Briefing — Propostas Comerciais Praxis

Passo a passo

1. Reunir num documento de referência quem é a empresa, como ela opera e como cobra pelos projetos.
2. Definir um roteiro fixo de decisão: as regras e critérios que qualquer negociação ou contrato precisa respeitar, sempre na mesma ordem.
3. Definir um roteiro fixo de proposta comercial: a estrutura de telas e as contas que ligam um número ao outro.
4. Transformar os dois roteiros em rotinas reutilizáveis, que entram sozinhas sempre que o pedido se encaixa — sem precisar chamá-las pelo nome.
5. Usar essas rotinas para gerar casos reais: uma recomendação sobre um contrato de cliente e propostas comerciais completas, em formato de apresentação.

Como funciona cada etapa

- **Rotina de decisão** — funciona como uma régua fixa. Primeiro elimina opções que ferem regras de funcionamento da empresa (por exemplo, nunca cobrar por percentual de verba do cliente). Só o que sobra passa por um segundo filtro, de concentração de carteira. Só então os critérios de peso entram (capacidade de operar, efeito na carteira, margem mínima), sempre na mesma ordem. Quando existe um caso parecido no histórico, ele é citado. A resposta fecha sempre com três partes: a recomendação, o que mudaria essa recomendação e o que ainda falta saber.
- **Rotina de proposta comercial** — funciona como um molde de apresentação. Toda proposta segue as mesmas telas, na mesma ordem: o problema, o tamanho dele, a causa, o que será entregue, quanto custa, quanto volta, o que fica de fora, as premissas e como começar. Nenhum número pode ser inventado — se falta um dado, a rotina pergunta antes de montar, e todo número calculado mostra a conta de onde saiu.
- **Entrada automática** — as duas rotinas entram sozinhas sempre que o pedido se encaixa no que elas cobrem (uma decisão sobre contrato, um orçamento, uma proposta para cliente), sem precisar ser chamadas pelo nome.

O que foi entregue

Arquivo	O que é
Proposta Comercial (Rede Ímpeto)	Apresentação comercial completa em HTML, navegável como slide de tela cheia; passou por 4 versões até a final
Simulador de Retorno	Página interativa separada, com uma barra que recalcula o retorno do projeto ao vivo conforme é arrastada; 2 versões
Recomendação de proposta	Parecer sobre um caso de cliente, aplicando o roteiro de decisão

As versões numeradas (v2, v3, v4) mostram que a proposta foi revisada várias vezes até chegar no formato final — número, texto e visual ajustados a cada rodada.

Como funciona na prática

Um caso real mostra o roteiro de decisão em ação: duas formas de remunerar um contrato foram comparadas.

- **Opção A** (cobrar um percentual da verba de mídia do cliente) foi descartada de cara — fere a regra que proíbe esse modelo de cobrança, então nem chegou a ser comparada em valor.
- **Opção B** (valor fixo menor + bônus sobre resultado) passou pelo filtro de regras, mas faltava informação para seguir adiante: o valor fixo exato, como o bônus seria medido e se havia alguma cláusula de exclusividade.
- A recomendação final foi clara: não levar a Opção A adiante, e pedir os dados que faltam antes de avaliar a Opção B.

O pedido não citou a rotina pelo nome nem pediu um documento — ela entrou sozinha, e a resposta veio direto na conversa, seguindo a mesma ordem de sempre.