

INSTRUMENTO PARTICULAR DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL

QUADRO RESUMO

Pelo presente instrumento particular ("**CONTRATO**"), que de um lado celebra a empresa **GOAKIRA CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA.**, sociedade empresarial, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 23.952.060/0001-00, com sede na Av. Presidente Vargas, n. 2.547, Sala 03, Jardim América, Ribeirão Preto – SP, CEP 14024-260, neste ato, representada pelo seu administrador, Sr. José Carlos Giro Fugice Junior, RG 30.279.798-1, CPF 226.271.498-30, na forma estabelecida em seu Contrato Social doravante designada "**CONTRATADA**" e, do outro lado, a empresa "**CONTRATANTE**", abaixo qualificada,

A. DA QUALIFICAÇÃO DA CONTRATANTE:

Dados do contratante * todas as informações deverão obrigatoriamente estar em conformidade com a última alteração do contrato social.			
Vendedor	Ivan Orefice	N. contrato	017.2026
CNPJ	50535125000194		
Razão Social	Blue World 9 Soluções Educacionais		
Nome Fantasia	Blue World 9 Soluções Educacionais		
Endereço Completo	Rua P 25 quadra 5 lote 9, S/N		
Bairro	Jardim Progresso	CEP	75063-440
Cidade	Anápolis	Estado	Goiás
Dados para envio do boleto e nota fiscal			
Nome completo		Telefone	
E-mail	evonagencia@gmail.com e lnxformaturas@gmail.com	Celular	
Representante legal e devedor solidário			
Nome completo	Cleomar Barbosa de Castro	CPF	96886340182
Contatos			
Departamento	Nome Completo	Telefone	E-mail
Responsável pelo projeto	Cleomar Barbosa de Castro	62 9275-2970	evonagencia@gmail.com

B. DOS SERVIÇOS: DESCRITOS NO ANEXO III (proposta)

C. DO VALOR CONTRATADO

Valor total	R\$ 76.500,00	
Parcelas	Valor do Total	Data de Vencimento
1ª parcela	R\$7.650,00	05/02/2026
2ª parcela	R\$7.650,00	05/03/2026
3ª parcela	R\$7.650,00	05/04/2026
4ª parcela	R\$7.650,00	05/05/2026
5ª parcela	R\$7.650,00	05/06/2026
6ª parcela	R\$7.650,00	05/07/2026
7ª parcela	R\$7.650,00	05/08/2026
8ª parcela	R\$7.650,00	05/09/2026
9ª parcela	R\$7.650,00	05/10/2026
10ª parcela	R\$7.650,00	05/11/2026

CONTRATANTE

NOME DA PESSOA FÍSICA DO SÓCIO

Contratante: _____

13

Contratada: _____

Página 2 de

CONDIÇÕES GERAIS DA CONTRATAÇÃO

As **PARTES** têm, entre si, livre e espontaneamente ajustado o presente “Instrumento Particular de Prestação de Serviços de Consultoria em Gestão Empresarial”, doravante denominado simplesmente “**CONTRATO**” e seus respectivos anexos, os quais se regerão pelas cláusulas e condições seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA - ESCLARECIMENTOS INICIAIS

- 1.1. **Anexo I** – O Anexo I contém a descrição e valores de cada uma das etapas dos serviços contratados.
- 1.2. **Etapas** – Os serviços contratados são divididos em etapas e estão indicadas sob esta nomenclatura e têm especial importância para situações de rescisão antecipada.
- 1.3. **Parcelas de pagamento** – As parcelas de pagamento descritas no Quadro Resumo não se confundem com as etapas dos serviços, o que significa que uma etapa pode ter sido entregue e ainda ter parcelas a vencer. Outro aspecto importante é que as parcelas terão seu vencimento programado e poderão eventualmente começar antes mesmo do início do projeto.
- 1.4. **Data do início do projeto:** o projeto somente tem início após a reunião de kick-off.
- 1.5. **Equipe:** A **CONTRATADA** forma equipes – própria ou subcontratada - a cada etapa, de maneira que, uma vez autorizados os serviços pela **CONTRATANTE**, a equipe é montada e compromissos são firmados entre a mesma e a **CONTRATADA**.
- 1.6. **Responsabilidade:** Inobstante a **CONTRATADA** possa subcontratar equipe, é sua a responsabilidade pela conclusão e qualidade das entregas.

CLÁUSULA SEGUNDA - DO OBJETO

- 2.1. **O que está sendo contratado:** Serviços de consultoria a serem prestados pela **CONTRATADA** à **CONTRATANTE**, de acordo com as atividades discriminadas expressamente no Anexo III ao presente Contrato, o qual, rubricado pelas Partes, passa a fazer parte integrante deste contrato.

CLÁUSULA TERCEIRA - DOS VALORES CONTRATADOS E FORMA DE PAGAMENTO

- 3.1. **Preço:** O preço dos serviços foi devidamente descrito no Quadro Resumo e corresponde a 100% do montante devido pela **CONTRATANTE** à **CONTRATADA**.
- 3.2. **Como será feita a cobrança:** A cobrança da prestação de serviços será realizada por meio de boleto bancário a ser enviado via *e-mail* a **CONTRATANTE** em até 05 (cinco)

dias úteis antes do vencimento. O pagamento por outro meio será aceito mediante autorização da **CONTRATADA**, mas não impedirá a cobrança dos encargos e ônus da mora em caso de eventual atraso.

3.3. O que pode acontecer em caso de atraso no pagamento das parcelas:

- a) serão aplicadas multa correspondente a 10% (dez por cento) sobre o valor do débito, juros de mora de 1% ao mês *pro rata die*, e atualização monetária pelo índice IGPM/FGV ou outro índice que vier a substituir, sem prejuízo de outras providências decorrentes;
- b) A prestação dos serviços poderá ser suspensa até que a situação seja regularizada; e
- c) Se o atraso for superior a 30 (trinta) dias, o presente contrato poderá ser rescindido pela **CONTRATADA**.

3.4. Subcontratação e terceirizados: A **CONTRATADA** poderá, ao seu exclusivo critério, subcontratar profissionais para desenvolvimento dos serviços contratados. Caso isso ocorra, a **CONTRATANTE** receberá duas notas, sendo uma nota fiscal relativos aos serviços próprios da **CONTRATADA** e uma nota de débito, relativo ao pagamento de terceirizados, subcontratados e outras despesas assim autorizadas pela legislação tributária.

CLÁUSULA QUARTA - DO PRAZO

4.1. Prazo: O presente Contrato terá sua duração estipulada de acordo com o cronograma descrito no Anexo I, podendo ser prorrogado mediante acordo entre as **PARTES**, prorrogação esta que deverá obrigatoriamente ser formalizada por escrito ou em razão da paralisação tratada nesta cláusula quarta.

4.2. Obrigação de fornecer informações: A execução de todos os serviços e o cumprimento do cronograma descrito no Anexo I ficam condicionados à entrega pela **CONTRATANTE** de todos os arquivos e documentos necessários para execução dos serviços, não cabendo nenhuma responsabilidade à **CONTRATADA** por eventual atraso ou ausência de entrega de algum documento, sendo facultado a ela a cobrança de honorários adicionais para realização dos serviços depois dos prazos avençados.

4.3. Quando este contrato pode ser paralisado:

- a) Havendo necessidade justificada, a **CONTRATANTE** poderá solicitar a paralisação do projeto, através de uma comunicação formal por e-mail ao consultor responsável, observada a condição do item 4.3.1.;
- b) Se a **CONTRATANTE** falhar no envio ou enviar parcialmente ou de maneira inadequada, as informações necessárias para o seguimento dos serviços, reagendamentos consecutivos de reuniões, falta de contato por mais de 10 (dez) dias, atraso na aprovação dos materiais enviados pela **CONTRATADA**;
- c) Falta de aprovação para avançar para próxima etapa; ou
- d) se a **CONTRATANTE** permanecer em atraso por prazo superior a 07 (sete) dias corridos no pagamento de qualquer parcela.

- 4.3.1. Duração da paralisação:** A paralisação poderá permanecer por um prazo máximo de 06 (seis) meses consecutivos ou alternados, sendo retomado em até 15 (quinze) dias úteis da solicitação formal da **CONTRATANTE**, ou do envio completo e adequado das informações solicitadas pela **CONTRATADA**, ou da regularização do pagamento.
- 4.3.2. Condição da paralisação:** Na hipótese do pedido de paralisação, a **CONTRATANTE** concorda em realizar o pagamento integral da etapa em que o projeto se encontra, conforme valores discriminados no Anexo I; no caso de paralisação nas hipóteses dos itens (b) e (c) os pagamentos combinados deverão continuar a ser adimplidos nas datas indicadas no Quadro Resumo.
- 4.3.3. Prazo adicionado em razão da paralisação:** O mesmo prazo de paralisação será adicionado ao prazo do contrato, exclusivamente para o caso ter sido solicitada a paralisação. A paralisação decorrente dos eventos listados nos itens (b), (c) e (d) não adicionam prazo ao contrato, sendo certo que eventual prorrogação que se mostre necessária para conclusão do projeto resultará na emissão das faturas mensais até que o projeto seja efetivamente concluído.
- 4.3.4. Contagem do prazo de paralisação:** Para efeitos dessa cláusula, a **CONTRATANTE** controlará os prazos de interrupção pelos eventos descritos nos itens (b), (c) e (d), sendo somados ao longo de todo projeto, sendo consecutivos ou alternados.
- 4.3.5. Transcurso do prazo de paralisação:** Transcorrido o prazo de 06 (seis) meses, consecutivos ou alternados, sem a retomada dos serviços, o contrato será considerado automaticamente rescindido, com a aplicação da multa prevista na cláusula 7.2.
- 4.3.6. Conclusão das etapas:** A cada etapa concluída do projeto (conforme previsto no Anexo I) será enviada ao **CONTRATANTE** o e-mail de formalização com os documentos correspondentes, tendo a **CONTRATADA** um prazo máximo de 10 (dez) dias corridos para contestá-los, sendo que, em caso de omissão, considerar-se-ão aprovados.

CLÁUSULA QUINTA - DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

5.1. São obrigações da CONTRATADA:

- a)** Coordenar e conduzir os trabalhos de seus empregados, subcontratados e/ou prepostos, cumprindo todas as obrigações pactuadas no presente Contrato de forma a assegurar que os serviços sejam prestados em cumprimento a todas as leis aplicáveis, normas, regulamentos de autoridades governamentais ou regulamentares;
- b)** Prestar os serviços de consultoria ora contratados de acordo com o detalhamento e as especificações previstos no Anexo I, com zelo e honestidade, resguardando os

interesses da **CONTRATANTE**, sem prejuízo da dignidade e independência profissional;

- c) Enviar à **CONTRATANTE** todos os arquivos contratados em formato digital, resguardando-se o direito de retê-los em seus arquivos internos por eventual inadimplência por parte da **CONTRATANTE**.

5.2. A **CONTRATADA** não assumirá responsabilidades por informações, declarações ou documentos falsos, inidôneos, omissos apresentados pela **CONTRATANTE**, tampouco pela não observância desta última das informações técnicas prestadas pelos profissionais da **CONTRATADA**.

5.3. Quaisquer prejuízos causados à **CONTRATADA** por informações, declarações ou documentos falsos, inidôneos e/ou omissos apresentados pela **CONTRATANTE** impõem a esta o dever de ressarcir a **CONTRATADA**.

CLÁUSULA SEXTA - DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

6.1. A **CONTRATANTE** se obriga, expressamente a:

- a) Tomar todas as providências necessárias para que a **CONTRATADA** tenha acesso às informações solicitadas para a execução de seu trabalho, no prazo estimado em cronograma, de forma organizada e com o nível de detalhe solicitado pela **CONTRATADA**, preferencialmente, por meio de arquivos eletrônicos enviados por e-mail;
- b) Garantir a veracidade e confiabilidade das informações transmitidas para a **CONTRATADA**;
- c) Informar a **CONTRATADA** de todas as regras, estatutos, normas, regulamentos e leis que impactam o seu negócio ou o negócio a ser franqueado;
- d) Validar e aprovar os estudos, análises e demais materiais desenvolvidos e entregues pela **CONTRATADA** em um prazo máximo de 10 (dez) dias corridos, sendo que, em caso de omissão, considerar-se-ão aprovados;
- e) Autorizar expressamente o avanço de cada uma das etapas contratadas, conforme descrito no Anexo I.

CLÁUSULA SÉTIMA - DA RESCISÃO

7.1. O presente CONTRATO poderá ser rescindido:

(i) por qualquer das Partes, por justa causa, mediante envio de notificação escrita e com comprovante de entrega, nas seguintes hipóteses:

- a) Se alguma das **PARTES** descumprir quaisquer das obrigações aqui estabelecidas, desde que não solucione tal inadimplemento dentro de 30 (trinta) dias, contados do recebimento de notificação nesse sentido;
- b) Por caso fortuito ou força maior, conforme previsto e definido pelo Código Civil Brasileiro;

- c) Pela prática de qualquer ato/conduita por quaisquer das PARTES que seja contrário a ética, a moral e aos bons costumes e possa denegrir a imagem da outra PARTE.

(ii) pela **CONTRATANTE**, sem justa causa, a qualquer tempo, mediante envio de notificação com aviso prévio de 30 (trinta) dias à **CONTRATADA**.

CLÁUSULA OITAVA - DA CLÁUSULA PENAL E EFEITOS DA RESCISÃO

- 8.1 A parte que infringir este Contrato, dando motivo a sua rescisão, ficará obrigada a pagar o valor de uma multa contratual compensatória equivalente a 50% (cinquenta por cento) calculados sobre o valor total dos serviços contratados, conforme descrito no Anexo I.
- 8.1.1. A indenização pré-fixada não prejudica a exigibilidade das penalidades específicas que tenham sido estipuladas para o cumprimento ou proteção de um direito ou evento específico.
- 8.2. Caso o contrato seja rescindido sem justo motivo pela **CONTRATANTE**, esta deverá pagar à **CONTRATADA** uma multa compensatória equivalente a 30% do valor da etapa na qual o projeto tenha sido interrompido.
- 8.3. Em qualquer hipótese de rescisão, a **CONTRATANTE** obriga-se a efetuar o pagamento dos serviços entregues ou em curso até o momento da rescisão, sendo certo que, uma vez iniciada a etapa, o valor total da mesma será devido em sua integralidade, pelos motivos expostos no item 1.5. deste contrato.
- 8.3.1. Ainda na hipótese de rescisão sem justo motivo, a **CONTRATANTE** deverá efetuar o pagamento das etapas em entregues e/ou em curso, pendentes de pagamento juntamente com a multa prevista no item 8.2. acima, não sendo considerada mora da **CONTRATADA** a recusa do recebimento parcial e nem mesmo quitação na hipótese de aceitação do pagamento parcial.

CLÁUSULA NONA - AUTORIZAÇÃO DO USO DE DADOS

- 9.1. A **CONTRATANTE** autoriza a **CONTRATADA** e seu time a utilizar todas as informações fornecidas à **CONTRATADA** para prestação dos serviços contratados.
- 9.2. A **CONTRATANTE** reconhece que o fornecimento de tais informações é necessário para a execução dos serviços contratados.
- 9.3. Os dados aqui fornecidos serão utilizados durante a vigência do presente contrato.
- 9.4. A **CONTRATANTE** autoriza expressamente e sem ressalvas, a utilização de sua logomarca pela **CONTRATADA** em seu *website*, materiais institucionais e de *marketing*, a título gratuito, não cabendo qualquer direito a indenização, com a finalidade de divulgar os trabalhos realizados pela **CONTRATADA**, sem que isso acarrete na

divulgação das informações sigilosas, tais como a: know-how, técnicas, designs, especificações, desenhos, cópias, diagramas, fórmulas, modelos, fluxogramas, croquis, fotografias, plantas, programas de computador, discos, contratos, planos de negócios, processos, projetos, produtos, especificações, clientes, fornecedores, e/ou distribuidores, estrutura de custos e preços, definições e informações mercadológicas, informações técnicas, financeiras ou comerciais, dentre outros.

- 9.5. As **PARTES** declaram-se cientes do disposto na Lei de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), obrigando-se a adotar todas as medidas a fim de garantir as **PARTES**, seus sócios, empregados, prestadores de serviços, utilizam os dados protegidos em observância a referida legislação.
- 9.6. Salvo os casos expressamente previstos nas cláusulas acima, as **PARTES**, por si, seus empregados, administradores e prepostos, comprometem-se a manter o sigilo sobre quaisquer dados uma da outra e/ou de empresa vinculada, não podendo revelar, reproduzir ou dar conhecimento a estranhos à relação contratual, sob pena de multa equivalente a 20% do valor total do contrato, sem prejuízo de indenização por perdas e danos.

CLÁUSULA DÉCIMA - DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

- 10.1. No valor especificado no item "D", do **QUADRO RESUMO** não estão incluídas as despesas com viagens (ex. passagens de ônibus, táxi, diárias de hotel), refeições, estacionamento e quilometragem rodada. Caso haja a necessidade de reuniões presenciais, a serem previamente agendadas e aprovadas pelas partes, será aplicada a tabela de despesas, conforme Anexo II. As despesas poderão ser pagas antecipadamente pela **CONTRATADA**, a critério desta, ficando a **CONTRATANTE** obrigada a reembolsá-las por meio do pagamento de boleto bancário em até 5 (cinco) dias úteis da entrega do relatório de despesas com os respectivos comprovantes, sob pena de multa de 10% (dez por cento), juros de mora de 1% ao mês e correção monetária pelo mesmo índice aplicado às parcelas atrasadas em geral.
- 10.2. Havendo necessidade de reuniões presenciais, a **CONTRATANTE** será a responsável, independentemente de o valor ser reembolsável ou não, pelas reservas e aquisições de passagens aéreas e terrestres, bem como de hotéis, para a realização do serviço a ser prestado pelo respectivo Consultor. Caso a **CONTRATANTE** esteja impossibilitada de realizar as reservas e aquisições, poderá ser solicitado à **CONTRATADA**, que terá um custo administrativo de 20% (vinte por cento) sobre o valor total das despesas junto aos fornecedores.
- 10.3. Todas as quantias e multas ora previstas deverão ser pagas nas datas aprazadas, sob pena de serem acrescidas de multa moratória de 10% (dez por cento); atualização monetária calculada com base na variação positivo do índice IGP-M/FGV ou, na ausência deste, qualquer outro índice que venha a substituí-lo, ocorrida entre a data da assinatura desse instrumento e a do efetivo pagamento; de juros de mora de 1% (um por cento) ao mês; honorários advocatícios na base de 20% (vinte por cento) sobre o

total do débito, se necessária a contratação de advogado para a cobrança da importância devida.

- 10.4. Não-solicitação:** As **PARTES** comprometem-se a não contratar profissionais uma da outra, sendo vedado efetuar qualquer proposta de trabalho durante a vigência do presente Contrato, bem como até 18 meses contados a partir de seu encerramento, sob pena de pagamento de indenização correspondente a remuneração de 12 (doze) vezes o valor da remuneração do profissional em questão, salvo autorização por escrito.
- 10.5.** As reuniões previstas no Anexo I poderão ser realizadas presencialmente ou via vídeo conferência, a critério das PARTES, salvo por caso fortuito ou força maior ou eventos que coloque em risco à saúde e a dignidade dos colaboradores, hipótese em que as reuniões deverão ser realizadas obrigatoriamente via vídeo conferência, ainda que avençado anteriormente de forma diversa.
- 10.6.** Qualquer alteração nas disposições previstas neste Contrato somente será efetuada mediante Termo Aditivo Contratual. Nenhuma das **PARTES** poderá ceder ou transferir quaisquer direitos e/ou obrigações aqui previstos sem o consentimento por escrito da outra **PARTE**.
- 10.7.** A omissão, por qualquer uma das **PARTES**, em exercer qualquer direito aqui previsto e/ou a demora em exercer qualquer desses direitos não será tida como a renúncia, aditamento, novação ou qualquer outra modificação ao presente Contrato, tratando-se de mera liberalidade.
- 10.8.** O presente Contrato poderá ser assinado de forma digital, o quê as partes reconhecem expressamente possuir validade jurídica. Não obstante, as PARTES poderão convencionar a assinatura de forma física.
- 10.9.** O presente instrumento é celebrado na presença de 2 (duas) testemunhas, sendo título executivo extrajudicial, passível de execução específica. As partes garantem que o contrato é celebrado por quem possui poderes de representação, sendo essa disposição essencial ao contrato.
- 10.10.** Este contrato representa a totalidade do entendimento entre as partes, superando quaisquer outros, orais ou escritos, precedentes ou concomitantes a este instrumento.
- 10.11.** Exceto no aqui disposto em contrário, as partes acordam que o presente instrumento é confidencial, não podendo ser revelado, divulgado, exposto ou apresentado a quaisquer outras partes, exceto os advogados e contadores das partes ou, quando necessário ao seu cumprimento, aos seus funcionários e prepostos. Não viola a confidencialidade a apresentação do contrato por ordem judicial ou sua apresentação em juízo, para fins de litígio, independentemente de se requerer ou não segredo de justiça.
- 10.12.** As Partes não poderão fornecer ou revelar total ou parcialmente a terceiros, qualquer informação ou documento decorrente das ações desenvolvidas por força deste

contrato, sem autorização prévia e escrita da outra Parte, pelo prazo de 05 (cinco) anos, exceto quanto à divulgação da **CONTRATANTE** como cliente da **CONTRATADA**.

10.13. Todos os dados, documentos e informações envolvendo este contrato, ou que tenha com ele vinculação, deverão ser tratados de forma confidencial pelas Partes, que se obrigam a adotar as medidas necessárias para a manutenção e cumprimento do disposto nesta cláusula, sob pena de responder pelas perdas e danos decorrentes, à exceção das hipóteses em que, por lei ou decisão judicial, seja a parte obrigada a revelar.

10.14. As partes asseguram que os endereços aqui declarados são corretos, sendo o local onde podem receber comunicações, citações e intimações de qualquer tipo, de modo que, se não avisarem da mudança de endereço, aquelas serão reputadas como válidas.

CLÁUSULA ONZE - DO FORO

11.1. As **PARTES** elegem o foro da Comarca de Ribeirão Preto, para dirimir quaisquer questões oriundas do presente Contrato.

E assim, por estarem justos e contratados, assinam o presente instrumento em 2 (duas) vias de igual teor e forma, na presença de duas testemunhas.

Ribeirão Preto, 29 de Janeiro de 2026

José Carlos Giro Fugice Junior
GOAKIRA CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA.
CONTRATADA

CONTRATANTE

Pessoa física do sócio

Testemunhas:

1. _____
Ivan Orefice
CPF:

2. _____
Patricia Cotti
CPF:

Anexo I - SERVIÇOS CONTRATADOS PROPOSTA

Anexo I - Escopo: FORMATAÇÃO DE FRANQUIAS	VALOR TOTAL:	R\$ 76.500
--	---------------------	-------------------

Etapa 1 a 6	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Business Plan [planejamento e estruturação do modelo de negócios para franquias]	Plano de Negócios (Business Plan) em formato PowerPoint e PDF.	R\$ 29.250	45 (quarenta e cinco) dias úteis a partir da reunião de kick off.
	Simulações Financeiras em Planilha em formato Excel.		

Etapa 7	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Instrumentos Jurídicos [desenvolvimento da COF, contrato e pré-contrato]	Documentos jurídicos em formato Word.	R\$ 14.625	20 (vinte) dias úteis a partir da finalização do Business Plan.
	Reunião presencial ou online com advogado especializado.		

Etapa 8	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Manuais [padronização da operação para replicar e capacitar a equipe e formalização da transferência de know-how]	Mapeamento e Levantamento das atividades diárias (rotinas) que devem ser executadas	R\$ 14.625	45 (quarenta e cinco) dias úteis a partir da finalização dos Instrumentos Jurídicos
	Documentos em formato word e pdf		

Etapa 4	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Acompanhamento [Definir um plano de ação de implantação do negócio e acompanhar mensalmente sua execução por meio de mentoria mensal]	Realização de reuniões periódicas para acompanhamento da operação durante os primeiros 3 meses	R\$ 18.000	90 (noventa) dias a partir do encerramento da Etapa 8
	Análise comparativa entre o planejado e o realizado. Identificação e aplicação de ajustes operacionais necessários para otimizar a performance da unidade		

Contratante: _____

Contratada: _____

Página 11 de

Anexo II - REGULAMENTO DE DESPESAS

Abaixo o detalhamento das regras de despesas, caso necessário para o cumprimento das atividades:

Tipo de Despesa	
Deslocamento terrestre	Para as localidades com até 300 (trezentos) km de distância, será cobrado o valor de R\$ 2,00 (dois reais) por km rodado, de acordo com a distância disponibilizada no mapa do Google Maps. Para as localidades que haja o deslocamento terrestre poderá ser providenciado pelo cliente ou será cobrado o reembolso do táxi e/ou demais aplicativos de transporte (Uber, Cabify, 99 Táxi, EasyTáxi, dentre outros). Havendo pedágios no trajeto realizado, estes deverão ser reembolsados pelo CONTRATANTE mediante apresentação dos comprovantes. O cálculo desta despesa será feito levando em consideração a base do colaborador (Ribeirão Preto – SP ou São Paulo – SP).
Deslocamento aéreo	Para localidades superiores a 300 (trezentos) km de distância, o deslocamento deverá obrigatoriamente ser aéreo. As passagens poderão ser providenciadas pelo próprio cliente. Os horários dos voos deverão ser entre às 7:00 e 19:00 horas. O cálculo desta despesa será feito levando em consideração a base do colaborador (Ribeirão Preto – SP ou São Paulo – SP).
Hospedagem	Será de responsabilidade do CONTRATANTE o pagamento de hospedagem nos seguintes termos: Apartamento individual em hotel de categoria Business (mínimo 3 estrelas) – Exemplos: Ibis, Quality, Mercure, Holliday Inn, Bristol, Golden Tulip, dentre outros.
Alimentação	O CONTRATANTE fica responsável por providenciar a alimentação (café da manhã, almoço e jantar) ou disponibilizar uma verba para cada pessoa no importe de R\$ 35,00 (trinta e cinco reais) por dia para café da manhã, R\$ 60,00 (sessenta reais) por dia para almoço e R\$ 60,00 (sessenta reais) por dia para jantar.

Anexo III - PROPOSTA APROVADA



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

Ecosistema Goakira

Soluções Integradas em um Ecossistema Estratégico



Somos um ecossistema especializado em estratégia, operação, experiência e performance para rede de negócios.



Somos a 1ª e **ÚNICA** consultoria especializada em franquias a conquistar **10x consecutivas** a certificação **ISO 9001**

15 anos
em destaque.

+90%

dos projetos de franquias que desenvolvemos estão ativos e em acelerado crescimento.

10 anos

ISO reconhecida há 9 anos, com método de qualidade comprovado.

2X Premiada

Prêmio destaque fornecedor ABF 2023 & 2025.

9.4

Média do NPS dos clientes nos últimos 3 anos.

+900

no Brasil e no exterior.



Rodrigo Mauad
Diretor da Oggi Sorvetes

Após um ano de parceria e muito aprendizado, a Oggi sentiu-se pronta para crescer com autonomia. Com base estruturada, acelerou sua expansão: de 5 franquias em 2015 para 109 lojas em operação até 2018.



Pedro Moraes
Sócio da Terça da Serra

A Goakira identificou uma grande oportunidade de franquia onde outros não viam potencial. Em 2016, iniciou a formatação da franquia, com qualidade, enfrentou o desafio de desenvolver nosso modelo de negócio.

Por que franquias?

Mercado & Oportunidades

Mercado de Franquias

Big Numbers 2024

Mercado de franquias segue promissor, com crescimento contínuo e forte representatividade.

O número de redes cresce a cada ano, como forte alternativa de expansão dos formatos de negócios e aceleração do crescimento por meio de parceiros. A grande quantidade de modelos e operações, entretanto, gera um gargalo de expansão pela competição do franqueado qualificado, exigindo das franqueadoras um cuidado ainda maior com a gestão cooperada.

3.300

Redes de franquias no Brasil.

197.709

Operações em vigência no mercado brasileiro

+ 273 bi

Bilhões de faturamento no ano de 2024

+13,5%

Crescimento de faturamento YOY

1.718mi

Empregos diretos gerados pelo setor

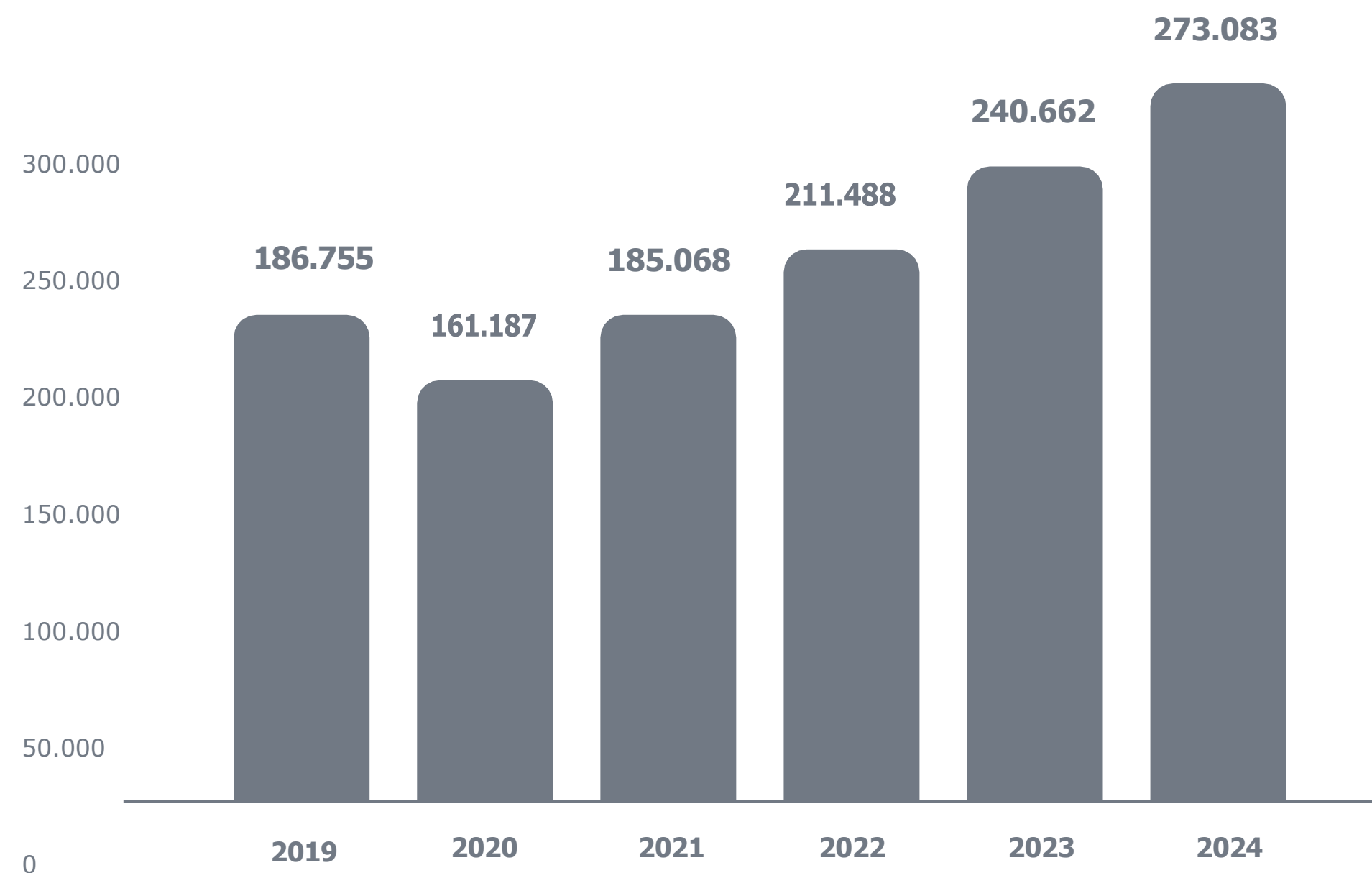
Fonte: Relatório ABF 2025

Mercado de Franquias

Big Numbers 2024

A aceleração é potencializada nos últimos anos, e segue como tendência.

O setor vinha em crescimento moderado até 2019. Em 2020, houve retração de 10,5%, reflexo da pandemia. A partir de 2021, observa-se uma forte retomada, com taxas acima de 10%. O franchising mostra crescimento sustentado nos últimos 3 anos, com taxas superiores a 13%.



Fonte: Relatório ABF 2025

Mercado de Franquias

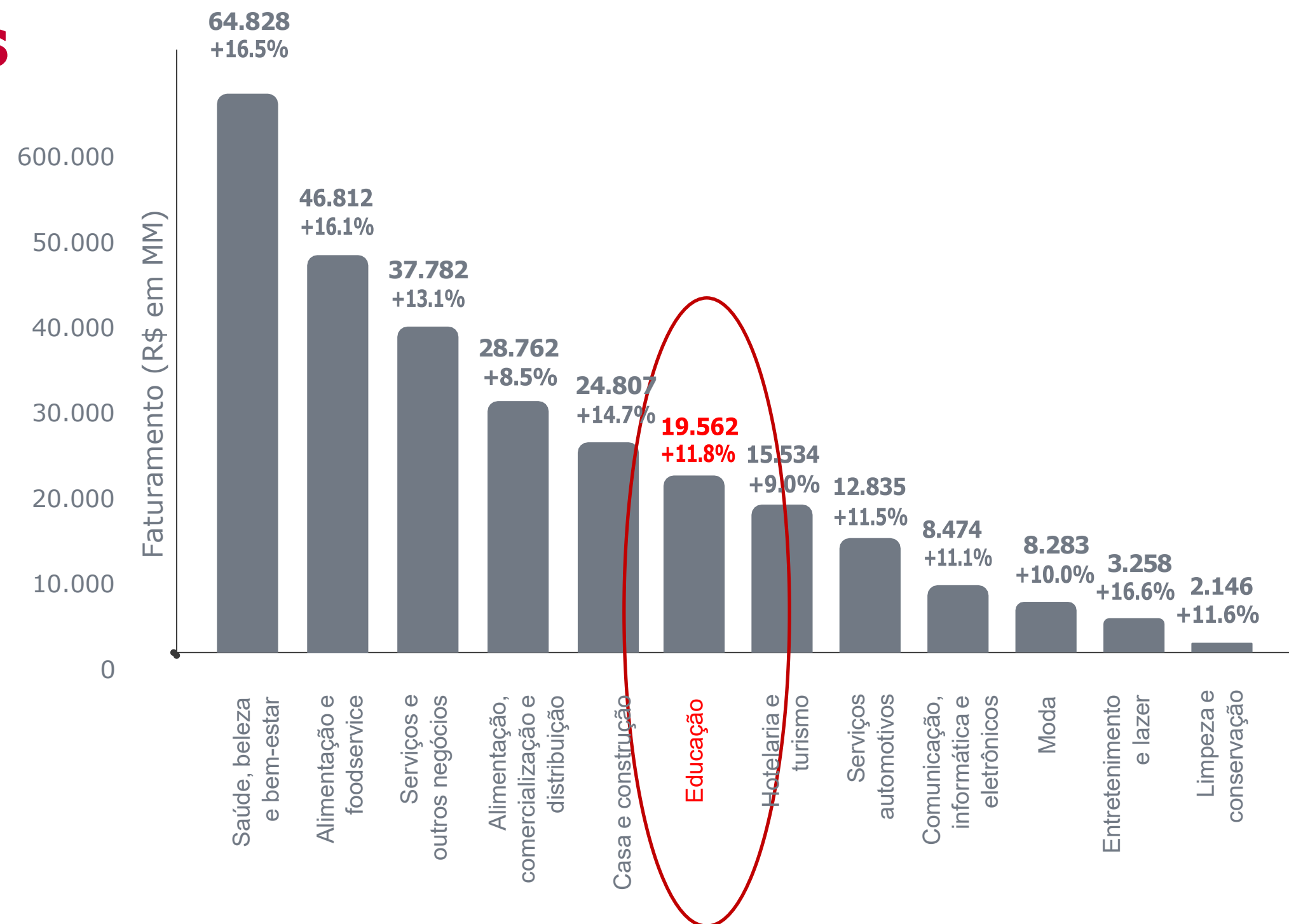
Big Numbers 2024

Destaque especial para o setor de foodservice, que segue em forte expansão.

O setor de Alimentação merece destaque especial, demonstrando um dinamismo robusto. Dividido em duas categorias, "Alimentação - Food Service", faturou 24.807 milhões, com uma expansão de +16,1% e "Alimentação – Comercialização e Distribuição", que faturou R\$24.807, crescimento de +14,7%. Somados, esses segmentos confirmam a força e a contínua expansão do setor alimentício no mercado de franquias, sendo um dos principais motores de crescimento.

Faturamento por segmento

Pesquisa de desempenho do Franchising 2024



Fonte: Relatório ABF 2025

Mercado de Franquias

Big Numbers 2024

O ano de 2025 segue acelerado...

Os números da ABF preveem a alta do setor, com continuidade da expansão do faturamento, com o aumento do número de redes e operações, e consequentemente empregos gerados. O aumento de faturamento previsto em número maior aos das redes mostra o potencial de maturação das operações em vigência.



Fonte: Relatório ABF 2025

Marca / Rede	Resumo do modelo (serviço)	Qtd. de franquias (aprox.)
Kumon	Ensino complementar (matemática/português) com método autodidata e suporte contínuo; presença forte nacional.	~1.550+
Wizard by Pearson	Escola de idiomas com múltiplos idiomas e foco em tecnologia educacional; maior rede de idiomas no Brasil.	~1.000+
Fisk	Escola de idiomas tradicional com foco em inglês e espanhol em formato presencial e híbrido.	~750
CCAA	Ensino de idiomas (inglês/espanhol) com metodologia própria e forte presença nacional.	~720
CNA	Escola de idiomas com foco em inglês e espanhol e marketing regional forte.	~650
KNN Idiomas	Curso de idiomas com presença crescente, foco em aprendizado flexível.	~550
Microlins	Cursos profissionalizantes (gestão, tecnologia e qualificação técnica).	~440+
Prepara Cursos	Cursos profissionalizantes com foco em empregabilidade e preparação para o mercado.	~330+
Supera (Ginástica para o Cérebro)	Educação cognitiva com método próprio para crianças e adultos.	~350
YES! Idiomas	Rede de escolas de idiomas com vários modelos de loja (padrão, light, premium).	~200+
Rockfeller Franchising	Ensino de idiomas com foco em conversação e modelos enxutos.	~100+
Ensina Mais Turma da Mônica	Apoio escolar e reforço educacional com licenciamento de marca Turma da Mônica.	~90+

MÉDIA DE ROYALTIES NA EDUCAÇÃO – BRASIL (ESTIMATIVA DE MERCADO)

Categoria	Intervalo de Royalty (%)	Observação prática
Educação (franquias de ensino e serviços)	8% a 12% do faturamento bruto	Faixa geralmente observada em redes educacionais, acima da média geral de franquias de serviços.
Geral de franquias de serviços (referência)	5% a 7%	Benchmark de mercado (não específico de educação).

Taxa de Franquia

Faixa de Taxa de Franquia (R\$)	Perfil de Marca / Modelo
R\$ 20.000 – R\$ 50.000	Modelos leves, franquias educacionais menores ou mais acessíveis (ex.: robótica, tutoria).
R\$ 50.000 – R\$ 120.000	Redes de ensino profissionalizante ou de idiomas de porte médio.
Acima de R\$ 120.000	Franquias de grande porte ou com infraestrutura mais complexa (escolas completas, apoio pedagógico de grande escala).

Oportunidades & desafios

O crescimento do mercado traz para o projeto a visão de potencial de expansão estabelecido, indicando tendência de aceleração em razão dos cenários econômicos e aceitação do público de consumo...

Ao mesmo tempo, a dinâmica de crescimento também apresenta seus desafios, em razão do elevado número de franquias disponíveis aos investidores que desejam apostar no formato como franqueado.

A concorrência é grande

E a escalabilidade da operação deve ser vista em razão dessa maturação!



Projeto

Resumo e Entendimento do Negócio



A BW9 é uma empresa de educação tecnológica que atua no modelo **“escola dentro da escola”**, oferecendo um projeto completo de ensino de tecnologia para alunos a partir de 4 anos, integrado à grade curricular de escolas particulares.

O modelo inclui:

- Metodologia própria e validada.
- 14 livros didáticos autorais, registrados e traduzidos para espanhol.
- Implantação completa do laboratório tecnológico.
- Formação e suporte ao professor.
- Operação contínua dentro da escola, sem que a escola precise se preocupar com tecnologia, conteúdo ou manutenção.

A BW9 não vende apenas cursos: **vende um ecossistema educacional pronto**, com foco em robótica, programação, drones, impressão 3D e pensamento computacional.

Atua hoje no Brasil, Paraguai e em expansão para América Latina via rede Adventista e parcerias educacionais.





PRINCIPAIS DORES E DESAFIOS

1. Dependência do contrato com a escola

Se a escola encerra o contrato, a operação naquela unidade é perdida. O ativo é a relação, não o ponto físico.

2. Alto custo com professor

O professor é o maior gargalo financeiro da operação atual.

3. Modelo não escalável sem estrutura

O crescimento exige padronização, processos, treinamento e governança.

4. Risco de expansão desordenada

Sem um modelo de franquia bem definido, a marca pode perder padrão, qualidade e reputação.

5. Incerteza no formato ideal de franquia

Dúvida entre:

- Escola de rua (porta aberta ao público).
- Operação exclusivamente dentro de escolas.





POTENCIAIS DO NEGÓCIO

1. Produto altamente diferenciado

Poucas empresas possuem:

- Conteúdo próprio.
- Material didático registrado.
- Metodologia validada.
- Operação educacional já rodando.

2. Tendência de mercado extremamente favorável

Educação tecnológica é prioridade global:

- STEM / STEAM
- Pensamento computacional
- Robótica educacional
- Programação para crianças

3. Escala internacional natural

Material já em espanhol + rede Adventista em 111 países = potencial de expansão global.

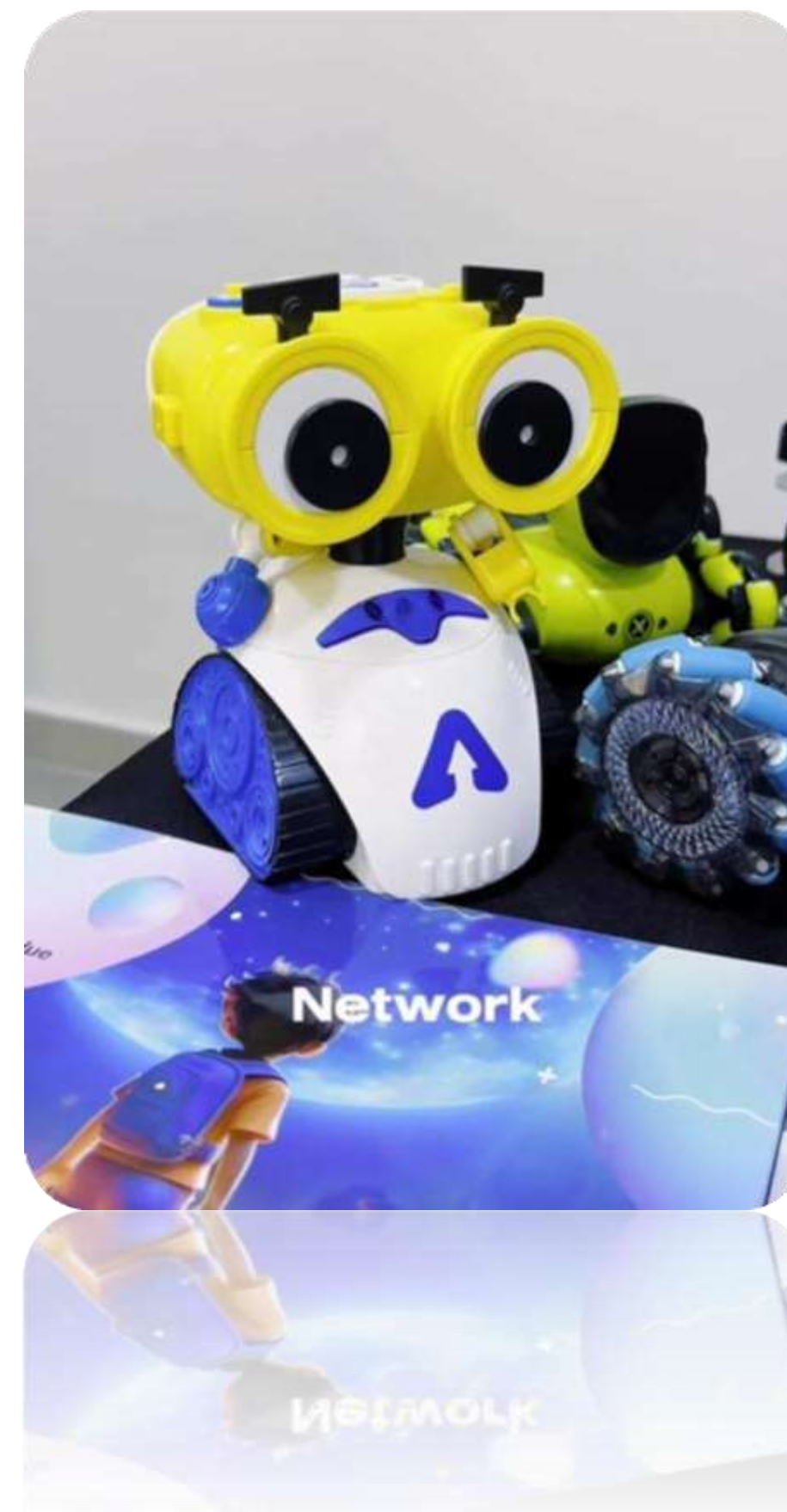
4. Múltiplas fontes de receita

A BW9 pode gerar receita com:

- 1.Taxa de franquia.
2. Royalties.
3. Venda de livros.
4. Repasses de fornecedores homologados.
5. Treinamentos.
6. Licenciamento internacional.

5. Baixo risco operacional para a escola cliente

A escola compra um projeto pronto, sem precisar investir em desenvolvimento, tecnologia ou equipe especializada.



POSSÍVEIS FORMATOS PARA EXPANSÃO POR FRANQUIAS



Formato 1 – Franquia de Território Educacional

O franqueado:

- Compra o direito de explorar um território.
- Prospecta escolas.
- Implanta múltiplos laboratórios dentro das escolas.
- Escala a operação por volume de escolas.

Modelo semelhante a: franquias B2B de serviços educacionais.

Vantagem:

Alta escalabilidade, baixo risco imobiliário.

Desafio:

Gestão de múltiplas escolas e contratos.

Formato 2 – Franquia Escola de Rua

O franqueado abre uma unidade física própria:

- Atrai alunos diretamente.
- Forma turmas próprias.
- Tem controle total do contrato com o aluno.

Vantagem:

Mais controle da receita.

Desafio:

Maior custo fixo, maior risco comercial.

Formato 3 – Franquia para Escolas

O franqueado:

- Possui uma unidade educacional.
- Atua exclusivamente dentro de sua escola, em um determinado território.

Vantagem:

Custo fixo diluído.

Maior segurança do franqueado.

Desafio:

Políticas internas das escolas

Modular formato de acordo com porte das escolas (escolas menores)

Projeto

Formatação de negócios & expansão para franquias

Metodologia

MACRO ETAPAS DO PROJETO

Etapa 1

Construção do Modelo de Franquias

Objetivo

Desenvolver a estratégia e documentação para expandir o atual modelo de negócio

Etapa 2

Mentoria e Acompanhamento

Objetivo

Definir um plano de ação de implantação do negócio e acompanhar mensalmente sua execução por meio de mentoria mensal.

Metodologia

MACRO ETAPAS DO PROJETO

Etapa 1

Construção do Modelo de Franquias

Objetivo

Desenvolver a estratégia e documentação para expandir o atual modelo de negócio

Metodologia

Etapas para a construção do modelo de franquia



ETAPAS DO CICLO

Etapa 1

Kick Off e Imersão na Realidade de Negócio



Objetivo

Garantir um entendimento mútuo e profundo da atual operação, estrutura e jornada do cliente.

Atividades

- Kick Off do projeto e metodologia
- Diagnóstico Interno e Entendimento do Negócio
- Avaliação de Insumos Empresariais
- Definição de Missão Visão e Valores

Entregáveis

CANVAS do Projeto, Diagnóstico inicial e cronograma de trabalho.

Kick-off do projeto e metodologia

Reunião de apresentação dos times, alinhamento de CANVAS do projeto, objetivos, hipóteses, entregáveis e cronograma.

Diagnóstico Interno e Entendimento o Negócio

Entrevistas com os sócios e gestores para mapeamento da operação atual, diferenciais competitivos, desafios e cultura da empresa.
Avaliação de dados financeiros (planilha e/ou sistema) das 3 unidades.

Avaliação de Insumos Empresariais

Análise de informações fornecidas pela empresa (organograma, estudos prévios, relatórios, pesquisas de mercado) para entendimento da operação, grau de maturidade e capacidades de investimento.

Definição da Visão, Missão e Valores da Franquia

Sessão de trabalho para definir os pilares estratégicos que nortearão toda a rede de franqueados.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 2 **Business Plan do Franqueado**



Objetivo

Estruturar o modelo de negócio sob a ótica da unidade franqueada, definindo seu funcionamento e posicionamento.

Atividades

- Análise do Mercado e Segmento
- Análise Competitiva
- Definição de Políticas Comerciais
- Definição de Territorialidade
- Definição de Estrutura & Formatos

Entregáveis

Desenho do modelo de negócio do franqueado, definição de políticas comerciais e de território.

Análise de Mercado e Segmento

Estudo de dados, tendências e notícias do setor para contextualizar o posicionamento da franquia.

Análise competitiva

Mapeamento de players, análise de posicionamento e proposta de valor para identificação da zona de potência da empresa.

Definição de Políticas Comerciais

Estabelecimento das regras de preços, mix de produtos/serviços e margens que devem ser praticadas pelos franqueados.

Definição de Territorialidade

Organização da área de atuação e definição do tipo de território a ser explorado pelo franqueado, de acordo com as políticas da rede.

Definição de Estrutura & Formatos

Desenho da estrutura requerida para a viabilidade dos processos chave da unidade franqueada, considerando os diferentes formatos aderentes a estratégia de expansão.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 3 **Análise de Viabilidade Econômica Franqueado**

Objetivo

Validar a atratividade e sustentabilidade do negócio para o potencial investidor.

Atividades

- Estimativa de Investimento Inicial (CAPEX)
- Projeção de Faturamento e Custos (OPEX)
- Análise de Indicadores Financeiros

Entregáveis

Simulação financeira completa (investimento, DRE, payback, lucratividade) do modelo de franquia.

Estimativa de Investimento Inicial (CAPEX)

Mapeamento de todos os custos para o franqueado montar a unidade (taxa de franquia, obra, equipamentos, estoque inicial, capital de giro).

Projeção de Faturamento e Custos (OPEX)

Simulação de receitas, custos variáveis e despesas fixas da unidade franqueada.

Análise de Indicadores Financeiros

Cálculo do ponto de equilíbrio, Demonstrativo de Resultados (DRE), payback (prazo de retorno do investimento) e lucratividade média esperada para o franqueado.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 4 **Estudo do Plano de Expansão**

Objetivo

Criar uma estratégia clara e direcionada para o crescimento da rede de franquias no mercado.

Atividades

- Definição do Perfil de Franqueado Ideal
- Estudo de Expansão
- Plano de Expansão

Entregáveis

Definição do perfil do franqueado ideal, estudo e plano de expansão faseado.

Definição do Perfil do Franqueado Ideal

Construção da "persona" do candidato ideal, com as competências técnicas e comportamentais desejadas.

Estudo de Expansão

Análise de mercados potenciais e definição de um plano de priorização de cidades/regiões para expansão da rede.

Plano de Expansão

Estratégia faseada para o crescimento da rede, com metas de vendas de franquias por período (ano 1, ano 2, etc.).

ETAPAS DO CICLO

Etapa 5 **Business Plan do Franqueador**

Objetivo

Definir a estrutura e os processos da empresa franqueadora para dar suporte à expansão e gestão da rede.

Atividades

- Desenho do macro processo de expansão
- Estruturação do suporte à rede
- Definição dos indicadores de gestão
- Estrutura da Empresa Franqueadora

Entregáveis

Desenho dos planos de expansão e gestão, organograma e indicadores da franqueadora.

Desenho do macro processo de expansão

Definição das etapas de captação, qualificação, negociação e venda de novas franquias.

Estruturação do Suporte à Rede

Definição do pacote de apoio e suporte que a franqueadora oferecerá nas áreas de implantação, operações, marketing e gestão.

Definição dos indicadores de Gestão

Estabelecimento dos KPIs (indicadores-chave) para monitoramento da performance da franqueadora e da rede.

Definição de Estrutura

Desenho da estrutura requerida para a viabilidade dos processos chave da franqueadora em seu relacionamento com a rede.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 6 **Análise de Viabilidade do Franqueador**

Objetivo

Projetar a saúde financeira da franqueadora, garantindo a viabilidade da operação de suporte à rede.

Atividades

- Definição das taxas do sistema
- Projeção Financeira da Franqueadora
- Análise de Viabilidade e Ponto de Equilíbrio

Entregáveis

Simulação financeira da franqueadora (receitas de taxas, custos, ponto de equilíbrio).

Definição das taxas do sistema

Estruturação e cálculo dos valores da Taxa de Franquia, Royalties e Fundo de Marketing.

Projeção Financeira da Franqueadora

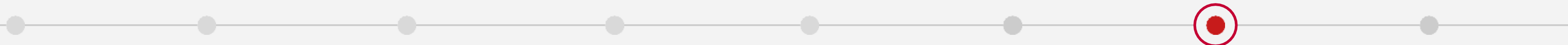
Simulação de receitas e despesas da empresa franqueadora, considerando o plano de expansão.

Análise de Viabilidade e Ponto de Equilíbrio

Determinação do número mínimo de unidades necessárias para sustentar a operação da franqueadora e garantir sua lucratividade.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 7 Instrumentos Jurídicos



Objetivo

Elaborar toda a documentação jurídica necessária para a comercialização e operação da franquia com segurança.

Atividades

- Elaboração da Circular de Oferta de Franquia (COF)
- Elaboração do Contrato e Pré-Contrato
- Elaboração de Documentos Acessórios

Entregáveis

Circular de Oferta de Franquia (COF), Pré-Contrato, Contrato de Franquia e documentos acessórios.

Observação

O escopo contempla a elaboração dos documentos jurídicos para até **1 formato distintos de franquia**.

Ressaltamos que **não é recomendada** a utilização de uma única COF e um único contrato quando existem formatos com **elevado grau de diferenciação operacional, financeira e de gestão**, pois isso pode gerar:

- Riscos jurídicos e regulatórios;
- Fragilidade na relação franqueador–franqueado;
- Dificuldade de fiscalização e padronização;
- Aumento do passivo jurídico futuro.

Assim, a adoção de COFs e contratos específicos por formato garante maior segurança, clareza e aderência à realidade operacional de cada modelo.

Elaboração da Circular de Oferta de Franquia (COF)

Criação do documento mestre com todas as informações sobre a franquia, em conformidade com a Lei nº 13.966/19.

Elaboração do Contrato e Pré-Contrato

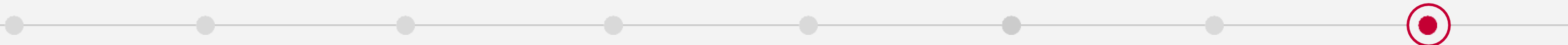
Redação dos instrumentos que formalizam a relação jurídica, os direitos e os deveres entre franqueador e franqueado.

Elaboração de Documentos Acessórios

Criação de termos de confidencialidade, declarações financeiras e outros documentos de suporte ao processo jurídico.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 8 Processos e Manualização



Objetivo

Documentar todo o know-how da operação para garantir a padronização e a transferência de conhecimento para a rede.

Atividades

Mapeamento de Rotinas e Processos
Elaboração dos Manuais

Entregáveis

Conjunto de Manuais da Franquia
(Implantação, Operações, Marketing, Gestão, etc).

Observação

O escopo contempla a elaboração dos **manuais da franquia para até 1 formato distinto de operação**.

Assim como nos documentos jurídicos, **não é recomendada** a utilização de um único conjunto de manuais quando existem formatos com elevado grau de diferenciação operacional, estrutural e de gestão, pois isso pode resultar em:

- Perda de padronização e aumento de ambiguidades operacionais;
- Dificuldade de treinamento, implantação e auditoria da rede;
- Riscos na transferência do know-how;
- Impactos negativos na escalabilidade do modelo.

Nesses casos, a elaboração de manuais específicos por formato garante maior aderência à realidade de cada operação, maior clareza para o franqueado e maior controle para a franqueadora.

Mapeamento de Rotinas e Processos

Levantamento de todas as atividades diárias, semanais e mensais que devem ser executadas pelo franqueado e sua equipe.

Elaboração dos Manuais

Elaboração de todos os documentos necessários para que o parceiro tenha a orientação necessária e opere a unidade com o nível de padronização na operação e gestão conforme diretrizes da Franqueadora.

Metodologia

MACRO ETAPAS DO PROJETO

Etapa 2

Mentoria e Acompanhamento

Objetivo

Definir um plano de ação de implantação do negócio e acompanhar mensalmente sua execução por meio de mentoria mensal.

PROJETO

ACOMPANHAMENTO MENSAL – PÓS FORMATAÇÃO

ACOMPANHAMENTO MENSAL

Objetivo

Acompanhar a execução do plano de expansão, orientar a diretoria sobre os desafios de gestão da rede e mentorar os times internos

Atividades

- Reunião Mensal Estratégica com Diretoria (2h)
- Reunião Mensal Tática com Coord. + Time (2h)
- Revisão contínua de Indicadores (KPIs)
- Refinamento de Scripts e Mensagens

Entregáveis

Reuniões com time de Diretoria e Coordenação

Visão Estratégica (Diretoria)

Encontro mensal de 2 horas para análise macro dos resultados. Foco na revisão do modelo, metas, e ajustes de rota estratégicos para garantir o crescimento sustentável da rede

Gestão Tática (Time)

Encontros mensais de 2 horas com a coordenação e time interno. Foco em revisão dos processos e dia a dia, estrutura de suporte, pipe de vendas.

Melhoria Contínua (Ciclo de Feedback)

Análise do que está funcionando ou não no modelo, com sugestão de melhorias

Cronograma

Timeline de projeto (dias - estimados)



Metodologia de Desenvolvimento

- As reuniões serão realizadas semanalmente, com duração estimada entre 1h e 2h. Conforme a disponibilidade do cliente, o intervalo entre os encontros poderá eventualmente superar o período de sete dias.
- Em cada reunião, os temas propostos serão discutidos, analisados e validados em conjunto. Sempre que houver necessidade de desenvolvimento de materiais complementares — como planilhas, relatórios ou apresentações —, estes serão apresentados durante a reunião ou encaminhados posteriormente para revisão e aprovação.
- Todas as etapas do trabalho são devidamente documentadas.
- As reuniões são previamente agendadas (com possibilidade de gravação), e todo o material produzido — incluindo apresentações executivas, planilhas e estudos — é encaminhado ao cliente por e-mail, garantindo total transparência e rastreabilidade do processo.

Principais ganhos

Formatação de negócios & inteligência de franquia

Tomada de decisão com segurança, baseado em uma análise completa de riscos, investimentos e potencial de retorno de acordo com a realidade da empresa

Aceleração do crescimento com um modelo de negócio otimizado e replicável, minimizando os erros caros de uma expansão por tentativa e erro e garantindo consistência da marca em todas as unidades.

Enquadramento na Lei de Franquias e documentação jurídica necessária para suporte e garantia da rede com segurança.

Replicação da "magia" da marca, traduzindo seus processos, cultura e a qualidade do seu produto padrões claros, protegendo o DNA da marca que conquistou seus clientes.

Ciência de onde e como crescer, com um mapa de territórios prioritários e um plano de ação faseado, focando os esforços e o capital nas oportunidades de maior potencial.

Processos desenhados e manualizados para garantir a replicação de maneira saudável.

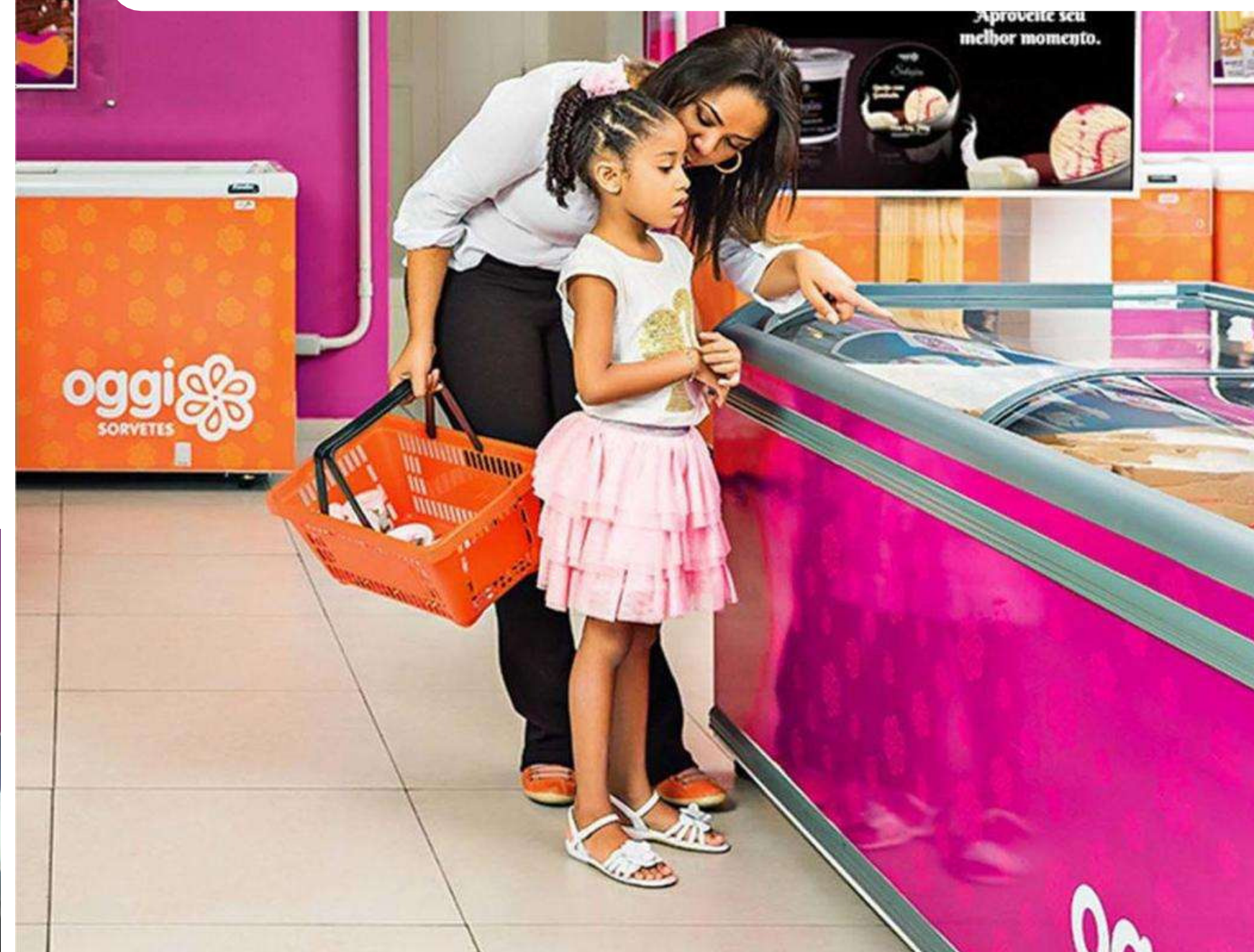
Cases que traduzem nosso impacto no mercado

Quando a estratégia encontra a execução, o resultado aparece



Planejamento estratégico com foco na expansão

Indústria fundada em 2006, passou por uma transformação completa com o apoio da Goakira, ganhando estrutura para crescer com agilidade e consistência. O resultado foi uma expansão acelerada: de 5 unidades em 2015 para mais de 750 lojas em todo o Brasil atualmente.





Do propósito à expansão nacional

Uma rede de residenciais seniores que, com apoio da Goakira, estruturou seu modelo de franquias e acelerou sua expansão. Com mais de 120 unidades em cerca de 20 estados, a marca projeta alcançar 300 unidades nos próximos anos, oferecendo hospedagem humanizada para idosos em todo o Brasil.





Transformando o Varejo do Cruzeiro

A Goakira reestruturou a operação de lojas físicas do Cruzeiro, definindo mix de produtos, processos, manuais e arquitetura. O resultado: aumento médio de 20% nas vendas e plano de expansão para até 30 lojas nos próximos 18 meses.

Investimento

Condições contratuais

Investimento | Estruturação do Projeto

Condições de pagamento

O investimento contempla todas as etapas do projeto (duração de 6 meses), considerando como base a cidade de São Paulo, sem incluir deslocamentos ou custos adicionais.

Etapa 1

Construção do Modelo de Franquias | 8 Etapas

Etapa 2

Mentoria & Acompanhamento

A entrega será realizada por meio de um relatório final de análise, considerando o planejamento e análise de viabilidade de até 3 formatos, reunindo todos os pontos mapeados ao longo do processo.

Importante destacar que esta proposta não abrange a definição final do modelo de negócios, nem a sua implementação, etapas previstas para fases posteriores do projeto.

A proposta também abrange a elaboração de instrumentos jurídicos e manuais de 1 formato.

**Etapa 1: R\$63.000 | 5 Parcelas
R\$12.600**

**Etapa 2: Mensais de R\$6.000
(mínimo 3 meses)**

**TODAS AS ETAPAS: R\$76.500 (~5% desconto)
10 parcelas iguais de R\$7.650**

Condições contratuais

Pontos de atenção

Para assegurar a confidencialidade das informações, a GOAKIRA adota uma política de proteção de dados robusta. Isso resguarda quaisquer dados sensíveis ou sigilosos acessados na execução dos nossos serviços. Informamos que nosso papel legal limita-se a Operador de Dados. A modificação ou guarda de dados de clientes/terceiros pela GOAKIRA requer autorização explícita e formalizada em contrato.

Entregas não especificadas nos documentos não são de responsabilidade da GOAKIRA. Caso sejam necessárias funcionalidades ou atividades que demandem tempo extra de trabalho, será preciso um mapeamento prévio e uma contratação adicional para sua execução.

Será de responsabilidade do cliente nos fornecer um ponto de contato focal para a concentração e distribuição interna das demandas de projeto, de forma a garantir a fluidez da relação cliente e contratada.

Possíveis atrasos nas entregas do cliente ou terceiros acarretarão em replanejamento do cronograma e possíveis custos extras de alocação de equipe, o que significa extensão do pagamento mensal para cada novo período se necessário.

Termos e condições gerais

descritos na minuta contratual padrão a ser enviada após aprovação formal desta proposta via e-mail de confirmação.

Viagens e deslocamento

Se a contratante solicitar visitas que exijam deslocamento de profissionais para outras unidades fora da cidade de São Paulo, o custo com viagem e hospedagem será repassado para a contratante.

Documento válido para assinatura até o dia **25/01/2026**

SOBRE O REEMBOLSO DE DESPESAS

DESLOCAMENTO TERRESTRE	Para as localidades com até 300 (trezentos) km de distância, mesmo dentro da cidade de São Paulo, será cobrado o valor de R\$ 1,80 (um e oitenta) por km rodado, de acordo com a distância disponibilizada no mapa do Google Maps. Para as localidades que haja o deslocamento aéreo, o deslocamento terrestre poderá ser providenciado pelo cliente ou será cobrado o reembolso do táxi e/ou demais aplicativos de transporte (Uber, Cabify, 99 Táxi, EasyTáxi, dentre outros). Havendo pedágios no trajeto realizado, estes deverão ser reembolsados pelo CONTRATANTE mediante apresentação dos comprovantes.
DESLOCAMENTO AÉREO	Para localidades superiores a 300 (trezentos) km de distância, o deslocamento deverá obrigatoriamente ser aéreo. As passagens poderão ser providenciadas pelo próprio cliente. Os horários dos vôos deverão ser entre às 7:00 e 23:00 horas.
HOSPEDAGEM	Será de responsabilidade do CONTRATANTE o pagamento de hospedagem nos seguintes termos: Apartamento individual em hotel de categoria Business (mínimo 3 estrelas) – Exemplos: Ibis, Quality, Mercure, Holliday Inn, Bristol, Golden Tulip, dentre outros.
ALIMENTAÇÃO	O CONTRATANTE fica responsável por providenciar a alimentação (café da manhã, almoço e jantar) ou disponibilizar uma verba para cada pessoa no importe de R\$ 35,00 (trinta e cinco reais) por dia para café da manhã, R\$ 60,00 (sessenta reais) por dia para almoço e R\$ 60,00 (sessenta reais) por dia para jantar.
ESTACIONAMENTO	Será cobrado o valor do estacionamento ou Zona Azul, mediante a apresentação dos devidos comprovantes.
IMPRESSÕES, ENCADERNAÇÕES E SERVIÇOS DE CORREIOS/MOTOBOY	Será cobrado o valor de R\$ 1,00 (um real) por página impressa P/B (preto e branco) e o valor de R\$ 2,00 (dois reais) por página impressa colorida, os quais serão reportados ao cliente através de um relatório detalhado. Além disso, as pastas, os envelopes, as encadernações e demais despesas relacionadas ao desenvolvimento do projeto ou prestação de serviço, serão cobradas do cliente mediante a apresentação dos devidos relatórios detalhados.

A woman with long dark hair, wearing a yellow polo shirt and a lanyard, is smiling broadly. She is at a conference or event, with other people and a blue backdrop with white text visible in the background. The image has a dark overlay.

Vamos

TRANSFORMAR

o seu negócio?



ECOSSISTEMA **GOAKIRA**

POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS

ビジネスをパワーアップ

Contrato Consultoria 2025 vfinal -017.2026 BW9.pdf

Documento número #303e1242-b6c5-4b3a-9bdb-84743d5843c3

Hash do documento original (SHA256): 98322d6fabbd7e3ef73b7ffcb9b6a21ac48280a003621d3a7181c151fed8fbe0

Assinaturas



Ivan Orefice

CPF: 335.390.608-80

Assinou como testemunha em 29 jan 2026 às 12:06:27



Patrícia Cotti

CPF: 334.061.328-12

Assinou como testemunha em 29 jan 2026 às 13:04:36



José Carlos Fugice Junior

CPF: 226.271.498-30

Assinou como contratada em 29 jan 2026 às 22:47:56



Cleomar Barbosa de Castro

CPF: 968.863.401-82

Assinou como contratante em 03 fev 2026 às 10:14:25

Log

29 jan 2026, 11:20:31	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 criou este documento número 303e1242-b6c5-4b3a-9bdb-84743d5843c3. Data limite para assinatura do documento: 28 de fevereiro de 2026 (11:17). Finalização automática após a última assinatura: habilitada. Idioma: Português brasileiro.
29 jan 2026, 11:21:11	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: ivan.orefice@goakira.com.br para assinar como testemunha, via E-mail. Pontos de autenticação: Token via E-mail; Nome Completo; CPF; endereço de IP. Dados informados pelo Operador para validação do signatário: nome completo Ivan Orefice e CPF 335.390.608-80.

29 jan 2026, 11:21:11	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: patricia.cotti@goakira.com.br para assinar como testemunha, via E-mail. Pontos de autenticação: Token via E-mail; Nome Completo; CPF; endereço de IP. Dados informados pelo Operador para validação do signatário: nome completo Patrícia Cotti.
29 jan 2026, 11:21:11	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: jose.fugice@goakira.com.br para assinar como contratada, via E-mail. Pontos de autenticação: Token via E-mail; Nome Completo; CPF; endereço de IP. Dados informados pelo Operador para validação do signatário: nome completo José Carlos Fugice Junior e CPF 226.271.498-30.
29 jan 2026, 11:21:11	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: evonagencia@gmail.com para assinar como contratante, via E-mail. Pontos de autenticação: Token via E-mail; Nome Completo; CPF; endereço de IP.
29 jan 2026, 12:06:27	Ivan Orefice assinou como testemunha. Pontos de autenticação: Token via E-mail ivan.orefice@goakira.com.br. CPF informado: 335.390.608-80. IP: 177.197.79.179. Componente de assinatura versão 1.1379.1 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
29 jan 2026, 13:04:36	Patrícia Cotti assinou como testemunha. Pontos de autenticação: Token via E-mail patricia.cotti@goakira.com.br. CPF informado: 334.061.328-12. IP: 189.120.72.138. Localização compartilhada pelo dispositivo eletrônico: latitude -23.5565213 e longitude -46.6532112. URL para abrir a localização no mapa: https://app.clicksign.com/location. Componente de assinatura versão 1.1379.1 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
29 jan 2026, 22:47:56	José Carlos Fugice Junior assinou como contratada. Pontos de autenticação: Token via E-mail jose.fugice@goakira.com.br. CPF informado: 226.271.498-30. IP: 111.216.222.89. Componente de assinatura versão 1.1379.1 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
03 fev 2026, 10:14:25	Cleomar Barbosa de Castro assinou como contratante. Pontos de autenticação: Token via E-mail evonagencia@gmail.com. CPF informado: 968.863.401-82. IP: 177.75.51.142. Componente de assinatura versão 1.1380.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
03 fev 2026, 10:14:31	Processo de assinatura finalizado automaticamente. Motivo: finalização automática após a última assinatura habilitada. Processo de assinatura concluído para o documento número 303e1242-b6c5-4b3a-9bdb-84743d5843c3.

**Documento assinado com validade jurídica.**

Para conferir a validade, acesse <https://www.clicksign.com/validador> e utilize a senha gerada pelos signatários ou envie este arquivo em PDF.

As assinaturas digitais e eletrônicas têm validade jurídica prevista na Medida Provisória nº. 2200-2 / 2001

Este Log é exclusivo e deve ser considerado parte do documento nº 303e1242-b6c5-4b3a-9bdb-84743d5843c3, com os efeitos prescritos nos Termos de Uso da Clicksign, disponível em www.clicksign.com.