

AUTOMAÇÃO COMERCIAL

# Propostas & Contratos

**Da solicitação ao aceite. Sem perder o contexto.**

Reúna dados do cliente, prepare escopos e valores, aprove o envio do PDF e mantenha o histórico da negociação. O aceite alimenta a minuta contratual e a continuidade operacional.

Painel disponível

APRESENTAÇÃO TÉCNICA E COMERCIAL | OUTUBRO 2026

## 01 / PROPOSTA DE VALOR

# Tecnologia para uma necessidade concreta.

Equipes comerciais e gestores de serviços documentais.

01 /

### Comercial por serviço

Quadros de valores, opções de contratação, prazos, entrada e parcelamento sujeitos à revisão.

02 /

### Aprovação antes do envio

Controle administrativo da versão, do documento PDF e da mensagem de apresentação.

03 /

### Aceite estruturado

Coleta da opção escolhida e dos dados necessários para elaborar o contrato.

04 /

### Histórico e comunicação

Vínculo entre proposta, comunicações, aceite e documentação contratual.

## CENÁRIO DE USO ILUSTRATIVO

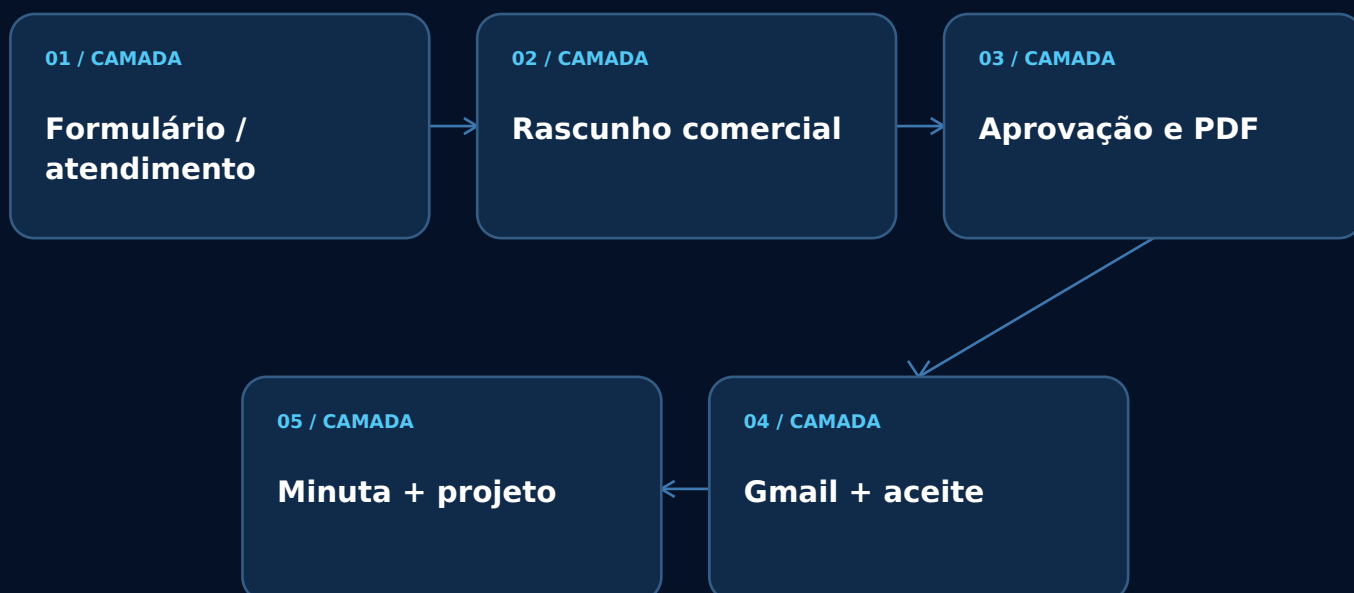
### Cliente escolhe valor unitário ou preço fechado e informa o signatário

A experiência deve ser validada com uma amostra real e com os responsáveis pelo processo.

## 02 / ARQUITETURA DE REFERÊNCIA

# Arquitetura que conecta entrada, contexto e entrega.

Visão conceitual. Componentes, conectores e capacidade são dimensionados para cada ambiente.



## BASE TECNOLÓGICA

- + Aplicação web
- + Gmail OAuth próprio
- + PDF versionado
- + Banco de registros
- + Linha do tempo

A Arquindex estrutura o fluxo de dados e os pontos de validação. O desenho não pressupõe integrações, serviços de IA ou certificados já ativados.

# Controle operacional. Personalização responsável.

## CONTROLES DE REFERÊNCIA

- Remetente autorizado e cópia comercial
- Coleta de e-mails restrita a contatos cadastrados
- Assinatura ICP-Brasil depende de provedor ou certificado habilitado

## ETAPAS DA OPERAÇÃO

**01    Receber solicitação**

**02    Revisar e aprovar**

**03    Enviar PDF e coletar aceite**

**04    Preparar contrato**

## SCRIPTS E REGRAS POR PROJETO

Modelos, serviços e cláusulas podem ser configurados. Integrações de WhatsApp, assinatura e faturamento exigem credenciais e ativação próprias.

Modelo de execução: selecionar amostra > revisar código > testar > conferir saída > aprovar lote > registrar resultado. A execução deve preservar os originais e limitar o acesso ao conjunto autorizado.

#### 04 / IMPLANTAÇÃO E PRÓXIMOS PASSOS

# Da descoberta ao projeto em operação.

**01**

## **Diagnóstico**

Objetivo, tipos documentais, volumes, pessoas, riscos e ambiente.

**02**

## **Desenho e amostra**

Fluxo, índices, regras, acessos e critérios de aceitação aprovados.

**03**

## **Homologação**

Teste de captura, processamento, conferência, integrações e entrega.

**04**

## **Operação assistida**

Treinamento e acompanhamento conforme o escopo contratado.

#### ENTREGÁVEIS PREVISTOS

- Proposta em PDF com versão controlada
- Aceite vinculado à opção comercial
- Minuta e histórico de comunicações

#### CRITÉRIOS DE ESCOPO

Confirmação de envio não comprova entrega ou leitura. WhatsApp e assinatura ICP-Brasil não são apresentados como ativos sem validação do respectivo provedor.

## **Vamos conversar sobre o seu processo.**

+55 31 97363-2725 | [comercial@arquindex.com.br](mailto:comercial@arquindex.com.br)