



Proposta Comercial

CURITIBA, 11 de janeiro de 2024

A&M Solutions

Marcus Maximo

marcus@aemsolutions.com.br





Quem Somos

Nossa agência é especializada em desenvolvimentos exclusivos e soluções criativas que exigem trabalho duro, com a intenção de ajudar nossos clientes a alcançar suas metas e objetivos. Desde 2019 estamos no mercado de tecnologia oferecendo o melhor em desenvolvimento de sistemas, sites, e-commerce e fornecendo mão de obra dedicada (Outsourcing) para nossos clientes e parceiros.

Somos líderes em desenvolvimento exclusivo de tecnologia levando para nossos clientes o melhor do mercado digital com o melhor do UX/UI e usando tecnologia de ponta no desenvolvimento.

[FALE COM UM ESPECIALISTA](#)

- ✓ Estamos comprometidos em fornecer serviços de TI de qualidade
- ✓ Fornecido por especialistas para ajudar a desafiar atividades críticas

Oferecemos uma Ampla Variedade de serviços de TI



Desenvolvimento Web

Nós carregamos mais do que apenas boas habilidades de codificação. Nossa experiência nos destaca de outros desenvolvedores web.



Desenvolvimento Mobile

Crie um app empresarial complexo, garanta a integração de software confiável, modernize seu sistema legado.



UI/UX Design

Construa o produto que você precisa no prazo com uma equipe experiente que utiliza um design claro e eficaz.



QA & Testing

Consulte nossos especialistas para realizar testes e auditorias abrangentes em vários estágios de seu software.



Consultoria em TI

Confie em nossas melhores mentes para eliminar os pontos problemáticos do fluxo de trabalho, implementar novas tecnologias e consolidar o aplicativo.



Equipe Dedicada

Na última década, nossos clientes obtiveram sucesso ao alavancar o processo de construção e motivação da A&M.

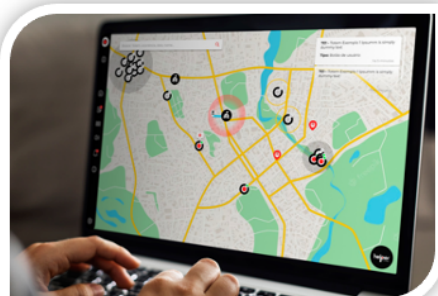
Consultoria e Negócios



Temos uma equipe de especialistas para atuar na implantação e na customização das ferramentas de CRM e ERP mais utilizadas do mercado.
Com a A&M, você leva a transformação do seu negócio utilizando uma consultoria especializada.

Cases de Soluções & Projetos

Sistema Helper



Sistema de Monitoramento on-line

Sistema desenvolvido para uso de monitoramento de imagem e som de totens da Polícia Municipal e Polícia Militar do estado do Paraná e Santa Catarina.

Desenvolvimento:

- Frontend – ReactJS
- Backend – NodeJS
- Banco de Dados – MySQL
- Integração – Docker
- Servidor Cloud – AWS

Aplicativo para Oficial de Justiça

Aplicativo mobile desenvolvido e destinado aos oficiais de justiça da cidade de Paranaguá – PR.

Desenvolvimento:

- Frontend – ReactNative
- Backend – NodeJS
- Banco de Dados – MySQL
- Integração – Docker
- Servidor Cloud – DigitalOcean

Sistema Integrado



Sistema CRM / ERP

Um sistema completo com todas as funcionalidades de um CRM e um ERP em um só lugar para facilitar o dia a dia.

Desenvolvimento:

- Frontend – Codeigniter
- Backend – PHP
- Banco de Dados – MySQL
- Servidor Cloud – Hostgator



Aplicativo Mobile



Descritivo do Projeto

Desenvolvimento de Dashboard PowerBI com Integrações via API SOA e REST a Sistemas WEB (PHP, JAVA, JavaScript)

Desenvolvimento realizado formato de pontos de função utilizando 100 (cem PF).

Coleta de Dados para alimentação em SQL, Oracle, MySQL e ou Excel.

Prazo de desenvolvimento

Após a aprovação da proposta e a homologação do contrato de prestação de serviços para desenvolvimento o prazo para entrega é de **30 dias úteis** a partir da emissão da Ordem de Serviço.

Escopo Fechado

Projeto Criar um Dashboard Comercial Lyx

- Criar a integração para puxar dados via API do Sistema CV (Construtor de Vendas)
- Criar um repositório para base de dados e utilização para construção do view do Dashboard
- Criar um repositório para inserção de dados de previsto (metas)
- Criar um view para visualizações de dados conforme regras de negócios (previsto x realizado)

Foco é ter a visualização do funil de vendas da Lyx contendo

- Leads
- Análise de Crédito
- Visitas
- Vendas
 - Filtro por filial (Curitiba e Porto Alegre)
 - Filtro por MFR (Diretoria)
 - Filtro por MFL (Gerente)
 - Filtro por FL (Corretor)

Pontos de Desenvolvimento;

- Integração e população a base (banco de dados) – *backend*
 - Puxar base de 4 (quatro) sistemas.
 - Relatório de corretores para montar as bases de "separação"
 - Relatório de interessados (coluna "data de entrada")
 - Relatório de pré-cadastro
 - Relatório de visitas (pegar a data da visita e a situação concluída)
 - Relatório de acompanhamento de reservas (coluna "Data Contrato Assinado - Comprador/Clicksign" e retirar as linhas da coluna com Situação: nova reserva, cancelada, distrato)
 - Criar uma base para insert de "previsto"
 - Definido o tempo de atualização inicial de 4 em 4 horas (avaliar possibilidade de ser realtime).
- Criar uma view de "funil" – *frontend*
 - Deixar somente os corretores "ativos"
 - Visão de lead, análise de crédito, visita, contratos (vendas) e taxa de conversão (taxa de conversão é um cálculo de contratos divididos por lead)
 - Criar filtro por filial, diretor, gerente e corretor





Cliente: Lyx Engenharia
Contato: Sr(a). Fabio Nosima

Número da proposta: #972
Validade: 11/01/2024

Investimento

Item	Descrição	Quantidade	Unidade De Medida	Valor Unitário	Valor Total	Valor Total
1	Desenvolvimento	01		R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00
VALOR GLOBAL						R\$ 16.000,00

ESTA PROPOSTA TEM VALIDADE DE 30 DIAS.

Macro Cronograma



Condições Gerais

- Do pagamento, 30% de entrada, 60% na entrega, 10% ao final da operação assistida.
- Operação assistida de 30 dias.
- Da garantia, 90 dias após a data de entrega, mediante termo de encerramento.
- A proposta **não** complementa as licenças do PowerBI.



DE ACORDO - CLIENTE



Projeto Dashboard Comercial - HRR Imóveis

Objetivo: criar um Dashboard online com atualização em tempo real das informações comercial

Certificar:

- versão mobile friendly
- ver se todas integrações estão disponíveis para puxar os dados
- Certificar se conseguimos atualizar em tempo real os dados ou qual o menor dado possível
- 45 dias assistidos de suporte para “customizações” após utilização (beta)
- manutenção “serviço” de R\$ 99,99 se precisar de suporta após 45 dias assistidos, se necessário analisar um pacote de dado mensal
- ver com o Bruno da Ética de temos o plano de hospedagem do Power BI (se não tiver a licença custo R\$ 64,00 por mês)
- ver os alertas por e-mail
- pensar em quantos “painéis” precisamos para não ficar muitas informações em uma tela só
- orçar e planejar um gamification após a certificação que o Dashboard tem usabilidade

Sugestão 1



Sugestão 2

- clicou abre a orientação sobre a “predição” automática e/ou com números analíticos
- abre uma ação (sugestão) sobre como melhorar



1) Mostrar os principais indicadores comerciais

- Lead
- Análise de Crédito
- Visitas
- Contratos Assinados Lyx
- Contratos Desligados CEF
- Taxas de Conversão

2) Criar um repositório para registro de "metas"

- cada MFR irá inserir a meta indicador comercial para MFL
- cada MFL precisará distribuir por FL para completar a meta do MRF

Observação: meta FL completa MFL, meta MFL completa MFR (não pode faltar e não ultrapassar)

MFR = Diretor

MFL = Gerente

FL = Corretor

3) Calcular e predirar o previsto x realizado

- com o passar dos dias o sistema automaticamente irá computando o previsto (com base na meta) e irá computando o realizado

- para objetivos do dia o sistema vai calculando conforme o realizado e atualizando conforme a meta. Se no dia anterior o cara não fez o que precisava ser feito o sistema faz a previsão para o próximo período conforme o funil de vendas e outras atividades como ligações, análise de crédito, visitas. A base para esse cálculo será a meta individual definida pelo MFL que completa a meta do MFR.

Exemplo abaixo.

Oferta Ativa: 100 ligações por dia

Lead: 100 leads novos por mês

Análise de Crédito: 10 análises de crédito por mês

Visitas: 5 visitas por mês

Vendas (Contratos): 1 contrato por mês.

A cada dia o sistema vai “direcionando” o número que falta para o cara completar a meta.

Observação:

- 1) arredondar os números para maior
- 2) cada FL não pode ter os indicadores menores que a média

4) O sistema mostrará a carteira de etapas do CV

- o sistema mostrará quantos clientes tem parado em cada etapa (em atendimento, análise de crédito, visita e etc)
- o sistema mostrará a taxa de descartados e os principais motivos de descarte

5) Descartados e Vencidos

- trazer a quantidade de leads descartados e seus motivos de descarte e seu percentual em relação a quantidade de leads do mês
- trazer a quantidade de leads vencidos e seu percentual em relação a quantidade de leads do mês

6) O Dashboard deverá tem os filtros para:

- Região (Curitiba ou Porto Alegre)
- MFR
- MFL
- FL

7) Criar tabelas com origem da mídia do lead

- em tabela conseguiremos ver a mídia e quantidade de lead por origem

- em outra tabela conseguirmos ver a quantidade de vendas por origem do lead
- em outra tabela ou gráfico conseguiremos ver a quantidade de leads novos (sem reconversão) e a quantidade de leads já tiveram reconversão
- puxar o campo de qualificação do lead (exemplo: renda)

8) Criar um painel sobre FLs x MLF x MFR ativos no sistema (Pessoas)

- acesso diário no CV (quantas estão ativas e acessaram o CV)
- cálculo de quantos FLs precisa para o chegar na meta
- mesmo conceito de previsto x realizado nessa visa por pessoas, “previsão” de quantos o MFL precisa contratar através da meta para número de vendas

9) Criar um painel de MKT com blocos de campanha x renda e indicadores

- ver com Lucas do Marketing

----> pontos cruciais de desenvolvimento

- > criar integrações para puxar dados via API do Sistema CV (Construtor de Vendas)
- > criar um repositório para base de dados e utilização para construção do view do Dashboard
- > criar um repositório para inserção de dados de previsto (metas)
- > criar um view (analisar quantos painéis precisaremos para facilitar a visualização) para visualizações de dados conforme regras de negócios (previsto x realizado)
 - o foco é termos a visualização do funil de vendas da Lyx contendo
 - Leads
 - Análise de Crédito
 - Visitas
 - Vendas
 - filtro por filial (Curitiba e Porto Alegre)
 - filtro por MFR (Diretoria)
 - filtro por MFL (Gerente)
 - filtro por FL (Corretor)

Abaixo os pontos de desenvolvimento que estávamos acompanhando com nosso DEV (que saiu) para uma visualização dos escopo do projeto.

---> integração e popular a base (banco de dados) – backend

- puxar bases do sistema
 - relatório de corretores para montar as bases de hierarquia
 - relatório de interessados para puxar os leads (coluna "data de entrada") e as etapas do sistema
 - relatório de pré-cadastro para puxar as análises de crédito
 - relatório de visitas (pegar a data da visita e a situação concluída)

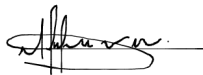
- relatório de acompanhamento de reservas (coluna "Data Contrato Assinado - Comprador/Clicksign" e retirar as linhas da coluna com Situação: nova reserva, cancelada, distrato)

- criar uma base para insert de "previsto"

---> **criar um view de "funil" – frontend**

- vamos deixar somente os corretores "ativos"

- pesquisar qual é a melhor visualização (colunas, velocímetro, barras, tabelas e etc)



CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE DESENVOLVIMENTOS

HRR CONSTRUÇÕES CIVIS LTDA, inscrita no CNPJ nº 49.912.318/0001-38, com endereço sendo na Rua Santa Catarina, 2348 – Sala 19 – Florestal – Joinville – SC – CEP 89212-212 neste ato representado por Paulo Kucher, portador do CPF nº 025.455.459-88, de ora em diante denominado simplesmente de **CONTRATANTE**.

A&M Solutions Agência Digital, inscrita no CNPJ nº 34.766.560/0001-73 com endereço na Rua Carlos Pisani 125, Bairro Xaxim, CEP 81810-100, cidade de Curitiba, Paraná, neste ato representado por Marcus Fabio Martins Maximo da Silva, portador do CPF nº 059.706.649-36, de ora em diante denominados de **CONTRATADA**.

As “Partes” acima identificadas têm, entre si, justas e acertadas o presente contrato de Prestação de Serviços, que se regerá pelas cláusulas seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

1.1 O presente contrato tem por objeto realizar o serviço de DESENVOLVIMENTO DE DASHBOARD WEB E MOBILE EM POWERBI conforme especificações enviado pelo cliente “ESCOPO” e prazo de 30 dias úteis de duração, sendo esta parte integrante do presente contrato encontrado “documento Anexo I - LyxEngenharia_972_Proposta_Comercial_110124”.

1.2 Os serviços a serem realizados pela CONTRATADA será para uso específico e exclusivo da CONTRATANTE, considerado serviço sob encomenda.

CLÁUSULA SEGUNDA - DA AUTONOMIA PLENA DA CONTRATADA

2.1 A empresa CONTRATADA prestará os serviços contratados com autonomia, sem qualquer subordinação à Contratante, sendo de sua responsabilidade a contratação de equipe, definição de local e jornada de trabalho.

2.3 A CONTRATADA, em razão de sua autonomia plena, pode prestar serviços para quais e quantos tomadores desejar, contudo não poderá utilizar as informações e dados fornecidos pela Contratante, conforme Contrato de Confidencialidade assinado entre as partes.

CLÁUSULA TERCEIRA – DO PRAZO E CRONOGRAMAS

3.1 O presente instrumento é firmado pelo prazo previsto na cláusula 1.1 deste contrato, passando a valer a partir da data de sua assinatura.

3.2 O prazo para operação assistida é de 45 dias corridos após a entrega final do projeto, condicionado a customização de melhorias mediante análise de solicitação formal.

3.3 Após o início do cronograma inicialmente previsto, caso a Contratante demande ou altere o escopo do projeto, as partes poderão convencionar um cronograma complementar, estabelecendo um número

de horas adicionais para a finalização do processo de desenvolvimento dos itens adicionais.

3.4 O prazo de suporte após a entrega final do projeto, assim para correção de erros será de 90 (noventa) dias após assinatura do termo de encerramento do projeto.

3.5 A Contratada deverá iniciar a correção e/ou reparo no prazo de 12 (doze) horas após os erros constatados via e-mail “desenvolvimento@aemsolutions.com.br”.

3.6 O desenvolvimento e acompanhamento do Serviço dar-se-á conforme necessário e estabelecido pelas Partes, abrangendo reuniões e avaliações em conjunto, devendo as partes ajustarem sempre com tempo razoável de antecedência a data e horário para eventuais reuniões.

CLÁUSULA QUARTA – DA REMUNERAÇÃO E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

4.1 Em remuneração pelos serviços realizados objeto deste contrato, a CONTRATADA receberá o valor de R\$ 16.000,00 (dezesesseis mil reais), total pela prestação de serviços em desenvolvimento de sistema.

4.2 O pagamento será feito em 1 + 2 vezes via depósito bancário, sendo 30% de entrada na assinatura do contrato, 60% na entrega final do projeto e 10% ao final da operação assistida.

4.3 Não poderá ser cobrado da CONTRATANTE qualquer custo adicional referente a correções de erros que se fizerem necessários no sistema após a entrega de desenvolvimento e melhorias adicionais, salvo se decorrentes de implementações adicionais específicas e devidamente aprovadas por escrito pela CONTRATANTE.

4.4 Eventuais ajustes de valor, deverão ser tratados em Termo aditivo a este Contrato ou descrito e aceito em qualquer meio de comunicação realizado entre as partes.

4.5 Os valores serão pagos para a CONTRATADA através de boleto ou depósito bancário ou ainda via PIX (34766560000173), Banco Itaú (Código 341), Agência 7407, Conta Corrente 99547-6 de titularidade da contratada.

4.6 Em caso de inadimplemento por parte da CONTRATANTE quanto ao pagamento dos serviços prestados, incidirá sobre o valor da parcela em atraso multa pecuniária de 2% (dois por cento), além de juros de mora de 1% (um por cento) ao mês e correção monetária com base no IGPM.

CLÁUSULA QUINTA – DA CONFIDENCIALIDADE

5.1 A CONTRATADA obrigará-se a obedecer na íntegra aos termos e condições descritas no “Termo de Confidencialidade”, documento Anexo I, considerado parte integrante deste Contrato.

CLÁUSULA SEXTA – DA INDEPENDÊNCIA DAS PARTES

6.1 A celebração do presente contrato não implica em nenhuma espécie de sociedade, associação, solidariedade obrigacional, nem em qualquer responsabilidade direta ou indireta, seja societária, comercial, tributária, trabalhista, previdenciária ou de qualquer outra natureza, nem em alienação ou sucessão, seja entre as partes, seus empregados ou prepostos, seja perante terceiros, estando preservada a autonomia jurídica e funcional de cada uma das Partes.

CLÁUSULA SÉTIMA – DOS DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

- 7.1** Pertencerão à CONTRATANTE a propriedade do código fonte, sendo os trabalhos realizados e os referidos bens produzidos considerados como trabalho sob encomenda, estando na fase intermediária, final ou a serem realizados, obtidos a partir da prestação de serviço prevista neste contrato.
- 7.2** Os códigos e fontes e a sua documentação completa, em especial do código-fonte comentado, memorial descritivo, especificações funcionais internas, diagramas, manuais, listagens, sistemas, fluxogramas e qualquer obra e outros dados técnicos necessários à absorção da tecnologia deverão ser entregues de imediato em sua totalidade, findo o presente contrato ou quando solicitado pela CONTRATANTE após o pagamento integral deste contrato.

CLÁUSULA OITAVA - DA CESSAÇÃO DO VÍNCULO CONTRATUAL

- 8.1** O presente contrato só poderá ser rescindido em caso de falência da CONTRATANTE, em caso contrário o mesmo deverá ser quitado junto à CONTRATADA e o código fonte entrega á CONTRATANTE.

CLÁUSULA NONA – DO FORO

9.1 As partes elegem o foro da Comarca de Curitiba, Paraná, como o único competente para dirimir quaisquer dúvidas ou litígios oriundos deste contrato.

E, por estarem assim justas e contratadas, assinam as Partes o presente instrumento, em 02 (duas) vias de igual teor e forma, para um só efeito, na presença das testemunhas abaixo, para que produza seus jurídicos e regulares efeitos, o qual obriga as Partes e seus cessionários ou sucessores a qualquer título.

Curitiba, 16 de janeiro de 2024.

Contratante: HRR Construções Civas LTDA

Contratada: A&M Solutions Agência Digital

Testemunhas:

1ª) Ass. _____

Nome:

RG:

2ª) Ass. _____

Nome:

RG:

HRR_CONTRATO.pdf

Documento número 1f877cb5-8460-4c5b-af73-10314685f631



Assinaturas



Marcus Maximo
Assinou

Pontos de autenticação:
Assinatura na tela
IP: 187.5.24.82
Dispositivo: Mozilla/5.0 (Macintosh; Intel Mac OS X 10_15_7)
AppleWebKit/537.36 (KHTML, like Gecko) Chrome/120.0.0.0
Safari/537.36
Data e hora: Janeiro 17, 2024, 09:59:39
E-mail: marcus@aemsolutions.com.br
Telefone: + 5541998867070
ZapSign Token: 6a0834c4-****-****-****-48565accaf12

Assinatura de Marcus Maximo



Paulo Kucher
Assinou

Pontos de autenticação:
Assinatura na tela
Código enviado por SMS
IP: 177.10.9.42 / Geolocalização: -30.110429, -51.231781
Dispositivo: Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64)
AppleWebKit/537.36 (KHTML, like Gecko) Chrome/120.0.0.0
Safari/537.36
Data e hora: Janeiro 22, 2024, 11:57:00
E-mail: paulo@lyx.com.br
Telefone: + 5541996459915 (autenticado com código único
enviado exclusivamente a este telefone)
ZapSign Token: 83228ce3-****-****-****-e146546ed695

Assinatura de Paulo Kucher



Fabio Nosima
Assinou

Pontos de autenticação:
Assinatura na tela
IP: 179.108.121.165 / Geolocalização: -25.398374, -49.246399
Dispositivo: Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64)
AppleWebKit/537.36 (KHTML, like Gecko) Chrome/120.0.0.0
Safari/537.36 Edg/120.0.0.0
Data e hora: Janeiro 18, 2024, 11:18:14
E-mail: fabio@hrrimoveis.com.br
Telefone: + 5541998229025
ZapSign Token: a7896aa2-****-****-****-0b45676ea749

Assinatura de Fabio Nosima



Gabriel Teixeira
Assinou

Pontos de autenticação:

Assinatura na tela

IP: 187.72.189.153 / Geolocalização: -30.110656, -51.231229

Dispositivo: Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64)

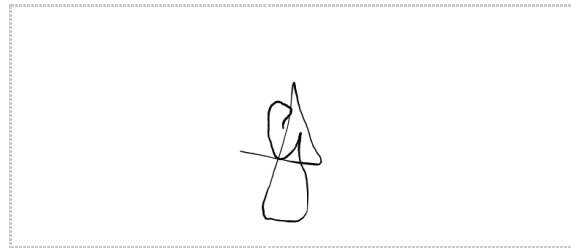
AppleWebKit/537.36 (KHTML, like Gecko) Chrome/120.0.0.0
Safari/537.36

Data e hora: Janeiro 18, 2024, 11:06:01

E-mail: gabriel.teixeira@hrrimoveis.com.br

Telefone: + 5541984986418

ZapSign Token: 48c8ddc9-****-****-****-296a13dd7d26



Assinatura de Gabriel Teixeira



Hash do documento original (SHA256):

dd050abc5833b4a8dbd6cfc1ec25aa3bcb560642b4c20319ca4a053c1ed5c0e0

Verificador de Autenticidade:

<https://app.zapsign.com.br/verificar/autenticidade?doc=1f877cb5-8460-4c5b-af73-10314685f631>

Integridade do documento certificada digitalmente pela ZapSign (ICP-Brasil):

<https://zapsign.com.br/validacao-documento/>



Este Log é exclusivo e parte integrante do documento de identificação 1f877cb5-8460-4c5b-af73-10314685f631, conforme os Termos de Uso da ZapSign em zapsign.com.br



ZapSign
By Truora