

CLIENTE: CLIENTE FICTÍCIO

Prezados,

Apresentamos a proposta para a comercialização e implementação do produto **LinxPromo**. Nós da LINX estamos cientes e atentos aos desafios que o varejista enfrenta e, com esta proposta, apresentamos uma solução que desejamos que esteja aderente às suas necessidades.

LinxPromo tem como objetivo apoiar no orquestramento do ecossistema promocional com modelagens, que aplicadas de forma estratégica, pode impactar as vendas de forma substancial, possibilitando transformar essas ações em resultados efetivos.

No texto abaixo vamos detalhar informações sobre o produto, componentes, implantação, nível de serviço e valores. Agradecemos a oportunidade e informamos que esta proposta e valores apresentados tem validade de **30 dias**, a contar da data de sua emissão.

Atenciosamente,

Time Comercial LinxPromo Brasil**CIDADE FICTÍCIA, XX DE MARÇO DE 2024****(Sinalize conforme exemplo abaixo com marcação em amarelo o tipo de Proposta)****TIPO PROPOSTA:**

- ◊ IMPLANTAÇÃO PROMO STANDARD (proposta padrão)
- ◊ IMPLANTAÇÃO PERSONALIZADA (proposta com alguma definição específica ao cliente)
- ◊ NOVO MÓDULO / NOVO SERVIÇO (acréscimo de módulo/serviço ao cliente da base)
- ◊ MELHORIA (implantação de melhoria Promo no circuito produtivo do cliente)

→ PROPOSTA COMERCIAL

- **ESCOPO – em destaque amarelo o escopo considerado nesta proposta:**
(Sinalizar quais os módulos contratados e o Canal de comunicação integrado)

Módulos contratos:	Canais:
<ul style="list-style-type: none"> ◊ Benefícios Financeiros ◊ Voucher ◊ Vales ◊ Gestão de Pontos ◊ CRM360o 	<ul style="list-style-type: none"> ◊ PDV – Exemplo - STOREX ◊ Ecommerce ◊ SelfCheckout ◊ VA ◊ ERP ◊ Outro Canal

VALORES:**SETUP DOS MÓDULOS BENEFÍCIOS FINANCEIROS + VOUCHER:**

Corresponde a criação de Ambientes + Console + Acessos + Liberação + Modularização + Treinamento + Ativação 1ª loja:

- Módulo Benefícios Financeiros: R\$ XX
- Módulo Voucher: R\$ XX
- Resumo total: **VALOR TOTAL DA PROPOSTA**

RECORRÊNCIA MENSAL: licença Linx Promo PDV/Lojas / Sustentação Padrão / Evoluções / Custo Cloud

- Central: (se existir motor local) R\$ XX
- Por loja: (preencher a recorrência, SEMPRE o valor por loja) R\$ XX

- Custo Cloud: (se houver o custo de ambiente dedicado) R\$ XX
- Resumo total: **VALOR TOTAL DA PROPOSTA**

Valores adicionais

- Setup Motor Local Contingência: (Preencher se existir)
- Ambiente compartilhado dedicado: (Preencher se existir)
- VPN: (Preencher se existir)

Importante:

- Custo Cloud poderá sofrer alterações de acordo com o aumento de necessidade de memória ou recursos para operação produtiva do cliente
- Obrigatoriedade para ativação da aplicação é ter solução integrada ao PDV ou Canal, as APIs e material de integração são liberados para avaliação

Negociação comercial; EXEMPLO DE NEGOCIAÇÃO COMERCIAL:

- Pagamento em 2x: 50% aceite da proposta + 50% em 90 dias
- Contrato Mínimo de 18 meses
- Renovação automática (indexado pelo índice do contrato mãe)

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

1. Escopo da vpn considerada em orçamento: vpn dedicada para evitar uso de ips público na comunicação com a aplicação linx promo, o custo libera 5 vpns, pacote azure, o valor será cobrado no mês que a vpn for ativada a disponibilidade da vpn segue padrões azure, slas de atendimento segue padrões azure. Importante: reajustes acontecem de acordo com o aumento dos valores pela azure e pela cotação do dólar. O cliente deve ser avisado com 30 dias de antecedência do reajuste do valor.
2. Valor do servidor produtivo dedicado + servidor homologação compartilhado suporta 50 lojas + 1.000 promoções simultâneas com 3.000 itens + 20 clusters de segmentação com até 500mil cpfs cada
3. Custo de disparos de email, sms ou whatsapp são de responsabilidade da contratante
4. Para integração com outro erp/pdv, considerar h/h da planilha para horas de suporte, consultoria, apoio técnico, funcional ou qa. Quantidade mínima de horas: 16h
5. Reajuste ipca, contando 12 meses a partir do início do pagamento mensal
6. LinxPromo opera em Cloud, desta forma a estabilidade da rede é importante para sua operação e performance, e é de responsabilidade do cliente. Se o cliente tiver alguma insegurança quanto a essa frente, podemos trabalhar o produto CONECTIVIDADE da Linx para apoiar
7. O produto usa IP FIXO e a aplicação trabalha com White List para liberação de IPs, se o cliente não conseguir gerar a lista, existe o caminho de seguir com VPN Dedicada, essa opção gera custo adicional. O escopo da vpn considerada em orçamento:
 - a. o custo libera 5 vpns, pacote azure
 - b. o valor será cobrado no mês que a vpn for ativada
 - c. a disponibilidade da vpn segue padrões azure
 - d. slas de atendimento segue padrões azure
 - e. Importante: reajustes acontecem de acordo com o aumento dos valores pela azure e pela cotação do dólar. O cliente deve ser avisado com 30 dias de antecedência do reajuste do valor.
8. Se for desejo do cliente ter a estrutura de contingência do motor local, deve ser avaliado se o canal já está integrado e preparado, e configurado para receber esse modelo. Se não estiver, é de responsabilidade do canal levantar os esforços, desenvolver a melhoria necessária. Do lado do Linx Promo existe o custo

adicional do motor local. Esta estrutura de contingência do motor local, se desejado pelo cliente, deve ser incluído no projeto das plataformas que irão utilizá-lo, como pdv, ecommerce, SelfCheckout, VA, etc

9. Taxa Mensal / Valor recorrente, é composto por:
 - a. AMBIENTE: Custos de Cloud Ambiente Produtivo e HML (DEDICADO OU COMPARTILHADO)
 - b. ACESSOS: até 5 acessos ao Console (logins e senhas individuais)
 - c. SUSTENTAÇÃO: Equipe Funcional / Evolução do Produto com versões P&D (melhorias x issues)
 - d. LICENÇA: Custos de Licença por loja - dentro do mesmo company id
 - e. SUPORTE: Sustentação N2 e N3

10. Pedidos de melhoria serão avaliados pelo time do Produto e P&D, e dependendo do que sejam e da urgência, poderá ser apresentada proposta de investimento ao cliente.

11. O Promo não é responsável pelo esforço de integração com os canais (seja on ou off, como PDV, Marketplace, VA, etc) e o Rollout de lojas é de responsabilidade do time cliente ou time serviços do canal.

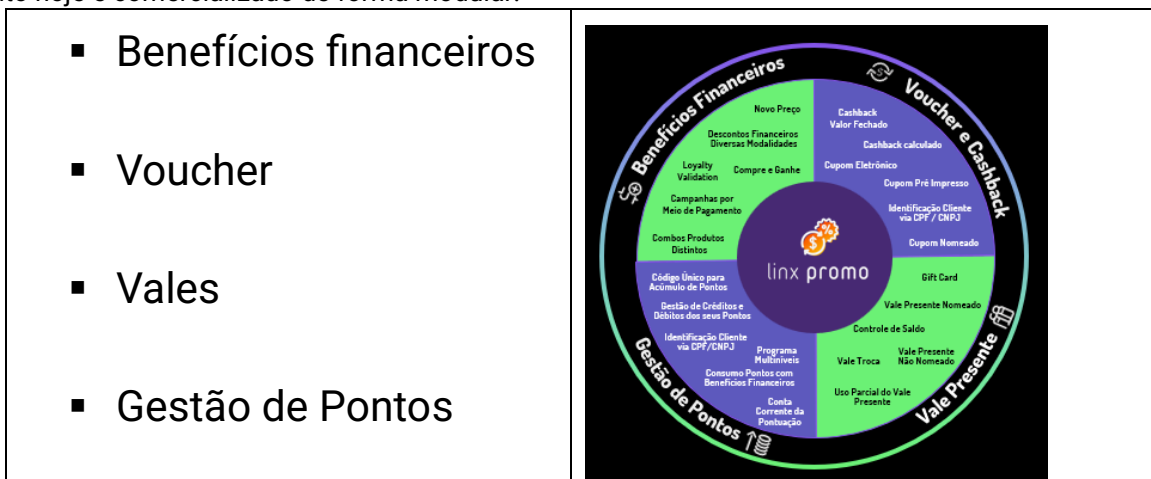
➔ PRODUTO

A SOLUÇÃO É COMPOSTA POR 2 COMPONENTES: MOTOR E CONSOLE.

MOTOR: componente transparente para o usuário e responsável por manter as promoções e conversar com o software (canal) no momento de informar se para tal produto ou serviço há alguma promoção elegível. O MOTOR PROMOCIONAL fica na nuvem (hoje usamos a infraestrutura AZURE) ou como MOTOR LOCAL, onde excepcionalmente em execução de 2º plano no mesmo equipamento que irá capturar o Produto ou Serviço para ser confrontado às Promoções, contingencialmente e com custos adicionais.

CONSOLE: componente utilizado para simular, configurar, montar, alterar, distribuir para o motor e gerir todas as modelagens /promoções. O acesso ao console é feito através de URL (White List ou VPN) com de login, senha únicos vinculados a company ID de cada cliente. Também é via console que será importado as informações de catálogos de produtos e serviços para apoio de consulta e verificação de conflitos na montagem das condições e regras de negócio de cada promoção, como por exemplo: SKU, EAN, Marca, Fornecedor, Departamento, Família, Categoria, Subcategoria e Formas de Pagamento.

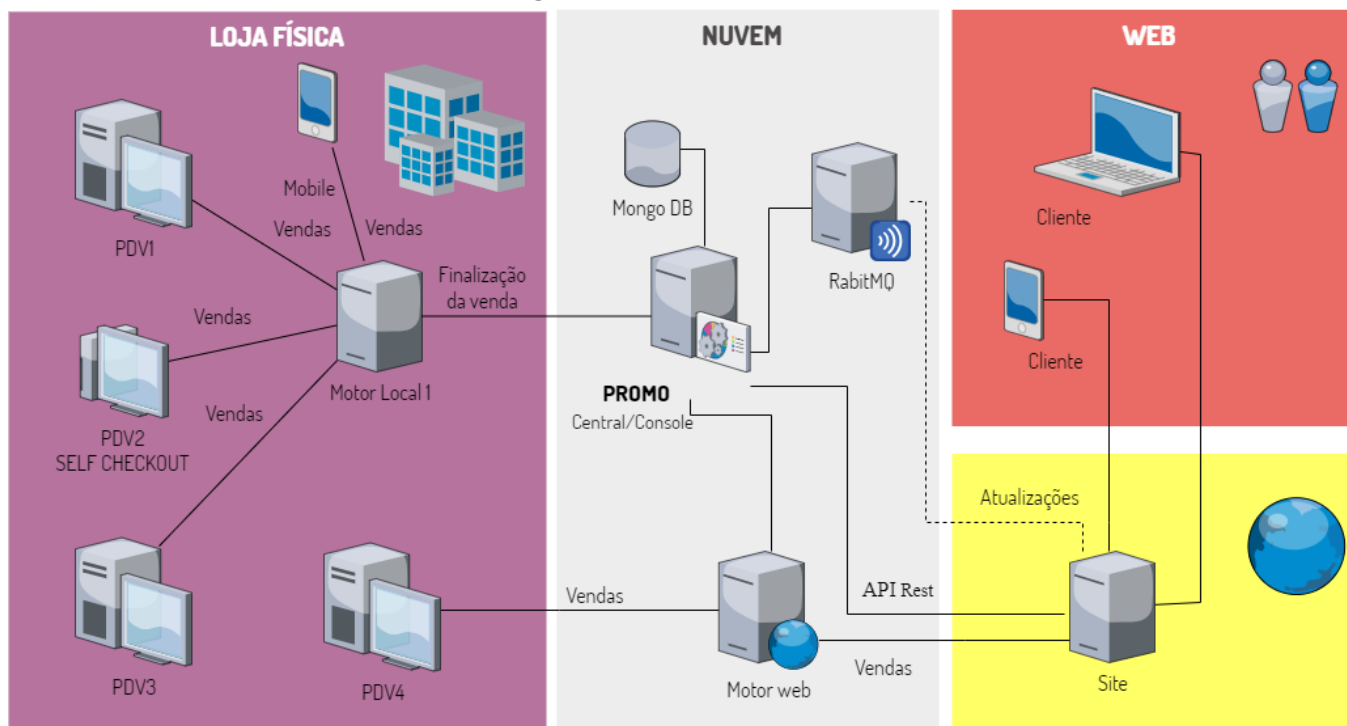
O produto hoje é comercializado de forma modular:



- BENEFCIOS FINANCIEROS: Criação campanhas de promoções com alta complexidade de combinações para atrair novos clientes, incentivar compras adicionais e aumentar o valor médio do carrinho de compras
- VOUCHER: A mecânica da modelagem mais procurada pelos consumidores na busca de relacionamentos mais fortes e duradouros

- **VALES:** Criação e gestão de vales-presentes nos canais de venda, oferecendo facilidades como controle de saldo, resgate parcial e trocas de produtos, impulsionando novas vendas
- **GESTÃO DE PONTOS:** Aumente a fidelidade dos clientes e impulse suas vendas com cartões personalizados, pontos acumuláveis e descontos exclusivos

Arquitetura Linx Promo



➔ ATIVAÇÃO & SUPORTE

IMPLANTAÇÃO:

- **HORAS TOTAIS ESTIMADAS E PREVISTAS:** 145 HORAS projeto + piloto + treinamentos
 - Kickoff (um encontro de 1 hora)
 - Nesta fase azeitamos o cronograma, responsabilidades e owners de cada tarefa e o cliente traz para o encontro o espaço de promoções que serão utilizadas para que o treinamento seja montado o mais alinhado possível com a realidade do cliente.
 - Criação de ambientes hml e prod (definição de ambiente compartilhado ou apartado)
 - Configuração e criação de acessos
 - Treinamento funcional (um encontro de duas horas)
 - Treinamento técnico (um encontro de duas horas)
 - Agenda e disponibilidade exclusiva no dia agendado, dos usuários chave:
 - ✓ Pelo menos uma pessoa que ficará responsável pelo Console de PROMO
 - ✓ Pelo menos uma pessoa técnica que seja responsável pela infra da Loja, Canais e Suporte
 - ✓ Pelo menos uma pessoa de gestão / tomador de decisão
 - Rodada de dúvidas e lapidação da operação após 30 dias de piloto (um encontro de uma hora)
 - Instalação de somente uma loja – com acompanhamento do cliente
 - A instalação do Console de PROMO, que com treinamento básico descrito na 1ª etapa, dura aproximadamente 1 dia. Nesta etapa está previsto os temas: como funciona o processo de importação dos catálogos: SKU, Marca, Fornecedor,

Departamento, Família, Categoria, Subcategoria e Formas de Pagamento, que servirão como Condição para Promoções. Lembrando que a configuração e funcionamento das Campanhas e Promoções não dependem dessas importações, elas apenas facilitam a identificação com uma busca por search increment.

- Instalação do motor de somente uma loja – com acompanhamento do cliente
 - A disponibilização do Motor no Ponto de Venda – contingência o qual, com a configuração, testes de comunicação com o Terminal/PDV e algumas vendas teste em ambiente de produção, dura aproximadamente 6 horas.
- Acompanhamento remoto do piloto [5 dias úteis (9h – 17h) – total de 10 horas]
 - Acompanhamento de um executivo funcional durante os primeiros 5 dias úteis durante 2h por dia.

SUPORTE PADRÃO:

- Suporte Funcional para o produto através do email padrão: promo.produtos@linx.com.br com SLA de até 72 horas para atendimento
- Suporte Técnico 8x5 – via abertura de chamados (ferramenta padrão Linx)
 - N1: suporte ao usuário do cliente identifica a origem do problema
 - N2: suporte interno especializado – time P&D cliente
 - N3: suporte – time RC Linx da Vertical + time funcional Operação Brasil
 - N4: suporte – P&D Produto LinxPromo
- SLAs Sustentação:
 - P4 – impacto em apenas 1 cpf – até 10 dias úteis
 - P3– funcionalidade com bug sem impacto financeiro e/ou liberação de campanha – até 7 dias úteis
 - P2 – funcionalidade com bug com impacto em liberação de campanha – até 4 dias úteis
 - P1 – funcionalidade com bug com impacto financeiro – até 2 dia úteis
 - P0 – queda de sistema – impacto total – 1 A 8 horas

SERVIÇOS DA IMPLANTAÇÃO E SETUP:

- O serviço consiste em suportar a instalação do Software e a colocação do mesmo em condições de operação, tratando de itens como a parametrização, documentação, acompanhamento, validação de processos e rotinas para sua utilização, de acordo com as funcionalidades e especificações, descritas no Escopo da Proposta.
- O Serviço de Implantação é realizado remotamente (se for necessário ir até o cliente será cobrado uma taxa adicional de R\$900,00 por dia considerando 1 recurso funcional), que nessas condições deverá prover toda infraestrutura para suportar as ações da implantação, tais como link para acesso remoto, sala de trabalho, acesso a rede aos servidores, impressora, linha telefônica, acesso à internet.

➔ ESCOPO DA PROPOSTA

- O Escopo da Proposta e Plano de Projeto poderá ser alterado, modificado ou ampliado, mediante acordo entre as equipes e aprovação da Linx e Cliente, que pode ser ajustado de forma escrita, por email e acrescentado a proposta como anexo, firmado pelas partes. Se as partes não estiverem de acordo a respeito de qualquer alteração, modificação ou ampliação, o Escopo e Plano de Projeto será baseado na última versão aprovada da Proposta.
- Salvo estipulação em contrário, o prazo ou qualquer estimativa dos recursos humanos necessários à conclusão dos Serviços de Implantação constituem apenas uma estimativa do tempo e esforços necessários para sua conclusão e qualquer falha no seu cumprimento não será considerada quebra de contrato nem dará direito ao Cliente de exigir qualquer valor a título de

indenização. Havendo variação no número de horas previstas (estimadas), estas serão objeto de análise e negociação entre as partes, assim que a contratada conceituar necessário.

- O desempenho de uma das partes durante a fase de implantação depende da execução de certas providências pela outra parte. Cada parte é responsável pela conclusão das tarefas de que foi incumbida pelo Plano de Projeto até a data nele estipulada. Caso o CLIENTE não cumpra suas obrigações dentro do prazo estabelecido no Plano de Projeto, o prazo para conclusão dos trabalhos está sujeito a prorrogações.
- A Linx não considera inclusa nesta proposta:
 - Desenvolvimento de qualquer interface e/ou personalização de rotinas não definidas no escopo
 - Corrigir, filtrar ou otimizar os dados dos sistemas atuais a serem inseridos para o Software, até mesmo depois da migração ou digitalização
 - Reengenharia de processos, planejamento estratégico de sistemas ou qualquer outra atividade de consultoria que não sejam as mencionadas nos objetivos e escopo desta oferta. Consideramos que o CLIENTE fará a revisão dos processos atuais e seu redesenho para a operação no novo sistema
 - Capacitação técnica para desenvolvimento de funções, customizações, específicos ou processos
 - Serviços para administração do ambiente do cliente relacionado a atividades como tuning, dimensionamento, backup, atualização, conversão, migração ou outras rotinas ligadas a manutenção do ambiente operacional do produto
 - Gerenciamento do Projeto: a STONELINX compromete-se em Gerenciar as atividades do escopo da proposta, mas o CLIENTE está ciente que o gerenciamento geral do projeto completo de qualidade é de sua responsabilidade
 - Quaisquer outras atividades ou funcionalidades de PROMO, não previstas no Escopo da Proposta
- ❖ **DISPONIBILIDADE DA PLATAFORMA:** 98% para console – medição mensal
- ❖ **HOMOLOGAÇÃO DO ESCOPO:** Caso haja uma divergência entre Escopo da Proposta e o escopo detalhado no plano de projeto que gere impacto no esforço de implementação, o orçamento será passível de renegociação pelas partes.

➤ **ADICIONAIS**

REQUISITOS DE HARDWARE PARA MOTOR LOCAL

- Os requisitos **mínimos e recomendados** para uma operação de até 500 promoções /20 lojas (até 5 checkouts), 2 mapas por dia, para eventual instalação do Motor Local (atenção para taxas adicionais que atendam a disponibilização desta contingência):
 - Ter o endereço do barramento, usuário e senha de acesso ao LinxPROMO
 - Microsoft Framework 4.5 ou superior no ambiente da loja

DESCRIÇÃO	MÍNIMO	RECOMENDADO	OBSERVAÇÕES
Memória RAM livre	256MB	256 MB	Hardware por conta do Cliente
Velocidade do processador	2 GHz	2 GHz	
Espaço livre no disco rígido	1Gb	1Gb	
Sistema Operacional	Windows ou Linux / SQL 2012 – Promo 7	N/A	Software por conta do Cliente

TREINAMENTOS ADICIONAIS OU PERSONALIZADOS:

- Após o treinamento realizado na fase de projeto, se solicitado um novo treinamento funcional do console em qualquer durante a vigência do contrato, segue considerações:
 - Treinamento aos usuários do Software através de cursos presenciais e/ou remoto
 - Os cursos oferecidos não visam capacitar os funcionários do Cliente a utilizar ou operar hardware, sistema operacional, rede e banco de dados do Cliente
- Treinamento Remoto (por módulo) – 3 horas = R\$1.200,00

- Treinamento Remoto (full) – 6 horas (dividido em 2 encontros de 3 horas) = R\$5.000,00
- O treinamento é realizado remotamente, se desejado ser presencial os custos deverão ser arcados pelo cliente (transporte / alimentação / estadia / infraestrutura necessária: sala de trabalho, acesso a rede aos servidores, impressora, linha telefônica, acesso à internet).

SUPORTE PERSONALIZADO:

- São os serviços de suporte fora desta proposta, este serviço é tarifado com base no valor hora previamente acordado entre as partes:
 - Especialista Funcional = R\$250,00 h/h
 - Consultor Produto e Negócio = R\$280,00 h/h
 - Tech Líder = R\$290,00 h/h
 - Desenvolvedor = R\$295,00 h/h

Consiste em um atendimento personalizado e será efetuado conforme solicitação do cliente, pela alocação de profissionais com base em horas trabalhadas e agendamento prévio. Os profissionais a serem alocados são diferenciados pela atividade técnica a ser executada, pelo valor unitário de sua hora de trabalho e pela existência do relacionamento comercial com o Contrato de Assinatura e Prestação de Serviços. Detalhamento, deve ser especificado todo o escopo do trabalho a ser executado, prazos, condições comerciais, responsabilidades e valores. O projeto deve ser assinado pelas partes e fazer parte integrante do relacionamento comercial. Deve-se considerar deve ser contratada mínima de 16 horas.

➔ CONDIÇÕES GERAIS

1. Os custos e prazos fixados para a execução dos Serviços são baseados na estrutura definida para a equipe do cliente e na dedicação mínima de seus integrantes, conforme descrito no projeto.
2. Os Serviços serão executados somente de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h, Um acréscimo de 50% sobre as taxas horárias estipuladas acima será aplicável, caso o cliente solicite a execução dos serviços de implantação fora desse horário.
3. Um acréscimo de 100% será aplicável aos Serviços de Implantação solicitados e aprovados pela LINX para serem executados aos sábados, domingos e feriados, em qualquer horário.
4. Os Serviços agendados poderão ser cancelados, desde que o CLIENTE notifique o time as equipes escaladas com antecedência mínima 5 DIAS ÚTEIS. Caso sejam necessárias novas atividades de Serviços, não previstas no Escopo da Proposta, deverão ser avaliadas pelas partes, a fim de decidir se deve contemplar tal alteração de escopo. Eventuais custos adicionais de serviços, decorrentes da alteração serão justificados por esta avaliação e integradas para posterior faturamento, conforme o número de horas despendidas.
5. O Cliente também entende que quando a LINX tenha concluído todos os serviços comprometidos nesta proposta, e se, por motivos alheios à LINX não foi possível colocar em funcionamento alguma parte, após 5 dias da entrega dos serviços e não havendo reclamações objetivas à LINX, os trabalhos serão considerados aprovados e aceites.
6. As partes deverão manter confidencialidade sobre quaisquer dados materiais, sistemas e outras informações referentes à operação, negócios, projeções, metas de mercado, atividades financeiras, produtos, clientes e direitos de propriedade intelectual da outra Parte que venham a ter acesso ou que lhes sejam confiados em razão desta contratação, bem como a não divulgar, revelar, reproduzir, utilizar, distribuir ou dar conhecimentos a terceiros, a qualquer tempo e pretexto, de informações oriundas desta contratação. A parte infratora se responsabilizará integralmente pelos prejuízos causados pela não observância desta disposição.
7. O conteúdo desta proposta comercial é resultado de esforços da LINX para oferecer ao mercado as soluções mais completas de em gestão de Campanhas, Promoções e Ofertas. Para que possamos manter total integridade em nosso relacionamento comercial, solicitamos que este documento não seja reproduzido ou divulgado a terceiros, em parte ou em sua totalidade, incluindo seus anexos, por quaisquer meios, sem a autorização formal da LINX.

8. O CLIENTE obriga-se a promover um case da experiência com LinxPromo em até 6 meses após a entrega do projeto. Acordo entre em partes para cooperação e divulgação de case de sucesso envolve (imagem/voz/marca) para mercado, canais internos e externos, offline e online.
9. O CLIENTE obriga-se a permanecer nestes termos e condições por 18 meses a contar da data de instalação. A rescisão desta proposta por qualquer razão ocasionada por parte do CLIENTE, anterior a esse prazo de 18 meses, obriga o pagamento do valor isento negociado em proposta, que deve ser quitada em até 90 dias. Qualquer solicitação de rescisão, deve acontecer com 90 dias de antecedência, de forma formal e registrada por email.

➔ **TERMO DE ACEITE**

Os abaixo assinados declaram que todos os itens constantes nesta proposta foram perfeitamente compreendidos, estando de acordo com as premissas e condições estabelecidas para a prestação dos serviços descritos no documento. A proposta uma vez aprovada substitui quaisquer documentos anteriormente referenciados no tocante ao escopo do trabalho a ser efetuado.

OWNER PROJETO: _____

DATA: ____/____/2024

CLIENTE: _____