



PROPOSTA COMERCIAL

Plataforma de Gestão Comercial e CRM

Para: Cau Chocolates **A/C:** Renata Feffer

De: VRay Consultoria **Data:** 22 de Dezembro de 2024

1. APRESENTAÇÃO

A **VRay** é uma consultoria especializada em soluções de Inteligência Artificial e Engenharia de Dados. Fundada por engenheiros da computação formados pelo Insper, combinamos rigor técnico com visão estratégica de negócios.

Nós também somos fundadores da **Insper AI**, a liga estudantil de Deep Learning do Insper, e possuímos certificações em dezenas de cursos renomados de Machine Learning e IA, incluindo especializações do professor Andrew Ng (Stanford/DeepLearning.AI).

Equipe

Nome	Cargo	Formação
Vitor Salomão	CEO	Engenharia da Computação - Insper
Rafael Rayes	CTO	Engenharia da Computação - Insper



2. O DESAFIO: DADOS SEM INTELIGÊNCIA

A **Cau Chocolates** é referência em qualidade, possuindo uma base de clientes fiéis construída desde 2021. Durante esse período, a empresa acumulou um volume significativo de dados sobre virtualmente todos os clientes e vendas realizadas.

No entanto, a Cau Chocolates identifica um **gargalo crítico**: esses dados não são trabalhados de forma inteligente.

Principais Dores Identificadas

Falta de visibilidade sobre o relacionamento com clientes:

- Quem mandou mensagem há um ano e nunca foi contatado novamente?
- Qual cliente merece prioridade no atendimento?
- O que cada cliente gosta? Quais são suas preferências?
- Quando é o momento ideal para reengajar um cliente?

Gestão descentralizada e ineficiente:

- Múltiplas contas de WhatsApp sem visibilidade centralizada
- Impossibilidade de rastrear conversas e pedidos de forma organizada
- Falta de métricas e dashboards para acompanhar desempenho
- Dados e perfil de clientes inacessíveis durante atendimento

Consequências operacionais:

- Oportunidades de venda perdidas por falta de *follow-up* estruturado
- Impossibilidade de personalizar o atendimento em escala
- Dados históricos valiosos sendo subutilizados
- Margem de lucro potencial não sendo alcançada







3. NOSSA SOLUÇÃO: PLATAFORMA CAU CHOCOLATES

Desenvolvemos uma **plataforma completa de gestão de clientes e CRM** exclusivamente feita para a Cau Chocolates. Esta é uma solução pronta, com funcionalidades predefinidas que atendem todas as necessidades identificadas.

O que é a Plataforma?

Esta é uma **plataforma de gestão de clientes e CRM** desenvolvida especificamente para a **Cau Chocolates**. É um painel administrativo completo para gerenciar vendas, clientes e comunicação, com inteligência artificial integrada para otimizar o atendimento.

Módulos da Plataforma

Módulo	Funcionalidades Principais
 Painel (Dashboard)	Visão geral com métricas de vendas, pedidos, novos clientes e ticket médio. Gráficos de desempenho diário e produtos mais vendidos.
 Conversas	Gestão centralizada de atendimento ao cliente via WhatsApp com múltiplas contas. Filtros por vendedor, busca de conversas, indicadores de mensagens não lidas.
 Clientes	CRM completo com perfil detalhado de cada cliente: histórico de compras, produtos favoritos, último contato, total de pedidos, valor total gasto, status (VIP/Novo/Inativo).
 Vendas	Acompanhamento completo de pedidos e transações com status (Entregue/Em Trânsito/Preparando/Confirmado), valor, data, vendedor responsável.
 Produtos	Catálogo completo de produtos (trufas, barras, bombons, kits) com controle de estoque, preços, categorias, número de vendas. Alertas de estoque baixo.
 Relatórios	Análises de desempenho de vendas, distribuição de mensagens por hora, tendências de pedidos, receita total, produtos em alta. Exportação de dados.

Detalhes do Cliente (Modal Inteligente)

Ao clicar em qualquer cliente, a plataforma exibe:

- **Informações básicas:** Nome, email, telefone, data de cadastro, status VIP
- **Métricas de engajamento:** Taxa de resposta, taxa de conversão, satisfação
- **Atividade recente:** Último pedido, frequência de compra, pedidos este mês, gasto mensal
- **Últimos pedidos:** Lista completa com valores e status

Como isso resolve os desafios da Cau?

Desafio Atual	Solução da Plataforma
Clientes sem follow-up	Filtros de "último contato" e status (Inativo) para identificar quem precisa de reengajamento
Falta de priorização	Sistema de classificação VIP baseado em histórico de compras e ticket médio
Desconhecimento de preferências	Perfil de cliente mostra produtos favoritos e padrões de compra
WhatsApp descentralizado	Central de conversas unificada com visibilidade de todos os vendedores
Sem métricas	Dashboard completo com KPIs em tempo real
Gestão manual de produtos	Catálogo digital com controle de estoque e alertas automáticos

4. CRONOGRAMA DE DESENVOLVIMENTO

O desenvolvimento será estruturado para garantir entrega **duas semanas antes da Páscoa** (06 de Abril de 2025), permitindo testes completos e preparação da equipe antes do período de maior demanda.

Fases de Desenvolvimento

Fase	Período	Entregas
Fase 1: Setup e Arquitetura	05/01/2025 - 28/01/2025	Configuração da infraestrutura, banco de dados, autenticação e estrutura base da plataforma.
Fase 2: Desenvolvimento Core	29/01/2025 - 15/03/2025	Implementação dos módulos principais: Dashboard, Clientes, Conversas, Vendas e Produtos. Integração com WhatsApp.
Fase 3: Ajustes e Capacitação	15/03/2025 - 22/03/2025	Testes completos, deploy em produção, migração de dados, treinamento da equipe.
Fase 4: Acompanhamento Pós-entrega	23/03/2025 - 05/05/2025	Análise de resultados da Páscoa, documentação de métricas de sucesso e garantia de performance.

Plataforma 100% operacional duas semanas antes da Páscoa (06/04/2025), garantindo que a equipe da Cau tenha tempo suficiente para se familiarizar com o sistema e utilizá-lo com confiança durante o período de maior movimento. Após a Páscoa, acompanhamento dedicado para documentar resultados e garantir o sucesso completo da implementação. Entregamos este documento para vocês um mês após a entrega final do projeto.

5. INVESTIMENTO

O investimento total para o desenvolvimento completo da plataforma é de **R\$ 35.000,00**, estruturado da seguinte forma:

Estrutura de Pagamento

Parcela	Valor	Momento do Pagamento
Entrada	R\$ 5.000,00	No fechamento do contrato (até 02/01/2025)
Parcela 1	R\$ 10.000,00	Final do mês 1 (31/01/2025)
Parcela 2	R\$ 10.000,00	Final do mês 2 (28/02/2025)
Parcela 3	R\$ 10.000,00	Final do mês 3 (31/03/2025)
TOTAL	R\$ 35.000,00	-

O que está incluído no investimento:

- Desenvolvimento completo da plataforma com todos os módulos descritos
- Integração com WhatsApp para gestão de conversas
- Sistema de CRM completo com perfis de clientes
- Dashboards e relatórios analíticos
- Sistema de gestão de vendas e pedidos
- Deploy em servidor em nuvem
- Migração de dados históricos
- Treinamento completo da equipe
- 5 meses de suporte pós-entrega inclusos

Investimentos Futuros (Opcionais)

Após a entrega da plataforma, a Cau Chocolates poderá optar por:

- **Novas funcionalidades:** Sob orçamento customizado
- **Integrações adicionais:** Sob orçamento customizado

6. POR QUE A VRAY?

- **Agilidade com Qualidade:** Entendemos a urgência da sazonalidade. Montamos um cronograma *fast-track* para entregar valor antes da Páscoa.
 - **Solução Sob Medida:** Desenvolvemos uma plataforma específica para o modelo de negócio da Cau, não uma ferramenta genérica.
 - **Parceria Técnica:** Somos engenheiros focados em resolver problemas de negócio. Cuidamos da complexidade técnica para que vocês foquem no chocolate.
-

7. PRÓXIMOS PASSOS

1. Aprovação desta proposta pela Cau Chocolates
 2. Assinatura do contrato e pagamento da entrada (R\$ 5.000,00)
 3. Kick-off do projeto até **02 de Janeiro de 2025**
 4. Início do desenvolvimento em **06 de Janeiro de 2025**
 5. Entrega final e go-live em **06 de Abril de 2025**
-

8. DISPOSIÇÕES GERAIS

1. Independência das Partes

1.1. As Partes reconhecem que este Contrato não estabelece qualquer forma de sociedade, associação, joint venture, representação, agência, franquia ou vínculo empregatício entre si, sendo a Prestadora considerada parte autônoma e independente na execução das atividades contratadas.

1.2. Nenhuma das Partes possui poderes para assumir obrigações ou fazer declarações em nome da outra, salvo quando expressamente autorizado por escrito.

2. Confidencialidade

2.1. As Partes comprometem-se a manter sigilo absoluto sobre todas as informações técnicas, comerciais, estratégicas e operacionais recebidas em razão deste Contrato, incluindo dados, códigos, algoritmos, modelos de IA, métricas, materiais, sistemas, análises e quaisquer informações relativas às operações de vendas ao varejo da Contratante.

2.2. A obrigação de confidencialidade permanecerá válida por 5 (cinco) anos após o término ou rescisão deste Contrato.

2.3. O descumprimento desta cláusula sujeitará a Parte infratora à reparação integral dos danos diretos comprovados.

3. Proteção de Dados e Conformidade Legal

3.1. As Partes declaram estar cientes e de pleno acordo com as obrigações previstas na Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD (Lei nº 13.709/2018), comprometendo-se a tratar quaisquer dados pessoais apenas conforme estritamente necessário para a execução dos serviços.

3.2. Caberá a cada Parte adotar medidas técnicas e administrativas adequadas para proteger dados pessoais utilizados na plataforma, especialmente dados de clientes, histórico de compras, perfis de consumo e informações comerciais.

3.3. A Prestadora não será responsável por dados fornecidos incorretamente ou sem base legal pela Contratante.

4. Propriedade Intelectual

4.1. O código-fonte, arquitetura, design e propriedade intelectual da plataforma permanecem como propriedade da Prestadora.

4.2. A Contratante terá uma licença perpétua, não exclusiva e não transferível para uso da plataforma desenvolvida, exclusivamente para fins de operação do seu negócio.

4.3. Fica vedada a revenda, sublicenciamento, reprodução ou disponibilização da plataforma a terceiros sem prévia autorização por escrito da Prestadora.

5. Garantia e Suporte

5.1. A Prestadora garante o funcionamento adequado da plataforma conforme especificações acordadas por 30 (trinta) dias após a entrega final.

5.2. Bugs críticos que impeçam o funcionamento básico da plataforma serão corrigidos sem custo adicional durante o período de garantia.

5.3. Após o período de garantia, suporte e manutenção serão oferecidos mediante contratação de plano de suporte mensal.

6. Não Captação de Profissionais (Non-Solicitation)

6.1. Durante a vigência deste Contrato e pelo período de 12 (doze) meses após seu término, nenhuma das Partes poderá contratar, aliciar, empregar ou tentar empregar colaboradores, consultores, parceiros ou prestadores vinculados à outra Parte, salvo mediante autorização prévia e expressa.



6.2. A infração desta cláusula sujeitará a Parte responsável ao pagamento de multa equivalente a 3 (três) vezes a remuneração mensal do profissional envolvido.

7. Responsabilidade

7.1. A Prestadora responderá exclusivamente por danos diretos decorrentes de dolo ou culpa comprovada na execução dos serviços, limitados ao valor total contratado.

7.2. A Prestadora não será responsável por:

- (a) perda de lucro, receita, clientela, fundo de comércio ou expectativas de ganho;
- (b) decisões comerciais tomadas pela Contratante com base nos dados e relatórios da plataforma;
- (c) resultados específicos vinculados ao desempenho das operações de varejo, aumento de vendas, conversão ou metas comerciais;
- (d) falhas decorrentes de infraestrutura de terceiros (servidores, internet, WhatsApp, etc.).

7.3. A Contratante é responsável pela veracidade e integridade das informações fornecidas à Prestadora.

8. Alterações de Escopo

8.1. O escopo definido nesta proposta contempla todos os módulos e funcionalidades descritos na seção 3.

8.2. Qualquer funcionalidade, integração ou ajuste não previsto no escopo será tratado como demanda adicional, sujeita a nova estimativa de prazo e investimento, mediante aprovação prévia da Contratante.

8.3. Solicitações de alteração de escopo durante o desenvolvimento podem impactar o cronograma de entrega.

9. Cessão e Transferência

9.1. Este Contrato não poderá ser cedido, total ou parcialmente, por qualquer das Partes, sem a prévia autorização por escrito da outra Parte.

9.2. Exclui-se dessa vedação a cessão decorrente de reorganização societária, fusão, incorporação ou venda de ativos, desde que não implique prejuízo à execução dos serviços.

10. Vigência e Término

10.1. Este Contrato entra em vigor na data de sua assinatura e permanecerá válido até a entrega final da plataforma e conclusão do período de garantia (06/05/2025).

10.2. A rescisão imotivada antes da entrega final deverá ser comunicada por escrito com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, sem prejuízo do pagamento pelos serviços já prestados e parcelas vencidas.

10.3. Em caso de rescisão antes da conclusão, a Contratante terá direito a receber todos os desenvolvimentos realizados até a data da rescisão, proporcionalmente ao valor já pago.

11. Alterações Contratuais

11.1. Qualquer alteração ou aditivo a este Contrato somente produzirá efeitos se formalizado por escrito e assinado por ambas as Partes.

11.2. A tolerância de qualquer das Partes quanto ao descumprimento de obrigações não implicará renúncia, novação ou alteração tácita do presente Contrato.

12. Registro, Comunicações e Notificações

12.1. Todas as notificações, comunicações e solicitações deverão ser realizadas por escrito, por e-mail corporativo ou outro meio eletrônico previamente aceito pelas Partes.

12.2. As Partes concordam que assinaturas eletrônicas e documentos digitais possuem a mesma validade jurídica que assinaturas manuscritas, nos termos da legislação aplicável.

13. Foro e Lei Aplicável

13.1. O presente Contrato será regido pelas leis da República Federativa do Brasil.

13.2. Fica eleito o foro da comarca da sede da Contratante, com renúncia a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

VRay Consultoria

Vitor Salomão CEO

Rafael Rayes CTO



Dados da Empresa**RAFAEL CURY RAYES LTDA**

CNPJ: 63.587.831/0001-21

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 510 Sala 61, Edifício JK Financial Center

São Paulo - SP

Contato:

rafa@rayes.com.br

vitorassissalomao05@gmail.com

Proposta elaborada para a Cau Chocolates pela VRay.

Este material tem caráter confidencial e foi preparado pela VRay com o direito de uso exclusivo da Cau Chocolates, não devendo ser utilizado ou enviado para qualquer outra parte sem a autorização prévia de ambos.

