



NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS — CONSULTORIA EM
ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

Especificação de Requisitos

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	Controle de documentos	2
■ 02	Introdução e escopo	3
■ 03	Objetivo e público-alvo	3
■ 04	Requisitos funcionais	3
■ 05	Requisitos não funcionais	4
■ 06	Módulos do produto	4
■ 07	Especificação de componentes	5
■ 08	Premissas, restrições e dependências	6
■ 09	Fases de lançamento	6

RESUMO GERAL

Controle de documentos

■ 01	ESPECIFICAÇÃO	REQ-2026-0233
Emitido em 9 de março de 2026		
■ 02	PREPARADO POR	Northfield Strategy Partners
Chicago, IL 60606		
■ 03	PROPRIETÁRIA	Warren Locke
Diretor de Operações, Castview Manufacturing		
■ 04	STATUS	Para revisão
Linha de base definida na aprovação		
■ 05	REQUISITOS	9
Funcionais e não funcionais		
+		

01

Introdução e escopo

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.

Objetivo e público-alvo

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.

Requisitos funcionais

ID	REQUISITO	PRIORIDADE
R-01	Modelo de dimensionamento de mercado utiliza os dados financeiros e operacionais próprios da Castview	OBRIGATÓRIO
R-02	Os três caminhos de crescimento comparados com critérios de avaliação idênticos	OBRIGATÓRIO

R-04	Recomendação final apresentada em formato de deck pronto para o conselho	OBRIGATÓRIO
R-05	Design do modelo operacional inclui um plano de equipe e transição de funções	OBRIGATÓRIO
R-06	Framework de KPIs limitado a métricas que a liderança consegue revisar mensalmente	DESEJÁVEL
R-07	Sessões de trabalho semanais agendadas com um stakeholder designado da Castview	OBRIGATÓRIO
R-08	Todos os dados financeiros tratados sob NDA assinado durante todo o contrato	OBRIGATÓRIO

ID	PRIORIDADE	REQUISITO
R-01	Obrigatório	Modelo de dimensionamento de mercado utiliza os dados financeiros e operacionais próprios da Castview
R-02	Obrigatório	Os três caminhos de crescimento comparados com critérios de avaliação idênticos
R-03	Obrigatório	Modelo de capital e ponto de equilíbrio revisado e validado pelo CFO da Castview
R-04	Obrigatório	Recomendação final apresentada em formato de deck pronto para o conselho
R-05	Obrigatório	Design do modelo operacional inclui um plano de equipe e transição de funções

■ 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.

Especificação de componentes

REF.	ITEM	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	RAZO	PREÇO UNIT
SPC-01	Levantamento de dados e dimensionamento de mercado	Levantamento de dados financeiros e modelo de dimensionamento, três caminhos de crescimento	4	4 sem.	\$11,000 / wk
SPC-02	Modelagem financeira e de capital	Modelo de necessidade de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho	4	4 sem.	\$12,500 / wk

SPC-03	Seleção de caminho e recomendação	Análise comparativa e sessões de revisão com a liderança	3	3 sem.	\$9,000 / wk
--------	-----------------------------------	--	---	--------	--------------

SPC-04	Desenho do modelo operacional	Desenho organizacional e plano de transição de funções	2	2 sem.	\$13,000 / wk
--------	-------------------------------	--	---	--------	---------------

SPC-05	Framework de KPIs e plano de capital	Conjunto de KPIs de liderança e plano de capital faseado	1	13 de julho de 2026	\$21,000
--------	--------------------------------------	--	---	---------------------	----------

SPC-06	Apresentação e material para o conselho	Entrega de apresentação e material estratégico pronto para o conselho	2	2 sem.	\$8,500 / wk
--------	---	---	---	--------	--------------

As especificações são fixadas no momento da aceitação; qualquer alteração é tratada por meio do processo de controle de mudanças definido neste documento.

■ 01

Uma única estrutura de avaliação

Os três caminhos de crescimento dimensionados pelos mesmos critérios de mercado, capital, ponto de equilíbrio e organização.

■ 02

Seus dados, não benchmarks

O modelo financeiro é construído sobre os próprios números da Castview, para que resista ao escrutínio do conselho.

■ 03

Um plano que você pode executar

A recomendação vem acompanhada de um modelo operacional, uma estrutura de KPIs e um plano de capital em fases.

■
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.

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