

PROPOSTA PARA CASTVIEW MANUFACTURING

PROPOSTA DE ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

UM PROJETO DE DEZESSEIS SEMANAS PARA
DIMENSIONAR, SELECIONAR E CONSTRUIR O
MODELO OPERACIONAL PARA A ESTRATÉGIA
DE EXPANSÃO DE MERCADO DA CASTVIEW
MANUFACTURING.

Sumário

■ 01	Resumo geral	2
■ 02	O projeto em números	3
■ 03	A oportunidade	4
■ 04	Resumo executivo	4
■ 05	A experiência atual	4
■ 06	Desafio e abordagem	5
■ 07	Pontos de prova	6
■ 08	Situação e coberturas	6
■ 09	Em suas palavras	7
■ 10	Escopo do trabalho	8
■ 11	O que está incluído	8
■ 12	Entregas	8
■ 13	Trabalhos selecionados	11
■ 14	Cronograma	11
■ 15	Investimento e condições	12
■ 16	Detalhamento de honorários	12
■ 17	Resumo de custos	13
■ 18	Opções de contratação	13
■ 19	Comparativo de opções	13
■ 20	Cronograma de pagamento	14
■ 21	Premissas das quais esta estimativa depende	15
■ 22	Aceite	15

RESUMO GERAL

PROPOSTA

PARA APROVAÇÃO

PRO-2026-0233

■ 01	■ 02	■ 03	■ 04
PREPARADO PARA	PREPARADO POR	EMITIDO	VÁLIDO ATÉ
Castview Manufacturing — Warren Locke, Diretor de Operações	Northfield Strategy Partners, Chicago	9 de março de 2026	27 de março de 2026

■ 05

CONTRATAÇÃO

Consultoria de Estratégia de Crescimento

RESUMO GERAL

O projeto em cinco números

■ 01	CONTRATAÇÃO	Consultoria de Estratégia de Crescimento
	Um projeto de dezesseis semanas para dimensionar, selecionar e construir o modelo operacional para a estratégia de expansão de mercado da Castview Manufacturing.	
■ 02	INVESTIMENTO	\$185,000
	\$185,000 mais imposto sobre vendas de illinois (serviços de consultoria de gestão isentos)	
■ 03	INÍCIO	30 de março de 2026
	Sujeito a aceitação até 27 de março de 2026	
■ 04	DURAÇÃO	24 meses
	Do início à entrega final	
■ 05	PREPARADO PARA	Castview Manufacturing
	Warren Locke, Diretor de operações	



01

A oportunidade

A Castview Manufacturing tem três caminhos plausíveis para mercados adjacentes e nenhuma visão interna compartilhada sobre qual deles o balanço patrimonial realmente suporta. Este é o plano para dimensionar os três, escolher um e construir o modelo operacional para executá-lo.

Resumo executivo

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.



■ **FIG. 01** UM PROJETO DE DEZESSEIS SEMANAS PARA DIMENSIONAR, SELECIONAR E CONSTRUIR O MODELO OPERACIONAL PARA A ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO DE MERCADO DA CASTVIEW MANUFACTURING.

■ 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.

■ 01

90+

PROJETOS DE
ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO
CONDUZIDOS

■ 02

US\$ 3,2
bi

DECISÕES DE CAPITAL
APOIADAS

■ 03

16 sem.

DO DIAGNÓSTICO À
DECISÃO DO CONSELHO

Registros, coberturas e garantias

CREDENCIAL	ÓRGÃO EMISSOR	REFERÊNCIA	ESCOPO	STATUS
Entidade registrada	Registro de empresas, Estados Unidos	Northfield Strategy Partners LLC	Nome fantasia e identidade jurídica	Ativo
Registro fiscal	Autoridade fiscal, Estados Unidos	EIN 36-2938471	Todos os trabalhos faturados	Ativo
Seguro de responsabilidade civil profissional	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Consultoria de Estratégia de Crescimento	Renovado anualmente
Seguro de responsabilidade civil geral	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Trabalhos no local e nas instalações do cliente	Renovado anualmente
Filiação a entidade de classe	Associação setorial, Estados Unidos	Disponível mediante solicitação	Código de conduta e canal de reclamações	Em situação regular

Certificados e apólices são fornecidos mediante solicitação e reemitidos para Castview Manufacturing mediante solicitação a qualquer momento durante o contrato.

A Northfield deu ao nosso conselho uma decisão que realmente pudemos colocar em prática, em vez de mais um memorando de opções. Dezesseis semanas, uma recomendação clara.

MARGUERITE IYER

02

Escopo do trabalho

Um diagnóstico de dezesseis semanas que dimensiona três caminhos de crescimento para a Castview Manufacturing, recomenda um deles e constrói o modelo operacional para executá-lo — seguido de um contrato de suporte à execução.

■ 01

Dimensionamento de mercado

Dimensionamento dos três caminhos de crescimento usando os próprios dados de mercado e financeiros da Castview.

■ 02

Modelagem financeira

Construção de um modelo de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho sob premissas comuns.

■ 03

Seleção de caminho

Comparação dos caminhos em relação a tamanho de mercado, capital, ponto de equilíbrio e adequação organizacional.

■ 04

Desenho do modelo operacional

Design da estrutura organizacional e das funções para executar o caminho selecionado.

■ 05

Estrutura de KPIs

Definição do conjunto de KPIs de liderança para acompanhar a execução em relação ao plano.

■ 06

Sequenciamento do plano de capital

Escalonamento do plano de capital em relação aos marcos de execução.

Entregas

■ 01

ANÁLISE

Modelo de dimensionamento de mercado

Uma comparação dimensionada e baseada em dados dos três caminhos de crescimento, segundo critérios comuns.

02

FINANCEIRO

Modelo de capital e ponto de equilíbrio

Um modelo financeiro que projeta a necessidade de capital e o tempo até o ponto de equilíbrio para cada caminho.

03

ESTRATÉGIA

Recomendação de caminho de crescimento

Um único caminho recomendado, com a análise necessária para defendê-lo perante o conselho.

04

ORGANIZAÇÃO

Modelo operacional e desenho organizacional

Um desenho organizacional revisado e um conjunto de funções para executar o caminho recomendado.

05

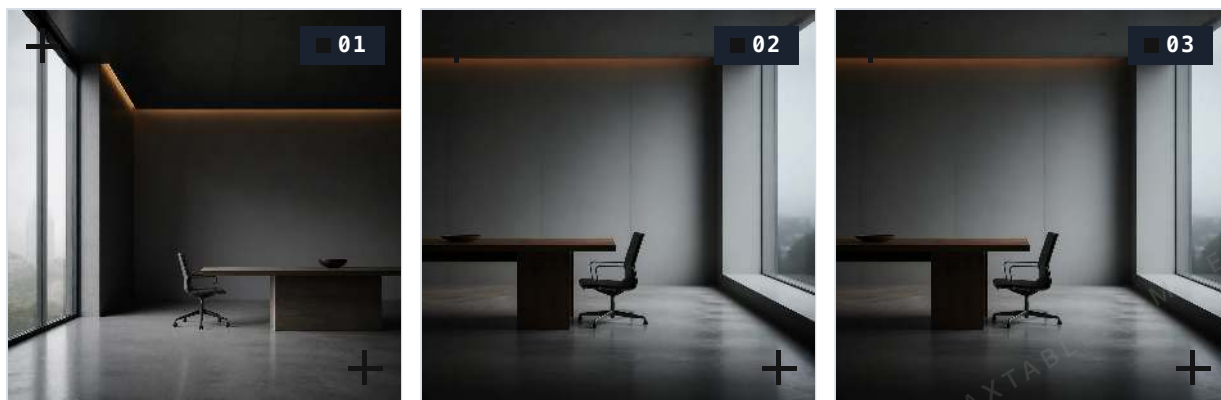
GOVERNANÇA

Estrutura de KPIs e relatórios

Um conjunto de KPIs em nível de liderança para acompanhar o progresso da execução em relação ao plano.

FORA DO ESCOPO

- Execução do caminho de aquisição, incluindo due diligence e negociação do negócio
- Engenharia detalhada de linha de manufatura ou projeto de instalações
- Registros legais e regulatórios relacionados a qualquer nova linha de negócio
- Relatórios trimestrais contínuos ao conselho, além do documento de estratégia inicial



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.

03

Investimento e condições

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

FRENTE DE TRABALHO

SEMANAS

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

Apresentação e material para o conselho

Entrega de apresentação e material estratégico pronto para o conselho	2	\$8,500 / wk	\$17,000
---	---	--------------	----------

Total da contratação	\$185,000
----------------------	-----------

Taxa do projeto	\$185,000
-----------------	-----------

Imposto sobre vendas de Illinois (serviços de consultoria de gestão isentos)	\$0
--	-----

Total	\$185,000
-------	-----------

TOTAL DEVIDO	\$185,000
--------------	-----------

Todos os valores estão em USD. Faturado em três marcos: 40% na assinatura, 30% no início da construção, 30% na entrega. O valor é válido para contratações iniciadas até 27 de março de 2026.

■ 01

DIAGNÓSTICO

\$185,000

- Diagnóstico estratégico de dezesseis semanas
- Dimensionamento de mercado e modelo financeiro, todos os 3 caminhos
- Modelo operacional e estrutura de KPIs
- Apresentação de recomendação pronta para o conselho

■ 02

DIAGNÓSTICO + SUPORTE À EXECUÇÃO

\$28,000/mo

- Tudo do Diagnóstico
- Revisão mensal do progresso de execução
- Reprevisão trimestral do plano de capital
- Acesso direto ao sócio para decisões

■ 03

PARCEIRO ESTRATÉGICO

\$45,000/mo

- Tudo do Suporte à Execução
- Líder de estratégia integrado no local
- Participação e preparação em reuniões do conselho
- Ciclo anual de renovação de estratégia

Qual modelo combina com você

	DIAGNÓSTICO	DIAGNÓSTICO + SUPORTE À EXECUÇÃO	PARCEIRO ESTRATÉGICO
Preço	\$185,000	\$28,000/mo	\$45,000/mo
Escopo principal	Diagnóstico estratégico de dezesseis semanas	Tudo do Diagnóstico	Tudo do Suporte à Execução
O que está incluído	Dimensionamento de mercado e modelo financeiro, todos os 3 caminhos	Revisão mensal do progresso de execução	Líder de estratégia integrado no local
Entrega	Modelo operacional e estrutura de KPIs	Reprevisão trimestral do plano de capital	Participação e preparação em reuniões do conselho
Suporte pós-entrega	Apresentação de recomendação pronta para o conselho	Acesso direto ao sócio para decisões	Ciclo anual de renovação de estratégia

Os preços estão em USD e não incluem o imposto sobre vendas de Illinois (serviços de consultoria de gestão isentos). As opções podem ser combinadas ou escalonadas; a recomendação para Castview Manufacturing está destacada na seção de preços.

Quando cada parcela vence

N.º	MARCO	GATILHO	PARCELA	VALOR
01	Semanas 1–4 · Dados e dimensionamento de mercado	30 de março de 2026	40%	\$74,000
02	Semanas 5–8 · Modelagem financeira	No início da entrega	30%	\$55,500
03	Semanas 9–11 · Seleção de caminho	Na aceitação do marco	30%	\$55,500
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 das quais esta estimativa depende

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 contra-assinatura abaixo aceita o escopo, o cronograma e o investimento definidos nesta proposta e autoriza o início do trabalho.

■ 01

PARA CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRETORA DE OPERAÇÕES

Data

■ 02

**PARA NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS**

Northfield Strategy Partners

SIGNATÁRIO AUTORIZADO

Data

Prontos quando você estiver

A aceitação desta proposta dá início ao trabalho em 30 de março de 2026. O valor permanece válido para contratações confirmadas até 27 de março de 2026.

**APROVE ESTA PROPOSTA E PODEREMOS INICIAR O TRABALHO DE
DIMENSIONAMENTO DE MERCADO NA SEMANA DE 30 DE MARÇO.
RESPONDA A ESTE DOCUMENTO OU ENVIE UM E-MAIL PARA
PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM.**

Northfield Strategy Partners

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 · northfieldstrategy.com ·
Chicago, IL 60606