas

Potencial de influenciar compra e sell-out.

1-10

Clareza ao shopper

Comunicação rápida, objetiva e atrativa.

Critério eliminatório recomendado: a proposta precisa ser física, aplicável ao PDV e compatível com caixa ou balcão.

Materiais de apoio e cronograma

O que será disponibilizado e quando acontece cada etapa.

Materiais de apoio previstos

Fotos do PDV atual

Materiais de PDV já implementados

Brand guidelines Seven Days

Linha do tempo

SETEMBRO

Briefing aos estudantes

OUTUBRO

Início do desenvolvimento

OUTUBRO

Prazo final de entrega

OUTUBRO

Avaliação dos projetos

NOVEMBRO

Premiação

Datas finais e materiais disponibilizados devem seguir o regulamento oficial da organização.



Sua proposta deve provar três coisas

01

Insight

Você entendeu o comportamento real do shopper.

02

Estratégia

Você escolheu uma solução coerente para o ponto de venda.

03

Conversão

Você mostrou como a peça pode gerar atenção, desejo e compra.

Do insight ao carrinho.