# Avenida Marquês de São Vicente.m4a

(Transcribed by [Sonix.ai](https://sonix.ai/?ref=mkt_docx_export) - Remove this message by [upgrading your Sonix account](https://sonix.ai/pricing?ref=mkt_docx_export))

**Speaker1:** [00:00:00] No escritório não, mas online sim, porque hoje eu estou aqui no escritório. Ontem, hoje, amanhã, quinta e sexta eu tô em casa, tô no home, tá com a BCS, tá com a BCS. E hoje eu tô até com a camisa da empresa. Ah, esse emprego eu tô aqui. Tô aqui, Direto, tranquilo. Ah, aí a sugestão, cara. Bem, é bem simples assim. Dá, Dá, dá. Eu vou. O que que eu queria? Pra gente evoluir e receber esses arquivos, né? Você falar em próximos passos, né? Aí eu precisaria receber esses arquivos. Receber esses três ou quatro arquivos. Aí eu faço a simulação do que, que é o passo a passo de criar esse repositório central. Cria essa planilha template que faz os proc vez já de tudo Desse repositório central crio as colunas de aviso e de conferência, de quebra, de quebra de sequência, quebra de De quantidade de linhas. Isso são algumas brincadeirinhas que dá pra gente fazer isso tudo de uma forma simples, em Excel, mostrando cores diferentes em caso de valores que não batem fazendo aquilo. Normalmente você veria isso do lado lá na direita, uma sequência de colunas ali que seria uma conferência sistêmica de tudo isso que a gente falou agora. Então, tanto quebra de sequência de WB e valores que não batem. Tudo isso que a gente foi falando aqui são. São cheques que dá pra gente fazer e deixando ali à direita.

**Speaker1:** [00:01:32] E a ideia nessa primeira etapa seria a criação desse Mantle, que seria um modelo de Mantle que você já abre e ele já traria isso tudo referente aquele período. Daí ele traz tudo. Aí a aí teria uma simulação que eu tenho que fazer com o Victor. Se a gente faz isso via macro, né? Traz via macro com um botão que já traz tudo ou se deixa só como PROCV e você copia e cola aí. A ideia é fazer uma otimização que você se sinta à vontade aí. E eu imagino que realmente seria algo que minimiza esse trabalho todo, porque você teria um processo mais sistêmico se quando você abrir o Excel, você já teria um botão que você vai colocar o nome do arquivo da Maria e ele já meio que traz o câmbio, já meio que tem essas colunas de avisos. Fica vermelho né? A coluna, a célula que ficou vermelha porque o valor não bateu, a célula do lado que ficou vermelha porque teve uma quebra de. De você Alertas que já vão te avisar bem rápido se alguma coisa tá fora do esquema, mas que já daria pra trazer esses control C Control V que você tá andando, você tá andando e ir embora, com certeza. Entendeu? Então, agora é justamente isso que a gente.

**Speaker2:** [00:02:43] Não quer, não é? O que eu falo não é da questão do control C Control V até isso, ok, a gente fala em 20 minutos, meia hora num dia exato. Pode não parecer nada, mas o grande problema do control C Control V é a margem de erro. Claro, você é ser humano. Chega um e-mail, você pára, vai fazer não sei o quê. Alguém te chama. Você tá fazendo algo contra você. Aconteceu no caso de uma companhia aérea. Eu esqueci de copiar uma linha. Tudo bem, faltou um só que eu que te falei. Volto a dizer, isso gerou um você gerou o erro, mostrou um erro de um modelo B. Vai causar dúvida no cliente se isso acontece sempre ou se foi só aquela vez. Foi só um ou teve mais? Você começa a fazer o que até então era o seu trabalho, Era confiável? Começou a pairar dúvida sobre o seu trabalho. Isso não é bom? É isso que a gente quer tirar. A gente quer tirar essa margem, essa possibilidade do humano errar. Quanto menos a gente mexe, quanto menos a gente põe a mão, menos há possibilidade de dar errado. Quer dizer, porque aí entra um sistema baseado em forma, não tem como dar errado.

**Speaker3:** [00:03:46] Uma pergunta nesse pré invoice também daria para vocês agilizar para o Marcelo ter menos trabalho? Apesar de ser algo mais simples.

**Speaker1:** [00:03:56] Eu acho que naturalmente por ter essa visão de ter um repositório central do carro Sport já vai ter os dados lá. Mas isso você já está acostumado a descer e trazer.

**Speaker3:** [00:04:11] Mas se conseguisse otimizar, seria bom. Mas pensando por esse lado mesmo.

**Speaker1:** [00:04:15] Mas que tá que já tá nessa de A Origem é deles. Já tá ali. Se trouxesse um modelo e ele já fosse a minha ideia de novo isso tudo. Eu quero validar essas ideias depois e botar no documento aqui pra vocês, né? Explicando tudo o que aconteceria. Mas se você já tem um cara chamado template de mantra e template de pré invoice que simplesmente pega a pré invoice dela e já faz o que você tá fazendo, tudo bem. Talvez você talvez. Talvez tenha uma vantagem ali também. É que no Excel tudo fica nesse equilíbrio, né? O quanto que eu tô automatizando? E é assim, sendo até sincero, o custo de manutenção dessas automações. Depois que uma coisa que é talvez até extremamente. Insere duas colunas e copiam o PROCV. Aí eu vou estar mudando o método, né? Vamos transformar isso num modelo. Modelo se chama pré em voz. Quando eu abro ele, eu aperto aquele botão. Mas aí toda vez que muda pra invoice, alguém lá na DHL resolve inserir uma coluna, entendeu? Aí quebra, aí quebra a automação. Aí você fala Putz, mas aí quebrou. Então, quando você fala em Excel, a gente sempre tem que ser extremamente claro da fragilidade de banco de dados, né? O banco de dados em Excel é movido a seres humanos.

**Speaker1:** [00:05:38] E aí você está dizendo que tem a Maria, Tem os carros, esporte que tem o Apolo que tem Nessa são quatro ou cinco, ou seis pessoas ou processos que tem humanos no meio. E que é que às vezes são afetados por formatos ou modelos, né? A gente torce pro cara de sistema não ficar mudando a coluna, mas se muda uma coluna, quebra, né? Então esse equilíbrio é que tem que ter, né? Quando a gente fala. Então, eu, por enquanto focaria nisso. Se a gente tá falando todo mês, é 01h00 a duas horas de trabalho pra fazer o Manfredo e com risco de não ter essas checagens ou de pular uma linha, alguma coisa. Tem uma que nem você falou. O mais radical de tudo é você deixar uma WT de fora, ter que ficar se explicando numa reunião que fica uma às vezes. Mas vamos focar nesse. Teve o ganho estabilizou. Ficou legal, né? Vai pro próximo. Vamos pegar. Se eu fosse elencar os processos todos, esse DHL, de tudo que a gente falou, claro, é o maior, que é o primeiro que a gente falou. O pré invoice pode ser um outro processo, mas não está me parecendo ser tão prioritário quanto antes, né?

**Speaker2:** [00:06:49] Sim, é porque ele é espaçado e espaçado e a gente só confia.

**Speaker4:** [00:06:56] Só compra de.

**Speaker2:** [00:06:56] Três colunas. Ele manda pronto e eu só pego outra planilha pronta. Então eu faço três patches de dentro de um processo ali. Ok, ele falou. Se a gente tiver, depois que a gente automatizar.

**Speaker1:** [00:07:09] Por exemplo. Ficou legal, né? Porque o mantra é a ideia, é o que você vai abrir. Abrir o chamado modelo Manfred. Vai renomear ele para o período que você tá trabalhando e vai começar a apertar botão, né? Aperta um botão. Ele vai trazer os WBS do repositório e você vai olhar pro lado e vai começar as conferências visuais das colunas. Vê se não tem nenhum alerta e talvez faça uma geração final, mas acho que nem isso já vai estar pronto, né?

**Speaker2:** [00:07:37] Talvez depois é só fazer o carregamento do quê? Depois que ele faz o cruzamento, você acha? Você acha melhor a gente trabalhar nessa base toda em Excel ou gerar um sistema para fazer tudo isso?

**Speaker3:** [00:07:48] Só que aí só interrompendo, além da conferência da Maria, depois a gente faz a Conferência com o PS também para ver se depois do que foi carregado lá que já aconteceu de carregar de uma forma lá e está diferente do nosso relatório. Então a gente também faz uma conferência. Então seriam duas conferências o da Maria e o do Cas.

**Speaker1:** [00:08:12] Agora o do CAS está vindo da mesma base que é do Carlos Spot.

**Speaker3:** [00:08:16] E aí a gente pega do arquivo do cast a.

**Speaker1:** [00:08:19] Do arquivo do cast.

**Speaker3:** [00:08:22] Então teria que colocar mais essa conferência aí também, que são essas duas que a gente faz. O Apolo a gente usa para gerar o relatório. Aí confere com o da Maria e confere com o do cast também.

**Speaker2:** [00:08:40] É o caso de arquivo em Excel também, tá?

**Speaker1:** [00:08:46] Quer dizer, no Excel também. Também. E aí com. Com essa a geração do queser direto do esporte.

**Speaker2:** [00:09:06] O arquivo que gera gera direto do esporte.

**Speaker1:** [00:09:08] Depois que você conferiu, fez as conferências todas. Se tiver que ajustar alguma coisa, você vai abrir o carro esporte, vai ajustar e vai gerar o QS, vai gerar o Cas, vai dar o tempo de processamento. Vai.

**Speaker2:** [00:09:22] O carro carrega até onde vai. Eu sempre carrego um dia antes. Eu não gosto de carregar na data limite, porque sabe como é que é, se dá tempo de alguma coisa. Eu vou no carro com aquele arquivo, coloco o novo corrigido e ok. Então vai o prazo, seguindo a lógica. Na segunda feira carrega o arquivo no CAS e na terça feira. Na noite de segunda para terça ou roda o sistema na terça de manhã. O sistema tá. As faturas estão disponíveis já.

**Speaker1:** [00:09:47] Aí você E aí o carro esporte recebe isso, recebe o billing já inteiro do CAS. É um processo que você se mexe.

**Speaker2:** [00:09:56] Porque o cargo spot não recebe ainda mais nenhuma informação. Quer dizer, ele vai até o passo de gerar o arquivo.

**Speaker1:** [00:10:01] Tem a geração do BI.

**Speaker2:** [00:10:03] Ele gera o arquivo e a partir daí tem que tá dentro. Dentro do próprio Sport a gente faz o fechamento de períodos que eu acho que o cara do Sport, ele tá muito. É um pouco assim. Ele é o primo mais novo do doce. Então, eu acho pra mim, pra mim, essa é a cara que ele tem, entendeu? Não falando mal do sistema que eu utilizo, mas para mim, Para mim, ele é um sistema que tem a cara de idosos, só que usando internet. Entendeu? O primo mais novo do doce.

**Speaker1:** [00:10:31] Aqueles caras que foram sendo carregados aí.

**Speaker2:** [00:10:35] Porque tudo que a gente utiliza aqui tem uma cara pra mim, tem cara de doce, não sei por quê. Então é um sistema que não sei se é, porque ele é muito simples também. Então, tudo que a gente utiliza é esse sistema que eu tô te mostrando na tela do Sport, que a gente faz a utilização para carregar, fazer.

**Speaker1:** [00:10:54] A parte interna de.

**Speaker2:** [00:10:55] Reserva de dólar. A parte de faturamento fica na outra tela, que é a tela de full, que é nessa tela aqui. Acho que tá certo que a tela que vai a parte do faturamento onde você vai colocar tarifas, tarifas, taxas de data, de data de emissão, quer dizer, a parte mais pra fazer. E por final a gente tem a opção aqui de entrar no report Menu, que é onde a gente vai fazer a geração do arquivo. Legal do arquivo do cast. Quer dizer, nessa tela que eu estou entrando agora aqui é que a gente faz a a geração do arquivo em txt, então vem aqui direto. Esse é o catálogo geral. Eu clico no na parte de baixo, aqui tem o download que eu simplesmente clico em cima da linha dele, clica em download, ele gera um arquivo para mim txt que é o arquivo que a gente vai carregar no metrô. Por isso que eu falei que ele tem cara de doce para mim.

**Speaker1:** [00:11:49] É, não é. Ele é um pouquinho, um pouquinho depois, mas Respondendo. Respondendo à pergunta, até você sugeriu ser só um sistema. Se é como tudo em tecnologia, é infinito a quantidade de coisas que você consegue fazer e. E eu nesse momento que vocês estão assim que está copy past um pouco mais manual. Mas a gente tá falando de processo de duas horas, né? Um mês? Ou três ou 04h00 no mês. Por companhia aérea eu acho que dá pra dar um passo e medir, entendeu? Ao fazer essa essa análise do processo inteiro, a minha sugestão, pelo menos, é criar uma documentação disso tudo que a gente falou. Então eu ponho no documento de requerimento, que é uma base pra um sistema. Entendeu? Então aí você começa a falar de sistema. Mas como ferramenta, que programa que vai usar, que programador tal? É pra fazer uma primeira versão que melhore isso tudo que a gente fala em Excel eu não vejo problema nenhum. Pelo contrário. Queria dar uma sugestão faça primeiro em Excel. Desta vez, se teve a melhoria que você estava imaginando. Porque se você dá um passo para um sistema e fala puts e ajudou, mas realmente agora o processo, ele e ele e ele, ele ele. Ele não é tão estático quanto a gente imaginava. Maria de vez em quando consegue mexer numa coluna, ou então o caso está em movimentação por algum motivo dá acionamento em sistema ou você vai ver isso dependendo de quão estático as informações são, Você consegue automatizar e ter um benefício do investimento de automação.

**Speaker1:** [00:13:32] Se você começa a investir em sistema e aí a toda hora tem uma mudança que vai e pode ficar caro, né? Então, tudo que é vendido. Voltando lá, a primeira encomenda que o Claudio falou nossa Eliane vai te procurar que ela quer umas automações em excel aí. Por isso que eu to com Vitor. Aqui é o tipo da coisa que é barato, entendeu? É um negocinho, vai. A proposta que eu vou te fazer é um preço por hora. E não estamos falando de 1000 horas. Alguma coisa. Estamos falando em coisinha bem simples. Aí, se eu tivesse que chutar o que eu vou estar fazendo com vidro, aí a gente vai estar fazendo 5 a 10 horas ali, de. Pega a planilha, atualiza e tal por um valor por hora razoável, entendeu? Agora você falar de sistema, só documentar isso que a gente tá falando, mas não sei o que somar e botar um preço de sistema em cima eu acho que já fica. Fica alto, é legal, é bacana. Eu sempre trabalhei com o sistema a vida inteira, mas e cai para um outro nível, né? A sugestão é, inclusive seria vamos achar os caras do sistema aqui, porque que esse investimento não é feito no próprio cargo do esporte? Aí todo mundo fala mas até eu achar o cara de requerimento do cara do esporte, o cara fica lá na. Nessa história mais ou menos. Ela fica lá no centro.

**Speaker2:** [00:14:53] Justamente.

**Speaker1:** [00:14:54] Lá na frente. Como é que o cara me atendeu? O Brasil está lá por último da fila, né? Aí as histórias todas foram. Foram as histórias da minha vida. Então, é muito difícil. Mas é um investimento que se você falar pô, vou investir. Aí começa a falar em investimento de sistemas. Então vamos investir para valores de sistema. Não é nada 3.000 $ e fazer uma automação aí. Aí começa a ficar alto uns 3.000 $ que não sei o quê. Aí para o pessoal internacional e reunião internacional. A minha sugestão, por enquanto, é dar um passo desse passo que você dá documenta. Vamos documentar bonitinho? Põe no documento de requerimento de negócio. Se vocês quiserem, eu até faço a versão em português, em inglês. Esse documento vai explicar direitinho pra ir em voz alta. O documento se refere ao processo da DHL. Quem olhar de sistema esse documento depois vai entender o que que tá acontecendo. Ah, legal. Então são quatro repositórios. As conferências são desses elementos e hoje o método é Excel. Entendeu? Mas se alguém quiser pegar esse, esse, esse documento depois e transformar num processo, eu quero fazer um aplicativo web usando. É que eu acho que já aí já já começa a ficar numa complexidade de importação de dados. Conferência de período. De novo, isso é a parte do sistema que eu dei a vida inteira. O salto é enorme de investimento. O salto é muito grande de investimento e de até de quantidade de pessoas envolvidas. Vai ter o cara que está programando, Você vai ter alguém aí? Reunião periódica é no Excel, não no Excel. Dá pra gente fazer, testar, errar, né? Você já faz na mão, Então você já sabe onde é que vai estar o erro junto comigo até assinar embaixo, que agora estou tendo os ganhos que a gente descreveu naquele documento e vão embora.

**Speaker2:** [00:16:42] Não é questão de sistema, porque de repente ele tá viajando aqui no Excel. Hoje em dia não sei se vocês dois são uns expert em informática. Eu sou o expert usado, eu sou o expert do usuário. Então de repente ter uma ferramenta muito mais moderna, muito mais fácil hoje que o Excel. Como não consigo por outro caminho, por essa questão da dúvida, de perguntar se faz um sistema ou se a gente segue na linha do Excel.

**Speaker1:** [00:17:09] Eu hoje, hoje até te adianto o que funciona vai funcionar bem com a gente. Seria o que vai funcionar bem com a gente. Essa parte de documentar, conseguir ter reuniões que a gente se entende facilmente. E de novo, a coisa que eu vi a vida inteira, extremamente acostumado com tudo o que a gente falou até agora, é transformar isso em ações e coisas que vão ser automatizados. E aonde que tá documentado os pontos de checagem pra que qualquer cara de sistema consiga olhar e falar isso. Isso é o que esse processo tá fazendo? Uhum. E se hoje eu tivesse que fazer em sistema? Eu não conseguiria. Eu não tenho equipe de desenvolvimento, não tem ferramentas de desenvolvimento que eu me sinto tão à vontade quanto o quanto eu me sentiria há dez anos atrás. Então, a ferramenta que eu teria hoje para te dar com tranquilidade é o Excel mesmo.

**Speaker3:** [00:18:02] E acho que atende bem a nossa demanda também. Então, foi bem tranquilo mesmo.

**Speaker1:** [00:18:08] E de novo, eu estou vendendo meu peixe, que é o que eu tenho. Mas eu acho que vocês não escapam dessa etapa de ter essa conversa e documentar e ter o benefício que vocês querem documentado e os insumos de onde estão vindo as coisas. O nome aos bois no documento é uma coisa bem padrão de tecnologia. Usar um documento de requisitos de negócio, requerimentos de negócio. O que que a gente está fazendo aqui é transformar isso numa automação em Excel. O fim da história a gente é bem. Bem tranquilos. Vamos falar só uma simulação do que que eu faria, né? A partir de agora eu faria uma proposta para vocês. Eliane, Marcelo Preparo ali Uma estimativa de horas que eu imagino que a gente vai trabalhar nisso de novo. Tô achando que é bem. É bem mais simples até do que você está imaginando.

**Speaker3:** [00:18:57] Só que as outras companhias aéreas, porque a gente teria que mostrar também como que é o processo.

**Speaker1:** [00:19:03] Deixa eu fazer um primeiro. Uma base do documento. É uma proposta comercial até para entender o que que a gente tá falando. De repente, volta lá pra história dos 200 nomes. Como é que? Quanto é que era? Marcelo 200 $ hora? Não, brincadeira. Só pra pelo menos passar os valores que eu tô imaginando.

**Speaker3:** [00:19:21] Porque senão o Vinícius não aprova ninguém.

**Speaker1:** [00:19:24] Não é bem tranquilo. A oportunidade que eu tô tendo aí de novo, de poder evoluir alguns projetos com o Vitor, que ele tá precisando meter bronca e. E de novo e tudo tá parecendo bem simplezinho. Então vou fazer uma proposta bem simples prepare o documento. Vou já preparar o rascunho desse documento de requisitos que eu tô dizendo. E é uma coisa que a gente vai trabalhar seis mãos, oito mãos, que é só para completar ele ter certeza de tudo que a gente está falando, que é o quê que vai ser incluído, como vai ser incluído, quais os nomes das planilhas, quais são os processos manuais, Tudo isso vai estar no documento ali. Bem. Bem facinho. Eu já vou dar um rascunho desse documento para vocês junto com a proposta também. Estou achando que a proposta está razoável. Eu vou querer todos esses Excel, esses itens que a gente conversou. Então pega três ou quatro períodos inteiros três, quatro meses de cargo Sport, três, quatro meses da Maria, três, quatro meses do mês, três, quatro meses e tal. A gente vai jogar isso tudo aqui no nosso laboratório e começar a brincar como se fosse uma célula, abrir o modelo, inserir o nome. Opa, já trouxe todas as WBS? Opa! Trouxe as conferências. Conferência Tá batendo com a Color, com a cor que a gente queria. E os avisos? Opa, agora vamos botar o da Maria! Bateu brincando? Tá tudo certo. A gente vai e passa aí umas duas ou três horinhas implantando esse primeiro DHL contigo. Deu sucesso e funcionou bem. Vamos pro próximo aí. Aí fica uma coisa continua. Você ganha um braço de apoio e pode ir fazendo essas automações pra vocês, né? Lembrando que vocês tem esse equilíbrio aí de 04h00 que demora. Vamos baixar isso daí pra 20 minutos no mês ao invés de 04h00. Legal. Então dá pra ir para o próximo. Vamos. E vai medindo esse retorno dos investimentos aí junto com a gente. Mas pode fazer um primeiro. Não se preocupe, nada vai demorar muito, muito tempo. Se a coisa começar a rodar. A gente entra num ritmo bem rapidinho. Dinheiro de onde?

**Speaker2:** [00:21:28] Eu acho que vai ser bem rápido, viu? Vocês tem experiência e a gente tem informação, mas não precisa juntar com o primeiro. Primeiro você ia conversar de dinheiro, porque aí o Vitor não vai se meter nisso. Eu sou um cara que só faço a parte do trabalho. Essa parte de dinheiro, de carteira eu não converso mesmo. Mas eu acho que também só acho que não Acredito que não vai ser um grande empecilho. Também não consigo entender. É um grande passo a gente fazer isso. Dá pra começar. Depois tem a coisa a máquina vai rodar. Tenho certeza disso. Aí tem um monte de brincadeira pra fazer, tem data pra fazer, tem ano, médico.

**Speaker1:** [00:22:01] Isso aí.

**Speaker2:** [00:22:02] Tem que. E o pior é que ele apareceu com uma brincadeira de uma planilha muito ruim hoje, que a gente vai ter que criar isso daí, vai dar trabalho. Era uma coisa que vinha de dois meses atrás. Gastamos 03h30 pra fazer um Human Report. Aí foram 03h30 pra conferir e a gente não terminou. Vamos terminar no dia seguinte de conferir. Aí agora a gente padronizou no hotel, a coisa tá gastando 20 minutos e apareceu Como que a gente vai levar quase um dia pra fazer?

**Speaker1:** [00:22:32] Então é legal isso. Fazendo o primeiro, dá uma, dá o caminho, né? Olha, isso aqui funcionou esse esquema de modelo. Abrimos o modelo Mantle e temos os repositórios que a gente vai só jogando. Esse modelo funcionou pra um, vai funcionar pra outro também. Aí a gente faz um faz, faz uns ajustes de como entra no repositório central, né? Mas são coisinhas que a gente vem de novo. Eu tô muito acostumado a fazer, que dá pra gente ir vendo como é que é o jeito esperto de fazer isso. Daí pra ganhar tempo geral.

**Speaker2:** [00:23:00] Então ter feito toda a parte mais burocrática do processo.

**Speaker1:** [00:23:05] Aí é legal você pensar em curso se você tá em curso.

**Speaker3:** [00:23:12] Eu e o Marcelo não tem curso de amanhã até sexta. Então.

**Speaker1:** [00:23:17] Tudo isso que eu ia falar, vocês vão ter tempo de análise e tal, mas é mais ou menos o que eu preciso também. Eu preciso de uns.

**Speaker3:** [00:23:24] Tira uma dúvida. Nesse primeiro momento, o que que a gente vai ter que fazer só para eu conversar amanhã com o Vinícius para ver se a gente já tem que te mandar alguma coisa Agora, o primeiro você vai, vai bolar aí a proposta e nos passar.

**Speaker1:** [00:23:39] Vou fazer a proposta moderninha, a proposta comercial bem simples, a proposta comercial, pelo que eu vi, vai se basear em horas homem hora de trabalho. Nossa, e eu devo colocar limite nesse homem Hora? Para não a estamos testando e não deu certo. Pegamos um caminho ali que não deu, mas aí tá limitado, entendeu? Pela minha experiência, eu vou dizer ali, ó. Esse primeiro processo de fazer um monthly com tudo que a gente conversou aqui, levando em conta pré invoice, levando em conta marido levando em conta cas x horas e eu devo travar nessas horas, tá? E essas horas vão ser horas de execução da solução, então vou focar no Victor colocando a mão na massa. Então essa reunião, claro, é pré venda e pré invoice. Sim, não se preocupe, é mais quando a gente tiver botando a mão na massa, o homem hora. E aí o Victor vai apontar as horas. Se ele estourar as horas, vai estar travado por um limite X que foi especificado em cima desse documento em cima do processo chamado DHL. Só pra você saber o jeito que a gente trabalha. Na prática, o que eu vou te dar? Uma proposta comercial, tá? E esse é o rascunho desse documento de requisito de negócio. É um documento de Business Requirements Documents. Um troço bem tranquilo, bem padrão de tecnologia.

**Speaker3:** [00:25:05] Você tem algum arquivo de confidencialidade? Também porque quando a gente for te mandar arquivos, vai ser a vontade pra isso.

**Speaker1:** [00:25:13] Eu tenho alguns modelos aqui, mas pega o de vocês, por favor. Fica mais do que a vontade, eu pego.

**Speaker3:** [00:25:17] Mas se você tiver um modelo pra você também, tá? Você já tiver.

**Speaker1:** [00:25:21] Bom, eu indico se vocês tiverem.

**Speaker3:** [00:25:23] É algo simples mesmo, mas é mais porque precisa ter mesmo, né? E talvez amanhã eu vou conversar com o Vinícius. Talvez ele queira fazer alguma reunião também para te conhecer, para conversar, provavelmente.

**Speaker1:** [00:25:37] Tá, Vinícius E desculpa.

**Speaker3:** [00:25:39] O Vinícius, nosso chefe é o dono da empresa.

**Speaker1:** [00:25:44] Legal, não? A gente bate um papo sim. Eu até vamos colocar. Então, se até sexta vocês estão presos, aí até segunda metade da segunda feira tá chegando já essa parte aí do documento e do da proposta e do documento. Aí eu preciso te achar.

**Speaker3:** [00:26:00] Você quer que eu te passo o CNPJ da empresa, as coisas para você mandar a proposta, tá? Eu te mando o cartão do CNPJ e o e-mail.

**Speaker1:** [00:26:20] Eu enviei, tá? A gente faz essas três e até segunda feira já mandamos isso aí. Então, já com a proposta na mão e achando que a gente vai adiante, fica à vontade, chama o Vinícius, a gente bate mais um papo com ele e dando o ok. Os passos de execução. É basicamente isso que eu falei e.

**Speaker3:** [00:26:38] Demora muito para fazer esse processo todo assim. Ou ainda esse ano você acha que daria para a gente ter alguma coisa?

**Speaker1:** [00:26:46] Estamos falando em dias, semanas. Não, não, não, não, não. Não serão coisas tranquilas. Serão coisas bobas.

**Speaker3:** [00:26:55] Que eu coloquei. O máximo que eu conseguisse adiantar para esse ano. Seria interessante para rodar.

**Speaker1:** [00:27:02] Sem entrar no ritmo. Sim. Do pouco pouquíssimo que eu vi. Espero não estar muito errado. Dá pra dar pra. Estamos falando em semana, né? Tipo uma companhia por semana, né? Três ou quatro. Ah, mas aí precisa ficar ajustando, porque ainda não, Tony? Pô, de 04h00 baixou pra três. Não era pra fazer tudo em dez minutos, não. Então vamos entender o que aconteceu aí. Ajusta, ajusta. Tem mais um ciclo que dá entrega enquanto a gente já tá fazendo a próxima, já estamos otimizando e afinando um pouquinho melhor o processo para pra ficar o mais ágil possível. Já dá outra e consegue fazer Perfeito. Faz uma proposta por processo, assim, bem tranquilo. Eu acho que vocês vão. Vocês vão entender.

**Speaker3:** [00:27:50] As outras também são bem parecidas. A única que a gente não sabe como vai ser é a da Turkish, porque mudou o procedimento agora de dia e a gente ainda não sabe. A gente tava até tendo uma reunião hoje, um pouco antes de falar com você. Então a gente tem que fazer teste. Marcelo vai fazer um teste agora e aí a gente entendendo como vai funcionar e a Turquia provando que a gente vai conseguir apresentar eles dando ok. Aí também já dá pra trabalhar nessa outra também. Tranquilo, tá bom. Então vou ficar aguardando.

**Speaker1:** [00:28:22] A gente faz esse primeiro da DHL aí já na sequência, já podendo ir começando, enquanto o Victor tá atacando uma solução testando, já tá batendo papo, Dá próxima, tá bom assim, vai ser bem rapidinho.

**Speaker3:** [00:28:34] Tá bom. Daqui a pouquinho eu te mando então o cartão do CNPJ Dados. O que mais você precisa só para ter um CNPJ?

**Speaker1:** [00:28:42] Meu e-mail? Isso eu coloco na proposta e deixo. Deixo tudo claro e tranquilo. Aí.

**Speaker3:** [00:28:50] Vinicius, amanhã tá aí. Te aviso se ele vai querer te conhecer.

**Speaker1:** [00:28:56] Aguarda até segunda pra eu mandar as coisas. Vai que ele olha e fala Nossa, não, brincadeira! Mas aí eu mando. A gente manda na segunda e aí já combina com ele pra bater um papo também.

**Speaker3:** [00:29:06] Tá bom. Combinado? Então. Obrigado.

**Speaker1:** [00:29:09] Zezão Como assim? Vou rever. Vou rever.

**Speaker2:** [00:29:13] Tchau. Obrigado. Tchau. Abraço. Tchau. Tchau. Tchau.

(Transcribed by [Sonix.ai](https://sonix.ai/?ref=mkt_docx_export) - Remove this message by [upgrading your Sonix account](https://sonix.ai/pricing?ref=mkt_docx_export))