

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	José Fugice	N. contrato	015.2026
CNPJ	00.614.324/0001-10		
Razão Social	ERGOLIFE INDUSTRIA E COMERCIO DE EQUIPAMENTOS PARA GINASTICA E ESPORTIVOS LTDA EPP		
Nome Fantasia			
Endereço Completo	R AGOSTINHO GOMES,214		
Bairro	IPIRANGA	CEP	04.2026-000
Cidade	SÃO PAULO	Estado	SP
Dados para envio do boleto e nota fiscal			
Nome completo	Luciene / renato	Telefone	(11)3043-8300
E-mail	luciene@ergolife.com.br	Celular	
Representante legal e devedor solidário			
Nome completo	Renato Bartalini Benatti	CPF	294.132.518-27
Contatos			
Departamento	Nome Completo	Telefone	E-mail
Responsável pelo projeto	Renato Bartalini Benatti	(11)3043-8300	renato@ergolife.com.br

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

C. DO VALOR CONTRATADO

Valor total	R\$ 53.000,00	
Parcelas	Valor do Total	Data de Vencimento
1ª parcela	R\$10.600,00	05/02/2026
2ª parcela	R\$10.600,00	05/03/2026
3ª parcela	R\$10.600,00	05/04/2026
4ª parcela	R\$10.600,00	05/05/2026
5ª parcela	R\$10.600,00	05/06/2026

CONTRATANTE

REPRESENTANTE LEGAL**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

Contratante: _____

Contratada: _____

Página 2 de

- 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;
 - 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

Contratante: _____

Contratada: _____

Página 5 de

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 aprezadas, 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, 28 de Janeiro de 2026.

José Carlos Giro Fugice Junior
GOAKIRA CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA.
CONTRATADA

CONTRATANTE

REPRESENTANTE LEGAL

Testemunhas:

1. _____

Barbara Caretta

CPF:

2. _____

Patricia Cotti

CPF:

Contratante: _____

13

Contratada: _____

Página **10** de

Anexo I – SERVIÇOS CONTRATADOS PROPOSTA

Anexo I - Escopo: FORMATAÇÃO DE FRANQUIAS		VALOR TOTAL: R\$85.000	
Etapas	O que será ENTREGUE?	Valor	Qual é o PRAZO DE ENTREGA?
Kick Off [Garantir um entendimento mútuo e profundo da atual operação, estrutura e jornada do cliente]	CANVAS do Projeto, Diagnóstico inicial e cronograma de trabalho	R\$ 15.000	20 (vinte) dias úteis a partir da realização da Reunião de inicial

Etapas	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\$ 30.000	45 (quarenta e cinco) dias úteis a partir da finalização do Diagnóstico Empresarial .
	Simulações Financeiras em Planilha em formato Excel.		

Etapas	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\$ 15.000	20 (vinte) dias úteis a partir da finalização do Business Plan .
	Reunião presencial ou online com advogado especializado.		

Etapas	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\$ 25.000	45 (quarenta e cinco) dias úteis a partir da finalização do Business Plan
	Documentos em formato word e pdf		

Contratante: _____

Contratada: _____

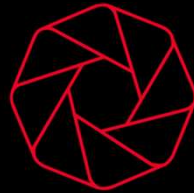
Página 11 de

Anexo II – REGULAMENTO DE DESPESAS

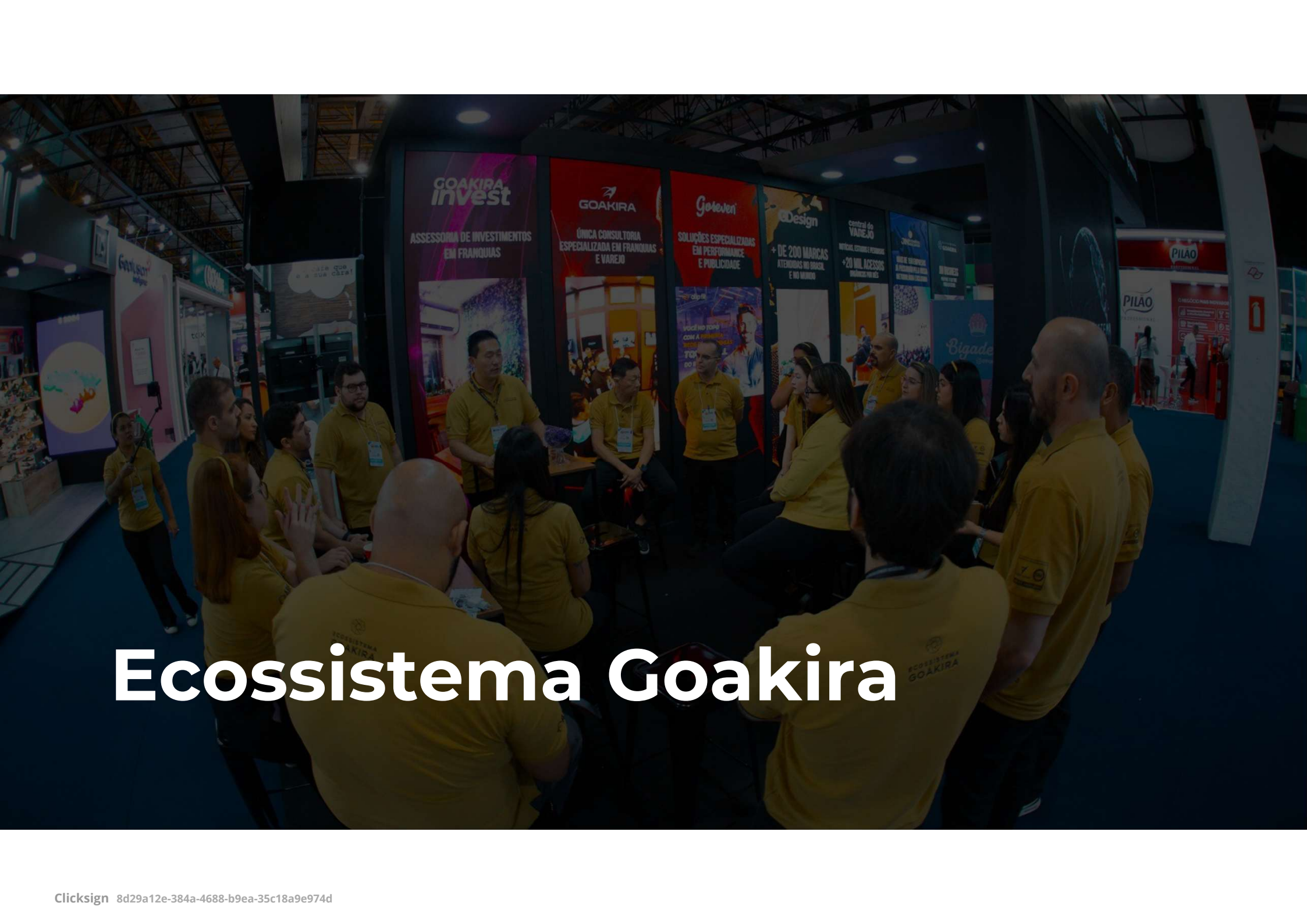
Abaixo o detalhamento das regras de despesas, caso necessário para o cumprimento das atividades:

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



Ecossistema Goakira

Expandindo marcas e multiplicando resultados

Análise estratégica de dados e tendências para direcionar a expansão e impulsionar o desempenho dos negócios, identificando oportunidades, reduzindo riscos e potencializando resultados. Todo o trabalho é fundamentado em três pilares:



Consultoria:
Soluções sob medida para seus desafios.



Educação:
Capacitando equipes para alta performance.



Pesquisa:
Insights que apontam o caminho.

Um
Ecossistema Completo
para um **crescimento sustentável**

Formatação de Franquias

Planejamento & Modelo de Negócios

Integração de Canais e Omni

Plano Comercial e Expansão

Processos & Manualização

+ 1.200 projetos

Realizados nos últimos 15 anos

2X Premiada

Prêmio destaque fornecedor ABF 2023 & 2025.

9.4

Média do NPS dos clientes nos últimos 3 anos.



10 anos

ISO reconhecida há 10 anos, com método de qualidade comprovado.

+90%

dos projetos de franquias estão ativos e em crescimento acelerado.

+900

no Brasil e no exterior.

Soluções Integradas em um Ecossistema Estratégico



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.

Fonte: Relatório ABF
2025

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

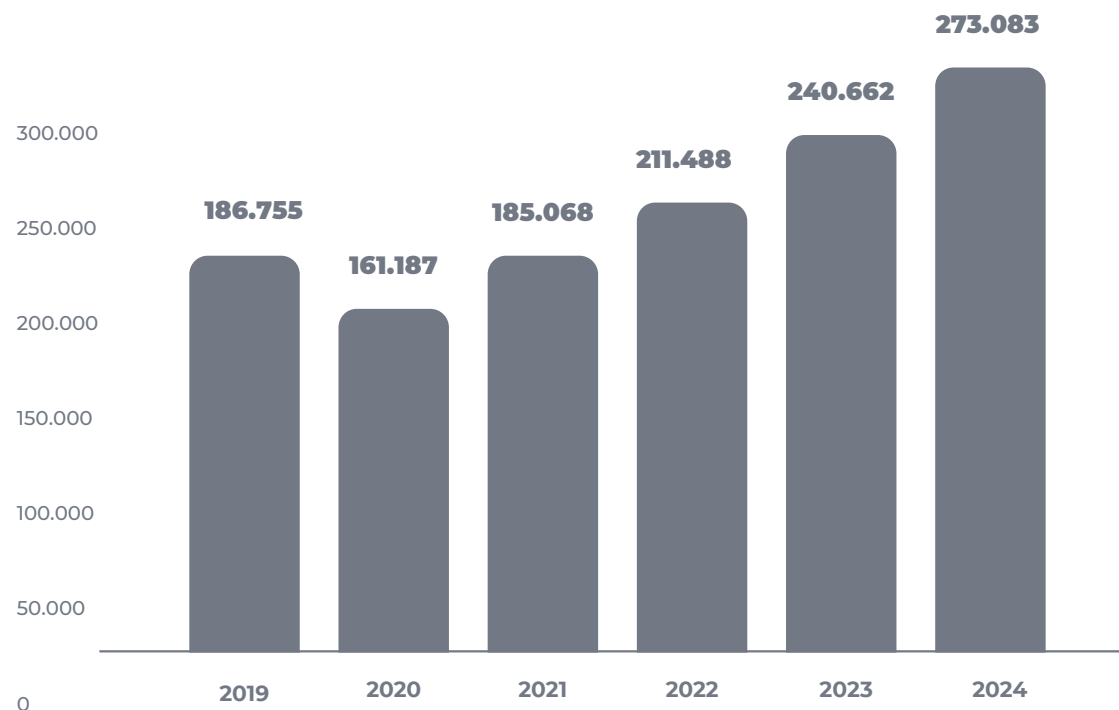
1.718mi

Empregos diretos
gerados pelo setor

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

Faturamento por segmento

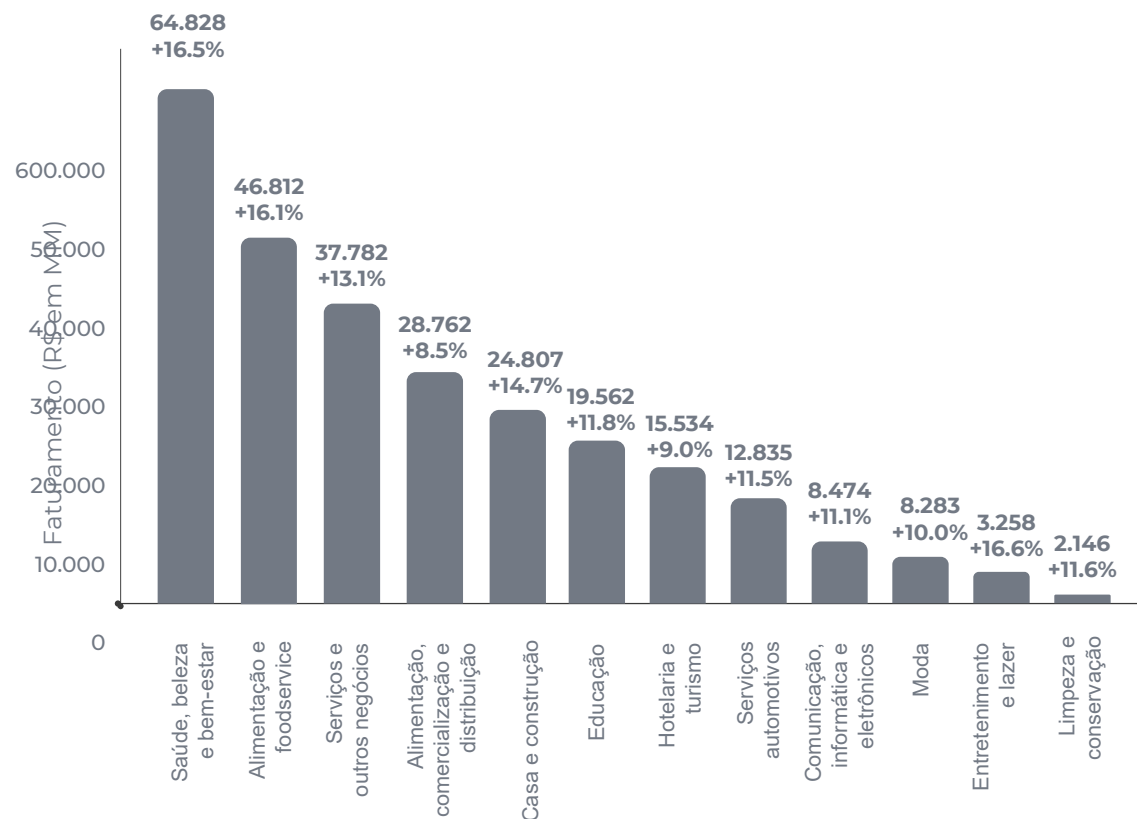
Pesquisa de desempenho do Franchising 2024

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.



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

Situação Atual do Mercado de Franquias - Overview

Mercado está extremamente competitivo!

Número de players no mercado
aumenta exponencialmente
ano após ano.

3.261 redes

(dados da ABF)

A maior parte das redes
estão utilizando as mesmas
estratégias digitais.



9h13m

(tempo que o brasileiro fica
on-line > 2º do mundo –
Relatório Digital 2024)

**Empresas
& Negócios**

200-500 leads eram
gerados há 10 anos
atrás

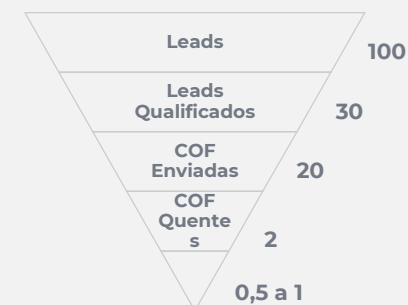


- 200-300 leads em 4 dias de evento em SP (maior feira de franquias do mundo = + de 60K visitantes).
- Baixíssima conversão (0 a 1%)

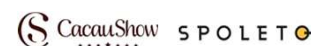
**Estratégias digitais
focadas nas mesmas KW
(palavras chave)**

Palavra-chave	Volume	KD %
franja >>	18,1K	52
franquias baratas >>	18,1K	36
franquias >>	14,8K	54
franquia cacau show >>	9,9K	37
franquias de sucesso >>	5,4K	46
cacau show franquia >>	4,4K	37
franchiseado >>	3,6K	30
franquia boticario >>	3,6K	21
franquia de lavanderia >>	3,6K	23
franquias baratas e lucrativas >>	3,6K	36

**Benchmarking do
funil de vendas**



- CPL > R\$ 50 a R\$ 100
- CAC > R\$ 5 a 20 mil
- Conversão > 0,5 a 1%



Nesta briga, todo mundo compete praticamente pelo mesmo lead!

Franqueado

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

Formatação de negócios & expansão para franquias



Ergolife — Indústria e Comércio de Equipamentos Fitness

A **Ergolife** é uma empresa brasileira que **fabrica e comercializa equipamentos de ginástica e fitness** — tanto para uso residencial quanto para academias, condomínios e espaços esportivos.

O que ela oferece:

- **Equipamentos cardio** como esteiras elétricas e bicicletas ergométricas.
- **Aparelhos de musculação e estações de treino** (leg press, cross over etc.).
- **Acessórios de ginástica** variados.

Diferenciais e operações:

- A empresa tem uma fábrica em **São Paulo**, com estoque e peças de reposição disponíveis.
- Também oferece **atendimento técnico e manutenção** dos equipamentos.
- Os produtos são vendidos **pela internet**, com opções de entrega e condições de pagamento facilitadas.

Histórico e mercado:

- Está no mercado há mais de duas décadas, com uma linha ampla e reconhecida no setor de equipamentos fitness no Brasil.

Atual desafio:

Estruturar um modelo de negócio escalável através de franquias, sendo uma operação sustentável a longo prazo



Pontos Críticos na Jornada de uma Franquia

Cultura e padrão

O desafio de traduzir a cultura e o sucesso de uma operação única em processos padronizados e replicáveis, garantindo a manutenção da qualidade e da identidade da marca em todas as unidades.

Sustentabilidade financeira

Estruturar modelo financeiro que seja atraente e rentável tanto para o franqueado (que investe e opera) quanto para o franqueador (que dá suporte e cresce com a rede), equilibrando taxas, royalties e margens.

Estrutura jurídica

Navegar na complexidade da Lei de Franquias para criar instrumentos jurídicos sólidos (COF, Contrato) que protejam ambas as partes, definam as regras do jogo e garanta conformidade legal.

Captação & seleção

Desafio de encontrar e selecionar os parceiros ideais, que não apenas tenham capacidade financeira, mas também o perfil comportamental e o alinhamento com a cultura da marca.

Transferência de Know How

Sistematizar todo o conhecimento operacional, tático e estratégico do negócio em manuais e treinamentos claros e eficientes, capacitando o franqueado a gerir a unidade com autonomia e excelência.

Suporte e gestão de redes

Definir e implementar uma estrutura de suporte contínuo que ajude os franqueados a superarem desafios e, ao mesmo tempo, criar mecanismos de gestão e controle que garantam o padrão e o crescimento saudável da rede.



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

15 anos

em destaque.

2X Premiada

Prêmio destaque fornecedor ABF 2023 & 2025.

+90%

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

9.4

Média do NPS dos clientes nos últimos 3 anos.

9 anos

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

+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.

Metodologia

Etapas para a construção do modelo de franquia

Etapa 1

Kick Off e Imersão na Realidade do Negócio

Objetivo

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

Etapa 2

Business Plan do Franqueado

Objetivo

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

Etapa 3

Análise de Viabilidade Econômica do Franqueado

Objetivo

Validar a atratividade e sustentabilidade do negócio para o potencial investidor

Etapa 4

Business Plan do Franqueador

Objetivo

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

Etapa 5

Análise de Viabilidade Econômica do Franqueador

Objetivo

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

Etapa 6

Estudo e Plano de Expansão

Objetivo

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

Etapa 7

Instrumentos Jurídicos

Objetivo

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

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.

ETAPAS DO CICLO

Etapas 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 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

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 Estrutura

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

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 **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

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.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 5
**Análise de Viabilidade
Econômica 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 6

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 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.

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).

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

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

Projeto

Piloto - Arquitetura

5 MOTIVOS PARA VOCÊ ESCOLHER A

GDesign

ARQUITETURA COMERCIAL, VISUAL MERCHANDISING E COMUNICAÇÃO VISUAL



ESPECIALISTAS EM
VIABILIZAR PROJETOS
E NEGÓCIOS



CONHECIMENTO DE
VENDAS NO VAREJO
E FRANQUIAS



MODELOS
REPLICÁVEIS



PROJETOS
FINANCEIRAMENTE
ATRATIVOS



PROJETO FOCADO
EM RESULTADO

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

- 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 unidade (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).

PROJETO EXECUTIVO

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.

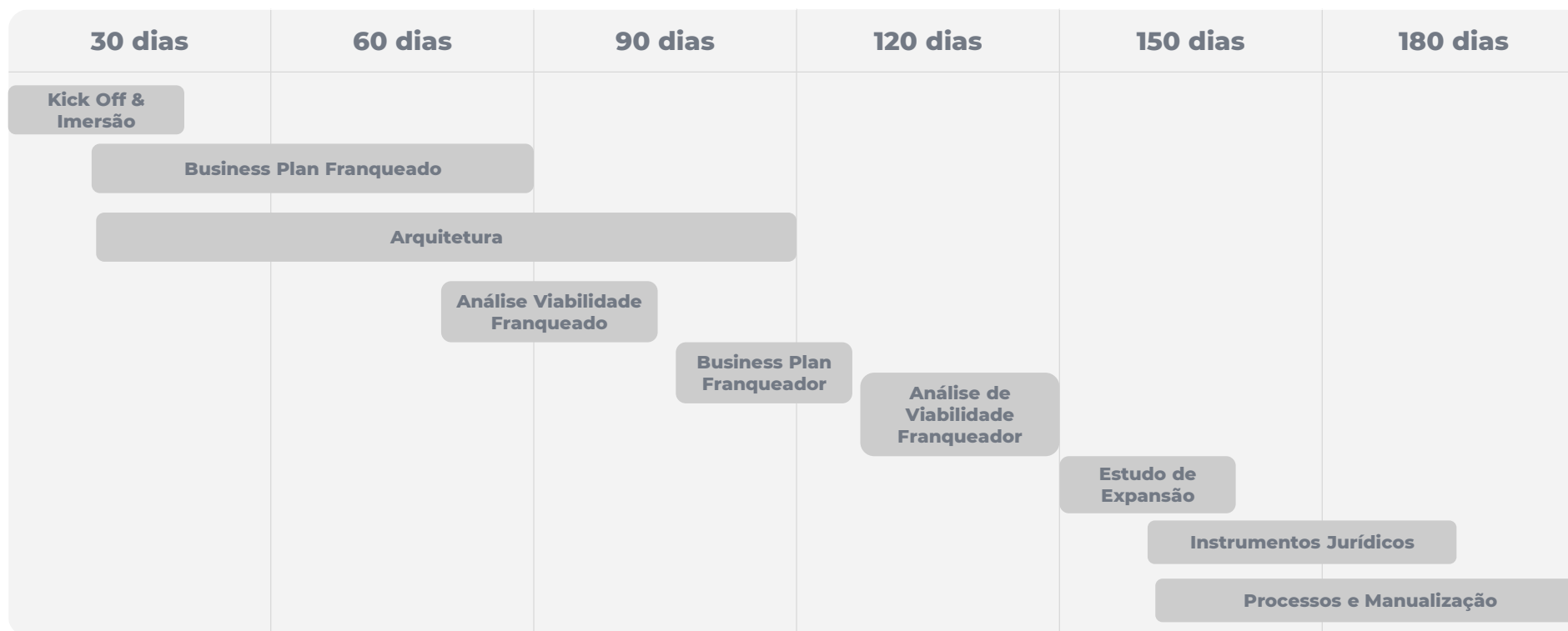
* Leque de desenhos será definido conforme necessidade.

* 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.

Cronograma

Timeline de projeto (dias úteis - estimados)



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.

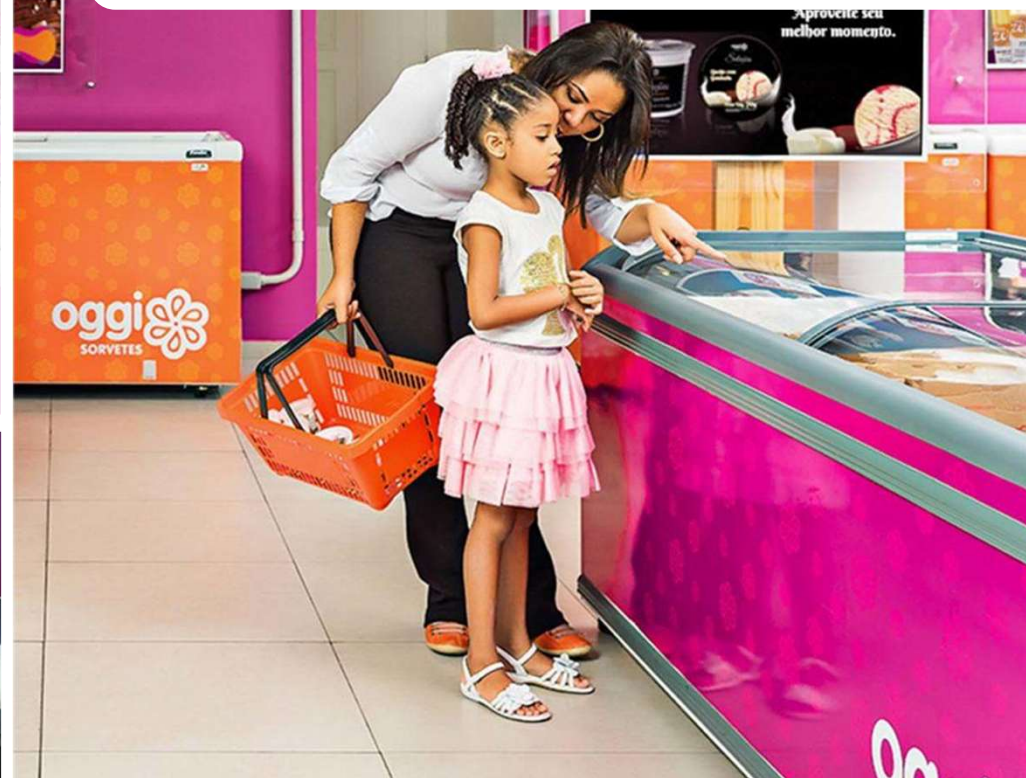
Cases que traduzem nosso impacto no mercado

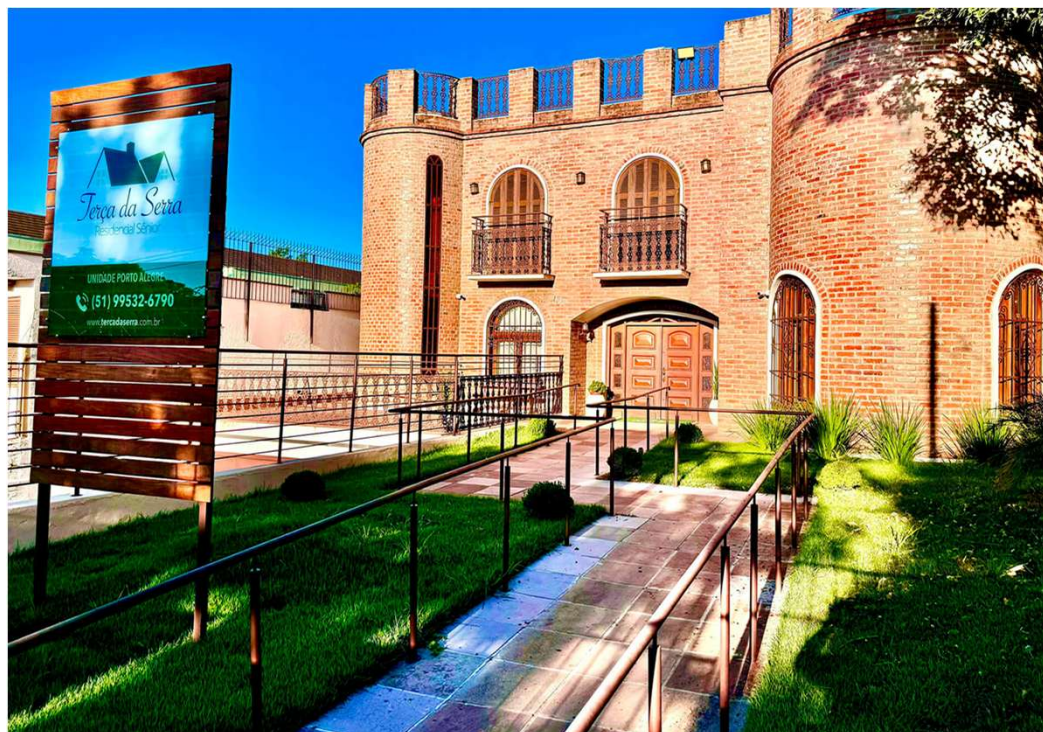
Quando a estratégia encontra a execução, o resultado aparece



Planejamento estratégico com foco na expansão

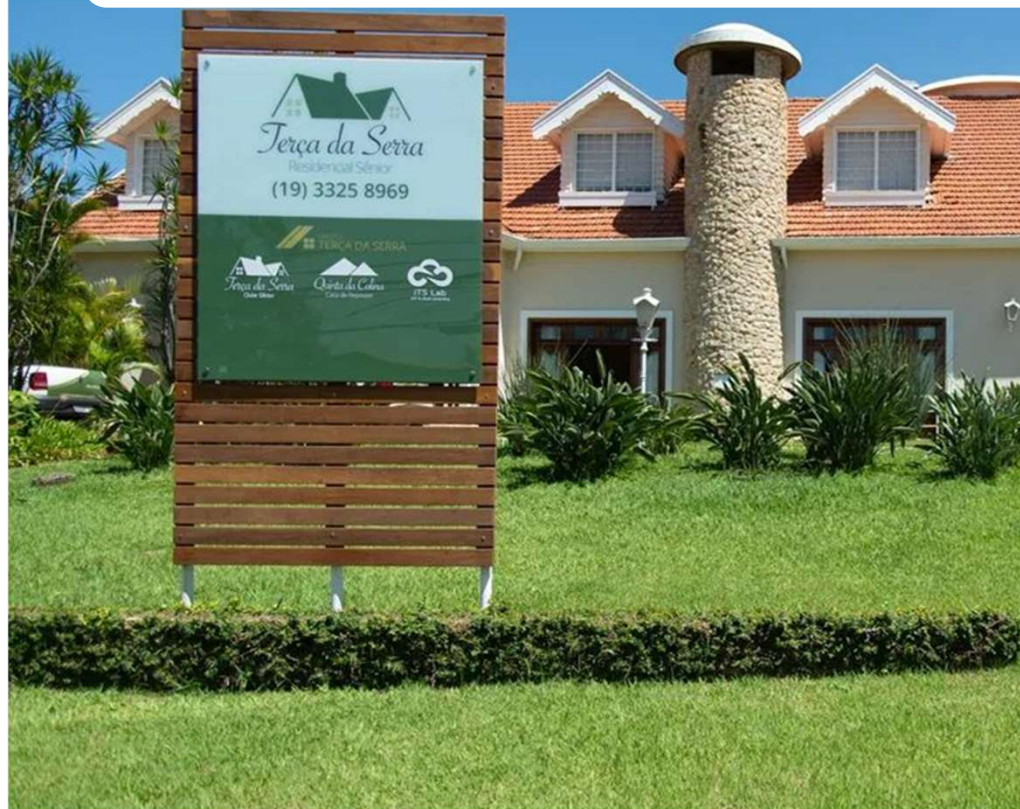
Indústria fundada em 2006, passou por uma transformação completa com o apoio da Goakira, ganhando estrutura para crescer com agilidade e consistência. O resultado foi uma expansão acelerada: de 5 unidades em 2015 para mais de 750 lojas em todo o Brasil atualmente.





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.

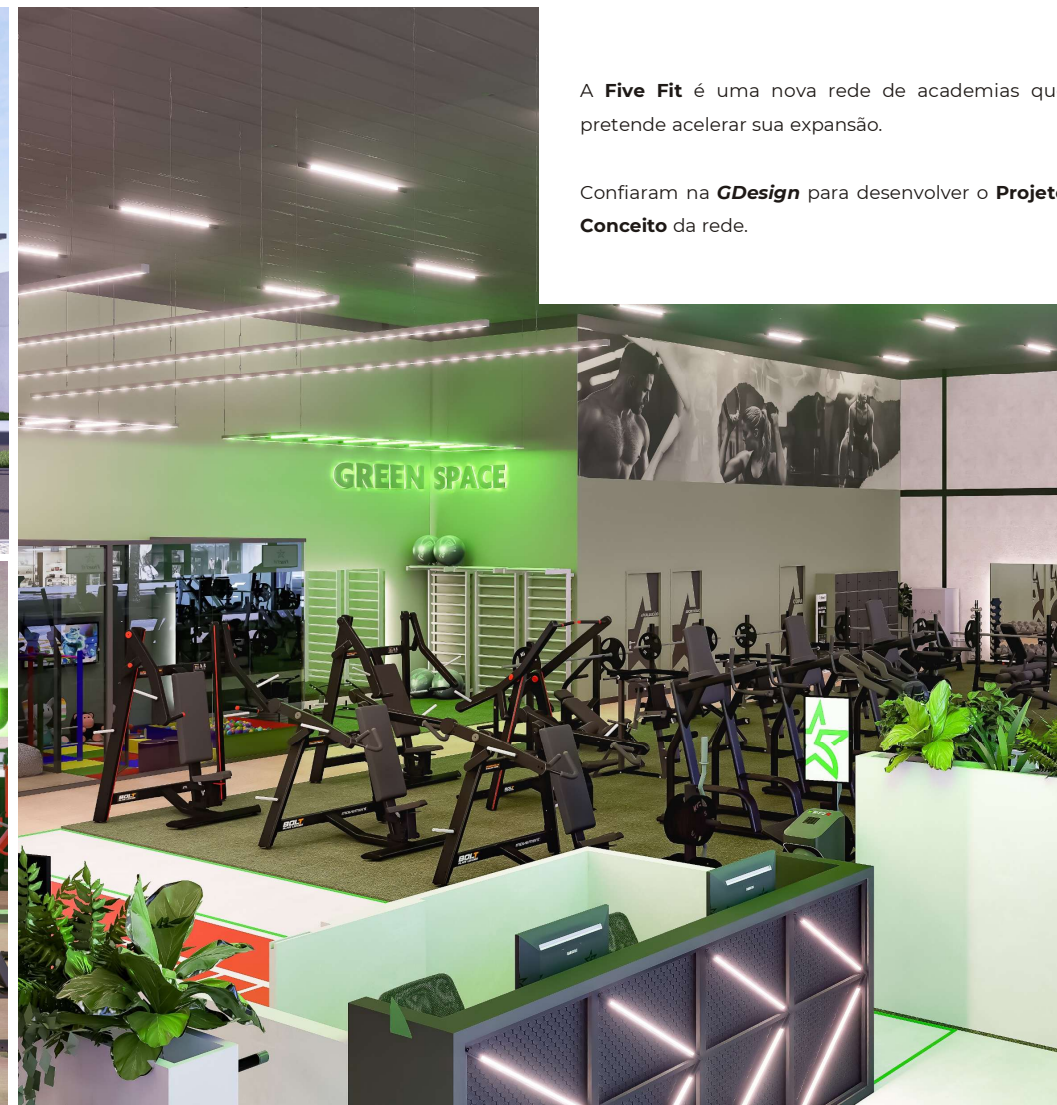


A **Bel 01** é um Centro de Treinamento de Alta Performance referência no Brasil.

Escolheram a **GDesign** para desenvolver o **Projeto Conceito** das suas franquias.



GDesign



A **Five Fit** é uma nova rede de academias que pretende acelerar sua expansão.

Confiaram na **GDesign** para desenvolver o **Projeto Conceito** da rede.

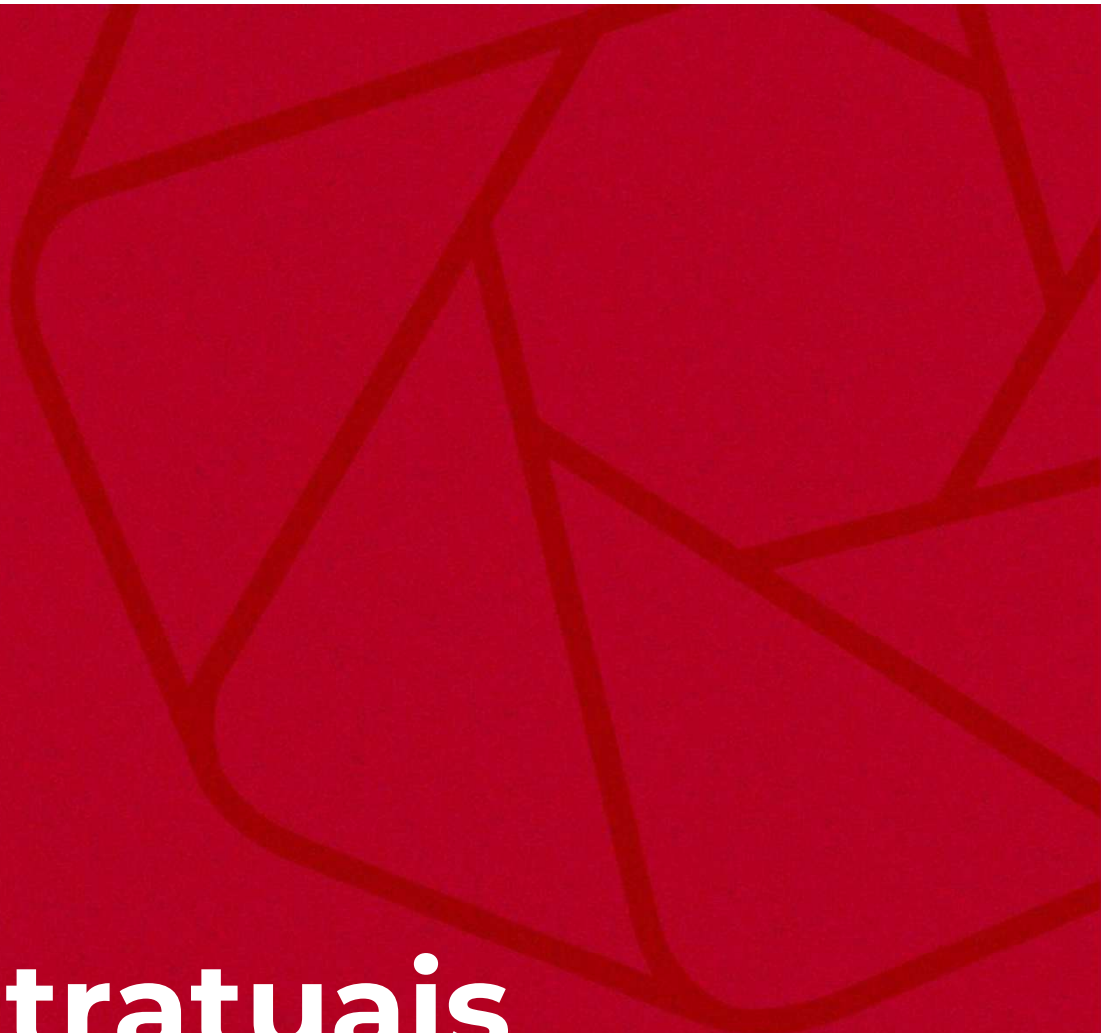
GDesign

A **Ghimper** é uma academia completa em crescimento no modelo de franquias.

Escolheram a **GDesign** para desenvolver o **Projeto Conceito** para expansão da marca.



GDesign



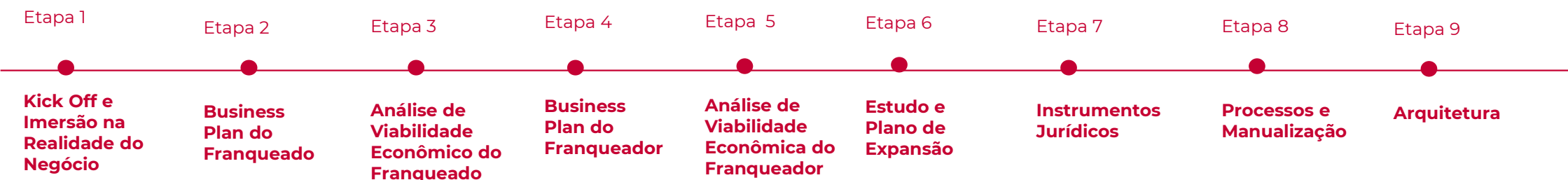
Investimento

Condições contratuais

Investimento

Condições de pagamento

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



Total de
R\$85.000

**5 parcelas iguais
de R\$17.000**

A entrega será realizada por meio de um relatório final de análise, 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.

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.

Vigência de Contrato

180 dias úteis a contar do kickoff

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 **30/01/2026**

A photograph of a smiling woman with long dark hair, wearing a yellow polo shirt and a yellow headband. She is holding a GoKube lanyard with a badge. In the background, another woman with glasses is also smiling. The scene appears to be a social or professional gathering. The image is overlaid with a semi-transparent dark blue filter.

Vamos

TRANSFORMAR

o seu negócio?



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS

ビジネスをパワーアップ

Contrato Consultoria VF - 015.2026 Ergolife.pdf

Documento número #8d29a12e-384a-4688-b9ea-35c18a9e974d

Hash do documento original (SHA256): 8763eb9f7694c53e045dfd1e1b0de106503528d98594209441ebe39fcb9dcf9e

Assinaturas



Barbara Caretta

CPF: 103.774.146-38

Assinou como testemunha em 31 jan 2026 às 10:39:30



José Carlos Fugice Junior

CPF: 226.271.498-30

Assinou como contratada em 29 jan 2026 às 22:44:54



Patrícia Cotti

CPF: 334.061.328-12

Assinou como testemunha em 01 fev 2026 às 10:56:39



Renato Bartalini Benatti

CPF: 294.132.518-27

Assinou como contratante em 05 fev 2026 às 10:38:26

Log

29 jan 2026, 09:51:11	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 criou este documento número 8d29a12e-384a-4688-b9ea-35c18a9e974d. Data limite para assinatura do documento: 18 de abril de 2026 (07:52). Finalização automática após a última assinatura: habilitada. Idioma: Português brasileiro.
29 jan 2026, 09:52:15	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, 09:52:15	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.

29 jan 2026, 09:52:15	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, 09:52:15	Operador com email administrativo@goakira.com.br na Conta e439e26e-1484-44ef-a8ff-595cf26dd909 adicionou à Lista de Assinatura: renato@ergolife.com.br para assinar como contratante, via E-mail. Pontos de autenticação: Token via E-mail; Nome Completo; CPF; endereço de IP.
29 jan 2026, 22:44:54	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 .
31 jan 2026, 10:39:30	Barbara Caretta assinou como testemunha. Pontos de autenticação: Token via E-mail comercial@goakira.com.br. CPF informado: 103.774.146-38. IP: 177.35.193.220. Componente de assinatura versão 1.1379.1 disponibilizado em https://app.clicksign.com .
01 fev 2026, 10:56:39	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 -23.5565133 e longitude -46.6533034. 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 .
05 fev 2026, 10:38:26	Renato Bartalini Benatti assinou como contratante. Pontos de autenticação: Token via E-mail renato@ergolife.com.br. CPF informado: 294.132.518-27. IP: 177.103.191.243. Componente de assinatura versão 1.1382.0 disponibilizado em https://app.clicksign.com .
05 fev 2026, 10:38:27	Processo de assinatura finalizado automaticamente. Motivo: finalização automática após a última assinatura habilitada. Processo de assinatura concluído para o documento número 8d29a12e-384a-4688-b9ea-35c18a9e974d.

**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 8d29a12e-384a-4688-b9ea-35c18a9e974d, com os efeitos prescritos nos Termos de Uso da Clicksign, disponível em www.clicksign.com.