

PROPOSTA COMERCIAL · BACK OFFICE AGÊNTICO · CONTRATO RECORRENTE

Um contrato. Doze meses. Do estágio zero ao 6–7%.

Um único contrato recorrente de **12 meses** que cobre o arco inteiro — imersão, mapa, baseline, harness implantado e a esteira de agentes com auditoria de fábrica. Três meses de implantação concentrada, nove de operação em cadência, um número medido todo mês. Sem vão entre fases, sem re-negociação no meio do caminho.

01 MODELO COMERCIAL

PERÍODO	INVESTIMENTO	O QUE ENTREGA
Meses 1–3 IMPLANTAÇÃO	R\$ 130.000/mês	Imersão com as lideranças · mapa dos ~120 do back office, processo a processo · Builder Score Zero (baseline auditável) · matriz de redução — processo → agente → ordem de ataque · decisão de arquitetura: LLM local vs. API, por classe de dado e exigência de compliance · harness implantado no ambiente definido em contrato até a semana 6 · 2 agentes em produção na semana 6, 4 ao fim do mês 3.
Meses 4–12 OPERAÇÃO	R\$ 85.000/mês	Célula dedicada da Cultura Builder na esteira — dimensionada por entrega, não por hora: cadência de referência de um agente novo em produção a cada três semanas , um por processo, com log e evidência nativos · fila recalibrada com a diretoria todo mês · formação do time que fica como operador dos agentes · Builder Score mensal contra o baseline, com relatório à diretoria.
Consumo	Repassse a custo	Modelos e infraestrutura repassados a custo de provedor, sem margem , com teto mensal dimensionado na implantação e telemetria aberta. A margem da Cultura Builder está na célula e na plataforma — nunca no token.

Ciclo de 12 meses: 3× R\$ 130.000 + 9× R\$ 85.000 = R\$ 1.155.000 (média de R\$ 96.250/mês), faturamento mensal. Consumo à parte, dentro do teto.

REFERÊNCIA DE RETORNO

Payback em **semanas de folha**, não em anos de projeto

A meta de 6–7% corresponde a cerca de **40 posições-equivalentes (FTE)** de back office. A folha mensal dessas posições é múltiplo do investimento mensal — e quem mede é o Builder Score, não a percepção.

PRAZO	12 meses , com fidelidade mínima de 6. A partir do sétimo mês, rescisão por qualquer das partes com aviso prévio de 60 dias, sem multa — o que foi construído até ali fica na Quality.
FATURAMENTO	Mensal, antecipado ao mês de competência, com a primeira parcela na assinatura . Consumo faturado no mês seguinte, contra a telemetria.
REAJUSTE	IPCA acumulado, na renovação ao fim do ciclo de 12 meses.
META	Meta de referência: back office de ~10% para 6–7% da força de trabalho ao fim do ciclo, medida todo mês pelo Builder Score contra o baseline da implantação — em capacidade liberada (horas-equivalente) por processo. O Builder Score mede a capacidade liberada; o que fazer com ela — realocar ou reduzir — é decisão da Quality.
PROPRIEDADE	O harness implantado — configuração, contexto, integrações —, os agentes e todos os ativos construídos ficam na Quality , com licença perpétua de uso da plataforma. O motor troca; o carro é seu.
GOVERNANÇA	Chinese wall por cliente, logs imutáveis, evidência exportável e residência de dados definida em contrato — entregues na implantação e verificáveis em auditoria.
PREMISSAS	Ponto focal executivo da Quality, com agenda das lideranças na primeira semana · acessos aos sistemas do back office (ERP, CRM, financeiro) até a semana 2 · ambiente de implantação provisionado até a semana 4 · disponibilidade do time que fica para a formação como operador.
CAMINHO DE PRODUTO	O white-label para os clientes da Quality é desenhado como parceria de receita depois que o Builder Score provar o interno. Sem preço hoje — de propósito.
VALIDADE	Proposta válida até 30/09/2026.

- a **Vocês vendem fábrica de software; seus clientes não constroem o próprio ERP.** Pela mesma lógica: harness com auditoria nativa, chinese wall e evidência exportável é o nosso produto, em produção em cliente enterprise e entregue na Quality com os requisitos dos seus contratos — não mais um projeto interno competindo com a operação por prioridade.
- b **O obstáculo nunca foi capacidade técnica — é mandato.** A operação sempre vence a fila de investimento interno. "Preciso que alguém vá lá, olhe e execute": é literalmente o que o contrato contrata.
- c **E o que fica é de vocês.** Ao fim do ciclo, a Quality tem o harness, os agentes, o baseline medido e o time formado como operador — faixa-preta, não dependente.

04 PRÓXIMOS PASSOS

- 01 Assinatura em setembro. Kickoff em até 10 dias úteis, com agenda das lideranças fechada na primeira semana.
- 02 Semana 2: processos de maior volume selecionados; início do build dos dois primeiros agentes. Semana 4: ambiente provisionado, harness em implantação.
- 03 Semana 6: dois agentes em produção e harness no ar. Mês 3: mapa completo, Builder Score Zero, matriz de redução, quatro agentes rodando e a fila dos nove meses calibrada com número — não com estimativa.

Por que setembro: com kickoff em outubro, mapa e baseline fecham antes de dezembro. Fechamento anual e orçamento são os piores meses para tirar tesouraria, contabilidade e FP&A da mesa — e os melhores para já ter agente rodando.
