Contrato de Prestação de Serviços n. 589

CONTRATADA: JÚNIOR DA ESAG/UDESC – ESAG JR, associação civil sem fins lucrativos, CNPJ no 02.365.677/0001-59, com sede na Av. Madre Benvenuta, nº 2007, Itacorubi, Florianópolis/SC, CEP 88.035-001, representada por sua Diretora Presidente, Ana Luiza Marin, brasileira, estudante, maior, solteira, portadora do RG nº 6.044.052 e CPF nº 127.470.389-12, residente e domiciliado na Av. San Marino, 27, Itacorubi, Florianópolis — SCCEP: 88034-587, e pelo seu Diretor Financeiro, Beatriz Mager Pereira, brasileira, estudante, solteira, portador do RG nº 6.316.521 e CPF nº 131.125.609-14, residente e domiciliado na Rua Doutor Celso Nicodemus Lopes, 72, bairro João Paulo, Florianópolis, SC, 88030-357.

Assinatura: _____
Ana Luiza Nunes Marin
CPF: 127.470.389-12

Assinatura: _____
Beatriz Mager pereira
CPF: 131.125.609-14

CONTRATANTE: Associação Catarinense de medicina, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº **83.901.298/0001-38**, com sede na SC 401, número 3854 , Saco Grande, CEP 88032-005, Florianópolis, Santa Catarina, e-mail financeiro fredericoalvarez@acm.org.br, telefone (48) 99969-3954, neste ato representada por seu Executivo **Frederico Alvarez**, Brasileiro, casado, inscrito no CPF sob o nº 043.141.638-95, com cédula de identidade nº 04314163895 órgão emissor SSP SC, e-mail: fredericoalvarez@acm.org.br.

Os representantes legais declaram, sob as penas da lei, que detêm poderes para representar estas partes e celebrar o presente contrato de prestação de serviços. Assim, tendo conhecimento prévio do conteúdo deste instrumento e entendido o seu sentido e alcance, mutuamente, outorgam, pactuam e aceitam, as condições estabelecidas no contrato, obrigando-se a cumpri-las por si e seus sucessores, a qualquer título.

Assinatura: _____
Frederico Alvarez
CPF: 043.141.638-95

Testemunha: _____
Nome
CPF:

6. Vinculação da Proposta Comercial e Prazo para Resposta

A Proposta Comercial encaminhada à CONTRATANTE e assinada em anexo, é parte integrante e indissociável do presente Contrato, sendo que as obrigações nelas contida serão exigidas como se constassem neste contrato, prevalecendo, inclusive em caso de divergência, ambiguidade, inconsistência, discrepância ou conflito, sobre do presente Contrato.

A CONTRATANTE, quando solicitada, ficará responsável pelo repasse de informações em até 48 (quarenta e oito) horas e comparecimento nas reuniões solicitadas, sob pena de possível suspensão das atividades de consultoria e, ou, reformulação dos prazos contidos na proposta comercial. Além disso, caso as tentativas de comunicação da CONTRATADA não sejam respondidas em 14 dias, o projeto será cancelado devido ao não cumprimento de obrigações, devendo ser realizada a rescisão nos termos da cláusula 3.

O cronograma estabelecido é uma estimativa do tempo necessário para a execução dos serviços, o seu cumprimento está condicionado a fatores externos, como a disponibilidade da CONTRATANTE para enviar as informações necessárias. Logo, a CONTRATADA dispõe de uma margem de 60 dias para realizar a entrega do projeto, podendo também entregar antes do prazo estabelecido.

Local e Data: Florianópolis-SC, 15/06/2023

1. Objeto

Prestação de Serviços de Consultoria em Administração, conforme Proposta Comercial encaminhada à CONTRATANTE e assinada em Anexo. Caso o contrato seja assinado até o dia **21/09/2023**, o projeto iniciará em **25/09/2023** e encerrará em **07/12/2023**, com duração de **50** dias úteis, podendo o cronograma variar de acordo com dificuldades encontradas na execução ou em caso de atraso de repasse de informações por parte da CONTRATANTE.

2. Preço e Pagamento

A CONTRATANTE pagará à CONTRATADA o valor de **R$ 15.000,00**, em **4** parcelas, sendo o vencimento da primeira parcela em **15/10/2023** e as parcelas seguintes no mesmo dia dos meses consecutivos. O pagamento deverá ser feito através de boleto bancário emitido pela CONTRATADA e disponibilizado nesta data à CONTRATANTE. O pagamento realizado fora do vencimento acarretará multa de 2%, juros de 1% ao mês e correção monetária pelo INPC. Os valores e forma de pagamento poderão ser alterados mediante termo aditivo assinado entre as partes.

3. Vigência e Rescisão

O Contrato vigorará a partir desta data e encerrará com o termo de entrega final do Projeto, podendo ser rescindido por qualquer das partes nas seguintes hipóteses: I) antes do início da execução do projeto sem incidência de multa ou qualquer penalidade; II) após o início da execução do projeto. Sendo por vontade da CONTRATANTE, se dará mediante o pagamento proporcional às etapas já realizadas com multa compensatória na importância de 10% (dez por cento) do valor total do serviço. Se uma das partes deixar de cumprir suas obrigações estipuladas neste contrato, a outra parte poderá reclamar a rescisão do presente contrato de pleno direito, sujeitando a parte que der causa à multa equivalente a 20% (vinte por cento) do valor total do contrato, sem isentar da responsabilidade de, no caso da CONTRATANTE, pagar os serviços prestados que ainda não tenham sido quitados, ou, no caso da CONTRATADA, devolver os valores referentes a serviços não executados. Em hipótese de demanda judicial, serão acrescidos custos de honorários advocatícios e despesas processuais.

4. Ausência de Vínculo e Parceria com outras empresas

- Este contrato não estabelece vínculo empregatício ou de representação entre as partes, de forma que cada uma será responsável por suas próprias obrigações (tributárias, previdenciárias e trabalhistas) e não poderão representar a outra em qualquer negócio jurídico.
- Caso alguma etapa do serviço descrito na proposta comercial seja realizada em parceria com outra empresa, a CONTRATANTE deverá ser informada.

5. Foro

Fica eleito o Foro da Comarca da Cidade de Florianópolis, Estado de Santa Catarina, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer problemas decorrentes deste Contrato.

Contrato de Prestação de Serviços n. 589

CONTRATADA: JÚNIOR DA ESAG/UDESC – ESAG JR, associação civil sem fins lucrativos, CNPJ no 02.365.677/0001-59, com sede na Av. Madre Benvenuta, nº 2007, Itacorubi, Florianópolis/SC, CEP 88.035-001, representada por sua Diretora Presidente, Ana Luiza Marin, brasileira, estudante, maior, solteira, portadora do RG nº 6.044.052 e CPF nº 127.470.389-12, residente e domiciliado na Av. San Marino, 27, Itacorubi, Florianópolis — SCCEP: 88034-587, e pelo seu Diretor Financeiro, Beatriz Mager Pereira, brasileira, estudante, solteira, portador do RG nº 6.316.521 e CPF nº 131.125.609-14, residente e domiciliado na Rua Doutor Celso Nicodemus Lopes, 72, bairro João Paulo, Florianópolis, SC, 88030-357.

Assinatura: _____
Ana Luiza Nunes Marin
CPF: 127.470.389-12

Assinatura: _____
Beatriz Mager pereira
CPF: 131.125.609-14

CONTRATANTE: Associação Catarinense de medicina, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº **83.901.298/0001-38**, com sede na SC 401, número 3854 , Saco Grande, CEP 88032-005, Florianópolis, Santa Catarina, e-mail financeiro fredericoalvarez@acm.org.br, telefone (48) 99969-3954, neste ato representada por seu Executivo **Frederico Alvarez**, Brasileiro, casado, inscrito no CPF sob o nº 043.141.638-95, com cédula de identidade nº 04314163895 órgão emissor SSP SC, e-mail: fredericoalvarez@acm.org.br.

Os representantes legais declaram, sob as penas da lei, que detêm poderes para representar estas partes e celebrar o presente contrato de prestação de serviços. Assim, tendo conhecimento prévio do conteúdo deste instrumento e entendido o seu sentido e alcance, mutuamente, outorgam, pactuam e aceitam, as condições estabelecidas no contrato, obrigando-se a cumpri-las por si e seus sucessores, a qualquer título.

Assinatura: _____
Frederico Alvarez
CPF: 043.141.638-95

Testemunha: _____
Nome
CPF:

9. Título Executivo Extrajudicial e Assinatura Digital

As Partes reconhecem que este Contrato constitui título executivo extrajudicial, tal como estabelecidos no Código de Processo Civil Brasileiro.

As Partes envolvidas no presente Contrato afirmam e declaram que o presente contrato poderá ser assinado por meio eletrônico, sendo consideradas válidas as referidas assinaturas. A Partes também declaram reconhecerem como válidas as assinaturas eletrônicas feitas através da plataforma "ClickSign" (www.clicksign.com.br), quando enviadas para os endereços de e-ail citados nas suas qualificações do presente Contrato, a Devedora reconhecendo como válidas as assinaturas enviadas para os endereços de e-mail dos seus representantes, todos para fins deste Contrato, nos termos do art. 10 parágrafo 2º da MP2200-2/2001.

Local e Data: Florianópolis-SC, 15/06/2023

7. Sigilo

As partes garantem o absoluto sigilo sobre todas as informações confiadas durante a execução dos serviços e seus resultados, comprometendo-se em não as divulgar a outras empresas ou a pessoas não autorizadas pela parte que forneceu a informação ou documento, bem como não as utilizar em benefício próprio.

8. Proteção dos Dados Pessoais

As partes se comprometem a proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural, relativos ao tratamento de dados pessoais, inclusive nos meios digitais, garantindo que:

- O tratamento de dados pessoais dar-se-á de acordo com as bases legais previstas nas hipóteses dos Art. 7º e 11º da Lei Geral de Proteção de Dados (Lei Federal n. 13.709/2018), às quais se submeterão os serviços, e para propósitos legítimos, específicos, explícitos e informados ao titular;

- O tratamento seja limitado às atividades necessárias ao atingimento das finalidades de execução do contrato e do serviço contratado, utilizando-os, quando seja o caso, em cumprimento de obrigação legal ou regulatória, no exercício regular de direito, por determinação judicial ou por requisição da Autoridade Nacional de Proteção de Dados - ANPD;

- Os sistemas que servirão de base para armazenamento dos dados pessoais coletados, seguem um conjunto de premissas, políticas e especificações técnicas que regulamentam a utilização da Tecnologia de Informação e Comunicação no Governo Federal.

Pela assinatura do presente instrumento, a CONTRATANTE declara que a transferência de dados de seus clientes e colaboradores que, porventura, for realizada para a execução deste serviço é autorizada por seus respectivos titulares, estando, portanto, configurada a permissão para o tratamento de dados pela CONTRATADA, em respeito a toda a legislação aplicável sobre segurança da informação, privacidade e proteção de dados, e autoriza o tratamento dos dados repassados à CONTRATADA.

Contrato de Prestação de Serviços n. 589

CONTRATADA: JÚNIOR DA ESAG/UDESC – ESAG JR, associação civil sem fins lucrativos, CNPJ no 02.365.677/0001-59, com sede na Av. Madre Benvenuta, nº 2007, Itacorubi, Florianópolis/SC, CEP 88.035-001, representada por sua Diretora Presidente, Ana Luiza Marin, brasileira, estudante, maior, solteira, portadora do RG nº 6.044.052 e CPF nº 127.470.389-12, residente e domiciliado na Av. San Marino, 27, Itacorubi, Florianópolis — SCCEP: 88034-587, e pelo seu Diretor Financeiro, Beatriz Mager Pereira, brasileira, estudante, solteira, portador do RG nº 6.316.521 e CPF nº 131.125.609-14, residente e domiciliado na Rua Doutor Celso Nicodemus Lopes, 72, bairro João Paulo, Florianópolis, SC, 88030-357.

Assinatura: _____
Ana Luiza Nunes Marin
CPF: 127.470.389-12

Assinatura: _____
Beatriz Mager pereira
CPF: 131.125.609-14

CONTRATANTE: **Associação Catarinense de medicina**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº **83.901.298/0001-38**, com sede na SC 401, número 3854 , Saco Grande, CEP 88032-005, Florianópolis, Santa Catarina, e-mail financeiro fredericoalvarez@acm.org.br, telefone (48) 99969-3954, neste ato representada por seu Executivo **Frederico Alvarez**, Brasileiro, casado, inscrito no CPF sob o nº 043.141.638-95, com cédula de identidade nº 04314163895 órgão emissor SSP SC, e-mail: fredericoalvarez@acm.org.br.

Os representantes legais declaram, sob as penas da lei, que detêm poderes para representar estas partes e celebrar o presente contrato de prestação de serviços. Assim, tendo conhecimento prévio do conteúdo deste instrumento e entendido o seu sentido e alcance, mutuamente, outorgam, pactuam e aceitam, as condições estabelecidas no contrato, obrigando-se a cumpri-las por si e seus sucessores, a qualquer título.

Assinatura: _____
Frederico Alvarez
CPF: 043.141.638-95

Testemunha: _____
Nome
CPF:

Local e Data: Florianópolis-SC, 15/06/2023

10. Notificações e Comunicações

As comunicações, notificações e avisos trocados entre as Partes serão consideradas válidas e eficazes se encaminhados por escrito e entregues ao endereço físico (via courier ou correios) ou eletrônico (e-mail) descritos no contrato.

11. Impossibilidade de Cessão

O presente Contrato não poderá ser cedido, transferido ou alterado por qualquer das Partes, no todo ou em parte, sem a prévia e expressa anuência por escrito da outra Parte.

A CONTRATANTE desde já autoriza a execução dos serviços a ser feita em parceria entre a CONTRATADA e uma de suas subcontratadas.

12. Mutação Contratual

Caso venha a CONTRATANTE requerer outros serviços, ou existir alguma adversidade na relação contratual durante a execução do projeto, poderá ser realizado aditivo contratual pelas partes, repactuando os prazos acordados e/ou os valores e prazos de pagamento.

13. Permissão de Utilização da Marca

A CONTRATANTE permite o uso da Marca da empresa e do serviço prestado à mesma, a título gratuito e por período indeterminado, para ser utilizada em campanhas promocionais e institucionais da ESAG Jr., ou em projetos e encontros acadêmicos, em território nacional ou internacional, mediante apresentações de *cases,* apresentações em geral (institucionais, propostas, etc.); folder de apresentação; anúncios em revistas e jornais de circulação acadêmica; *home Page.*

14. Não Responsabilização por Resultados

Por acordo entre as partes, o presente contrato significará para a CONTRATADA uma obrigação de consultoria e não de resultado, não se responsabilizando a CONTRATADA por garantias de receitas, novos clientes, alcance dos resultados e eventuais retrabalhos, sendo estes mera liberalidade. Assim, a CONTRATADA se compromete a empregar todo o seu conhecimento e expertise na realização dos serviços acordados, com diligência e zelo em sua execução, estando acordado, porém, que a decisão da implementação das diretrizes traçadas, as quais serão registradas no relatório final, fica sob responsabilidade única e exclusiva da CONTRATANTE e a CONTRATADA não poderá ser responsabilizada se os resultados conclusivos não forem aplicáveis ou não tragam proveito.

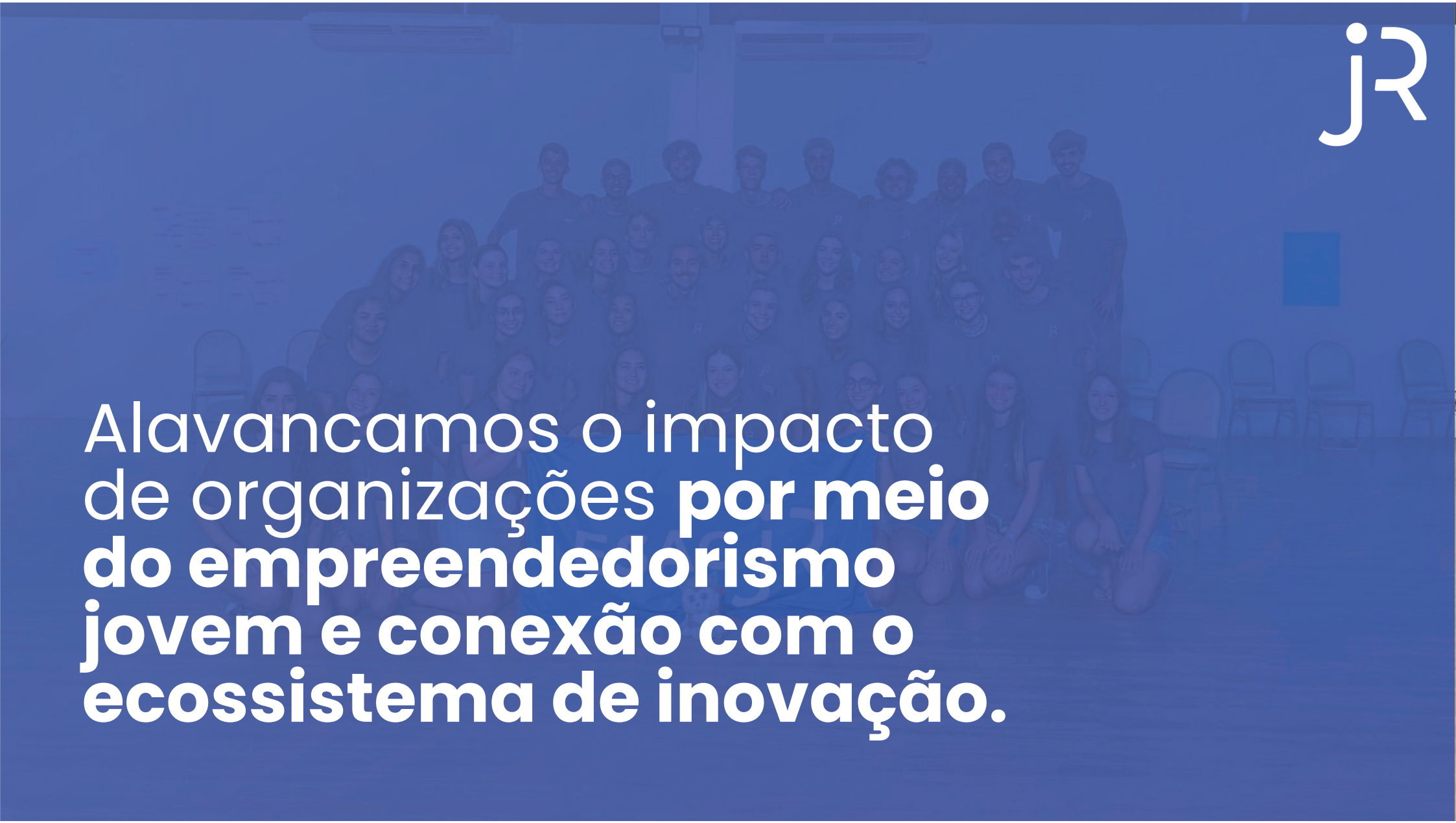
ESAG JR Consultoria em Administração

Proposta de Solução

ACM + Esag Jr. Consultoria

Cronograma

1. A Esag Jr.
2. Cenário e objetivo
3. Escopo
4. Resultados
5. Operação
6. Investimento



Alavancamos o impacto de organizações **por meio do empreendedorismo jovem e conexão com o ecossistema de inovação.**



Afinal, o que é a Esag Jr.?

Somos uma **Empresa Júnior**, na área de **Consultoria em Administração** formada por estudantes da UDESC/ESAG, **classificada pelo quarto ano seguido entre as melhores universidades do mundo no ranking da Times Higher Education (THE).**

Desde 1993, oferecemos, por meio de projetos de consultoria, **soluções** que melhoram a gestão e os **resultados** de empresas já existentes e **novos negócios**.



Nossa história

30 anos
de história que nos proporcionaram muita experiência.

+ de 900
realidades transformadas por meio das nossas soluções.

+ de 4 milhões
investidos em educação empreendedora.

Entre 1500 empresas juniores no Brasil somos a:

Maior
empresa júnior de Gestão do Sul do país.

4ª
maior empresa júnior de Gestão do Brasil.

8ª
maior empresa júnior do Brasil.

NOSSOS PARCEIROS

BAIN & COMPANY

Referência e autoridade no mercado

2ª maior empresa de consultoria em administração do mundo.

Tradição no mercado

Desde 1973, trabalha em conjunto com as companhias líderes de seus segmentos.

FRST
FALCONI ROAD OF SKILLS & TALENTS

Braço direito da Falconi

A FRST é um braço da Falconi, maior empresa de consultoria empresarial da América Latina.

Foco no desenvolvimento

Empresa com foco no desenvolvimento de competências cruciais no mundo profissional.

ADM S.A.

Portfólio com grandes marcas

Tem em seu portfólio grandes marcas, como Formacco Cezarium, Postos Eco, Ultralitho, Correios, Coringa, Unisul.

Professores como sócios

Os sócios têm uma rica trajetória na gestão e consultoria de empresas, mas também na vida acadêmica.

jR

NOSSOS PARCEIROS

ABSTRATO.CO

UDESC UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA | ESAG

Inovação como lema

Abstrato é uma Hub de Inovação destaque em Santa Catarina.

Impacto

Impacto em mais de 150 empresas com inovação de processos e gestão.

Entre as melhores

Classificada pelo quarto ano seguido entre as melhores universidades do mundo (THE).

Universidade Empreendedora

Universidade mais empreendedora de Santa Catarina pelo Ranking (RUE).

Alguns dos nossos clientes:

Empresas de grande representatividade confiam na **Esag Jr.** para alavancar ainda mais o seu negócio.

valloriza Tax | Advisory
Da Magrinha
FUJIFILM
Hospital Baía Sul
HOSTINGER
ifood
VELCRO
Karsten
AUDACES
AdviceHealth
EDUCAÇÃO ADVENTISTA
49 educação
fastescova
IXL CENTER
softplan
AXUR
Axys análises
PREFEITURA DE BIGUAÇU
itamaraty
RENAUX VIEW

Cenário

ACM

- A Associação Catarinense de Médicos está com a intenção de estruturar um planejamento estratégico a fim concretizar e tornar suas propostas palpáveis;
- A ACM está em novo momentos, no qual almejam renovar a associação, recuperar o engajamento e principalmente conquistar novos associados;
- A estruturação do Planejamento Estratégico da gestão vem justamente com o intuito de gerar direcionamentos para os responsáveis diretivos da ACM da aplicação das propostas e aumentar o número dos associados;

ESAG jR Consultoria em Administração

OBJETIVO DO PROJETO

Estruturar o Planejamento Estratégico da ACM, a fim de tornar palpável para os gestores a estratégia de aumentar o número de associados com a aplicação das propostas e garantir o sucesso da organização.



ESCOPO DO PROJETO

1. Onboarding
2. Diagnóstico interno
3. Diagnóstico externo
4. Estruturação do Planejamento Estartégico

ESAG JR Consultoria em Administração

ESCOPO DO PROJETO

5

Plano de acompanhamento

6

Pitch e roadmap

ESAG JR Consultoria em Administração

1

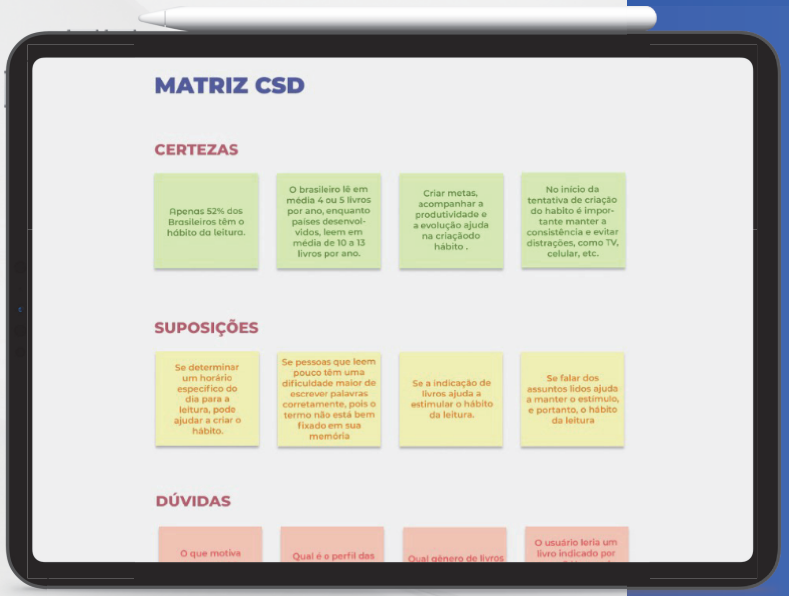
Onboarding

Como funciona?

Alinhamento da equipe de projetos com o cliente (entregáveis, modelo de comunicação, cronograma) e a compreensão da ideia do modelo de negócios do cliente.

Duração: 0,5 semana.

Onboarding



Micro Etapas

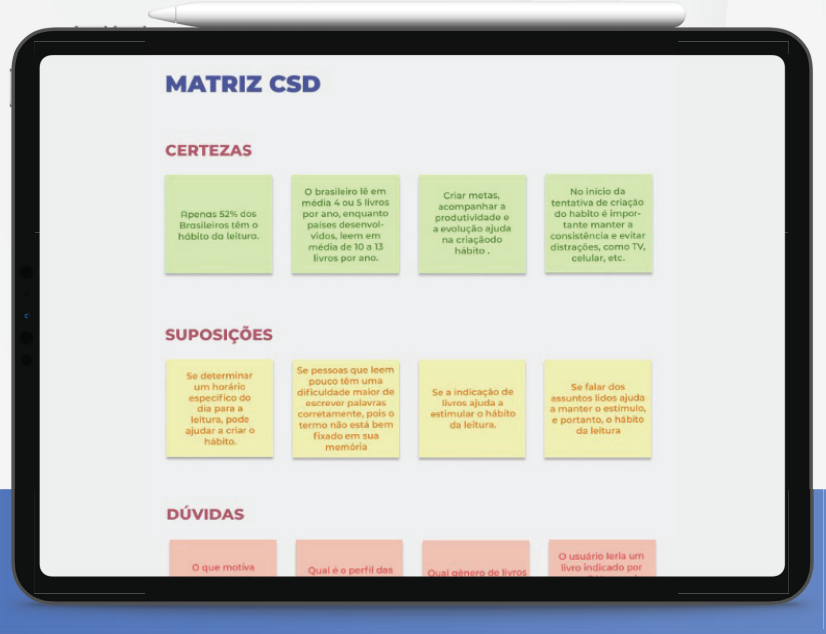
- **Alinhamentos iniciais sobre a operação:** Alinhamento entre equipe e cliente, formas de entrega e comunicação;
- **Entendimento do modelo de negócio:** Compreensão do modelo de negócio, da dinâmica da empresa (construir com o cliente qual é a visão do negócio e expectativas com o projeto);
- **Alinhamentos sobre as dúvidas acerca do projeto:** Definição dos objetivos das análises, repasse das Certezas, Suposições (hipóteses) e Dúvidas sobre o mercado e a empresa;

ESAG JR Consultoria em Administração

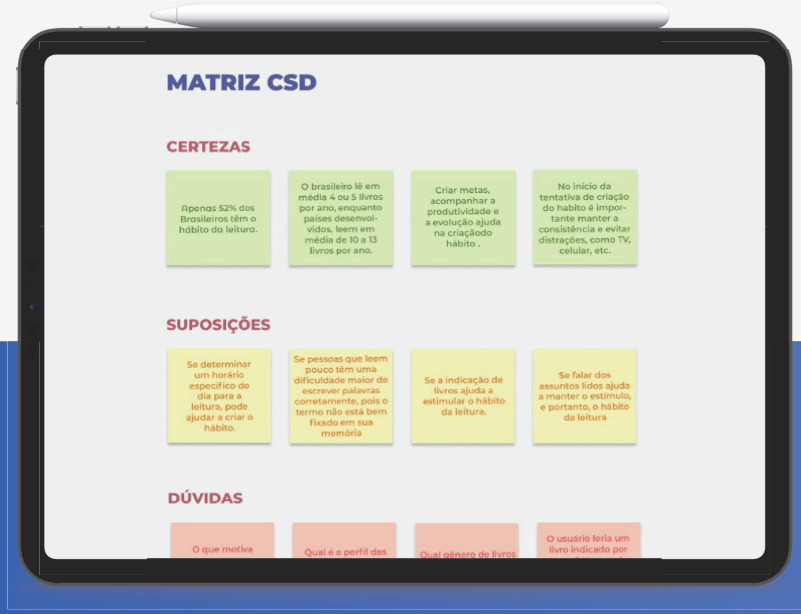
Onboarding

Matriz CSD

A matriz CSD é uma dinâmica realizada com clientes para facilitar o alinhamento de informações entre as equipes, para trazer informações mais relevantes durante o projeto.



Onboarding



Resultado da etapa

Garantir que todos os envolvidos do projeto possuem o mesmo nível de informações, alinhar a visão estratégica do time de consultoria.

ESAG jR Consultoria em Administração

2

Diagnóstico interno

Duração: 2 semanas.

Objetivos

- **Imersão na ACM**, com foco no aprofundamento da compreensão do seu modelo de negócios, conhecimentos do setor e planos atuais gestão;
- Coleta e análise de materiais de estudo e propostas da ACM que trarão **embasamento para definição dos aspectos a serem analisados e estruturados nas etapas seguintes;**
- **Metodologia:** conversas com pessoas estratégicas da ACM que trarão direcionamentos sobre os critérios a serem definidos no Planejamento Estratégico de acordo com os desafios e necessidades da associação.

2

Diagnóstico interno

Etapas

- Entrevista de 40 minutos com **todos os diretores** da ACM e mais **4 funcionários** com o intuito de coletar inusmos para a elaboração do P.E. e também sobre a motivação dos diretores.

Exemplo de algumas pergutas:

- Quais são suas atribuições?
- Como é a sua rotina na ACM? Ela é Pré-definida?
- Como você enxerga o futuro da ACM?
- Você possui algum indicador de desempenho? Os indicadores são claros para você no dia a dia?
- motivo de entrar na ACM? Você está satisfeito?
- Você identifica algum problema recorrente no seu dia a dia?

Duração: 3 semanas.

*Todas as perguntas são de acordo com a matriz CSD e aprofundadas de modo que a ACM e a equipe do projeto entenda a causa raíz de variável

3

Diagnóstico externo

Duração: 2 semanas.

Objetivos

- Explorar novos planos de ação com base em organizações semelhantes a ACM com o intuito de entender tendências desse segmento;
- Coleta e análise de materiais de estudo e propostas de referências que trarão **embasamento para definição dos aspectos a serem analisados e estruturados nas etapas seguintes;**
- **Metodologia:** Benchmarkings estratégico com enfoque no tripé da organização (Médicos, Sociedades e Regionais) com o intuito de coletar insumos para a definição de planos de ação e definição do planejamento estratégico

3

Diagnóstico externo

Duração: 3 semanas.

*Todas as perguntas são de acordo com a matriz CSD e aprofundadas de modo que a ACM e a equipe do projeto entenda a causa raíz de variável

Etapas

✓ Entrevista de 40 minutos com **referências do mercado** com o intuito de coletar inusmos externos do mercado para a coleta de inovações e boas práticas do mercado com o intuito de manter a ACM atualizada no mesmo.

Exemplo de algumas dúvidas da matriz CSD:

- Os concorrentes pedem entrada para começar o serviço?
- Como funciona a execução dos serviços?Como é alocada a mão de obra?
- Como os concorrentes precificam seus serviços?
- Existe um roadmap de trabalho, como é o escopo?
- Os concorrentes trabalham uma jornada de trabalho CLT ou PJ?
- Como os concorrentes fazem para se posicionar no mercado?
- Qual a margem que os concorrentes trabalham?(Por ser uma informação sensível, não existe garantia de que será possível garanti-la)
- Como os concorrentes montam o escopo dos serviços?

3

Diagnóstico externo

Objetivos

- Explorar novos planos de ação com base em organizações semelhantes a ACM com o intuito de entender tendências desse segmento;
- Coleta e análise de materiais de estudo e propostas de referências que trarão **embasamento para definição dos aspectos a serem analisados e estruturados nas etapas seguintes;**
- **Metodologia:** Benchmarkings estratégico com enfoque no tripé da organização (Médicos, Sociedades e Regionais) com o intuito de coletar insumos para a definição de planos de ação e definição do planejamento estratégico

Duração: 2 semanas.

4

Estruturação do Planejamento Estratégico

Duração: 5 semanas.

Objetivos - Estratégia

- Analisar e articular na organização diretrizes estratégicas que permitam o controle de indicadores a curto, médio e longo prazo das propostas.
- Análise metodológica, definindo qual será a melhor forma de controle para a ACM (OKR, BSC);
- Facilitações com a finalidade de construir o mapa estratégico, sendo ele divididos em três âmbitos: estratégico, tático e operacional. A partir da metodologia definida, é feito o desdobramento a nível tático e operacional;
- Definição dos ritos gerenciais,pessoas responsáveis, roadmap e frequência e o que terá na gestão à vista para os colaboradores.

5

Plano de acompanhamento

Como funciona?

Construção de um mecanismo automatizdo de acompanhamento e andamento da estratégia. Focada na medição de resultados e gestão à vista.

Duração: 1 semana.

6

Finalização e Pitch

Como funciona?

Entrega de tudo o que foi construído e documentado da melhor maneira, além de reuniões de validação e workshop para dar clareza aos clientes das construções realizadas. Além de um pitch de apresentação da estratégia construída.

Duração: 0,5 semana.

Exemplos de Entregáveis

Análise Macroeconômica
Fatores Tecnológicos

Esforços de Evolução

A cadeia de produção apícola tem recebido diversas inovações tecnológicas em âmbito nacional e internacional, tanto para softwares avançados de comércio, controle e monitoramento, quanto para soluções de hardware, garantindo o bem estar e produtividade das colônias.

Junto podemos notar ideias mais disruptivas de economia compartilhada e cooperação na apicultura. Startups têm se destacado nesta frente, então para citar tecnologias, cabe dar ênfase a algumas inovações do modelo tradicional. Primeiro vale comentar o incentivo a investimentos no setor, a empresa Búlgara Pollenity, além de apresentar soluções de monitoramento, transformando as caixas de abelha tradicionais, em colmeias inteligentes, oferece uma modalidade onde uma pessoa pode investir em uma colméia, melhorando a produtividade dos apicultores. Desta forma, a pessoa será recompensada com 50% do mel gerado para comercialização, 4,5Kg é o mínimo garantido ao fim da temporada. A empresa oferece vende a ideia como solução de sustentabilidade e ajuda no meio ambiente, dada a importância das abelhas para o bioma.

Sistema de Monitoramento e Investimento Cíclico Pollenity



pollenity

fonte: Pollenity.com

Appizz. ESAG JR

Análise Macroeconômica
Fatores Tecnológicos

Esforços de Evolução

A cadeia de produção apícola tem recebido diversas inovações tecnológicas em âmbito nacional e internacional, tanto para softwares avançados de comércio, controle e monitoramento, quanto para soluções de hardware, garantindo o bem estar e produtividade das colônias.

Junto podemos notar ideias mais disruptivas de economia compartilhada e cooperação na apicultura. Startups têm se destacado nesta frente, então para citar tecnologias, cabe dar ênfase a algumas inovações do modelo tradicional. Primeiro vale comentar o incentivo a investimentos no setor, a empresa Búlgara Pollenity, além de apresentar soluções de monitoramento, transformando as caixas de abelha tradicionais, em colmeias inteligentes, oferece uma modalidade onde uma pessoa pode investir em uma colméia, melhorando a produtividade dos apicultores. Desta forma, a pessoa será recompensada com 50% do mel gerado para comercialização, 4,5Kg é o mínimo garantido ao fim da temporada. A empresa oferece vende a ideia como solução de sustentabilidade e ajuda no meio ambiente, dada a importância das abelhas para o bioma.

Sistema de Monitoramento e Investimento Cíclico Pollenity



pollenity

fonte: Pollenity.com

Appizz. ESAG JR

Análise Macroeconômica
Fatores Ambientais

Riscos do aquecimento global para a apicultura

O seguinte gráfico mostra, em vermelho, os 10 anos mais quentes e em azul, os 10 anos mais frios do século 20 comparados com a temperatura média do século. Os vinte anos mais quentes do século foram registrados durantes os últimos 22 anos e os anos de 2015 a 2018 são os anos mais quentes de todos, segundo a OMM (Organização Meteorológica Mundial), o que mostra que o aquecimento global está se intensificando cada vez mais.



Ainda não é claro como a mudança climática afeta as abelhas, mas vários estudos já supõem que o aquecimento afeta de forma negativa as abelhas por perda de habitat na tentativa falha de migração para regiões mais frias, no aumento de doenças que afetam as abelhas devido às temperaturas mais altas e pela floração que passou a acontecer cerca de um mês mais cedo que em 1970 e que, dessa forma o tempo em que as flores começam a produzir pólen não é o mesmo em que as abelhas estão prontas para usá-lo. Esses fatores

Appizz. ESAG JR

Análise Macroeconômica
Fatores Ambientais

Riscos do aquecimento global para a apicultura

O seguinte gráfico mostra, em vermelho, os 10 anos mais quentes e em azul, os 10 anos mais frios do século 20 comparados com a temperatura média do século. Os vinte anos mais quentes do século foram registrados durantes os últimos 22 anos e os anos de 2015 a 2018 são os anos mais quentes de todos, segundo a OMM (Organização Meteorológica Mundial), o que mostra que o aquecimento global está se intensificando cada vez mais.



Ainda não é claro como a mudança climática afeta as abelhas, mas vários estudos já supõem que o aquecimento afeta de forma negativa as abelhas por perda de habitat na tentativa falha de migração para regiões mais frias, no aumento de doenças que afetam as abelhas devido às temperaturas mais altas e pela floração que passou a acontecer cerca de um mês mais cedo que em 1970 e que, dessa forma o tempo em que as flores começam a produzir pólen não é o mesmo em que as abelhas estão prontas para usá-lo. Esses fatores

Appizz. ESAG JR

Exemplos de Entregáveis

ESAG JR Consultoria em Administração

VISÃO: Captar clientes para a ESAG JR.

OBJETIVO: Ser A referência comercial no MEJ

		Faturamento de **583k** até o final de outubro	Taxa de **conversão geral** do funil em **20%**	6 reuniões marcadas por semana
1º Mês	1ª Semana	R$ 372.600,00	9,41%	5
	2ª Semana	R$ 387.000,00	9,41%	7
	3ª Semana	R$ 373.500,00	9,30%	5
	4ª Semana	R$ 468.246,00	11,29%	2
	Progresso no mês	**76,14%**	**56,45%**	**52,78%**

Exemplos de Entregáveis

ESAG JR Consultoria em Administração

Acompanhamento OKR - Resultados 1° / Out			
Empresa			
Faturamento	R$ 480.000,00		
Projetos Conectados	9		
Impacto da Solução	66%		
Presidência		**Vice-presidência**	
Atingir 70% de todos os KRs da empresa.	43,07%	Possuir 100% da OKR atualizada	100%
		Ter um reinvestimento de 30% no membro	-
Gestão de Pessoas		**Comercial**	
Eficiência do desenvolvimento (90%)	-	Faturamento de 583k até o final de Outubro	R$ 480.000,00
Quantidade de membros alinhados (13)	-	Taxa de conversão geral do funil em 20%	11,96%
Notas sobre atmosfera (4,2)	3,83	9 reuniões marcadas por semana	5
Marketing		**Consultoria**	
Faturar até Out 94,8k advindo do MKT	R$ 19.790,59	Excelência da Missão (90%)	88,07%
Conseguir 30 oportunidades no mês	6,00	Eficiência da Missão (80%)	54,82%
Nota Explicativa			
Todas as metas sendo elas trimestrais, mensais ou semanais, para estarem no verde, devem estar a cima do seu escalonado. KRs que tem metas fixas tem duração até o final do Sprint OKR, ou seja, até final de outubro.			

Exemplos de Entregáveis

ESAG JR Consultoria em Administração

Plano de Ação (5W2H) - Devem ser atribuídos planos de ação para cada um dos resultados-chave atribuídos pelas áreas

Resultado-Chave	Como cumprir	Responsável	Prazo para realizar	Quais áreas participam	Custos envolvidos	Importância
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						
Digite aqui os resultados-chave sobre a KR acima						

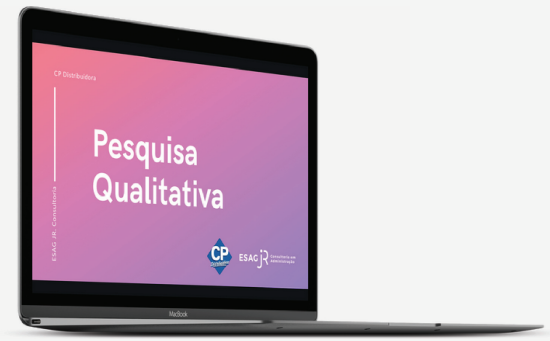
KR 1	KPIs
Aumentar a taxa de recompra de xx% para xx%	Notas do acompanhamento parcial e taxa de recompra por gerente e consultor

Iniciativas

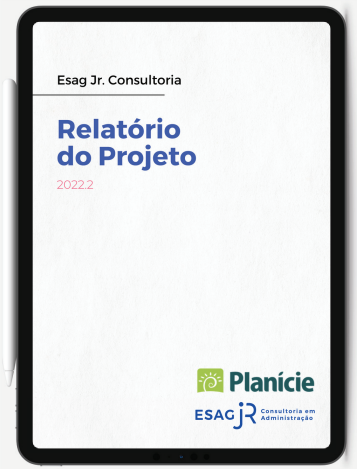
- [ ] Revisar e implementar a jornada de fidelização
- [ ] Capacitar os gerentes na rampagem
- [ ] Definir indicadores de fidelização individuais para os gerentes
- [ ] Adaptar jornada de fidelização para projetos terceirizados
- [ ]

Potenciais entregáveis

Slide executivo



Relatório



Dashboard



Planilhas



ESAG jR Consultoria em Administração



A EQUIPE

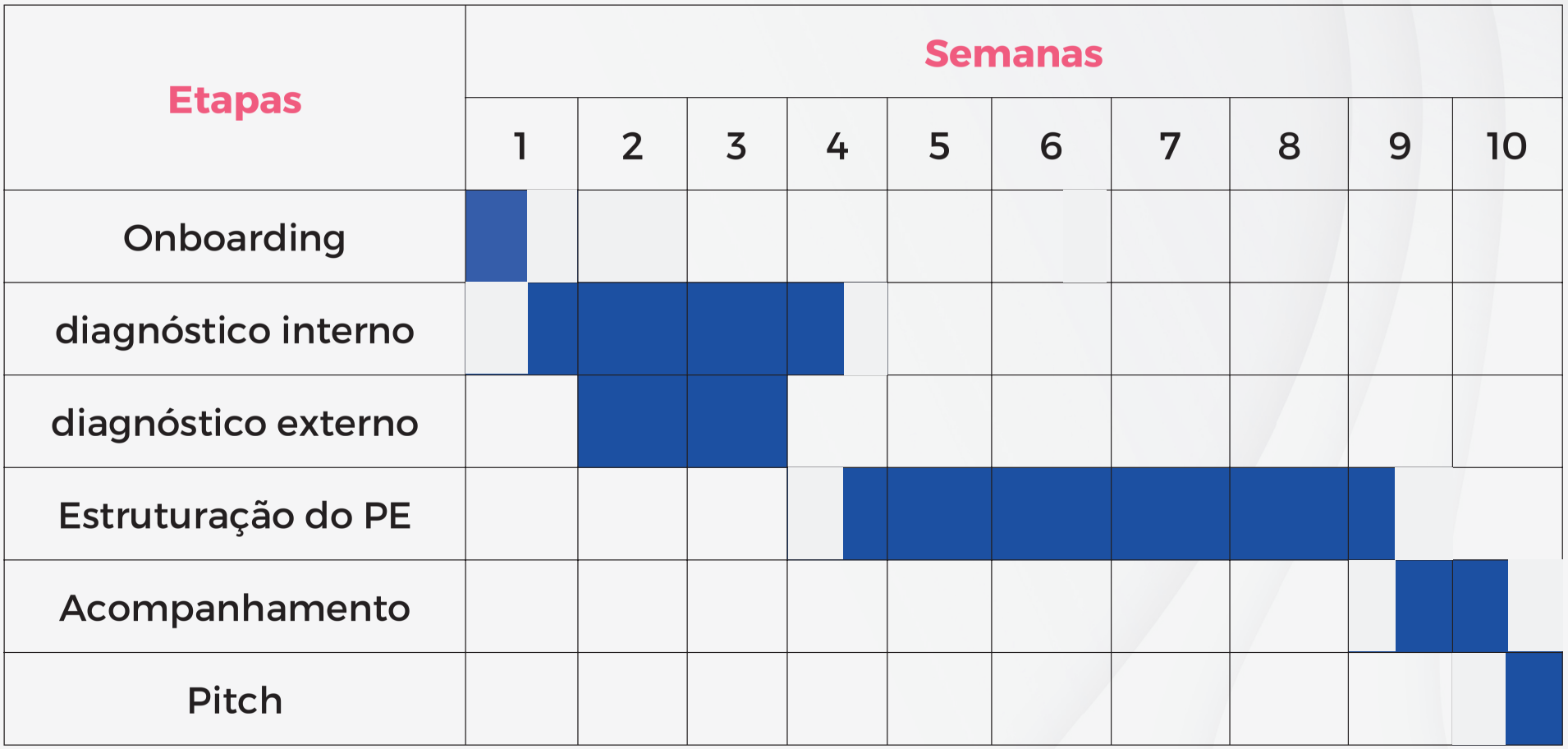
1 Gerente

- Gerenciamento tático;
- Acompanhamento da estratégia;
- Gerenciamento por Scrum.

1 Consultor

- Operacionalização do projeto.

CRONOGRAMA



ESAG JR Consultoria em Administração

RESULTADOS DO PROJETO

Entendimento da visão dos membros diretivos da ACM, a fim de estruturar um plano de crescimento e estratégia de aplicação das propostas já construídas;

Clareza sobre como os concorrentes estão trabalhando e gerando resultado, possibilitando a geração de insights para a ACM

Estratégias mais assertivas para a tomada de decisão em relação ao futuro da ACM de maneira a diminuir riscos e garantir o aumento do número de associados

ESAG JR Consultoria em Administração

Investimento Total | Planejamento Estratégico



1 gerente + 1 consultor;

12 semanas de duração;

Início do projeto: a definir;

Total

4x de R$ 3.750,00

Total: R$ 15.000,00

ESAG jR Consultoria em Administração

Formas de Pagamento

Pagamento parcelado no boleto;

À vista com 5% de desconto;