



**Núcleo Setorial de Informática
Marechal Cândido Rondon - PR**



Proposta Comercial

ELABORAÇÃO PLANO DE NEGÓCIOS E MARKETING

Curitiba, 11 de julho de 2013.

Cliente: Núcleo Setorial de Informática de Marechal Cândido Ronda - PR
Proposta: Elaboração Plano de Negócio e Marketing
Referência: PCO-20130711-RondonIT-PlanoNegocioMarketing

Prezados(as) senhores(as),

É com satisfação que apresentamos a nossa proposta de prestação de serviços profissionais para realizar as atividades descritas nesse documento.

Em caso de aceitação dos termos propostos, solicitamos a assinatura do Termo de Aceite da Proposta (anexo II), o qual converterá esta proposta em contrato formal entre as partes.

Estamos à disposição para solucionar quaisquer dúvidas.

Atenciosamente,



Ricardo de Almeida Pereira
Saphari - Agência de Estratégia e Inovação
+55 (41) 9985-0440
www.saphari.com.br

Esse documento é destinado exclusivamente ao seu destinatário e pode conter informações confidenciais, protegidas por sigilo profissional ou cuja divulgação seja proibida por lei. O uso não autorizado de tais informações é proibido e está sujeito às penalidades cabíveis.

This document is intended exclusively for its addressee and may contain information that is confidential and protected by a professional privilege or whose disclosure is prohibited by law. Unauthorized use of such information is prohibited and subject to applicable penalties.

Please consider the environment before printing this mail note.

1. OBJETO

Essa proposta tem como objeto a elaboração de um plano de negócio e um plano de marketing para 7 empresas do núcleo de TI de Marechal Cândido Rondon e mais um para o novo negócio que o núcleo irá criar em conjunto.

2. ESCOPO DOS SERVIÇOS

A presente proposta é composta pelos seguintes serviços:

2.1 Desenvolvimento do Plano de Negócio

- Mapeamento das práticas de gestão
- Análise de Competitividade (Relatório de Posicionamento)
- Capacitação em Modelos de Negócios
- Desenho de Modelos de Negócios
- Identificação de Ações Estratégicas (Direcionamento Estratégico)
- Análise Financeira (Histórico e Metas)

2.2 Desenvolvimento do Plano de Marketing

- Elaboração das Estratégias de Produto
- Elaboração das Estratégias de Preço
- Elaboração das Estratégias de Promoção
- Elaboração das Estratégias de Comunicação
- Elaboração das Estratégias de Vendas

2.3 Acompanhamento

- Reuniões Presenciais (Bimestral)
- Reuniões Virtuais (Mensais)

3. DETALHAMENTO DO ESCOPO

- 1 Reunião de kick off e apresentação de cronograma -
- 8 encontros presenciais de 1 dia para Mapeamento das Empresas
- 1 Encontro de 1 dia e meio para capacitação em Modelos de Negócios

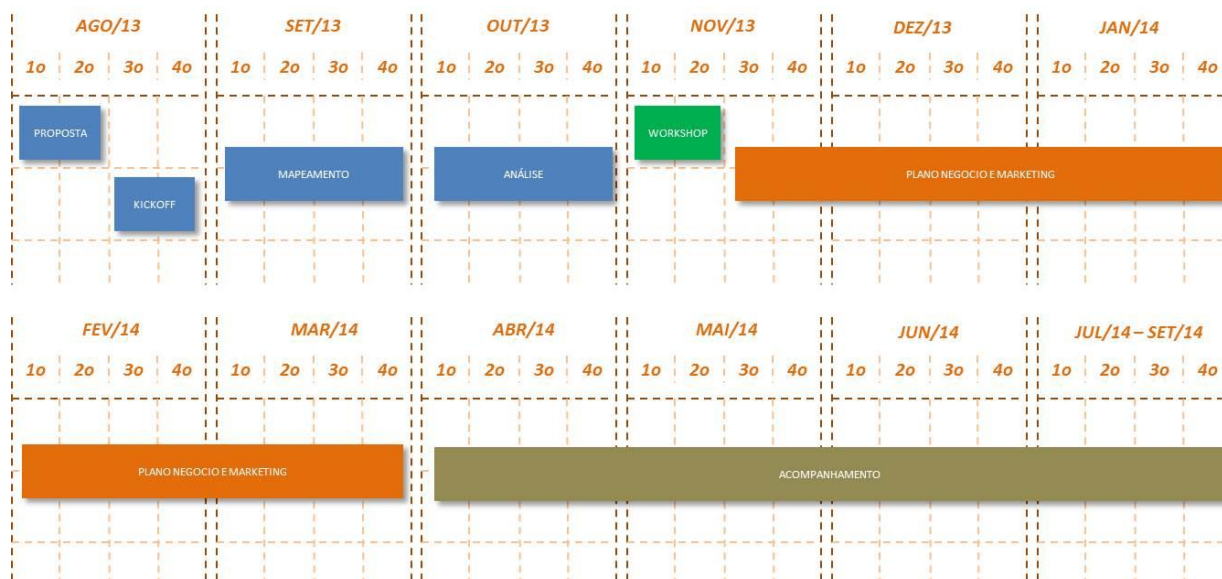
- 8 Encontros de 3 dias para Elaboração do Plano de Negócios
- 8 Encontros de 1 dia e meio para Elaboração do Plano de Marketing
- 1 Encontro de 1 dia e meio para devolutiva dos Planos de Negócios e Marketing

4. ESTIMATIVAS E CRONOGRAMA

4.1 Estimativa detalhada.

- 3 horas para reunião de kickoff e apresentação de cronograma;
- 12 horas de duração da capacitação em Modelos de Negócios (1 dia e meio);
- 24 horas de trabalho de consultoria e reuniões para levantamento de informação para o plano de negócios e plano de marketing para cada empresa;
- 36 horas de trabalho para elaboração dos planos de negócio e de marketing;
- 12 horas de trabalho para entrega e apresentação dos planos de negócio;
- 2 horas mês para acompanhamento por 6 meses da implementação dos planos;
- 2 locações de salas para os encontros de Kickoff e capacitação;
- 48 diárias para reembolso de despesas para realização dos encontros;
- 20 deslocamentos para realização das atividades

4.2 Cronograma de referência



5. RESPONSABILIDADES DAS PARTES

5.1 Contratada

- Ter postura ética e manter em sigilo eventuais informações que sejam necessárias para a execução do projeto;
- Disponibilizar técnico(s) capacitado(s) para o trabalho;
- Definir, em comum acordo com o responsável da empresa, as datas e horários para a realização das atividades propostas;
- Cumprir o cronograma acordado com a empresa, de acordo com o desempenho das tarefas executadas;
- Quando necessário, fornecer material didático para os participantes dos treinamentos formais realizados;
- Realizar as atividades propostas.

5.2 Contratante

- Definir e disponibilizar pessoal capacitado para participar das reuniões de orientação e executar as atividades necessárias à consecução do trabalho;
- Definir e obedecer, em comum acordo com a contratada, as datas e horários para a realização das reuniões e os prazos definidos para o cumprimento das atividades;
- Fornecer os recursos físicos, materiais e humanos necessários ao desenvolvimento dos trabalhos.
- Fornecer local e estrutura adequada ao desenvolvimento das atividades.
- Responsabilizar-se pelo pagamento integral dos serviços realizados dentro do prazo estipulado, mesmo nos casos de alteração de cronograma e/ou desistência por parte da empresa.
- Avisar com antecedência mínima de dois dias úteis qualquer alteração nas datas e horários previstos para a realização das atividades propostas.

IMPORTANTE: O comprometimento das pessoas designadas pela empresa é fundamental para o sucesso do projeto, no entendimento de que o comparecimento destes às reuniões com os consultores e a participação efetiva nas atividades propostas será pré-requisito imprescindível para o bom andamento dos trabalhos.

6. INVESTIMENTO

O projeto tem data de finalização em Dezembro de 2014 e o investimento necessário será o apresentado na tabela abaixo.

Serviços	Investimento
1. Consultoria (Plano de Negócio e Marketing)	R\$ 54.720,00
2. Capacitação	R\$ 3.000,00
3. Acompanhamento	R\$ 5.7600,00
4. Diárias	R\$ 7.200,00
5. Deslocamentos	R\$ 9.200,00
Total (1+2+3+4+5)	R\$ 79.880,00

7. FORMA DE PAGAMENTO

A ser definido no anexo II.

8. IMPOSTOS

Todos os valores expressos nesta proposta estão com os impostos incidentes inclusos.

INSS - Dispensa retenção na fonte, conforme artigo 176, inciso VI, da IN 03/2005.

ISS - Tributo recolhido na Sede da Contratada não procedendo retenção na fonte.

9. SERVIÇOS FORA DE CURITIBA

As despesas referentes a deslocamento, alimentação e hospedagem de serviços executados fora da cidade de Curitiba e região metropolitana já estão inclusos nessa proposta.

10. VALIDADE DA PROPOSTA

Esta proposta tem validade de 30 (trinta) dias corridos a contar da data de entrega.

11. ANEXO I - Currículo Profissionais



Ricardo de Almeida Pereira

MBA Executivo pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo (FGV-EAESP)
MBA Gerenciamento de Projeto pela Universidade Federal do Paraná (UFPR)
Bacharel em Administração pela Universidade Positivo (UP)

Consultor e mentor em estratégia, inovação e business intelligence. Possui 12 anos de experiência no setor de tecnologia, atuando na coordenação e liderança de projetos e operações de empresas multinacionais e nacionais como Siemens, Grupo Boticário, GVT, Sebrae e também em startups de tecnologia e Design. Possui experiência na coordenação e implantação de projetos de gestão estratégica usando a metodologia Balanced Scorecard (BSC); em projetos de soluções e sistemas para gestão da informação e desempenho organizacional usando os conceitos de Business Intelligence; em projetos de desenhos de modelos de negócios inovadores usando diversas metodologias e conceitos de estratégia e marketing.



Nérison Leonhart

Tecnólogo em Análise e Desenvolvimento de Sistemas pela UTFPR
Especialista em Engenharia de Vendas e Vendas Consultivas

Empreendedor desde 2001 é fundador e diretor executivo e comercial da Digitaldoc, empresa de tecnologia de digitalização e gestão de documentos. Atualmente é Diretor de Tecnologia da Informação e Comunicação da Associação Empresarial de Medianeira, Membro do Iguassu - IT e Diretor Suplente da Subseção Oeste da Assespro – PR. Como diretor comercial, o sucesso dos negócios com alguns dos grandes players do mercado aliado a um bom marketing nas redes sociais, está levando o nome da Digitaldoc a ser conhecido em todo o Brasil.



Miguel Rivero Neto

Formação internacional em Gerenciamento de Projetos pela Univ. of La Verne – California/USA, MBA em Gerenciamento de Projetos (FGV), Administração de Empresas (UFSC).

Sócio-Diretor e Consultor da empresa VEC. Certificado PMP® (Project Management Professional). Certificado ITIL® (Information Technology Infrastructure Library). Certificado CobiT® (Control Objectives for Information and related Technology). Administrador (UFSC), MBA em Gerenciamento de Projetos (FGV – Fundação Getúlio Vargas) e Formação em Gestão Avançada de Projetos (ULV-California USA). Professor Pós-Graduação na Estácio de Sá. Possui ampla experiência prática em posições-chave de gestão em empresas de médio e grande porte. Gerente de mais de 200 projetos na carreira com larga experiência nas áreas de Planejamento Estratégico/Balanced Scorecard, Tecnologia da Informação, Marketing, Telecom, Ensino à distância.



12. ANEXO II - Termo de Aceite da proposta

*Documento necessário para a geração do Contrato

Proposta: Elaboração Plano de Negócios e Marketing

Referência: PCO_PropostaComercial_20130711_RONDONIT_PlanoNegocio&Marketing

Autorizo a prestação dos serviços, conforme proposta apresentada.

Assinatura do representante legal da empresa

Curitiba-PR, 11 de julho de 2013.

DADOS CADASTRAIS

CNPJ: _____ Inscr. Estadual: _____

Nome/Razão Social: _____

Endereço: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP.: _____

Nome: *(Representante Legal da Empresa)* _____

C.P.F.: *(Representante Legal da Empresa)* _____

Telefone Fixo: (____) _____ Telefone Celular: (____) _____

Nome do Contato Dep. Financeiro: _____

E-mail: _____

Fone: (____) _____

Condições de Pagamento

A cobrança será efetuada via emissão de boleto bancário.

Melhor data para envio da Nota Fiscal para pagamento: () 05 ou () 10 ou () 20 do mês

INVESTIMENTO				
OPÇÕES DE PAGAMENTO				
VALOR A VISTA	Opção 1	VALOR PARCELADO	03 PARCELAS	Opção 2
R\$ 75.886,00	()	R\$ 79.880,00	R\$ 26.626,67	()

Validade da Proposta: 30 dias da data da assinatura do referido Termo de Aceite.