

SOLICITAÇÃO DE ALTERAÇÃO

Solicitação de Alteração

Consultoria de Estratégia de Crescimento

01

DE

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

02

PARA

Castview Manufacturing

8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

Esta solicitação de mudança altera o escopo de trabalho referenciado abaixo. Ela só entra em vigor depois que ambas as partes a assinarem.

01

SOLICITAÇÃO DE
MUDANÇA Nº

CR-2026-0522

02

DATA DE VIGÊNCIA

**30 de março
de 2026**

03

ALTERA

**SOW-2026-
0233**

04

EMITIDO

**9 de março de
2026****Northfield Strategy Partners LLC**

Confidencial — preparado para Castview Manufacturing. Não deve circular além das partes nomeadas.

RESUMO GERAL

SOLICITAÇÃO DE ALTERAÇÃO

ENVIADO

CR-2026-0522

■ 01 SOLICITAÇÃO DE ALTERAÇÃO CR-2026-0522	■ 02 DATA DE ABERTURA 9 de março de 2026	■ 03 SOW DE ORIGEM SOW-2026-0233 · Estratégia de Crescimento	■ 04 URGÊNCIA Alta
■ 05 STATUS ENVIADO	■ 06 SOLICITADO POR Northfield Strategy Partners, Chicago	■ 07 RESPOSTA NECESSÁRIA ATÉ 27 de março de 2026	

RESUMO GERAL

O que esta mudança altera

+

■ 01	ALTERA	SOW-2026-0233
	Escopo de trabalho	
■ 02	TAXA ADICIONAL	\$185,000
	\$185,000 mais imposto sobre vendas de illinois (serviços de consultoria de gestão isentos)	
■ 03	VALOR REVISADO DO CONTRATO	\$216,500
	Incluindo esta mudança	
■ 04	VIGÊNCIA	30 de março de 2026
	Mediante aprovação de ambas as partes	
■ 05	SOLICITADO POR	Northfield Strategy Partners
	Aprovado por Warren Locke	+

01

Resumo da alteração

O conselho pediu, no meio do projeto, a inclusão de um quarto caminho — uma rota de parceria em joint venture —, estendendo as frentes de modelagem e seleção e elevando o subtotal revisado para US\$ 216.500.

Justificativa

A equipe de liderança da Castview Manufacturing passou a maior parte de um ano debatendo três caminhos distintos para mercados adjacentes — uma linha de peças de reposição, uma oferta de fabricação de marca própria e a aquisição de uma concorrente regional menor — sem uma estrutura compartilhada para compará-los. Cada caminho tem um defensor interno vocal e nenhum conjunto de números acordado, o que travou a decisão por dois ciclos consecutivos do conselho.

A Northfield Strategy Partners propõe um projeto de dezesseis semanas que dimensiona os três caminhos segundo os mesmos critérios de mercado, financeiros e operacionais, recomenda um deles e constrói o modelo operacional — desenho organizacional, KPIs, plano de capital — necessário para executá-lo. As seções abaixo apresentam a abordagem, o escopo, o cronograma e o investimento.

■ 01

O desafio

Três caminhos de crescimento vêm sendo debatidos há um ano sem uma estrutura de avaliação comum, e cada um traz exigências de capital, prazos e implicações organizacionais diferentes que nunca foram comparados lado a lado. O conselho pediu uma recomendação, não mais um memorando de opções.

Comercialmente, o balanço da Castview consegue sustentar um caminho, não os três — a análise precisa ser rigorosa o suficiente para que a liderança se comprometa totalmente assim que a decisão for tomada.

■ 02

Nossa abordagem

Dimensionamos os três caminhos segundo os mesmos quatro critérios — tamanho de mercado, capital necessário, tempo até o ponto de equilíbrio e adequação organizacional — usando os próprios dados financeiros da Castview em vez de médias do setor, para que a comparação resista ao escrutínio do conselho.

Uma vez selecionado o caminho, construímos o modelo operacional para executá-lo: o desenho organizacional, o conjunto de KPIs e um plano de capital faseado, de modo que a recomendação venha acompanhada de um meio de agir, não apenas de uma decisão.

ITEM	ALTERAÇÃO (ADICIONAR/REMOVER/M ODIFICAR)	DESCRIÇÃO
Escopo	3 caminhos de crescimento avaliados	4 caminhos de crescimento avaliados (+1 — rota de parceria em joint venture adicionada pelo conselho)
Modelagem financeira e de capital	4 semanas	5 semanas (+1 semana)
Seleção de caminho e recomendação	3 semanas	4 semanas (+1 semana)
Honorários do projeto (subtotal)	\$185,000	US\$ 216.500 (+US\$ 31.500)
Cronograma diagnóstico	16 semanas	18 semanas (+2 semanas)

- 01
- SEMANAS 1-4 • DADOS E DIMENSIONAMENTO DE MERCADO
- Levantamento de dados financeiros e dimensionamento de mercado para os três caminhos de crescimento.
- 02
- SEMANAS 5-8 • MODELAGEM FINANCEIRA
- Modelagem de capital e ponto de equilíbrio concluída para cada caminho sob premissas comuns.
- 03
- SEMANAS 9-11 • SELEÇÃO DE CAMINHO
- Comparação de caminhos e recomendação, revisada com a equipe de liderança.
- 04
- SEMANAS 12-14 • DESENHO DO MODELO OPERACIONAL
- Desenho organizacional, framework de KPIs e plano de capital construídos para o caminho selecionado.

ATIVIDADE	HORAS	TAXA	VALOR
Levantamento de dados e dimensionamento de mercado	4	\$11,000 / wk	\$44,000
Levantamento de dados financeiros e modelo de dimensionamento, três caminhos de crescimento			
Modelagem financeira e de capital	4	\$12,500 / wk	\$50,000
Modelo de necessidade de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho			
Seleção de caminho e recomendação	3	\$9,000 / wk	\$27,000
Análise comparativa e sessões de revisão com a liderança			
Desenho do modelo operacional	2	\$13,000 / wk	\$26,000
Desenho organizacional e plano de transição de funções			
Framework de KPIs e plano de capital	1	\$21,000	\$21,000
Conjunto de KPIs de liderança e plano de capital faseado			

Taxa adicional

\$185,000

Valor original do contrato (SOW-2026-0233)

\$185,000

Taxa adicional (esta solicitação de alteração)

\$185,000

Novo total

\$216,500

NOVO TOTAL \$216,500

Todos os valores estão em dólares americanos (USD) e não incluem os impostos aplicáveis. A taxa adicional é cobrada de acordo com o cronograma de marcos do SOW de origem: 50% na aprovação desta alteração e 50% no lançamento.

Quando cada parcela vence

N.º	MARCO	GATILHO	PARCELA	VALOR
01	Semanas 1–4 · Dados e dimensionamento de mercado	30 de março de 2026	50%	\$92,500
02	Semanas 5–8 · Modelagem financeira	No início da entrega	50%	\$92,500
Total (sem impostos)			100%	\$185,000

As parcelas são faturadas com base nos marcos acima e devem ser pagas em até 30 dias após cada fatura. Todos os valores estão em USD e excluem imposto sobre vendas de illinois (serviços de consultoria de gestão isentos).

NOTE

Premissas e condições de aprovação

Pressupõe acesso aos dados financeiros e operacionais da Castview sob NDA, um stakeholder sênior disponível semanalmente para sessões de revisão, e que o marco de decisão do conselho ocorra dentro da janela de dezesseis semanas. Alterações a essas premissas afetam prazo e custo, o que confirmaríamos por escrito antes de prosseguir. Esta proposta é válida para projetos iniciados até 27 de março de 2026.

A assinatura abaixo aprova o escopo, o cronograma revisado e a taxa adicional estabelecidos nesta solicitação de alteração, e autoriza a alteração correspondente do contrato de serviço de origem.

■ 01

PARA CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRETORA DE OPERAÇÕES

Data

■ 02

PARA NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS

Northfield Strategy Partners

SIGNATÁRIO AUTORIZADO

Data

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606, Estados Unidos

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 ·

northfieldstrategy.com

Northfield Strategy Partners LLC · EIN 36-2938471