



Objetivo: Alinhar os acordos entre áreas

Responsáveis: Evelyn/Edilane

OBS: Jurídico pediu até 2/08/2022 para validar todos os pontos, totalizando 7 dias úteis.

Reunião: 01/08/2022

Pauta Edi

1) [W PROPOSTA COMERCIAL LEAN _ 21.07.2022 \(1\).docx](#) :

Sugestão, colocar todos os adendo em 1 link. Na proposta que temos parametrizada no Pipedrive, incluir em termo de aceite.

2) Criar Card automático no Trello Demandas/ Sales com todos os documentos no campo arquivo dentro do pipedrive disponíveis para conferência.

a) São eles: Ata de eleição da diretoria, estatuto da organização ou contrato social vigente com o nome do representante legal, cópia identidade, Cartão do CNPJ e KYC(verificar se realmente tem necessidade de ainda enviar com a Raissa). Se sim, vamos colocar o modelo no pipe para puxar os dados de forma automática.

3) Aditivo: Colocar modelo no pipe para preencher de forma automática nas seguintes situações -

4) Jurídico terá acesso ao Pipedrive, para consultas e afins

Responsabilidade consultores:

1. Aba de documentos no Pipedrive
2. Gerar a proposta/contrato no modelo do Pipedrive >incluir no clicksign.
 - a) Testemunha Trackmob - será o próprio consultor
 - b) Representante legal - contrato@trackmob.com.br
3. Após gerar o contrato e enviar para o lead. O deal vai ficar no Pipedrive na etapa de **NEGOCIAÇÃO** até o consultor receber todos os documentos, são eles:
 - a) Ata de eleição da diretoria,
 - b) Estatuto da organização ou contrato social vigente com o nome do representante legal
 - c) Cópia identidade representante legal
 - d) Dados bancários (banco, agência e conta PJ)
 - e) Número do CNPJ(o próprio consultor pode gerar o [Cartão do CNPJ](#)
 - f) KYC
4. Após receber **TODOS** os documentos por e-mail, o consultor vai anexar no Pipedrive no campo arquivo. E mover o card para **CONTRATOS**. Quando isso acontecer, automaticamente vai gerar um card no trello (demandas) na etapa **SALES** e o jurídico vai analisar os documentos.
5. Após assinatura do jurídico no click > baixar o contrato que foi assinado> anexar no campo arquivo e dar **GANHO**.

Responsabilidade Jurídico:

1. Analisar todos os documentos na etapa SALES do trello, verificar o contrato/proposta no clicksign e se porventura tiver faltando qualquer informação, entrar em contato com deal para solicitar
2. Aprovar de imediato após análises dos documentos
3. Dias 30 e 31 priorizar as análises de documentos para o contrato entrar no mês

Julius

O comercial não terá acesso a essa plataforma, o jurídico vai encaminhar o documento assinado pelo click. O financeiro vai lançar e o Luiz Mottin será responsável por criar os ambientes.

Adicionais:

Descrição e motivo das solicitações

a) Ata de eleição da diretoria:

b) Estatuto da organização ou contrato social vigente com o nome do representante legal

(a conferência desses dados e a guarda desses docs nos garantem a boa fé e ainda em disputa judicial que tivemos o cuidado de conferir, se foram adulterados ou não quem irá analisar será um perito, mas indica que cumprimos com a nossa obrigação legal. Até mesmo em âmbito administrativo, se houver qualquer situação que precisarmos provar aos órgãos públicos que fizemos "a nossa parte", tivemos essa precaução de analisar os docs, podemos nos livrar de responsabilizações relacionadas a compliance, lei anticorrupção e etc.)

c) Cópia identidade representante legal

(Para confirmar a autenticidade dos documentos)

d) Dados bancários (banco, agência e conta PJ)

(Para as transações de transferência para o cliente)

e) KYC (O KYC é uma ferramenta de prevenção e segurança.

Ele é parte de um protocolo internacional de segurança, essencial para conhecer o risco envolvido no onboarding de clientes e no cumprimento de exigências legais. Um processo de KYC implementado e realizado da forma correta faz com que a organização conheça a identidade do cliente, compreenda a natureza das atividades, garanta a legitimidade da fonte de renda e detecte padrões suspeitos ou potencialmente fraudulentos. Com isso, a ideia é evitar a fraude e, caso aconteça, tentar interrompê-la. Por fim, também consegue avaliar riscos de crimes como lavagem de dinheiro.)

11/08/2022

Call 15:00 até 17:00

Objetivo:

Ajustar redação do contrato Lean

Participantes: Caio, Jonas, Evelyn e Edilane

- 1) Leitura do modelo Lean e modificações
- 2) Paramos na página 7/18, Jonas precisou ir para festa dia dos pais Helena

16/08/2022

Call 9:45 até 12:00

Objetivo:

Seguir leitura contrato Lean e apresentação do Flow de fechamento com Raul

Participantes: Caio, Indrid, Evelyn, Raul e Edilane

- 1) Leitura do modelo Lean e modificações
- 2) Paramos na página 10/18,
- 3) Definimos parâmetros com packs de contratos para o Pipedrive:

Os modelos de contratos no Pipe vai ficar parametrizado da seguinte forma:

Clientes novos (Packs - link único no click)

Start: Proposta + Master + Guara + Fichas

Standard: Proposta + Master + Guara + Fichas (O portal do doador passa ficar disponível apenas no Enterprise e, ou ele entra como UP em um segundo momento de Start para Standard. Entendemos que liberar o portal do doador de imediato os clientes não estão utilizando como deveria)

Enterprise: Proposta + Master + Guara + Fichas + Portal do doador

Clientes Base Up (Packs - link único no click)

Proposta + F2F

Proposta + Portal do doador