EIAI LAB × ABA SANTOS

Proposta — Site Aba Santos

Para: Bárbara — Aba Santos Distribuidora
De: Matheus / EiAi Lab
Data: 11 de maio de 2026

O que eu ouvi você dizendo na reunião

Você foi clara: o Magento virou um elefante branco, sua equipe não consegue mexer, a cotação tá uma loucura por e-mail e planilha, e você perde venda de pessoa do ramo (PF, pequena clínica) porque o sistema atual não dá conta.

Você quer três coisas, em três frentes separadas:

1. **Um site institucional parrudo** — que mostre a Aba Santos como empresa séria, com anos de história. Sóbrio, azul e cinza, nada de cores alegres.
2. **Uma ferramenta de cotação** — pra você parar de "ficar catando milho". Como exatamente vai funcionar a gente desenha junto numa reunião dedicada.
3. **Uma loja online (Shopify)** — pra produtos simples, voltada pra pessoa do ramo: PF que trabalha na área, pequenas clínicas, profissionais que compram avulso.

Tudo respeitando ANVISA — o que não pode ter preço público fica só na cotação.

O que eu te entrego

1. Site institucional

Páginas: Home, Sobre, Nossas Marcas, Segmentos (uma página por tipo de cliente), Blog, Trabalhe Conosco, Contato.
Conteúdo: vou portar tudo o que já existe no site atual. Você ganha **uma rodada de revisão** pra ajustar o que quiser antes de subir. (Se quiser fotos novas e textos novos depois, isso vira um próximo combinado, à parte.)

Visual: sóbrio, azul e cinza, tipografia limpa. **Já te mandei três esboços online** pra você abrir no celular e escolher a direção que mais combina com a Aba Santos:

- Esboço 1 (o primeiro que te mostrei): **https://aba-santos.vercel.app/**
- Esboço 2 (sóbrio editorial): **https://aba-santos-1.vercel.app/**
- Esboço 3 (cinematográfico): **https://aba-santos-2.vercel.app/**

A Reunião 1 já começa com a direção visual definida a partir do que você curtiu.

2. Ferramenta de cotação

A estrutura final dela a gente desenha junto na **Reunião 2**. A ideia inicial é simples: a pessoa navega o catálogo, vai colocando os produtos numa área de cotação, e ao final solicita a cotação pra você (sem login, sem complicação). Mas isso é uma hipótese — quero ouvir como você imagina antes de sair construindo.
Antes de desenhar a ferramenta, preciso saber:

- Quais são as 3-5 cotações típicas que vocês fazem hoje (uma de licitação, uma de reposição de clínica, etc.)?
- Como funciona a tabela de preço hoje?
- O que é mais importante pra você: rapidez na cotação ou personalização por cliente?

3. Loja Shopify

Vou montar a loja no Shopify, com a mesma cara do site institucional. **A reunião pra definir produto e regras vem depois da reunião da cotação.** Você escolhe os produtos que vão entrar, definimos preço, frete, regras de ANVISA.

Vantagem do Shopify: tem integração nativa com HubSpot, então no futuro, quando você quiser conectar, é só plugar. Por enquanto a gente foca em deixar a loja funcionando.

Investimento

R$ 3.000,00 — pago só após o site institucional estar no ar e aprovado por você.

Inclui:

- Site institucional completo, com conteúdo portado do atual e 1 rodada de revisão.
- Ferramenta de cotação construída (após reunião de definição de funções).
- Loja Shopify configurada (após reunião de definição de produtos).

- **Primeiro mês de hospedagem grátis.** Depois disso, você escolhe: te entrego o código pra você hospedar onde quiser, ou eu mantenho a hospedagem por **R$ 350/mês** (cobre só "estar sempre no ar" e correção de erros — não inclui ajuste ou atualização de conteúdo, que vira combinado à parte).

- 30 dias de suporte pós-lançamento pra ajustes do que ficou diferente do combinado.

Não inclui (combinamos depois se quiser):

- Produção de fotos novas e textos novos pra o site (você comentou que as fotos atuais estão velhas).

- **Integração da loja Shopify com o HubSpot** (o Shopify tem integração nativa pronta, posso plugar quando você quiser).

- Conexão da cotação com o ERP pra faturamento automático (depende de qual ERP é).

- Gestão de Google Ads — você mencionou que o resultado tá fraco. Conversa separada, depois do site no ar.

Garantia minha pra você: se ao final da entrega da ferramenta de cotação e da loja você não estiver satisfeita, e a gente não chegar num acordo rápido pra ajustar, **devolvo os R$ 3.000 integralmente e paramos por aqui.** Sem briga, sem fórmula. Risco zero do seu lado.

Como vai ser o caminho

ETAPA	QUANDO	O QUE ACONTECE
Hoje	—	Você recebe esse pacote: catálogo dos seus 160 produtos organizados, diagnóstico do site atual, três esboços de design online, esta proposta.
Reunião 1 (próximos dias)	—	A gente fecha a direção visual a partir dos três esboços online.
Reunião 2	Após Reunião 1	A gente desenha a ferramenta de cotação juntos.

ETAPA	QUANDO	O QUE ACONTECE
Reunião 3	Após Reunião 2	A gente define os produtos e regras da loja Shopify.
Construção do site institucional	Esta semana	Site institucional vai pro ar de teste pra sua revisão.
Sua revisão (1)	3 dias úteis após entrega	Você manda feedback e ajustes.
Site institucional aprovado e no ar → pagamento R$ 3k	—	Aí começamos a cotação e a loja.
Construção cotação + loja	Semana seguinte	Os dois ficam prontos em paralelo.
Sua revisão (2 e 3)	3 dias úteis após cada entrega	Feedback de ajustes da cotação e da loja, separadamente.
Lançamento final	—	Tudo no ar pra valer.

O que tem dentro deste pacote

- `PROPOSTA-Aba-Santos.pdf` — esta proposta (você está lendo).
- `DIAGNOSTICO-site-atual.pdf` — o que tá funcionando e o que tá travando no site atual hoje.
- `catalogo/produtos.csv` — seus 160 produtos organizados em planilha. Abre no Excel, fácil de revisar e usar pra montar a curadoria do Shopify.
- `catalogo/produtos.json` — mesma coisa em formato técnico, pronto pra import.
- **Três esboços de design online** (links já no ar):

- Esboço 1 (o primeiro que te mostrei): **https://aba-santos.vercel.app/** - Esboço 2 (sóbrio editorial): **https://aba-santos-1.vercel.app/** - Esboço 3 (cinematográfico): **https://aba-santos-2.vercel.app/** Abre os três esboços no celular ou computador e me diz qual te puxa mais. Não escolha "o melhor" — escolha o que mais combina com a Aba Santos. A gente combina o que você curtiu de cada um na próxima reunião.

Por que eu, por que agora

Você foi clara que quer fazer com o Matheus. Eu também quero fazer com você — e por isso vou colocar preço justo nessa primeira fase, pagamento só depois de aprovado, e garantia de devolução se a gente não chegar lá. A confiança é de mão dupla.

Quando a Aba Santos estiver no ar com a cara nova, podemos conversar sobre as próximas alavancas. Por enquanto, foco no que você pediu, do jeito que você pediu, no preço que cabe e sem risco pra você.

Qualquer dúvida me chama. Bora.

— Matheus