

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	Barbara Caretta	N. contrato	008.2026
CNPJ	05.680.854/0001-80		
Razão Social	Idayo Industrial e Comercial de Alimentos		
Nome Fantasia	Idayo Sorvetes		
Endereço Completo	Avenida Paulo Marcondes, 1631		
Bairro	Parque Industrial I	CEP	15-703-340
Cidade	Jales	Estado	SP
Dados para envio do boleto e nota fiscal			
Nome completo	Vanessa Ricardo	Telefone	
E-mail	idayocompras@gmail.com	Celular	(17) 99748-0551
Representante legal e devedor solidário			
Nome completo	BARBARA FIORILLI MARIANNO	CPF	405.554.818-40
Contatos			
Departamento	Nome Completo	Telefone	E-mail
Responsável pelo projeto	BARBARA FIORILLI MARIANNO	(17)99726-0765	babsmarianno@gmail.com

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

C. DO VALOR CONTRATADO

Consultoria + Treinamento		
Valor total	R\$74.500	
Parcelas	Valor do Total (Com impostos)	Data de Vencimento
1ª parcela	R\$29.800,00	23/01/2026
2ª parcela	R\$7.450,00	23/02/2026
3ª parcela	R\$7.450,00	23/03/2026
4ª parcela	R\$7.450,00	23/04/2026
5ª parcela	R\$7.450,00	23/05/2026
6ª parcela	R\$7.450,00	23/06/2026
7ª parcela	R\$7.450,00	23/07/2026

Acompanhamento pós treinamento		
Valor total	R\$11.400	
Parcelas	Valor do Total (Com impostos)	Data de Vencimento
Fee mensal	R\$3.800,00	Início pós treinamento - Mínimo 3 meses com possibilidade de prorrogação

Idayo Industrial e Comercial de Alimentos

BARBARA FIORILLI MARIANNO

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:**

Contratante: _____

Contratada: _____

Página 3 de

- 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**.

Contratante: _____

Contratada: _____

Página 5 de

- 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/conduta 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

Contratante: _____

14

Contratada: _____

Página 9 de

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, 21 de Janeiro de 2026

José Carlos Giro Fugice Junior
GOAKIRA CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA.
CONTRATADA

Idayo Industrial e Comercial de Alimentos

BARBARA FIORILLI MARIANNO

Testemunhas:

1. _____
Fabiana Hamada Shimabukuro
CPF: 359.538.648-50

2. _____
Bárbara Regina Caretta Guilherme
CPF: 103.774.146-38

Anexo I – SERVIÇOS CONTRATADOS PROPOSTA

 Anexo I - Escopo: **DESENVOLVIMENTO DE CONCEITO**
R\$ 61.000

Etapa 1	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Posicionamento e Modelo de Negócio	Definição do Posicionamento Estratégico da marca e Desenvolvimento do modelo de negócios que será replicado através de franquia. Entregue em formato PowerPoint e PDF.	R\$ 19.000	90 (noventa) dias úteis a partir da realização da assinatura do contrato e a realização Workshop Inicial.
Viabilidade Financeira	Planilhas de simulação financeira e análise de viabilidade.		
Etapa 2	O que será ENTREGUE?	Valor	
Epex	Estudo do potencial de expansão da macro região e ranqueamento das cidades indicadas para abertura das unidades	R\$ 6.500	
Geomarketing	Estudo da cidade escolhida para abertura da primeira unidade, com indicação da região indicada	R\$ 2.000	
Etapa 3	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\$ 19.000	45 (quarenta e cinco) dias úteis a partir da finalização do Business Plan
	Documentos em formato word e pdf		
Etapa 4	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Implantação e Acompanhamento [Implantação e acompanhamento dos novos processos e ajustes identificados no diagnóstico]	Reunião mensal de acompanhamento e ajustes formalizadas via ata de reunião	R\$ 14.500	6 meses

 Anexo I - Escopo: **Treinamento B2B - Representantes da Indústria**
R\$ 14.000

Etapa 1	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Treinamento e Capacitação [Treinamento para time comercial de representantes para aplicação em vendas do campo - D2B]	Módulo 1 - Mercado e postura consultiva	R\$ 14.000	8 horas (Presencial)
	Módulo 2 - TÉCNICAS DE VENDA, OBJEÇÕES E SIMULAÇÃO		
Etapa 2	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?

Contratante: _____

Contratada: _____

Página 11 de

Acompanhamento [Acompanhamento dos novos processos e ajustes identificados]	Reunião de 2 horas mensais para acompanhar os resultados, garantindo o aprendizado contínuo do time de vendedores, e auxiliando nas dores e acompanhamento dos indicadores e dia a dia	Fee Mensal - R\$3.800	3 meses mínimo com possibilidade de extensão
--	--	-----------------------	--

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

Contratante: _____
14

Contratada: _____

Página **14** de



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

PROJETO DE EXPANSÃO



TUDO QUE VOCÊ PRECISA
PARA **IMPULSIONAR O SEU NEGÓCIO.**

EM UM SÓ LUGAR.

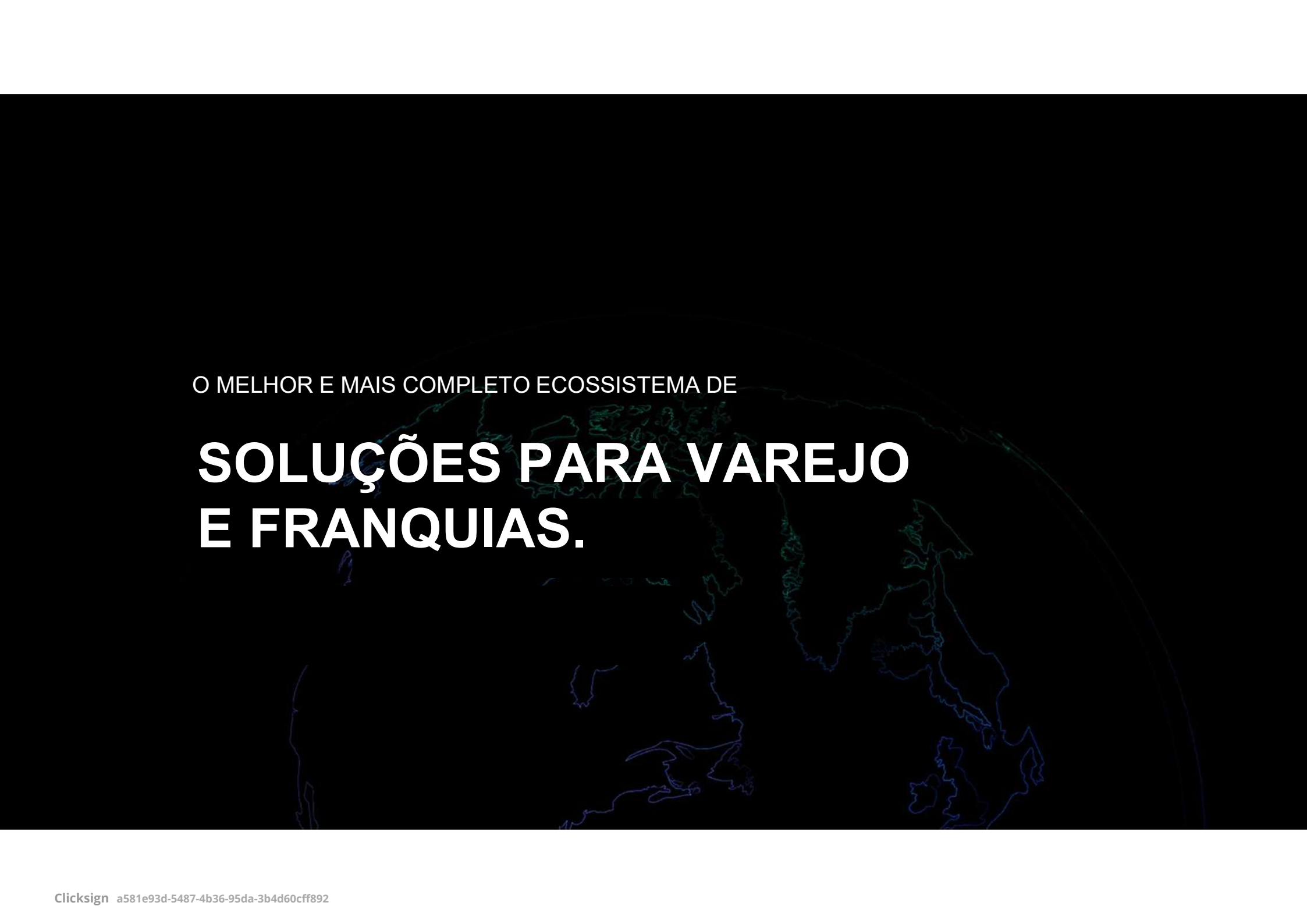
Formado por especialistas em franquias e varejo, o **Ecosistema Goakira** transforma sonhos em realidade, impactando positivamente a vida de empreendedores desde 2012.

Acreditamos que cada projeto tem um potencial único e estamos empenhados em desbloqueá-lo, oferecendo suporte e orientação em cada etapa do caminho.

Com nosso compromisso com a excelência e abordagem focada no cliente, estamos construindo um legado de sucesso e crescimento sustentável.



O TIME DE ESPECIALISTAS QUE O SEU NEGÓCIO PRECISA!



O MELHOR E MAIS COMPLETO ECOSSISTEMA DE

SOLUÇÕES PARA VAREJO E FRANQUIAS.

HÁ MAIS DE UMA DÉCADA POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS NO MUNDO INTEIRO.

DEFINA ONDE VOCÊ QUER CHEGAR E NÓS TE DIREMOS O QUE PRECISA SER FEITO.



SOMOS A PRIMEIRA E ÚNICA CONSULTORIA EMPRESARIAL ESPECIALIZADA EM FRANQUIAS A CONQUISTAR 8 VEZES CONSECUTIVAS O SELO DE QUALIDADE ISO 9001.



**ECOSSISTEMA COMPLETO
PARA POTENCIALIZAR A
SUA EMPRESA!**

**ESPECIALISTAS EM
FRANQUIAS E VAREJO**

GDesign

ARQUITETURA COM FOCO
EM RESULTADO



ESTRATÉGIA PARA
EXPANSÃO DE NEGÓCIOS

Goseven

AGÊNCIA DE
PERFORMANCE

**central do
VAREJO**

PORTAL DE VAREJO,
NRF E IMERSÕES



Somos a primeira e única consultoria empresarial especializada em franquias a conquistar 8x consecutivas o Selo de qualidade ISO 9001.

O QUE DIZEM **NOSSOS CLIENTES**



CLIQUE NA IMAGEM ACIMA PARA VER O DEPOIMENTO DOS NOSSOS CLIENTES!

MAIS DE 1.200 PROJETOS REALIZADOS NOS ÚLTIMOS 12 ANOS



CONQUISTAMOS O "PRÊMIO DESTAQUE FORNECEDOR 2023" DA ABF COM O CASE OGGI SORVETES: DESENVOLVIMENTO DO CONCEITO E GESTÃO DA REDE OGGI SORVETES.

MAIS DE 1.000 PROJETOS REALIZADOS NOS ÚLTIMOS 12 ANOS



Conquistamos o “Prêmio Destaque Fornecedor 2023” da ABF com o case Oggi Sorvetes : Desenvolvimento do conceito e Gestão da rede Oggi Sorvetes.

SOMOS A 1ª E ÚNICA CONSULTORIA EMPRESARIAL ESPECIALIZADA EM FRANQUIAS A CONQUISTAR 8X CONSECUTIVAS O SELO DE QUALIDADE ISO 9001.

A AUDITORIA PARA CERTIFICAÇÃO VERIFICA, EVIDÊNCIA E APROVA:

- Se todos os requisitos de escopo e contrato são efetivamente entregues ao cliente;
- Se o escopo de prazo é plenamente atendido;
- Se possuímos validação técnica para liberação dos materiais que são entregues aos nossos clientes;
- Se tratamos os feedbacks recebidos com ações de melhoria buscando um processo que esteja de acordo com as expectativas acordadas;
- Se somos idôneos em nossa prestação de serviços e se temos políticas éticas que garantam a confidencialidade dos dados de nossos clientes;
- Se temos em nosso corpo de colaboradores um ambiente que condiz com nossa política de qualidade e ações que reflitam isso.



TUDO O QUE PODEMOS APOIAR

- Definição da estratégia e do novo modelo de negócios do canal das unidades;
- Análise do potencial de expansão e definição do plano de expansão;
- Análise de viabilidade financeira e operacional para o franqueado e para a franqueadora;
- Criação do novo projeto arquitetônico conceitual com visual merchandising e comunicação visual;
- Elaboração dos projetos executivos e memoriais descritivos para cada loja a ser implantada no novo formato;
- Elaboração de instrumentos jurídicos de franquias (COF, contrato de franquias);
- Regularização da situação contratual e jurídica com cada parceiro;
- Mapeamento e redesenho dos processos e manuais de operação e gestão;



- Negociação de ponto comercial;
- Prospecção de investidores para novas lojas;
- Vendas e negociação com novos investidores interessados no modelo de loja.
- Implantar as novas unidades;
- Treinar todo o staff das lojas em atendimento, vendas e gestão;
- Prestar suporte e gestão da rede de franquias;
- Desenvolver novos produtos para a rede;
- Criar e executar plano de ações comerciais e de marketing;
- Ser a agência de marketing da rede, dando todo o apoio para o aumento das vendas nas lojas;
- Desenvolver novos modelos de negócios e ações para gerar novas receitas.



ESCOPO DO PROJETO

ETAPAS:



ESCOPO DO PROJETO

ETAPAS:

1º



**PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO**

Etapa 1: Planejamento Estratégico – D2C

1) Análise de Mercado e Identificação de Oportunidades para Unidade Própria:

- Avaliação do mercado.
- Análise das tendências, oportunidades e ameaças externas.
- Identificação e análise dos concorrentes e fatores econômicos, políticos, sociais e tecnológicos relevantes.

2) Análise interna para a estrutura da loja:

- Avaliação dos recursos, capacidades e competências da organização.
- Análise da estrutura organizacional e da cultura empresarial.
- Identificação dos pontos fortes e fracos internos da organização.

3) Definição de objetivos e metas:

- Estabelecimento de metas de curto, médio e longo prazo.
- Definição de indicadores-chave de desempenho (KPIs) para medir o progresso.
- Alinhamento dos objetivos com a visão e a missão.

4) Formulação de Estratégias

- Desenvolvimento de estratégias para alcançar os objetivos definidos.
- Identificação de abordagens competitivas e vantagens competitivas.
- Consideração de estratégias de crescimento, diversificação, inovação, parcerias, entre outros.

1.2 POTENCIAL DE EXPANSÃO

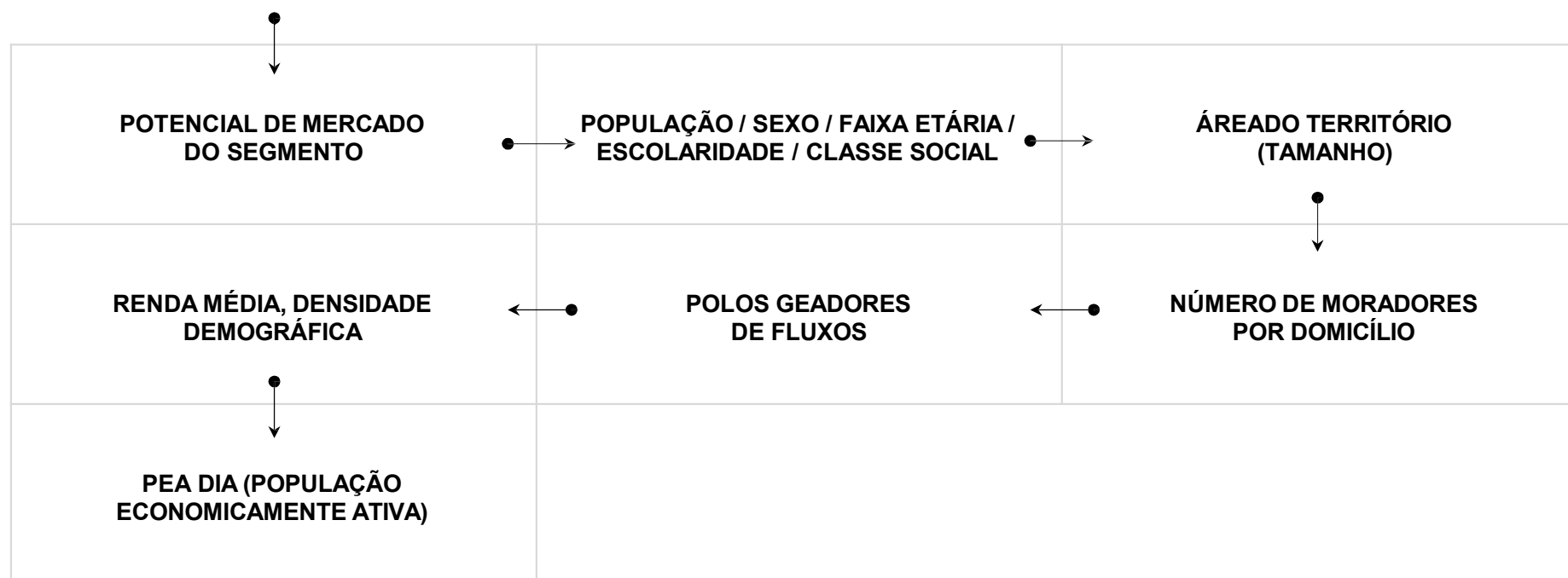
- Avaliação do potencial de unidades em até 3 regiões indicadas pelo cliente, através de um diagnóstico estatístico, no qual leva-se em consideração: demanda (potencial de consumo do mercado total e do segmento de mercado específico), população (por faixa etária, sexo e classe social), quantidade de empresas, taxa de crescimento demográfico, dentre outros dados.
- Avaliação do plano de expansão considerando os objetivos do cliente, fatores regionais, capacidade de suporte, abastecimento e potencial de mercado.
- Identificação de concorrentes na região indicada.

O QUE SERÁ ENTREGUE?

- Definição de Território e áreas de atuação;
- Mapa geográfico território;
- Panorama de cada região indicada
- Detalhamento da região indicada

Após o mapeamento do estudo de potencial de expansão, será definido juntamente com o cliente o plano de expansão, delineando os municípios e a velocidade do crescimento da rede.

FATORES CONSIDERADOS PARA A ANÁLISE



FONTES DE DADOS



Instituto Brasileiro de
Geografia e Estatística



Análises e informações
para decisões de crédito
e apoio a negócios.



Autarquia federal autônoma
integrante do Sistema
Financeiro Nacional

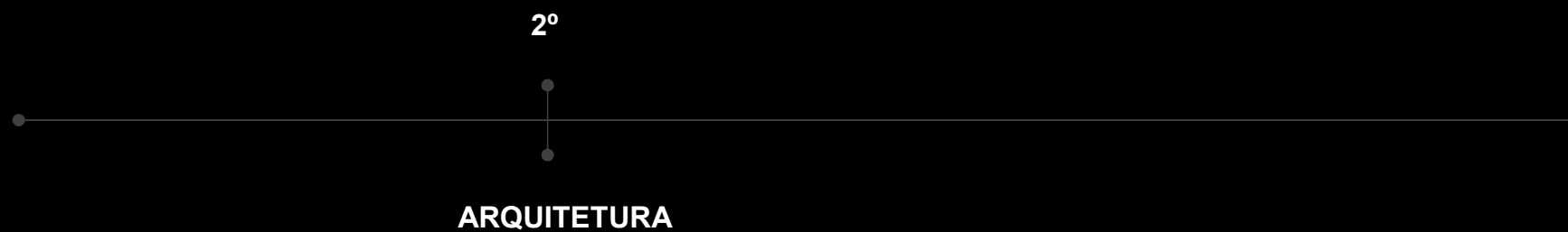


Análises e informações
para decisões de crédito
e apoio a negócios.

Pesquisas de mercado feitas de formas independentes.

ESCOPO DO PROJETO

ETAPAS:



BRIEFING E ESTUDO PRELIMINAR

Através de reunião entre cliente e arquiteto são levantadas e relacionadas todas as informações sobre as exigências às quais o espaço deve satisfazer, é a fase preliminar de definições, verificações e análises.

- Briefing;
 - Programa de necessidade;
 - Setorização e fluxos;
 - Layout preliminar.
-
- O projeto será desenvolvido para um espaço ideal
 - Será desenvolvido 1 modelo de operação
- * O logotipo e manual da marca deverão ser fornecidos pelo cliente.

VISUAL MERCHANDISING

goakira.com.br

- Estudo do Mix de produtos;
- Layout em que seja intuitiva a circulação fazendo o cliente andar por toda loja de forma agradável, orientada e estratégica;
- Definir os formatos de exposição em cada setor;
- Criar sistema de exposição que organize e valorize os produtos;
- Definir equipamentos de parede, ponto focal, equipamentos de solo;
- Desenvolver equipamentos de exposição e atendimento;
- Estudo da capacidade de exposição;
- Definir ações para a melhor experiência no PDV.

* Desenvolvido em paralelo com o projeto de arquitetura.

ANTEPROJETO

Estabelece a configuração inicial da solução proposta para o projeto através de plantas, modelo 3D e escolha de materialidades. Definição de estratégias para proporcionar a melhor experiência no PDV.

- Projeto em modelo 3D;
- Definição do layout;
- Indicação de mobiliários;
- Materialidade e revestimentos;
- Iluminação;
- Fachada;
- Marcenaria e serralheria;
- Imagens renderizadas.

COMUNICAÇÃO VISUAL

- **Comunicação Visual Institucional:** setores da loja/marca, sinalização de produtos, precificação, patterns institucionais, serviços oferecidos pela loja (descrição sobre os serviços devem ser informadas pelo cliente);
- **Comunicação visual em alta para impressão;**
- **Manual de aplicação da comunicação visual;**
- **Sistema de Cartazamento.**

* As imagens a serem produzidas serão previamente alinhadas e definidas.

* Será apresentado aplicado no modelo 3D.

* Desenvolvido em paralelo com o projeto de arquitetura.

MEMORIAIS

Elaboração de memorial descritivo e estimativa de custos com descrição e quantificação para definição do modelo franqueável.

- Memorial descritivo para franqueados;
- Estimativa de custos (pode variar em até 20% para mais ou para menos de acordo com cada replicação).



REPLICAÇÃO

BRIEFING E ESTUDO PRELIMINAR

goakira.com.br

Através de reunião entre cliente e arquiteto são levantadas e relacionadas todas as informações sobre as exigências às quais o espaço deve satisfazer, é a fase preliminar de definições, verificações e análises.

- Briefing;
- Programa de necessidade;
- Setorização e fluxos;
- Layout preliminar.

* O levantamento do espaço com medidas deverá ser fornecido pelo cliente.

* O logotipo e manual da marca deverão ser fornecidos pelo cliente.

ANTEPROJETO

Estabelece a configuração inicial da solução proposta para o projeto através de plantas, modelo 3D e escolha de materialidades. Definição de estratégias para proporcionar a melhor experiência no PDV.

- Projeto em modelo 3D;
- Definição do layout;
- Indicação de mobiliários;
- Materialidade e revestimentos;
- Iluminação;
- Fachada;
- Marcenaria e serralheria;
- Imagens renderizadas.

PROJETO EXECUTIVO

goakira.com.br

Apresenta um conjunto de desenhos técnicos necessários para execução da obra ou criação de um modelo franqueável.

- Planta de demolição;
- Planta de construção;
- Planta de pontos de elétrica e hidráulica;
- Planta de forro e pontos de iluminação;
- Planta de paginação de piso;
- Planta de mobiliários;
- Fachada;
- Marcenaria e serralheria;
- Memorial descritivo.

* Leque de desenhos será definido conforme necessidade.

* Não estão inclusos projetos complementares.

* Não está incluso acompanhamento ou visitas de obra durante a fase de execução. Visitas terão um custo de R\$800,00/visita + transporte, hospedagem e alimentação, e deverão ser agendadas com pelo menos 5 dias de antecedência.



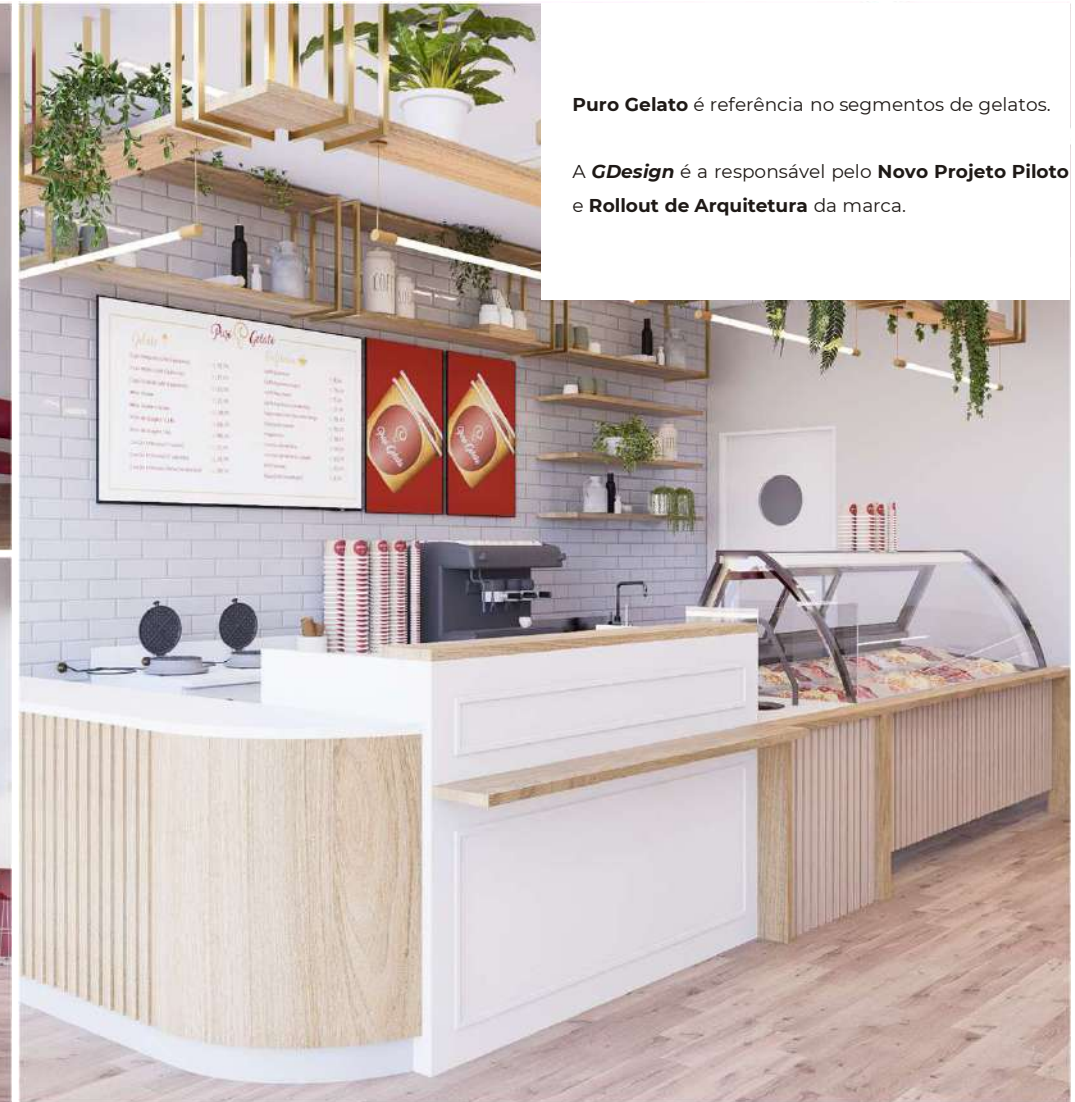
PROJETOS



Puro Gelato é referência no segmentos de gelatos.

A **GDesign** é a responsável pelo **Novo Projeto Piloto** e **Rollout de Arquitetura** da marca.

GDesign



Puro Gelato é referência no segmentos de gelatos.

A **GDesign** é a responsável pelo **Novo Projeto Piloto** e **Rollout de Arquitetura** da marca.

GDesign



Natuzon é uma marca de Açaí e Sorvetes em expansão no Brasil.

A **GDesign** é a responsável pelo **Projeto Conceito** da marca.

Crema di Latte é a primeira unidade de uma deliciosa sorveteria.

A **GDesign** é a responsável pelo **Projeto Piloto** da marca.



GDesign

My Pink Place é uma franquia em expansão.

A **GDesign** é a responsável pelo **Novo Projeto Piloto** e **Rollout de Arquitetura** da marca.



GDesign



Maloucos é uma nova hamburgueria temática e cheia de experiência.

A **GDesign** é a responsável pelo **Projeto Piloto** da marca.

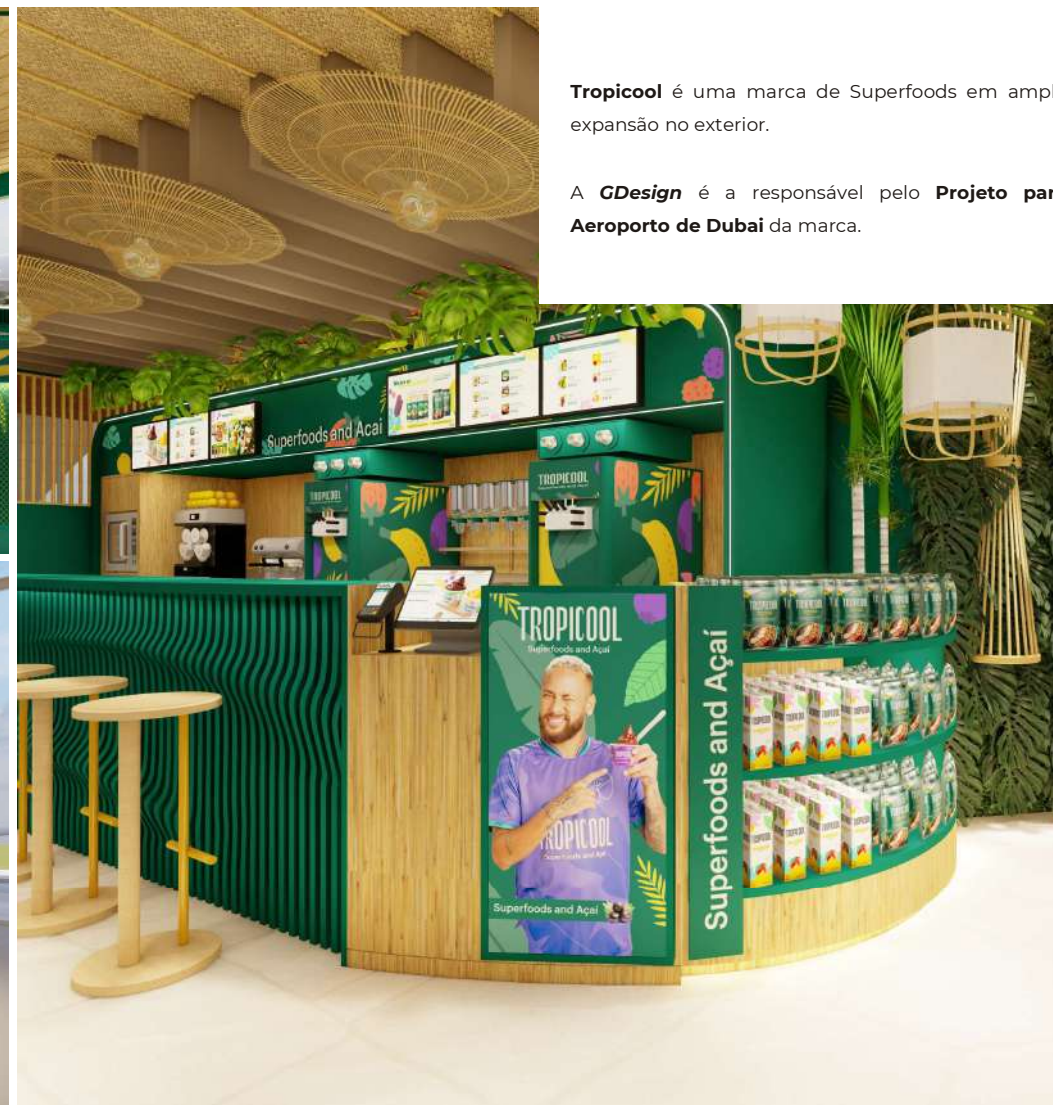
GDesign

Smuush é uma marca de energy smoothies.

Confiaram na **GDesign** para desenvolver o **Projeto Piloto** da sua franquia.



GDesign



Tropicool é uma marca de Superfoods em ampla expansão no exterior.

A **GDesign** é a responsável pelo **Projeto para Aeroporto de Dubai** da marca.



Damazônia é uma marca de Gelateria em expansão no Brasil.

A **GDesign** é a responsável pelo **Projeto de replicação** da marca.

GDesign

O **Açaí do Ninja** é uma marca de Açaí em ampla expansão.

Confiaram na **GDesign** para desenvolver o **Projeto Conceito** do seu novo modelo de Quiosque.



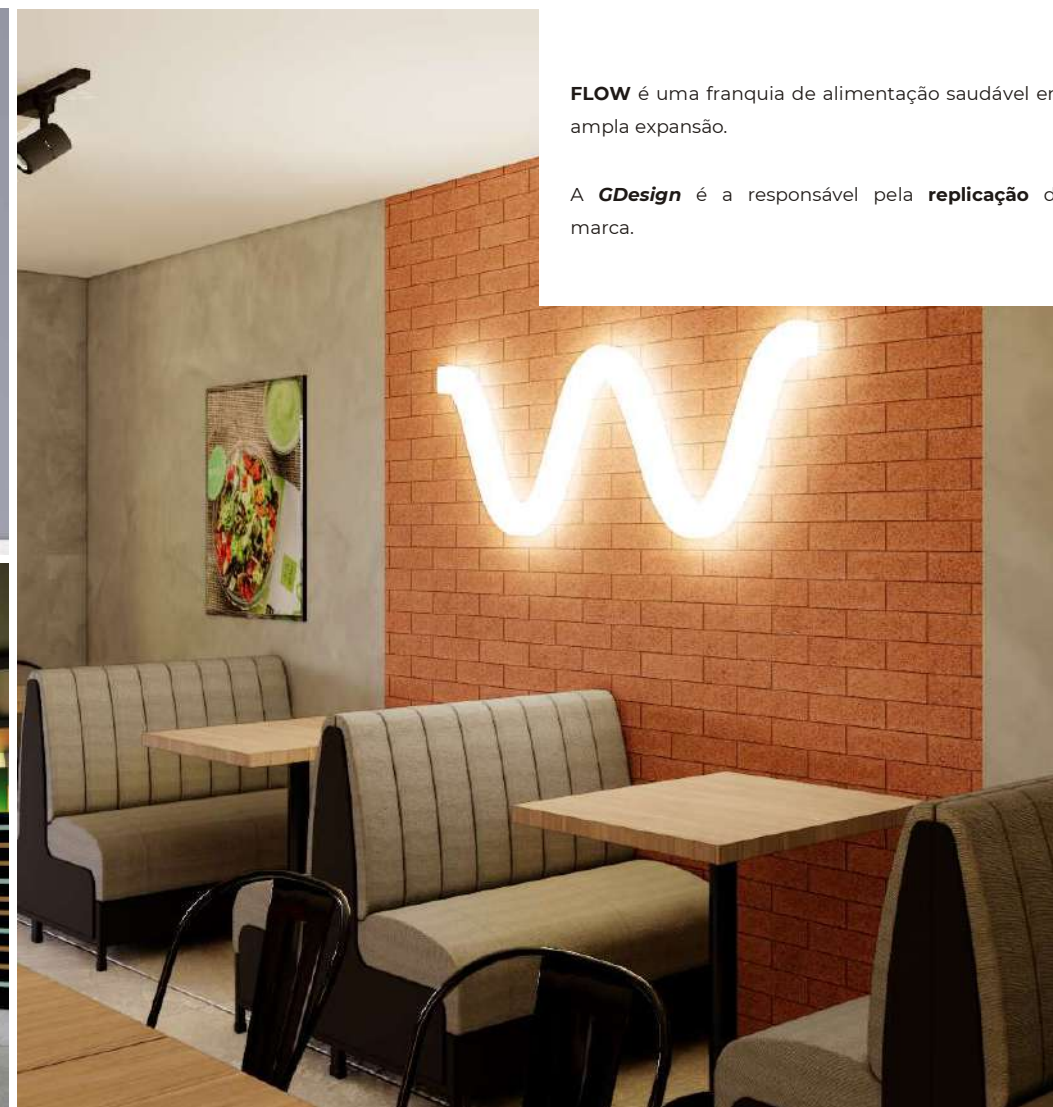
GDesign



Kascão Express é uma franquia de sorvetes que está em acelerada expansão.

A **GDesign** desenvolveu o novo **Projeto Piloto** da loja.

GDesign



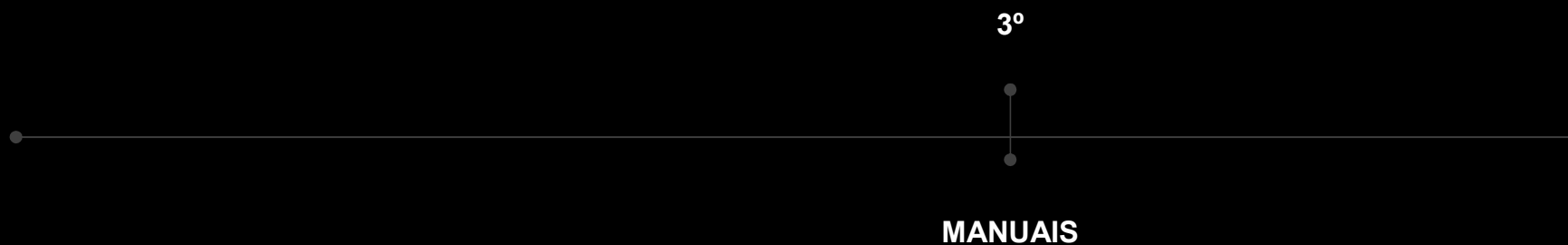
FLOW é uma franquia de alimentação saudável em ampla expansão.

A **GDesign** é a responsável pela **replicação** da marca.

GDesign

ESCOPO DO PROJETO

ETAPAS:



ETAPA 3: MANUAIS OPERACIONAIS

CONJUNTO DE DOCUMENTOS PARA TRANSFERÊNCIA DE KNOW HOW

Manualização das atividades em seu dia a dia

1. **Introdução:** Explicação sobre a marca, histórico, diferenciais, descrição sobre produtos e serviços, responsabilidades do franqueado, expectativas da franqueadora;
2. **Implantação:** Orientações sobre locação do ponto, padrão arquitetônico, R&S, ações de marketing inauguração, criação de mídias sociais, sistema de gestão, orientações contábeis para abertura da empresa, etc;
3. **Operação:** fluxos e processos operacionais, contemplando todas as atividades da unidade;
4. **Marketing:** sugestões de ações de marketing, estratégias de comercialização (mídias sociais), relacionamento com cliente, boas práticas de atendimento e vendas;
5. **Gestão:** orientações sobre a gestão financeira, atendimento, RH e departamento pessoal, entre outros..

Mapeamento das atividades

Levantamento dos materiais existentes e revisão, com potencial para sugestão de melhorias

Padronização das atividades que serão desenvolvidas pelo franqueado

ESCOPO DO PROJETO

ETAPAS:

4º

VIABILIDADE E
ACOMPANHAMENTO

Viabilidade e Acompanhamento do negócio

METODOLOGIA

- Reunião de imersão e levantamento de dados/informações;
- Desenvolvimento das planilhas;
- Reunião de alinhamento;
- Apresentação conclusiva do trabalho.
- Acompanhamento por 6 meses

O QUE SERÁ ENTREGUE?

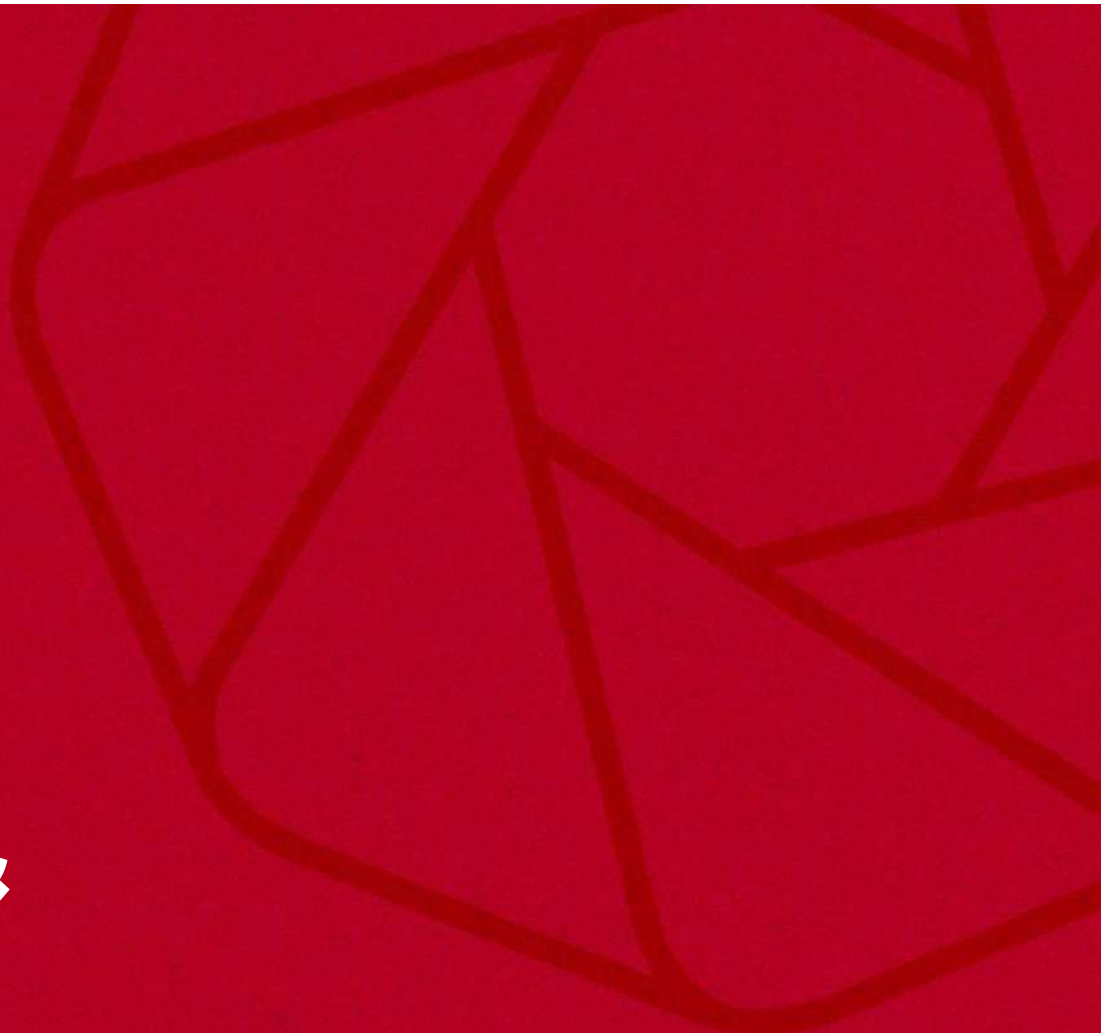
Análises de viabilidade financeira do modelo de negócio proposto. Levantamento do investimento inicial, Entradas e saídas de caixa (despesas, custos e receitas), Fluxo de caixa, Prazo de retorno do capital, VPL – Valor Presente Líquido, Dashboard com os outputs do modelo financeiro e Análise conclusiva.

INFORMAÇÕES ESTRATÉGICAS QUE OBTEREMOS COM ESTA ANÁLISE

- Qual é a lucratividade e rentabilidade?
- Análise de metas e números da projeção.
- É viável financeiramente o modelo de negócios?
- Atualização conforme acompanhamento dos dados



Os documentos são entregues em formato editável (Excel).



Projeto

Treinamento & Capacitação

Desafio

Dores de capacitação IDAYO



- **Venda Assertiva e Consultiva**
Necessidade de evoluir o time B2B (11 vendedores) de "tiradores de pedido" para consultores de negócios, focados em ajudar o cliente a vender mais (Sell-out).
- **Domínio Técnico de Objeções**
Fortalecer a argumentação da equipe frente a um mercado competitivo, capacitando-os para contornar objeções de preço e concorrência com simulações reais.
- **Gestão Orientada a Resultados**
Implementação de uma cultura focada em indicadores (KPIs) tanto para a equipe de vendas B2B quanto para a gestão das novas unidades franqueadas
- **Mudança de mindset para varejo**
Transição estratégica de uma operação puramente industrial para a gestão de lojas próprias e franquias, exigindo novas competências de atendimento e operação.
- **Padronização de OnBoarding**
Garantia de que os novos franqueados recebam uma imersão completa (Teoria, Prática e Gestão) para replicar o DNA da marca com excelência desde a inauguração

TREINAMENTO DE VENDAS

TREINAMENTO DE ON BOARDING

TREINAMENTO DE VENDAS

Etapas para a construção de uma venda engajadora



O objetivo principal é transformar o vendedor "tirador de pedidos" em um Consultor de Negócios, focado no Sell-out (ajudar o cliente a vender o sorvete), aumentando o ticket médio e a fidelização.

Divisão em 2 metades, de 4 horas cada, a primeira teórica e engajadora, e a segunda prática, de treinamento de objeções.

+ ACOMPANHAMENTO MENSAL (2h)

TREINAMENTO DE VENDAS

Venda engajadora



Módulo I: Mercado e Postura Consultiva

(Carga-Horária – 4h - MANHÃ)

- O novo momento da Indústria. Por que estamos mudando?
- Panorama do Mercado de Sorvetes: Tendências de consumo (saudabilidade, indulgência, sabores em alta).
- Sazonalidade: Como vender sorvete no inverno? (Argumentos técnicos).
- Análise da concorrência direta e indireta.
- Venda Consultiva x Venda Transacional:
- A técnica do Sell-Out: Como treinar o dono do PDV para expor e vender nosso produto.
- Mix de Produtos Inteligente: Sugerindo o mix ideal para cada perfil de bairro/cliente.

TREINAMENTO DE VENDAS

Venda engajadora

Módulo II: TÉCNICAS DE VENDA, OBJEÇÕES E SIMULAÇÃO



(Carga-Horária – 4h - TARDE)



- Processo de Vendas e Sondagem
- Perguntas Poderosas (PitchSelling adaptado para sorvete).
- Identificação de dores do PDV (falta de espaço, conta de luz, inadimplência).
- Tratamento de Objeções (Painel Interativo)
- Construção de Scripts: Respostas técnicas e comerciais para cada objeção mapeada.
- Role-Play e Simulação de Vendas
- Fechamento e Compromisso Individual: Plano de ação para próximo mês.

TREINAMENTO DE VENDAS

Venda engajadora

MÓDULO I
MERCADO E POSTURA CONSULTIVA



MÓDULO II
TÉCNICAS DE VENDA, OBJEÇÕES
E SIMULAÇÃO



(+) ACOMPANHAMENTO MENSAL

(Carga-Horária – 2h Mês on line - contínuo)

Objetivo

Acompanhar os resultados, garantindo o aprendizado contínuo do time de vendedores, e auxiliando nas dores e acompanhamento dos indicadores e dia a dia

Atividades

- Treinamentos mensais online de 2h, com time de vendedores todos, para reforço dos conceitos, e auxílio nas demandas individuais que estão prejudicando os andamentos de venda. Mentoria do acompanhamento do plano mensal de vendas atribuído ao vendedor

Prazo mínimo de execução

6 meses

EQUIPE E RESPONSABILIDADES

	EQUIPE	RESPONSABILIDADES
GOAKIRA	• 1 Sócio Diretor; • 1 Consultor especialista em Finanças; Estratégia e Modelagem de Negócios; • 1 Advogado especialista em Franquias; • 1 Consultor especialista em Processos;	• Coordenação geral do projeto – follow-up do cronograma, atividades e entregas; • Desenvolver o trabalho contratado; • Cumprir os prazos estipulados; • Manter sigilo sobre todas informações recebidas.
CLIENTE	• 1 Responsável pelo projeto; • Gestores do negócio (todos) – Gestão, Marketing, Comercial, Operacional e Técnico.	• Disponibilidade para participação de reuniões sobre o projeto; • Transmitir todos os dados e informações necessárias para o desenvolvimento do trabalho; • Aprovar validar o conteúdo do trabalho no prazo estipulado.

INVESTIMENTO

CONCEITO E ACOMPANHAMENTO			
ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3	ETAPA 4
POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO	ARQUITETURA	MANUAIS OPERACIONAIS	VIABILIDADE E ACOMPANHAMENTO
ETAPA EXTRA	Arquitetura: R\$25.500 Entrada: R\$10.200 + 6 parcelas de R\$2.550		
TREINAMENTO E ACOMPANHAMENTO B2B	Consultoria: R\$74.500 Entrada: R\$29.800 + 6 parcelas R\$7.450		

O valor total não inclui as despesas com o deslocamento do consultor na etapa de manuais



+55 11 **2507-8009** | +55 11 **9 7288-8112**

GOAKIRA.COM.BR



Contrato Consultoria_Idayo_20-01-2026.pdf

Documento número #a581e93d-5487-4b36-95da-3b4d60cff892

Hash do documento original (SHA256): ce920ccb2dff5e1140bf06ecbcca9f517521c3382a6678bfa73cb8586deb8c5

Assinaturas



Bárbara Fiorilli Marianno

CPF: 405.554.818-40

Assinou como contratante em 22 jan 2026 às 10:48:13



Patrícia Cotti

CPF: 334.061.328-12

Assinou para aprovar em 21 jan 2026 às 12:13:17



Barbara Caretta

CPF: 103.774.146-38

Assinou como testemunha em 21 jan 2026 às 12:23:35



Fabiana Hamada Shimabukuro

CPF: 359.538.648-50

Assinou como testemunha em 21 jan 2026 às 13:58:27



José Carlos Fugice Junior

CPF: 226.271.498-30

Assinou como contratada em 21 jan 2026 às 19:11:30

Log

21 jan 2026, 12:00:09	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 criou este documento número a581e93d-5487-4b36-95da-3b4d60cff892. Data limite para assinatura do documento: 25 de fevereiro de 2026 (07:52). Finalização automática após a última assinatura: habilitada. Idioma: Português brasileiro.
21 jan 2026, 12:03:56	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 para aprovar, 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.

21 jan 2026, 12:03:56	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: fabiana.hamada@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 Fabiana Hamada Shimabukuro e CPF 359.538.648-50.
21 jan 2026, 12:03:56	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: comercial@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 Barbara Caretta.
21 jan 2026, 12:03:56	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.
21 jan 2026, 12:03:56	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: babsmarianno@gmail.com para assinar como contratante, via E-mail. Pontos de autenticação: Token via E-mail; Nome Completo; CPF; endereço de IP.
21 jan 2026, 12:13:17	Patrícia Cotti assinou para aprovar. 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 -23.5565611 e longitude -46.6533587. URL para abrir a localização no mapa: https://app.clicksign.com/location. Componente de assinatura versão 1.1375.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
21 jan 2026, 12:23:35	Barbara Caretta assinou como testemunha. Pontos de autenticação: Token via E-mail comercial@goakira.com.br. CPF informado: 103.774.146-38. IP: 187.70.4.90. Localização compartilhada pelo dispositivo eletrônico: latitude -23.5639532 e longitude -46.6527348. URL para abrir a localização no mapa: https://app.clicksign.com/location. Componente de assinatura versão 1.1375.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
21 jan 2026, 13:58:27	Fabiana Hamada Shimabukuro assinou como testemunha. Pontos de autenticação: Token via E-mail fabiana.hamada@goakira.com.br. CPF informado: 359.538.648-50. IP: 153.246.69.10. Localização compartilhada pelo dispositivo eletrônico: latitude 34.68887181202424 e longitude 135.5079729326193. URL para abrir a localização no mapa: https://app.clicksign.com/location. Componente de assinatura versão 1.1375.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
21 jan 2026, 19:11:30	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: 153.246.69.10. Localização compartilhada pelo dispositivo eletrônico: latitude 34.6888848567908 e longitude 135.5079887406207. URL para abrir a localização no mapa: https://app.clicksign.com/location. Componente de assinatura versão 1.1375.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com.
22 jan 2026, 10:48:13	Bárbara Fiorilli Marianno assinou como contratante. Pontos de autenticação: Token via E-mail babsmarianno@gmail.com. CPF informado: 405.554.818-40. IP: 191.36.169.247. Componente de assinatura versão 1.1375.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com.

22 jan 2026, 10:48:14

Processo de assinatura finalizado automaticamente. Motivo: finalização automática após a última assinatura habilitada. Processo de assinatura concluído para o documento número a581e93d-5487-4b36-95da-3b4d60cff892.



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 a581e93d-5487-4b36-95da-3b4d60cff892, com os efeitos prescritos nos Termos de Uso da Clicksign, disponível em www.clicksign.com.