**PROPOSTA INTERNA – COMERCIALIZAÇÃO / MANUTENÇÃO / SERVIÇO**

**CONTEÚDO DA PROPOSTA**

*Item 1 - VENDA DO PRODUTO – SOFTWARE*

*Item 2 - MANUTENÇÃO*

**ITEM 1- VENDA DO PRODUTO – SOFTWARE**

* 1. - O Cliente terá direito ao produto final (software) solicitado no ESCOPO, com a disponibilidade de acesso que contempla 1 (uma) licença.

VALORES SUGERIDOS:

Cliente Pequeno – Até 5 terminais e 6 usuários.

Pacote SW direito de uso 1.500,00

O Valor pode ser parcelado em até 6X

**PACOTE BASIC**

Cliente Médio – Até 10 terminais e 12 usuários

Pacote SW direito de uso 2.500,00

O Valor pode ser parcelado em até 6X

**PACOTE INTERMEDIÁRIO**

Cliente Grande – Superior à 10 terminais e superior à 12 usuários

Pacote SW direito de uso 4.000,00

O Valor pode ser parcelado em até 6X

**PACOTE ADVANCED**

**ITEM 2– MANUTENÇÃO**

*Legenda:*

**Corretiva:** correção de erros / falhas

**Preventiva:** Antecipação à um BUG, ou qualquer situação que gere desconforto ao cliente relacionado ao sistema que seja de responsabilidade da EMPRESA X, previamente identificada pela equipe de ANÁLISE / DESENVOVLIMENTO.

**Adaptativa:** adaptação do software para acomodar mudanças em seu ambiente.

*Exemplo externo, adequação de leis*

**Evolutiva:** acréscimo de funcionalidade não solicitada e prevista no ESCOPO de desenvolvimento de sistemas.

* 1. – QUADRO DE REFERÊNCIAS

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PACOTES DE MANUTENÇÃO / MÊS** | | | | | | |
| **PACOTE** | ADAPTATIVA | CORRETIVA | PREVENTIVA | EVOLUTIVA | VISITA | VALORES |
| ENTERPRISE | NÃO | SIM | SIM | NÃO | 6 | 400,00 |
| PROFESSIONAL | NÃO | SIM | SIM | NÃO | 3 | 250,00 |
| STANDARD | NÃO | SIM | SIM | NÃO | 1 | 150,00 |

* As quantidades de visitas não são acumulativas, ou seja, não podem ser usadas no mês seguinte.