



INDIVIDUAL LIFE INSURANCE



PROJECT OVERVIEW

Conexão / Connection is the name of Prudential's (B2B / B2C) life insurance sales platform. On this platform the company sells the product "individual life insurance".

This is a premium and customizable product as needed by our partners' customers:



Itaú Uniclass



"THE PROBLEM"

**Creation of a new individual life insurance sales platform,
which meets the needs of partners, with greater flexibility and
ease of use.**

In fact, this was just the tip of the "rock"!



CREATIVE PROCESS

40 ANOS

15 ANOS

PRODUTIVO
ADMINISTRA-
TIVO

ACOMPANHA
O
PROCESSO

O SISTEMA
NÃO ENTREGA
OS STATUS
NECESSÁRIOS DA
PROPOSTA

Preciso de
ótimo informa-
ção rápido.

Proativa
PERSUASIVA

Foco dinâmico-
te com a
wholesaler para
obter status
das minhas
propostas

O SISTEMA
NÃO ENTREGA
OS STATUS
NECESSÁRIOS DA
PROPOSTA

Uma jornada
otimizada com
status detalhado

Para alavancar

PARA bater
metas

CREATIVE PROCESS

Discovery

- Research quantitative
- User interview
- Stakeholders interview
- Persona
- Journey mapping
- Experience diagram
- Benchmark

Define

- Fit/Gap
- 5 whys UX
- Important/ urgent matrix

Ideate

- Map flow
- Crazy 8s
- User flow
- User tests

Prototyping

- Map flow
- Crazy 8s
- User flow
- User tests
- Wireframing
- User tests
- Prototype

DISCOVERY

Find out what the real problem will be solved

We talked to as many users as possible to understand what their real problems were and which ones would be resolved.

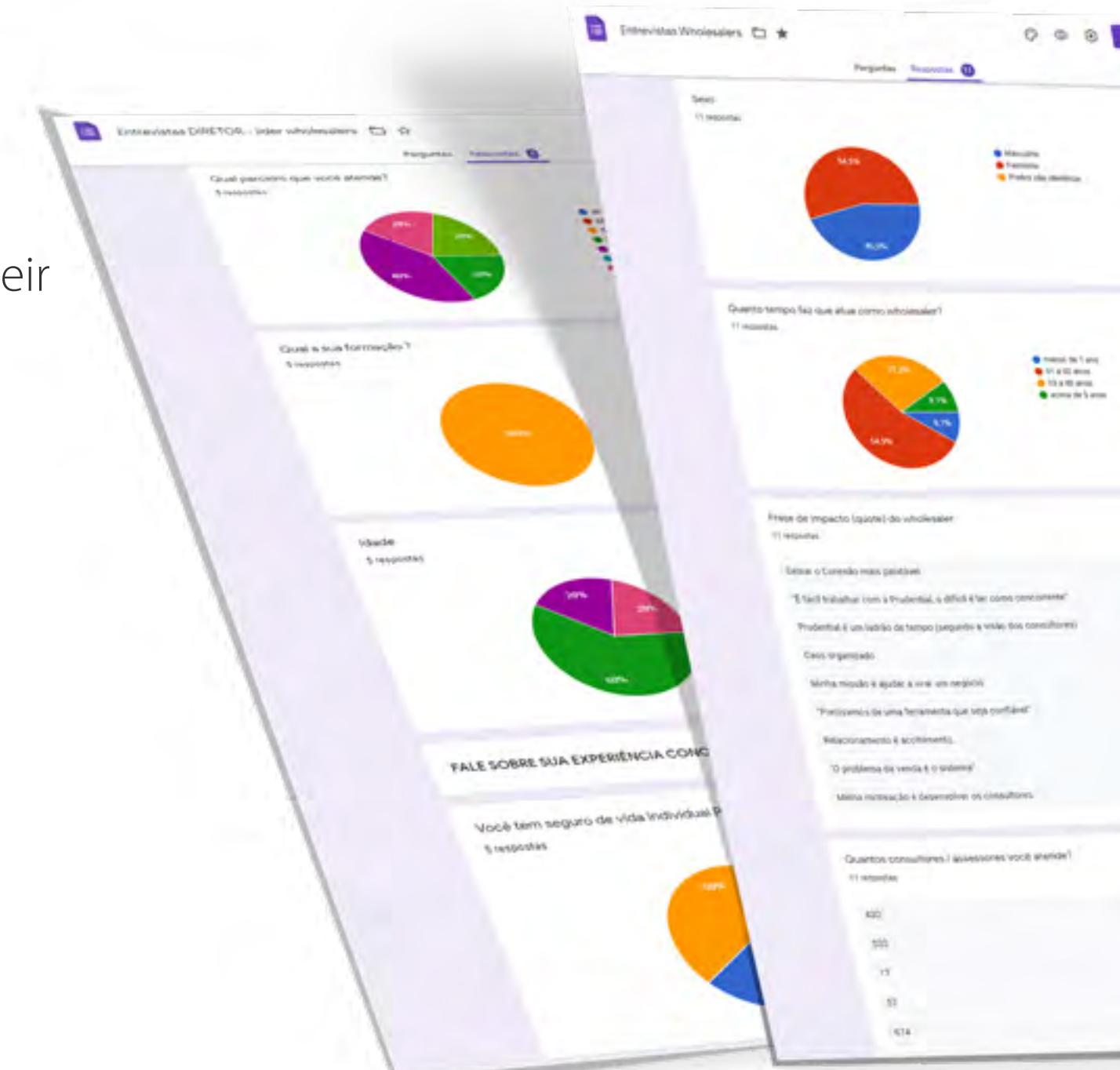
To explore the universe of possibilities

- **Quantitative research**

11 wholesalers, 1 internal wholesaler, 4 consulters and 5 directors

- **Qualitative research**

21 people interviewed, leaders, directors, wholesalers and internal wholesalers



DISCOVERY RESULT



DISCOVERY RESULT

Data tabulation

- **10 personas:** At this point, we didn't know which persona would be our target

Internal users

Wholesalers

Internal
wholesalers

Directors/
Leaders

Partner users (consultants & advisors)

Itaú
Personnalité
(bank)

Itaú Uniclass
(bank)

XP
Investments
(stock broker)

BTG Pactual
(bank)

DISCOVERY RESULT

Data tabulation

- **10 personas:** At this point, we didn't know which persona would be our target

Internal users

Wholesalers

Internal
wholesalers

Directors/
Leaders

Partner users (consultants & advisors)

Itaú
Personnalité
(bank)

Itaú Uniclass
(bank)

XP
Investments
(stock broker)

BTG Pactual
(bank)

- **Jorney mapping**

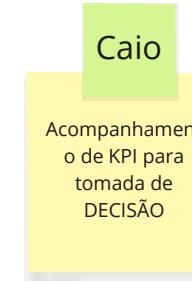
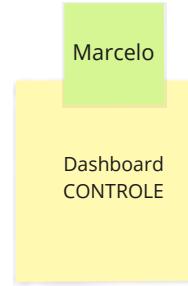
to understand where the personas are in the electronic proposal and what they do

- **Experience diagram**

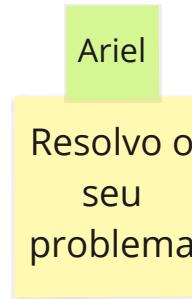
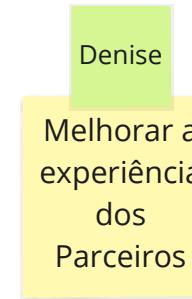
Shows the pain points of each persona

ORGANIZING - JOBS TO BE DONE BY EACH PERSONA

Leader



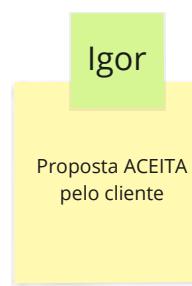
Internal wholesalers



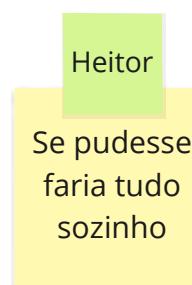
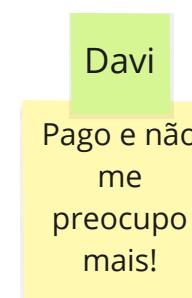
Wholesalers



Advisor & consultant (partners)

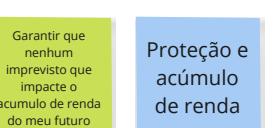
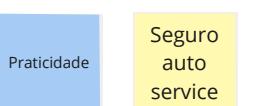
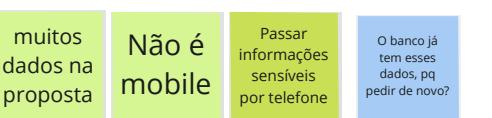
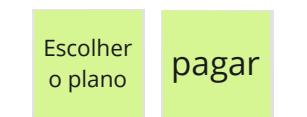
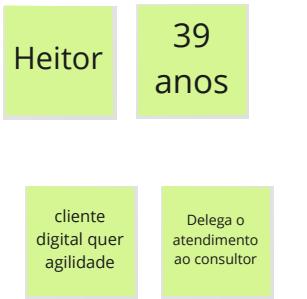


Client



ORGANIZING THE PERSONA

The clients



The internal wholesalers



Me {name}

Ariel

35 anos

-1 ano empresa

cuidar dos parceiros

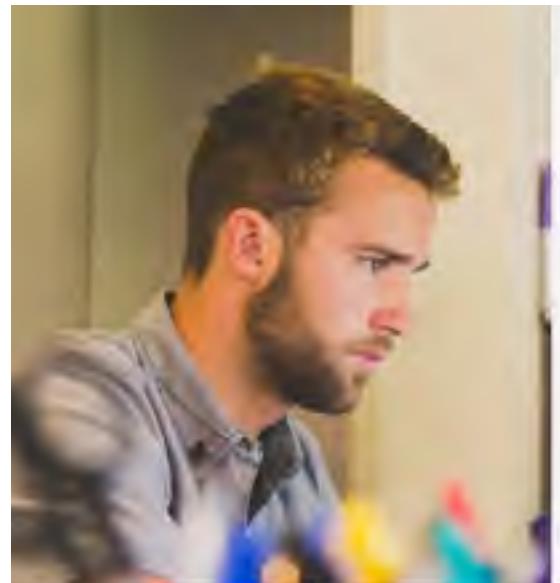
acompanhar o processo de venda

Consultores tem dificuldades sistema

Tirar duvidas e ajudar no pós-venda.

consultores ficarem satisfeitos

PERSONAS - ADVISOR & CONSULTANT



sou o consultor
Igor Arantes
30 anos, pós-graduado

1 ano
como consultor

Sou digital, persuasivo, proativo e dinâmico. Possuo
seguro de vida individual. Acho mais fácil tratar com o
wholesaler pelo WhatsApp.

"O cara [cliente] de internet quer o que? AGILIDADE!"

TAREFAS

Contatar com o cliente

Explicar o produto e faz simulações

Preencher propostas

Fechar novas vendas

Verificar pendências

DESEJOS

- Agilidade para obter novos leads e fazer cotações;
- Sistema fácil de usar com status em tempo real;
- Importar dados de clientes para o sistema da Prudential, para não ter que digitar novamente;
- Quero acesso na palma da minha mão;
- Relatórios de inadimplentes;
- Filtros para agilizar a pesquisa.

MOTIVAÇÕES

Ascensão profissional

Aumento de patrimônio

Ser bem recomendado

DORES

- O processo é lento e ter 8 telas para fazer a proposta é muito;
- Dificuldade para acompanhar as propostas dos meus clientes;
- A apólice é difícil de entender;
- Preencher a proposta demora muito;
- Métodos de pagamento;
- Lista de risco muito complexa.

Nome	Idade	Tarefa	Desejo	Dor
Heitor Carmine	30 anos, pós-graduado	• Contatar com o cliente	• Agilidade para obter novos leads e fazer cotações;	• O processo é lento e ter 8 telas para fazer a proposta é muito;
Mauricius Hariri	30 anos, pós-graduado	• Contatar com o cliente	• Agilidade para obter novos leads e fazer cotações;	• Dificuldade para acompanhar as propostas dos meus clientes;
Jeff dos Santos	30 anos, pós-graduado	• Contatar com o cliente	• Quero acesso na palma da minha mão;	• A apólice é difícil de entender;
Thomas Batista	30 anos, pós-graduado	• Contatar com o cliente	• Relatórios de inadimplentes;	• Preencher a proposta demora muito;
Ariel Rodrigues	30 anos, pós-graduado	• Preencher propostas	• Filtros para agilizar a pesquisa.	• Métodos de pagamento;
Denise Zanardi	30 anos, pós-graduado	• Fechar novas vendas	• Agilidade para obter novos leads e fazer cotações;	• Lista de risco muito complexa.
Caio Menezes	40 anos, pós-graduado	• Verificar pendências	• Agilidade para obter novos leads e fazer cotações;	• O processo é lento e ter 8 telas para fazer a proposta é muito;
Marcelo Bastos	40 anos, pós-graduado		• Desejo de tecnologia fácil e integrada;	• Dificuldade para acompanhar as propostas dos meus clientes;

PERSONA - CONSULTANT/ ADVISOR



sou a consultora
Magali Arantes
40 anos, pós-graduada

3 anos
como consultora

Sou digital e não tenho seguro de vida individual. Para me comunicar com o wholesaler prefiro e-mail para registrar a conversa, mas com os clientes eu uso o WhatsApp.

"Clientes são exigentes e o sistema da concorrência é mais rápido"

TAREFAS

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

DESEJOS

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

MOTIVAÇÕES

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

DORES

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

Heitor Carmine
40 anos, consultor casado e com filhos

"Tô de férias e preciso passar muitas informações para minha família."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

Jeff dos Santos
38 anos, pós-graduado

"Preciso enviar 400 e-mail por dia, mas só 50 são relevantes para mim."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

Ariel Rodrigues
38 anos, pós-graduado

"Já demorei horas a provar a minha proposta."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

Caio Menezes
40 anos, pós-graduado

"Ministros bem por gerir negócios, devem se modular e não resistir."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

Mauricius Hariri
40 anos, empresário casado e com filhos

"Meu negócio é muito agitado e preciso de suporte de gerente para me ajudar."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

Thomas Batista
37 anos, pós-graduado

"Meu negócio é muito agitado e preciso de suporte de gerente para me ajudar."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

Denise Zanardi
36 anos, pós-graduada

"Meu negócio é muito agitado e preciso de suporte de gerente para me ajudar."

TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

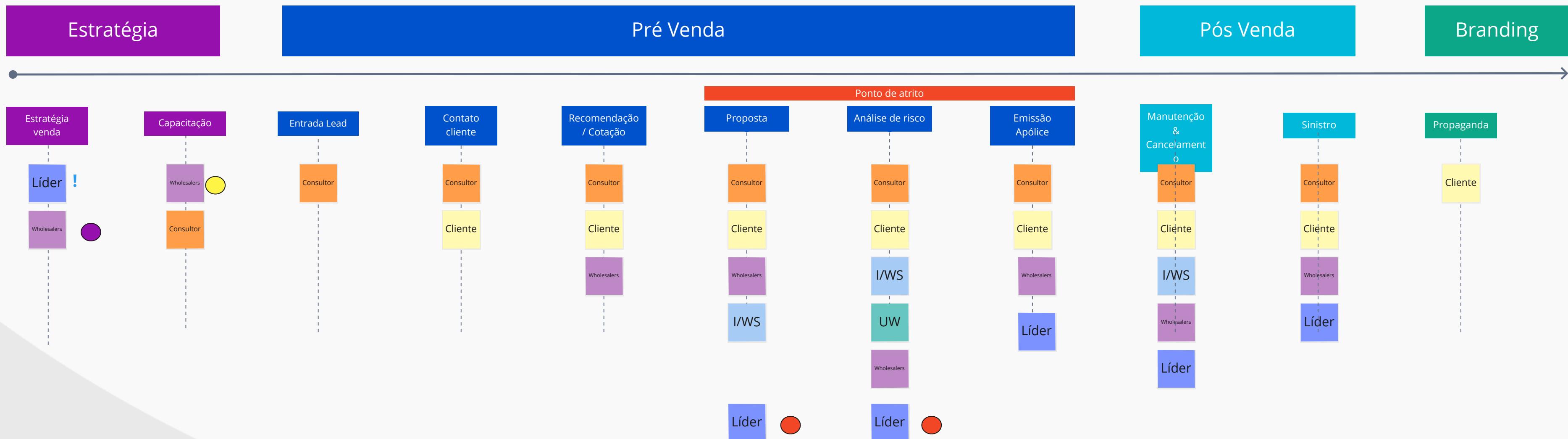
Marcelo Bastos
41 anos, pós-graduado

"Só sou atuante em tecnologia."

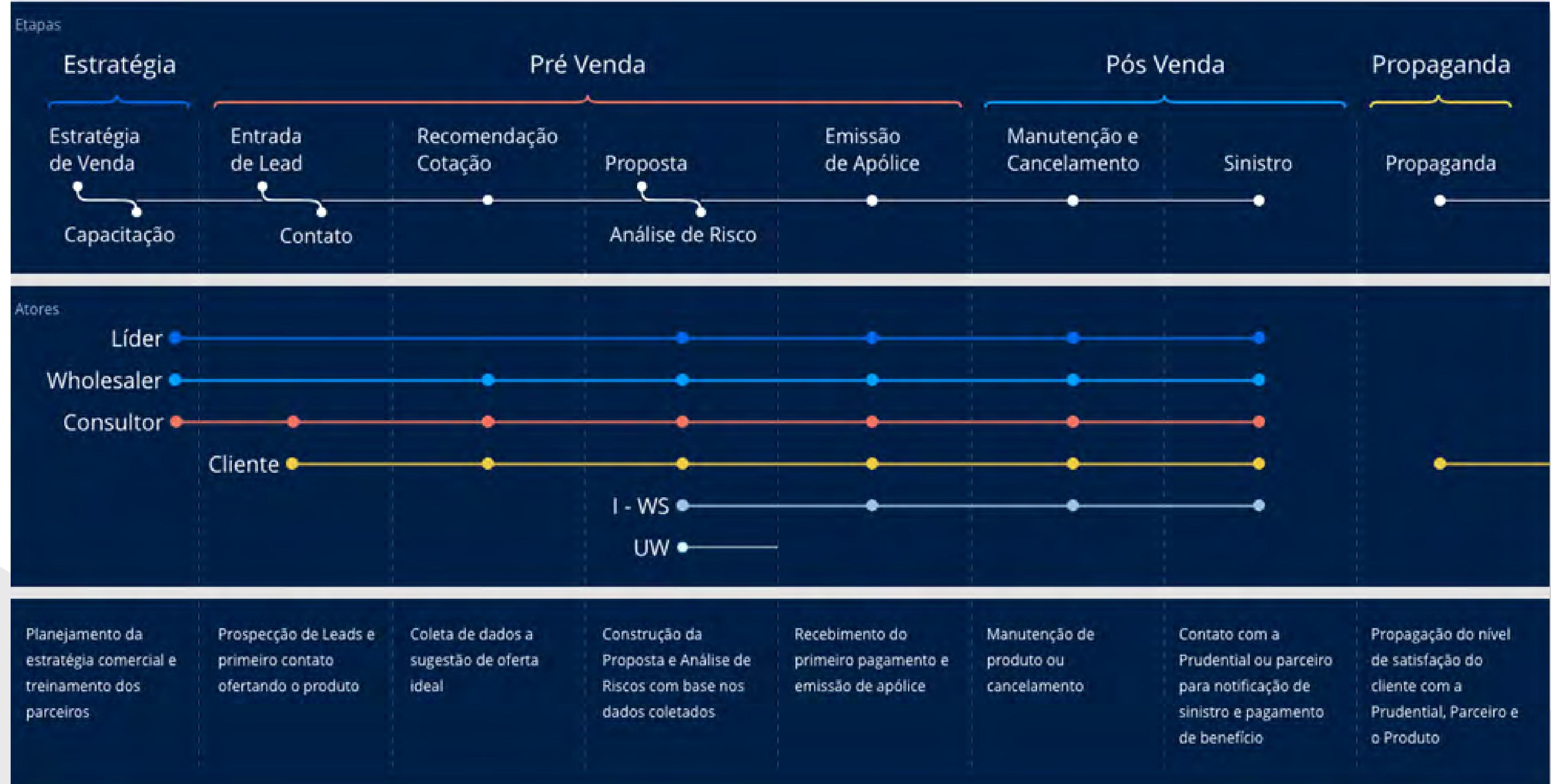
TAREFAS	DESEJOS	DORES	MOTIVAÇÕES
Finalizar planos do dia anterior	Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead)	Formulário da proposta é complexo	Estabilidade financeira
Preencher propostas	Simplificar as perguntas da propostas	Cancelamento é difícil	Bater a meta
Acompanhar consultas médicas	Um formulário menor	A apólice não é clara	Seguro como planejamento financeiro
Acompanhar a emissão da apólice	Participação do gerente para fechar a venda	Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta	

DRAFT: OVERVIEW OF PERSONA'S JOURNEYS

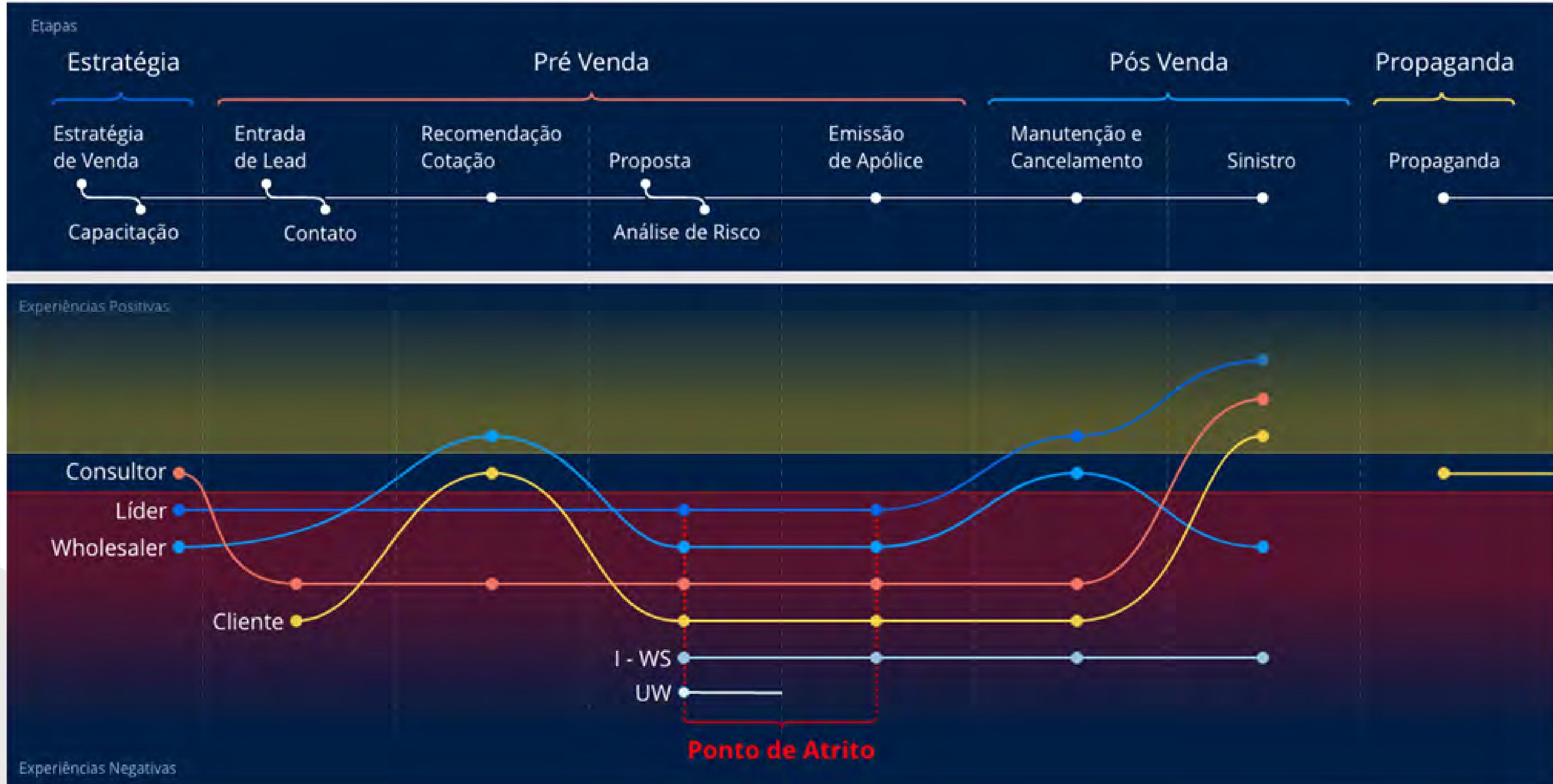
Personas



JOURNEY MAPPING



EXPERIENCE DIAGRAM



DEFINE



Product Designer
Emerson Goya

DEFINE

Fit Gap Workshop **to deepen, define and prioritize** the issues raised in the Discovery phase.

- **Participants**

wholesalers, internal wholesaler, directors and IT team.

- **4 workshops with 16 participants**

divided into 4 teams of 4 people, totaling 64 people in the workshops.

5 WHYS / URGENT IMPORTANT MATRIX

5 whys - Problems we want to solve

Why?



Why?



Why?



Why?

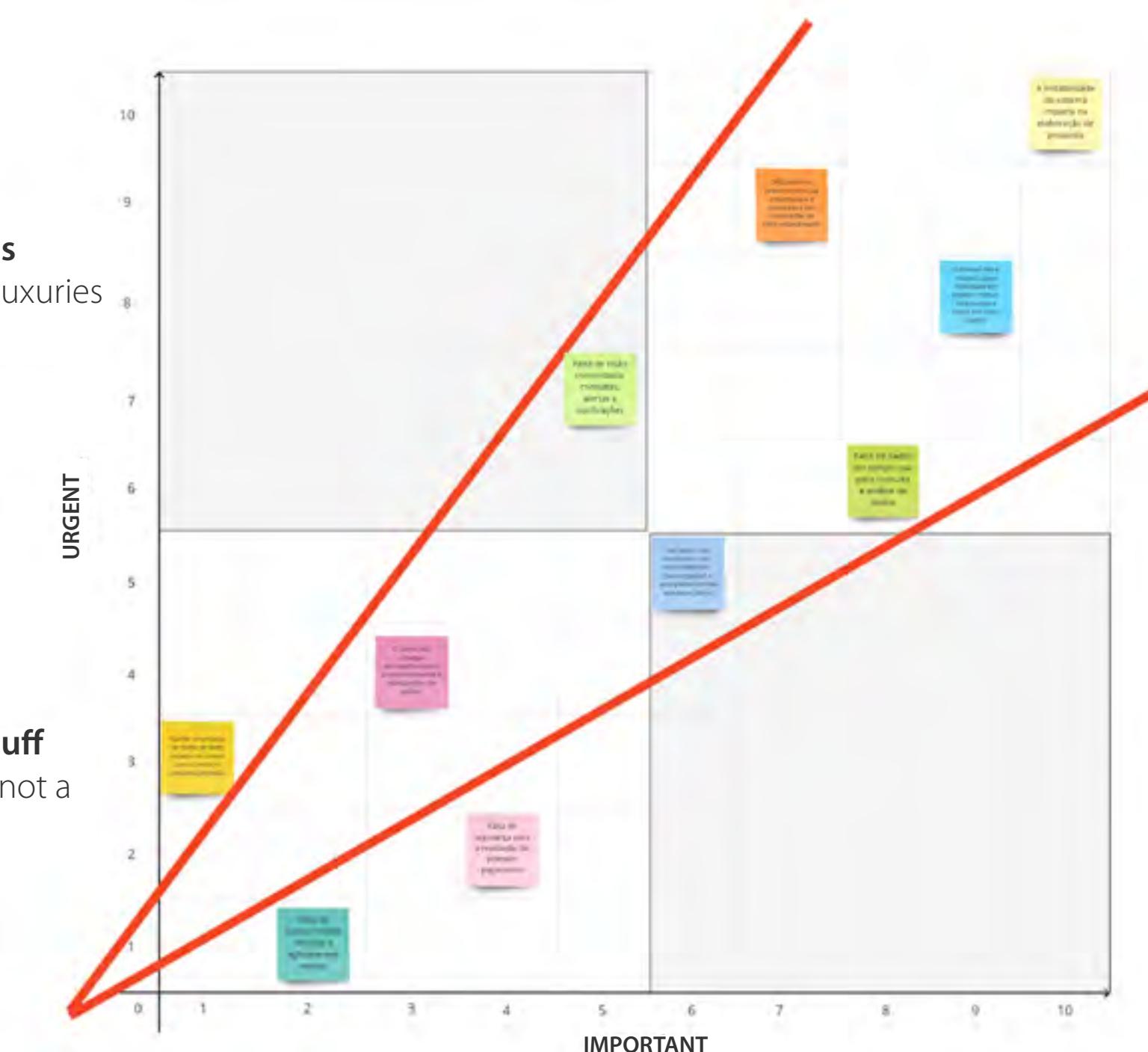


Why?

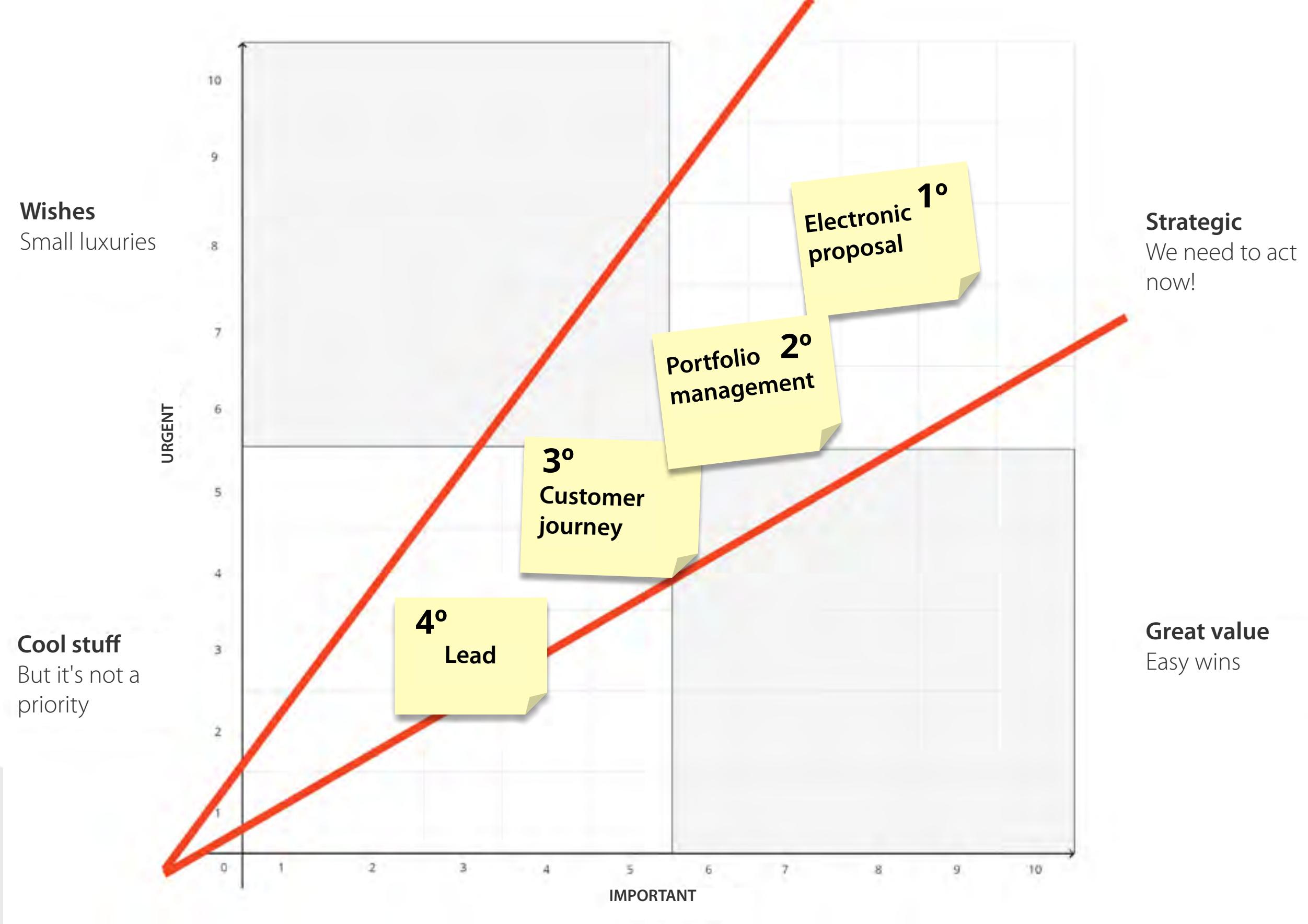


Wishes
Small luxuries

Cool stuff
But it's not a priority

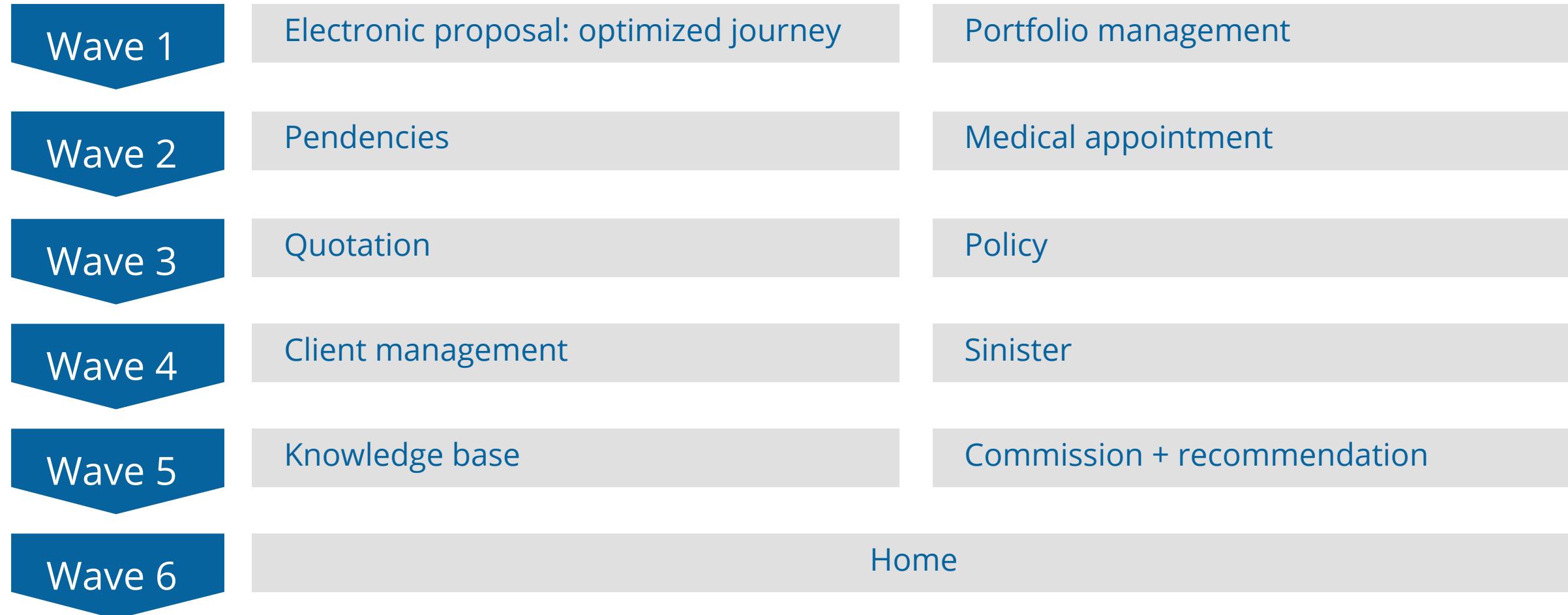


PRIORITIZATION



DEFINE

WORKSHOP RESULT: Delivery in 6 waves



IDEATION



usar CPF para trazer todos os dados da base so SERPRO/ SERASA / etc

Cometários Victor >>

Atualmente já tem opção de salvar a proposta, mas não é visualmente fácil de acessar.

Existem filtros mas não são simples de acessar.

Tem muitos modais aparecendo na finalização da proposta...

...não tem boa responsividade

Aceite da proposta via link e depois poderá ser solicitados exames

O tempo de realização de ações médicas depende do tipo de exame ou telemedicina...

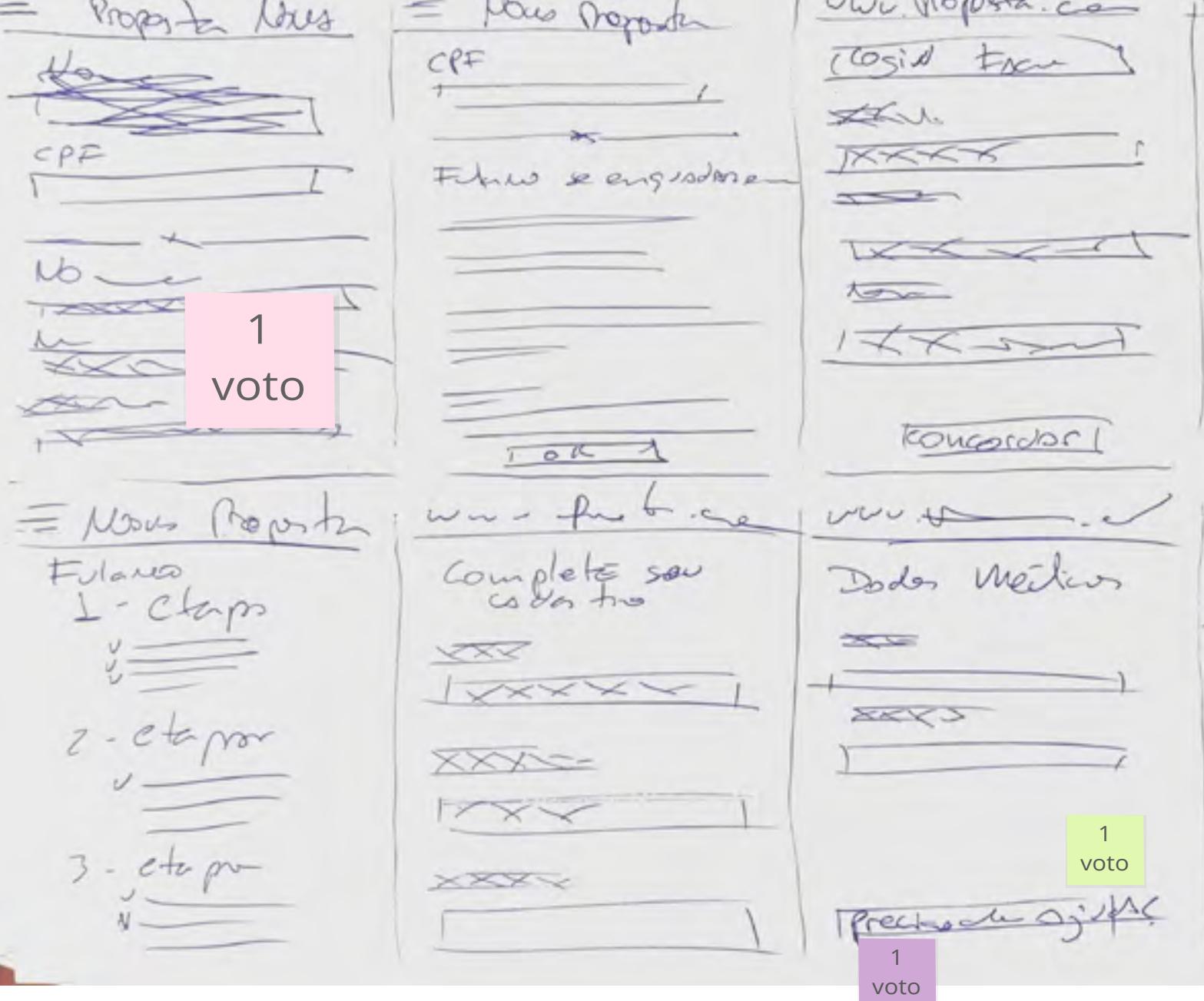
Se torna Apólice após aprovação médica e pagamento

O prazo de aprovação de pagamento tem variações de acordo com banco

cycle time
médio = 11 dias

Consultores e Assessores que mantém o contato com cliente para solicitar RMA

Prudential não entra em contato com o cliente na negociação. O cliente é do Parceiro



IDEATION

Explore opportunities with personas and the journey. **Propose innovations, prototype and test solutions.**

Cometários Victor >>

Atualmente já tem opção de salvar a proposta, mas não é visualmente fácil de acessar.

Existem filtros mas não são simples de acessar.

Tem muitos modais aparecendo na finalização da proposta...

...não tem boa responsividade

Aceite da proposta via link e depois poderá ser solicitados exames

O tempo de realização de ações médicas depende do tipo de exame ou telemedicina...

Se torna Apólice após aprovação médica e pagamento

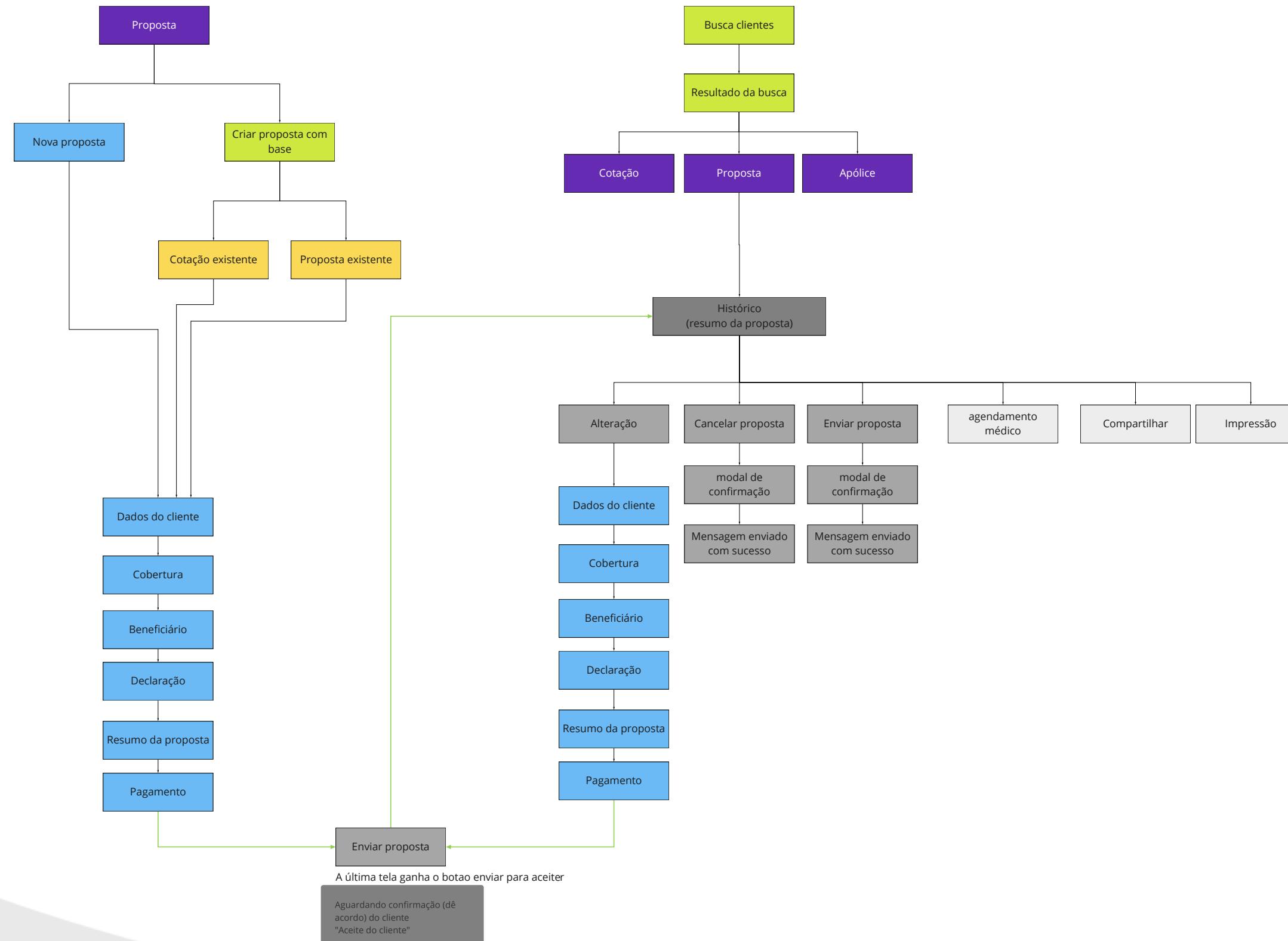
O prazo de aprovação de pagamento tem variações de acordo com banco

cycle time médio = 11 dias

Consultores e Assessores que mantém o contato com cliente para solicitar RMA

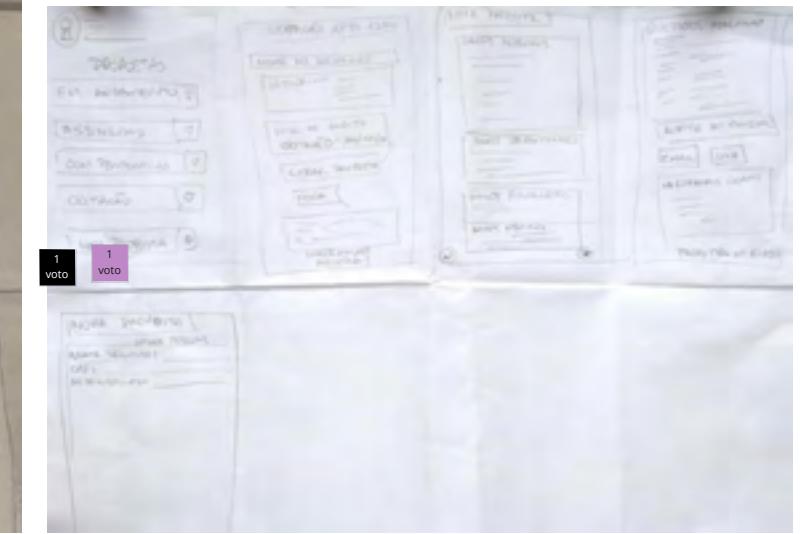
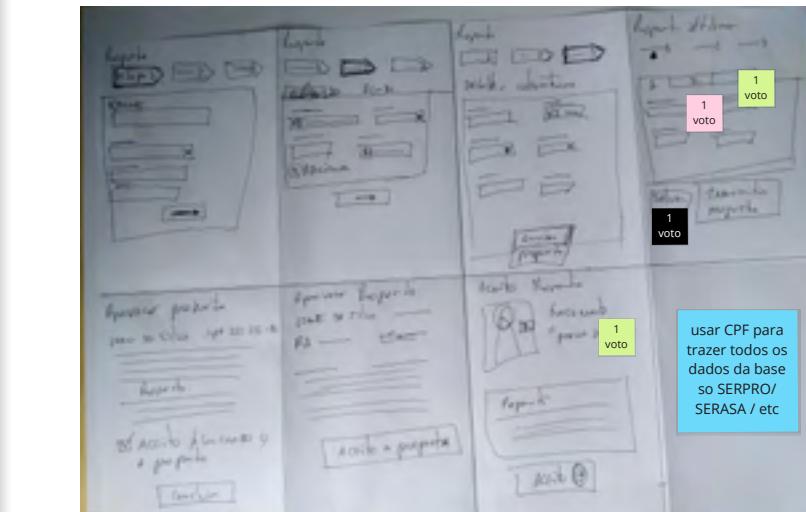
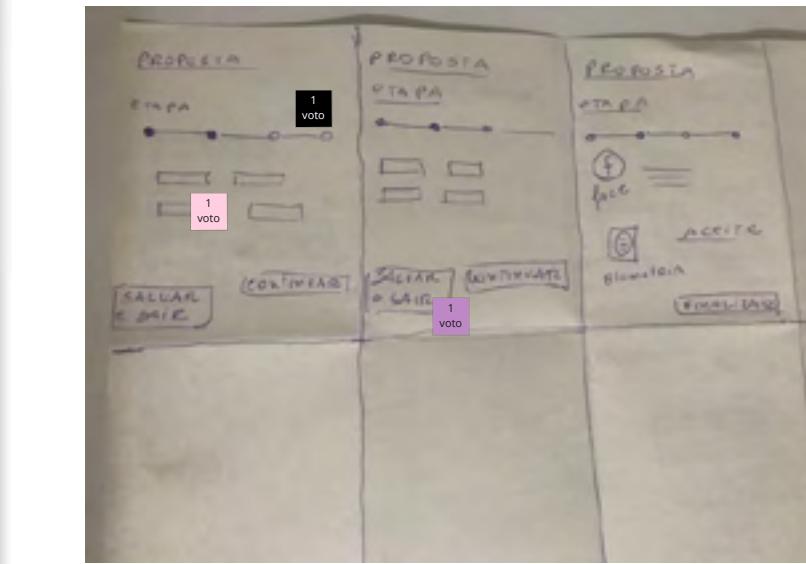
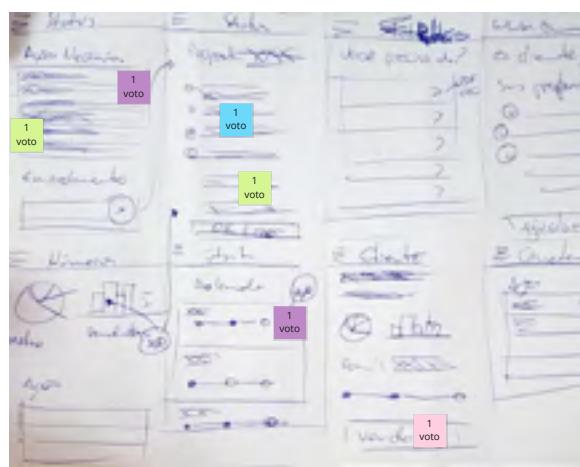
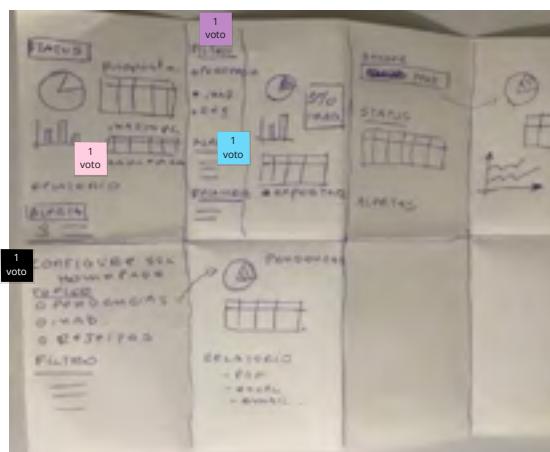
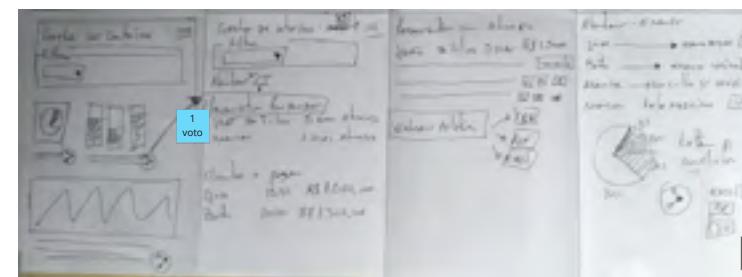
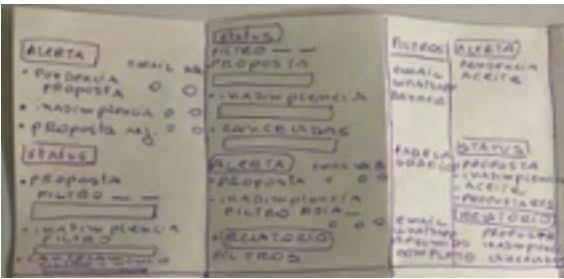
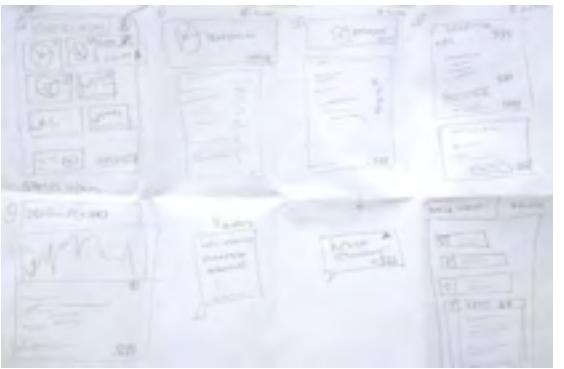
Prudential não entra em contato com o cliente na negociação. O cliente é do Parceiro

MAP FLOW: Electronic proposal



IDEATION - CRAZY 8S

Electronic proposal



Comentários Victor >>

Atualmente já tem opção de salvar a proposta, mas não é visualmente fácil de acessar.

Existem filtros mas não são simples de acessar.

Tem muitos modais aparecendo na finalização da proposta...

...não tem boa responsividade

Aceite da proposta via link e depois poderá ser solicitados exames

O tempo de realização de ações médicas depende do tipo de exame ou telemedicina...

... prazo estimado 2 dias de retorno após realização do exame.

Se torna Apólice após aprovação médica e pagamento

O prazo de pagamento tem variações de acordo com banco

Cycle time médio = 11 dias

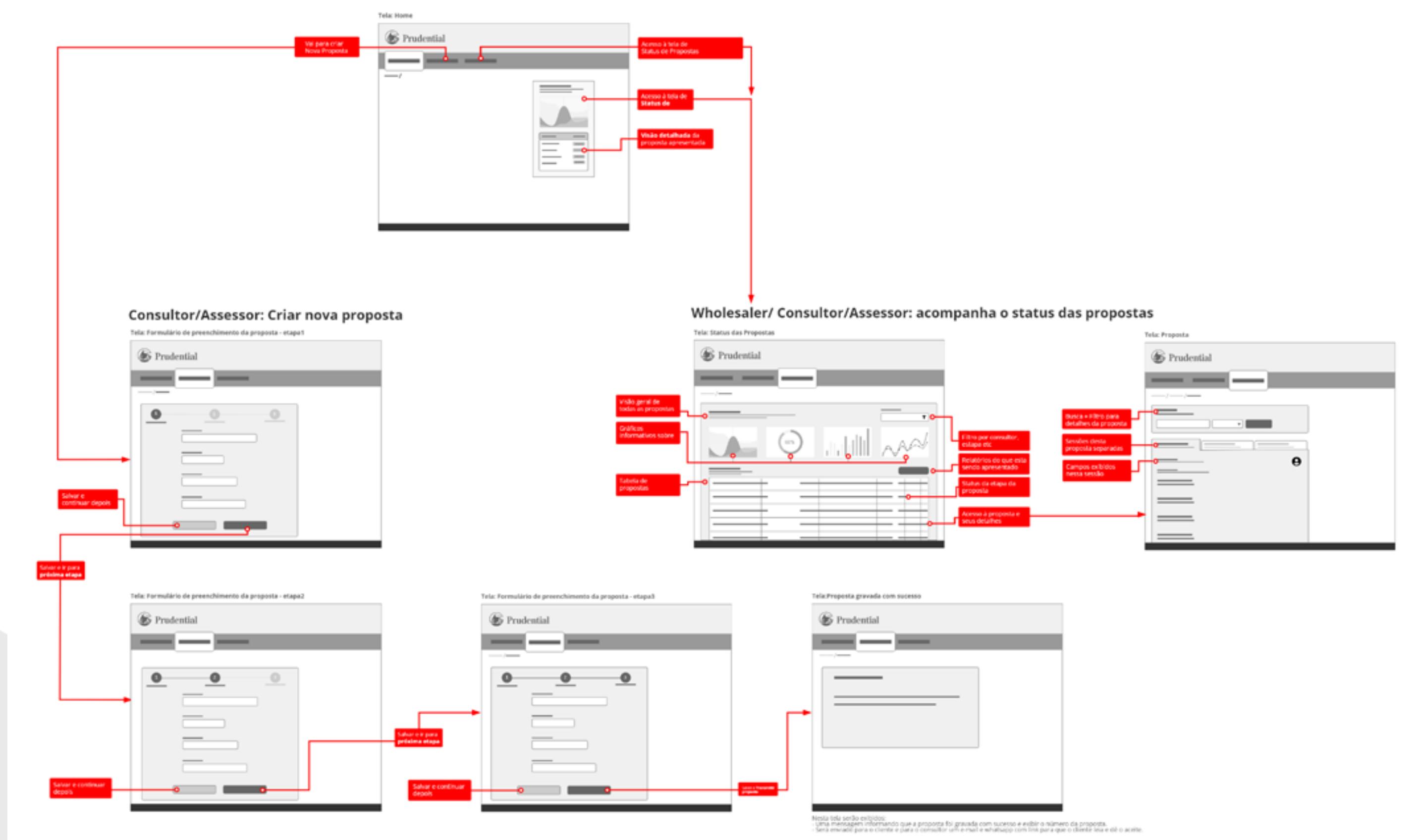
Consultores e Assessores que mantêm o contato com o cliente para solicitar RMA

Prudential não entra em contato com o cliente na negociação. O cliente é do Parceiro

DPS - Declaração Pessoal de Saúde

RMA = Relatório Médico Assistente

USER FLOW - Electronic proposal



USERFLOW - Proposal acceptance, client side



USER TESTS

Hypothesis validation on prototype to deliver to development squad.

- **Participantes**
05 wholesalers

TEST 1



Wholesaler Consultor

- I noticed that the proposal status table would be interesting to present the **details of the form of payment**, it would help a lot in monitoring the approval and issuance;
- In the proposal status table, you could have the option to **click on the proposal number to open the proposal details**;
- **The list of professions could be updated** to facilitate filling out the proposal;
- In the proposals chart I would like to view medical and non-medical proposal information to track sales targets.

TEST 2



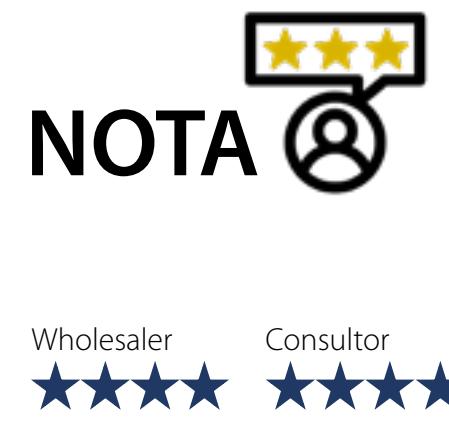
- Having the option for **address type selection** facilitates the medical appointment process;
- In configuring charts the option to **select period and chart type** would help to customize the information that makes the most sense for the consultant/advisor and for the wholesaler;
- It would be very helpful to have a column in the proposal table with the **description of pending** issues such as "new exam", "approved card";
- In the proposal review area, present a **summary of the proposal filling out** the main information highlighted.

TEST 3



- An action that would greatly help the follow-up of the proposal would be to **notify the consultants/advisors by email** when the **documents were uploaded**;
- The home could show **strategic information and access facilities**, it would help a lot in our day-to-day;
- It would be much easier to have the option **to visualize the proposals** of a certain to-do, **placing the mouse on the corresponding part of the graphic**;
- In the option to configure graphics, it would be interesting to allow the user to configure all the graphics according to the information that facilitates the day-to-day work.

TEST 4



- The message “accepted to client area” could be enabled by default, thus avoiding many problems with editing the proposal;
- Updating professions list and a more simplified search would help to avoid misuse of the “other profession” field;
- In the proposal table there could be a way to open the proposal details, by clicking on the proposal number, it would make navigation in the system easier;
- If, in the option to configure graphics, the user can configure all the graphics, it will help a lot in following up on proposals and policies for more assertive actions.

TEST 5



- If it presents the message “accepted to the client's area” enabled by default, it will help the consultants/advisors in filling out the proposal;
- If you have the ability to add email and phone information in your profile settings, it will be easier to customize alerts;
- It would be a great help to be able to configure chart, select chart type and period for status tracking and comparison between months and years;
- The home needs to be improved and highlight strategic information about proposals and policies, today we have an excess of marketing information.

NEXT STEPS

Adjust the prototype and act the tasks below:

- Improve navigation in the proposal**

Design a navigation that helps the user to access the various stages of the proposal to speed up and simplify the filling out.

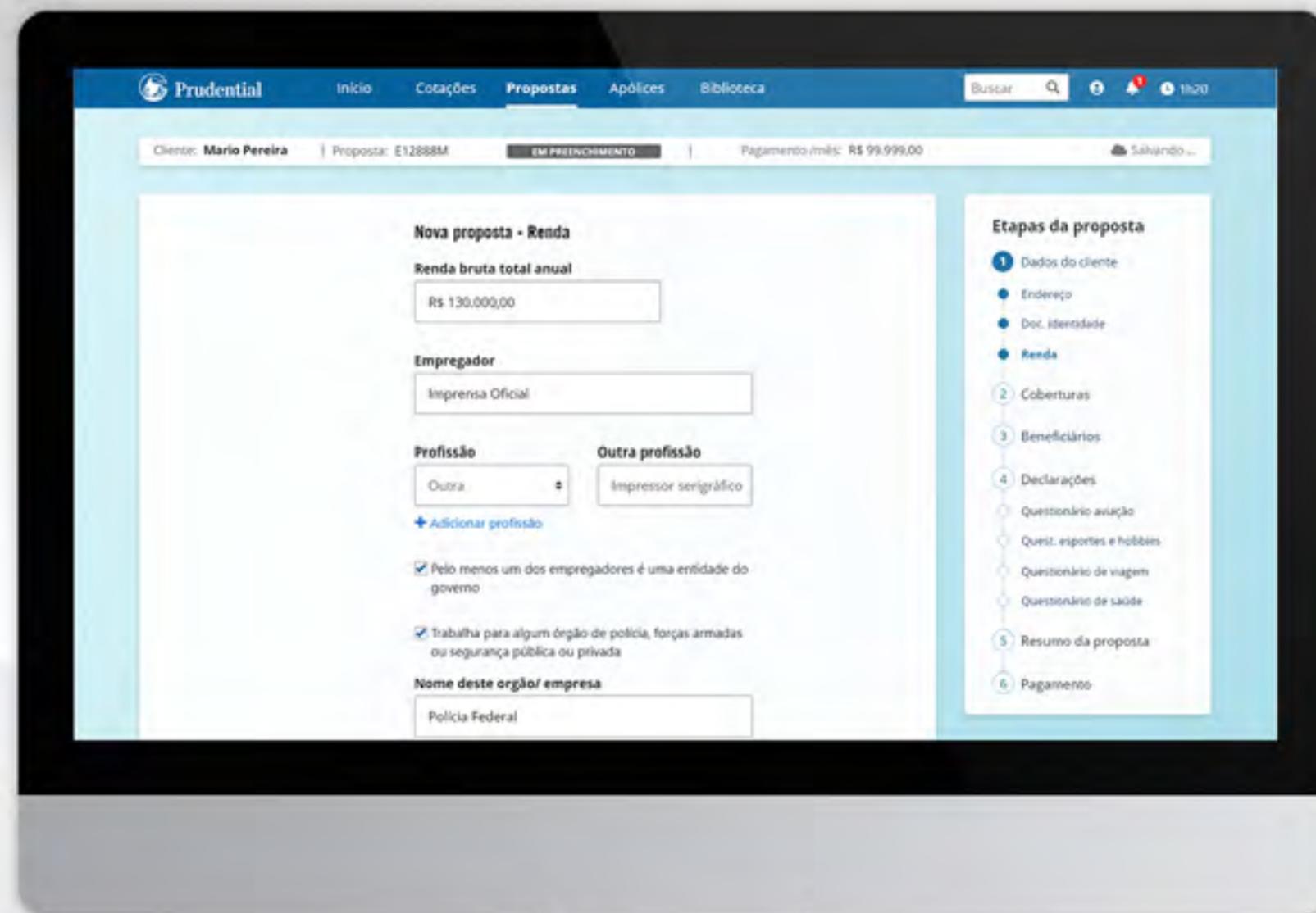
- Better experience in accepting the proposal**

Allow system to automatically display proposal acceptance.

- Proposal summary**

Design an area that allows the consultant to view and review key information in the proposal.

PROTOTYPING



PROTOTYPING

Initial Step (Left Screenshot):

Crie uma proposta a partir de:

- Cotação já existente
- Proposta já existente

Nome do cliente / CPF / número da cotação:

Ou comece uma nova proposta:
Precisamos primeiro saber em qual consultor essa proposta será criada.

Parceiro comercial: Agência / escritório:

Nome de consultor:

Etapas da proposta:

- Dados do cliente
- Coberturas
- Beneficiários
- Declarações
- Questionário avaga
- Quer. esportes e hobbies
- Questionário de viagem
- Questionário de saúde
- Resumo da proposta
- Pagamento

New Proposal - Client Data (Left Screenshot):

Nova proposta - Dados do cliente

CPF:

Nome completo do cliente:

Nome social (opcional):

Data de nascimento: Idade:

Sexo: Masculino Feminino

Estado civil:

Nacionalidade:

+ Adicionar nacionalidade

Tipo de telefone: Número do telefone:

+ Adicionar telefone

E-mail:

Informe o e-mail do cliente:

Proposal Step (Right Screenshot):

Prudential - Nova proposta - Coberturas

Cliente: Mario Pereira | Próposta: E12388M | EM PRÉVIA

Pagamento/mês: R\$ 99.999,00 | Salvar...

Cobertura essencial:

Tempo	Prazo de pagamento	Classe	Capital segurado	Pagamento/mês
Temporário	por 10 anos	Standard	R\$ 2.000.000,00	R\$ 41.334,12
<input checked="" type="checkbox"/> Ativar renovação automática				

Coberturas adicionais:

Vigência/tipo	Classe	Capital segurado	Pagamento/mês
Assistência Funerária	Familiar FG	R\$ 12.000,00	R\$ 25,00
<input checked="" type="checkbox"/> Ativar renovação automática			
Doenças graves	(Selecionar...) (Selecionar...)	R\$ 0,00	—
<input checked="" type="checkbox"/> Ativar renovação automática			
Invalidade permanente	por 30 anos	R\$ 1.000,00	R\$ 121,30
<input checked="" type="checkbox"/> Ativar renovação automática			
Morte acidental	até 75 anos	R\$ 8.000.000,00	R\$ 581,16
<input checked="" type="checkbox"/> Ativar renovação automática			
Renda hospitalar	por 5 anos	R\$ 5.000,00	R\$ 189,77
<input checked="" type="checkbox"/> Ativar renovação automática			
Temporário	por 10 anos	R\$ 1.000.000,00	R\$ 41.334,12
Temporário do beneficiário	(Selecionar...)	R\$ 0,00	—

Custos adicionais:

Motivo	Duração (anos)	Valor	
Prêmio extra	Propriedades e hobbies	12	R\$ 1,35
Valor aplicado a cada R\$ 1.000,00 de capital segurado			

Pagamento:

Uma vez	Anual
Resumo: valores da cobertura	
Valor do pago a vida	R\$ 98.202,79
IDF total	R\$ 213,16
Total mensal-IDF	R\$ 98.416,35
Total por ano	R\$ 118.069,14

Buttons:

Continuar | < Renta | Continuar

PROTOTYPING

Resumo da proposta

Mario Pereira
253.556.231-03
Vida Inteira até 75 anos

Classe: Standard
Capital segurado: R\$ 20.000.000,00 Pagamento /ano: R\$ 551.121,50

Cobertura adicional: Assistência funeral
Vigência / tipo: II SG
Capital segurado: R\$ 12.000,00 Pagamento / mês: R\$ 28,57

Cobertura adicional: Doenças graves
Vigência / tipo: Modular por 5 anos Classe: A
Capital segurado: R\$ 100.000,00 Pagamento / mês: R\$ 500,50

Outros adicionais: Prêmio extra
Duração: 12 anos Motivo: Esportes e hobbies Valor: R\$ 1,50

Forma de pagamento: Cartão de crédito Pagamento: Mensal

Resumo: valores da cobertura: Total anual + IOF: R\$ 659.369,54

[Continuar](#)

Prudential | Início | Cotações | Propostas | Apólices | Biblioteca | Buscar | Salvo

Cliente: Mario Pereira | Proposta: E12888M | Em Preenchimento | Pagamento mensal: R\$ 659.369,54 | Salvo

Etapas da proposta

- Dados do cliente
 - Endereço
 - Dev. identidade
 - Renda
- Cobertura
- Beneficiários
- Declarações
 - Questionário aviação
 - Quint. esportes e hobbies
 - Questionário de viagem
 - Questionário de saúde
- Resumo da proposta
- Pagamento

5500 3123 5432 2105 ✓
R\$ 659.369,54

Pagamento com cartão de crédito

Insira o número do cartão: 5500 3123 5432 2105

[Próximo](#)

Prudential | Início | Cotações | Propostas | Apólices | Biblioteca | Buscar | Salvo

Cliente: Mario Pereira | Proposta: E12888M | Em Preenchimento | Pagamento mensal: R\$ 659.369,54 | Salvo

Nova proposta - Pagamento

Quem será responsável pelo pagamento?
 Mario Pereira
 Será uma pessoa física
 Será uma pessoa jurídica

Qual será a forma de pagamento?
 Débito em conta
 Cartão de crédito
 PIX

5500 31XX XXXX 2105
08/2027
Mario Pereira

[Editar dados do cartão](#)

Etapas da proposta

- Dados do cliente
 - Endereço
 - Dev. identidade
 - Renda
- Cobertura
- Beneficiários
- Declarações
 - Questionário aviação
 - Quint. esportes e hobbies
 - Questionário de viagem
 - Questionário de saúde
- Resumo da proposta
- Pagamento

[Resumo da proposta](#) [Enviar proposta](#)

THANK YOU

Emerson Goya

11 97733-2914

emersongoya@gmail.com

<https://linkedin.com/in/emersongoya>



Product Designer
Emerson Goya