

PROPOSTA TÉCNICA E COMERCIAL

CONSULTORIA ESTRATÉGICA – PROJETO LEAPMOTOR (STELLANTIS)

Preparado para: Roberta Bordin

Consultoria: Valor Soluções Empresariais

Responsável: Ricardo Pinto

Data: 22 de Janeiro de 2026

1. OBJETIVO E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

A presente proposta visa assessorar a candidata **Roberta Bordin** na estruturação, elaboração e consolidação do **Dossiê de Candidatura** para a bandeira **Leapmotor (Grupo Stellantis)**.

O escopo técnico foca na entrega de um projeto técnico-econômico de alta performance para as praças de **Itajaí, Blumenau e Joinville**, fundamentado em análises de mercado robustas e viabilidade financeira rigorosa, visando maximizar as chances de nomeação junto à montadora.

2. ESCOPO DE ATUAÇÃO TÉCNICA

A metodologia aplicada segue rigorosamente os padrões exigidos pelo Grupo Stellantis, dividindo-se nos seguintes pilares:

2.1 Inteligência de Mercado e Defesa Estratégica

Narrativa Corporativa: Redação do histórico do grupo e visão de futuro, alinhando os valores da candidata aos pilares globais da Leapmotor.

Geomarketing Avançado: Mapeamento georreferenciado das localizações propostas, com análise de densidade demográfica, potencial de consumo e mapeamento da concorrência direta e indireta.

2.2 Engenharia do Dossiê e Integração Técnica

Consolidação de Insumos: Tratamento e integração estratégica de fotos e plantas técnicas (fornecidas pelo arquiteto da cliente) ao corpo do dossiê.

Cronograma Executivo (Timeline Crítica): Elaboração de linha do tempo detalhada, convertendo prazos de obra em marcos operacionais de inauguração, garantindo a visibilidade do projeto para a montadora.

2.3 Modelagem de Viabilidade (Business Plan)

Estruturação Financeira: Elaboração do plano de negócios no padrão Stellantis, contemplando projeções de vendas, fluxo de caixa, DRE projetada e análise de ROI, assegurando que os indicadores atendam aos critérios de rentabilidade exigidos.

3. METODOLOGIA DE EXECUÇÃO

O projeto será executado em três fases distintas e complementares:

Fase	Etapa	Descrição
I	Diagnóstico	Reunião de alinhamento e interface técnica com o Arquiteto para validação de plantas (.DWG) e documentação.
II	Modelagem	Processamento de dados de mercado, análise de viabilidade financeira e construção da narrativa estratégica.
III	Consolidação	Entrega dos 03 Dossiês Executivos (PowerPoint) em total conformidade com os requisitos “a” até “i” da montadora.

4. PROPOSTA DE INVESTIMENTO

Os honorários profissionais para o projeto consolidado das três praças estão estruturados conforme abaixo:

Item	Descrição	Praças	Investimento
01	Dossiê Individual (Projeto Piloto)	Itajaí	R\$ 14.500,00
02	Expansão de Rede (Dossiês Adicionais)	Blumenau e Joinville	R\$ 23.000,00
TOTAL	PROJETO CONSOLIDADO	3 CIDADES	R\$ 37.500,00

Condições de Pagamento

- **40% (Sinal):** No ato da assinatura do contrato.
- **30% (Entrega I):** No protocolo/entrega do primeiro dossiê completo (Itajaí).
- **30% (Entrega Final):** Na entrega dos dossiês subsequentes (Blumenau e Joinville).

5. CONDIÇÕES GERAIS E SEGURANÇA JURÍDICA

Natureza do Serviço: A Valor Soluções Empresariais compromete-se com a excelência técnica do material. A aprovação final é decisão soberana da montadora, não estando a remuneração vinculada ao resultado da nomeação.

Responsabilidade Técnica: A precisão das plantas baixas e fotos técnicas é de responsabilidade do arquiteto da CONTRATANTE.

Confidencialidade: Todas as informações estratégicas e financeiras serão tratadas sob sigilo absoluto, conforme padrões de compliance.

Ricardo Pinto

Valor Soluções Empresariais

Organizar para Crescer