



PREPARADO PARA CASTVIEW MANUFACTURING

# Escopo de Trabalho

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 | Escopo, cronograma & honorários     | 2 |
| ■ 03 | Visão geral e objetivos             | 4 |
| ■ 04 | Contexto e metas                    | 4 |
| ■ 05 | Entregas                            | 4 |
| ■ 06 | Frentes de trabalho                 | 6 |
| ■ 07 | Especificação da frente de trabalho | 6 |
| ■ 08 | Cronograma                          | 7 |
| ■ 09 | Critérios de aceitação              | 8 |
| ■ 10 | Detalhamento de honorários          | 8 |
| ■ 11 | Resumo de custos                    | 9 |
| ■ 12 | Cronograma de pagamento             | 9 |
| ■ 13 | Aceite                              | 9 |

## RESUMO GERAL

SOW

RASCUNHO

# SOW-2026-0233

|                                                                                                                                  |                                                                                                       |                                                                        |                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <div>■ 01</div> <div>PREPARADO PARA</div> <div>Castview<br/>Manufacturing<br/>— Warren<br/>Locke, Diretor<br/>de Operações</div> | <div>■ 02</div> <div>PREPARADO POR</div> <div>Northfield<br/>Strategy<br/>Partners,<br/>Chicago</div> | <div>■ 03</div> <div>NÚMERO DO SOW</div> <div>SOW-2026-<br/>0233</div> | <div>■ 04</div> <div>DATA DE INÍCIO</div> <div>30 de março<br/>de 2026</div> |
| <div>■ 05</div> <div>DURAÇÃO</div> <div>Consultoria de<br/>Estratégia de<br/>Crescimento</div>                                   | <div>■ 06</div> <div>STATUS</div> <div>Rascunho —<br/>para revisão</div>                              |                                                                        |                                                                              |

# Escopo, cronograma e honorários

|      |                                                                                                                                                                   |                                          |  |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--|
| +    |                                                                                                                                                                   |                                          |  |
| ■ 01 | FRENTE DE TRABALHO                                                                                                                                                | 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 | INÍCIO                                                                                                                                                            | 30 de março de 2026                      |  |
|      | Mediante contra-assinatura                                                                                                                                        |                                          |  |
| ■ 03 | DURAÇÃO                                                                                                                                                           | 24 meses                                 |  |
|      | Faseado conforme cronograma abaixo                                                                                                                                |                                          |  |
| ■ 04 | HONORÁRIOS                                                                                                                                                        | \$185,000                                |  |
|      | \$185,000 mais imposto sobre vendas de illinois (serviços de consultoria de gestão isentos)                                                                       |                                          |  |
| ■ 05 | ACEITO POR                                                                                                                                                        | Warren Locke                             |  |
|      | Diretora de Operações                                                                                                                                             | +                                        |  |

01

# Visão geral e objetivos

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.

## Contexto e metas

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.

## 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

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.

Especificação da frente de trabalho

| REF.   | ITEM                                               | ESPECIFICAÇÃO                                                                               | ESFORÇO | 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      |

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

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.

05

#### SEMANAS 15-16 • APRESENTAÇÃO AO CONSELHO

Apresentação final preparada e apresentada ao conselho para a decisão final.

# Critérios de aceitação

| REF. | 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-03 | Modelo de capital e ponto de equilíbrio revisado e validado pelo CFO da Castview                      | 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 |

| FRENTE DE TRABALHO                                                                                                                                | SEMANAS | TAXA          | VALOR    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------------|----------|
| Levantamento de dados e dimensionamento de mercado<br>Levantamento de dados financeiros e modelo de dimensionamento, três caminhos de crescimento | 4       | \$11,000 / wk | \$44,000 |
| Modelagem financeira e de capital<br>Modelo de necessidade de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho                                     | 4       | \$12,500 / wk | \$50,000 |
| Seleção de caminho e recomendação<br>Análise comparativa e sessões de revisão com a liderança                                                     | 3       | \$9,000 / wk  | \$27,000 |
| Desenho do modelo operacional<br>Desenho organizacional e plano de transição de funções                                                           | 2       | \$13,000 / wk | \$26,000 |

Subtotal de honorários

\$185,000

Honorários

\$185,000

Imposto sobre vendas de Illinois  
(serviços de consultoria de gestão  
isentos)

\$0

Total

\$185,000

TOTAL

\$185,000

Todos os valores estão em USD e não incluem impostos aplicáveis. Os honorários são cobrados em três marcos: 40% na assinatura, 30% no início da construção, 30% na entrada em operação.

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).

A contra-assinatura abaixo aceita o escopo, o cronograma, os critérios de aceitação e os honorários estabelecidos neste Escopo de Trabalho e autoriza o início dos trabalhos na data de início indicada.

■ 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