Guilherme Puentes: ecossistema digital & soluções estratégicas

Proposta de parceria estratégica — Product Design · UX Engineering · Inteligência Artificial & Automação

TIER S · PERFIL SÊNIOR



Resumo executivo

Uma proposta de valor centrada em resultados mensuráveis

Guilherme Puentes é um profissional de nível sênior com atuação consolidada na interseção entre design estratégico, engenharia de produto e inteligência artificial. Seu ecossistema digital — composto por múltiplos hubs, produtos e soluções prontas para escala — representa um ativo diferenciado para parceiros e acionistas que buscam retorno comprovado e governança técnica sólida.

Esta proposta apresenta os pilares de entrega de valor, o escopo de colaboração, a estrutura de governança e os próximos passos para formalização da parceria.

+61%

Recuperação de leads via automação

65%

Redução no tempo de processamento

80%

Demandas de suporte automatizadas por IA



Objetivos e valor da parceria

Objetivo estratégico

Integrar capacidade técnica sênior em UX/UI e Inteligência Artificial ao portfólio do parceiro, acelerando a entrega de produtos digitais de alta performance.

Proposta de valor

Ecossistema completo — do design ao deploy — com soluções prontas para escala, resultados mensuráveis e governança técnica documentada.

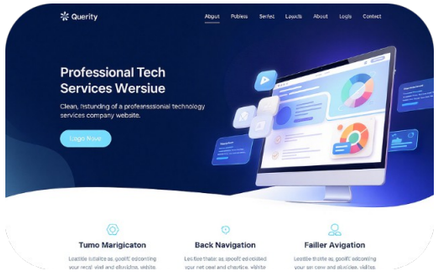
Resultado esperado

Redução de custos operacionais, aumento de conversão e automação de processos críticos, com ROI (Retorno sobre Investimento) verificável desde as primeiras entregas.

Autoridade técnica

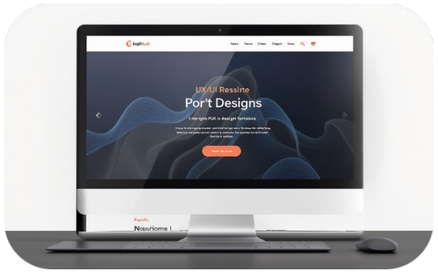
Hubs de carreira e presença institucional

O ecossistema digital de Guilherme Puentes é sustentado por plataformas institucionais que demonstram profundidade técnica, consistência de marca e maturidade profissional.



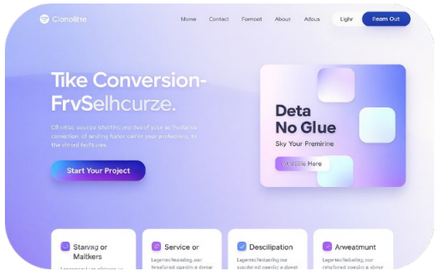
GSCP Web — hub principal

Centro de serviços de tecnologia e arquitetura corporativa. Repositório institucional de soluções e capacidades técnicas.



Portfólio UX/UI

Vitrine técnica de prototipagem de alta fidelidade e Design Systems escaláveis. Prova social visual de entregas reais.

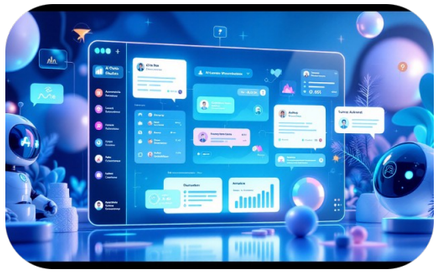


Guilherme Online

Landing page de alta conversão para freelancing estratégico. Canal direto de qualificação e captação de clientes.

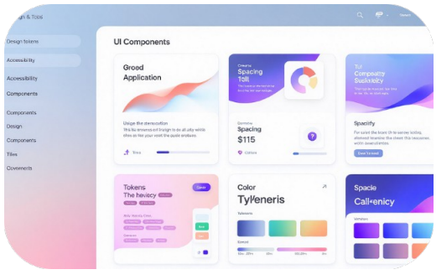
Produtos prontos para escala

Soluções e produtos Web Solutions ETI



Beti — IA & automação

Agentes de IA (Inteligência Artificial) multicanal com aprendizado contínuo. Automação de 80% das demandas de suporte sem intervenção humana.



Design System (DS)

Documentação técnica e biblioteca de componentes com foco em consistência visual, acessibilidade (A11y) e escalabilidade entre produtos.



Acelerador Web Solutions

Consultoria e ferramentas práticas para escala acelerada de negócios digitais. Metodologia estruturada e resultados desde a primeira sprint.

Impacto de negócio comprovado

Os resultados abaixo foram obtidos em projetos reais, com métricas verificáveis e replicáveis em novos contextos de parceria.

+61%

Recuperação de leads

Através de fluxos de automação inteligente e jornadas de reengajamento personalizadas.

65%

Redução de processamento

Ganho de eficiência operacional em sistemas com alto volume de transações.

30%

Redução de custos

Economia em custos operacionais diretos com automação de tarefas repetitivas.

80%

Suporte automatizado

Demandas de atendimento resolvidas por agentes de IA sem escalada humana.

Stack tecnológica

Domínio completo do ciclo de vida do produto

Design & UX

- Figma & FigJam
- Framer
- Acessibilidade A11y
- Design Systems escaláveis

IA & automação

- n8n, Flowise, Typebot
- Dify, Langfuse
- Agentes LLM (GPT, Claude, Gemini)

DevOps & backend

- Docker & Docker Swarm
- Portainer, Traefik
- Odoo, Chatwoot, PostgreSQL



Escopo da colaboração

Áreas de atuação e entregáveis

Arquitetura de produto

Design estratégico, prototipagem de alta fidelidade e Design Systems.

IA & automação

Implementação de agentes, fluxos de automação e integração multicanal.

DevOps & infra

Deploy, orquestração de containers e governança de infraestrutura.

Consultoria técnica

Diagnóstico, roadmap de transformação digital e mentoria de times.

Papéis e responsabilidades

Estrutura de atuação na parceria

Guilherme Puentes

- Arquitetura e liderança técnica das soluções
- Entrega de Design Systems e protótipos
- Implementação e manutenção de agentes de IA
- Gestão de infraestrutura DevOps e DevSecOps
- Documentação técnica e governança de processos
- Mentoria e capacitação de times parceiros

Parceiro / acionista

- Aporte de capital ou equity conforme acordado
- Acesso a base de clientes e canais comerciais
- Definição de prioridades e roadmap conjunto
- Suporte na prospecção e fechamento comercial
- Validação de KPIs (Indicadores-Chave de Performance)
- Aprovação de marcos e entregas críticas

Troca de valor

Modelos de remuneração e equity

A estrutura financeira da parceria é flexível e pode ser combinada conforme o perfil e os objetivos estratégicos do parceiro.

Equity (participação societária)

Participação percentual na empresa ou produto, proporcional ao escopo de atuação e ao estágio do negócio. *Suposição: faixa de 5% a 20% negociável.*

Revenue share (participação na receita)

Percentual sobre receita gerada diretamente pelas soluções implementadas, com apuração mensal e relatórios transparentes.

Honorários fixos + variável

Retainer mensal para projetos contínuos, com bônus por performance atrelado ao atingimento de KPIs previamente acordados.

Governança e direitos de decisão

Estrutura de tomada de decisão



1 Comitê técnico

Reuniões quinzenais para alinhamento de roadmap, priorização de entregas e resolução de bloqueios técnicos.

2 Voto e veto

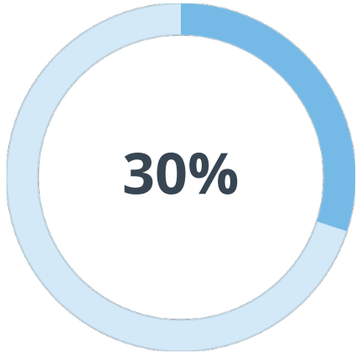
Decisões estratégicas por consenso; decisões técnicas com autonomia do lead técnico dentro do escopo acordado.

3 Relatórios e transparência

Dashboard de KPIs atualizado em tempo real; relatório executivo mensal com métricas de negócio e técnicas.

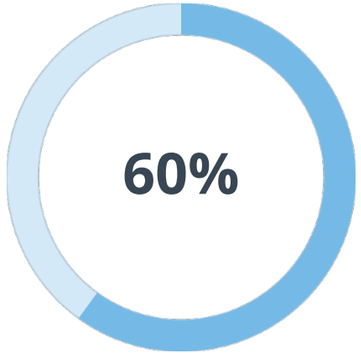
KPIs e critérios de sucesso

Como mediremos o sucesso da parceria



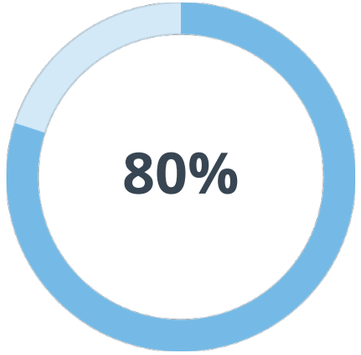
Redução de custo operacional

Meta mínima no primeiro semestre via automação de processos.



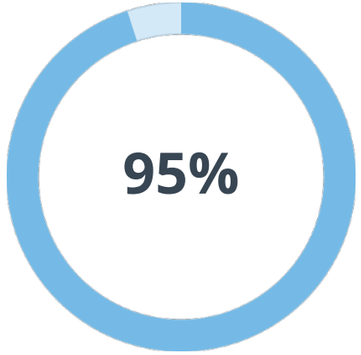
Leads recuperados

Incremento em conversão com fluxos de automação inteligente.



Suporte automatizado

Percentual de atendimentos resolvidos por agentes de IA.



Uptime de sistemas

Disponibilidade mínima acordada em SLA (Acordo de Nível de Serviço).

Os KPIs serão revisados trimestralmente e poderão ser ajustados por consenso entre as partes, sempre com base em dados verificáveis e auditáveis.

Termos e cláusulas legais

Estrutura jurídica da colaboração

Prazo e renovação

Contrato inicial de 12 meses com renovação automática, salvo notificação de 60 dias de antecedência por qualquer das partes. *Suposição: MSA (Acordo Mestre de Serviços) como instrumento base.*

Rescisão

Por justa causa mediante comprovação formal; sem justa causa com aviso prévio de 90 dias e quitação proporcional de obrigações financeiras.

Propriedade intelectual (PI)

Soluções desenvolvidas no escopo da parceria pertencem conjuntamente às partes; ferramentas e frameworks preexistentes permanecem com o criador original.

Confidencialidade e não-competição

NDA (Acordo de Não-Divulgação) bilateral; cláusula de não-competição limitada a 18 meses e ao segmento de atuação direta da parceria.

Gestão de riscos

Riscos identificados e estratégias de mitigação

Risco	Probabilidade / Impacto	Mitigação
Desalinhamento de roadmap	Média / Alto	Comitê técnico quinzenal + documentação de decisões
Dependência de fornecedores de IA	Baixa / Médio	Stack multi-LLM com fallback automático entre provedores
Rescisão antecipada	Baixa / Alto	Cláusulas contratuais claras + documentação técnica transferível
Vazamento de dados sensíveis	Baixa / Alto	Arquitetura segura, NDA e auditoria periódica de segurança
Atraso em entregas	Média / Médio	Sprints de 2 semanas + SLA com tolerâncias definidas

Plano de implementação

Cronograma e fases de entrega

1

Fase 1 — Diagnóstico

Semanas 1–2: Levantamento de necessidades, auditoria técnica e alinhamento de expectativas.

2

Fase 2 — Formalização

Semanas 3–4: Assinatura do MSA/NDA, definição de KPIs e setup dos ambientes de trabalho.

3

Fase 3 — Entrega inicial

Meses 2–3: Primeiros protótipos, automações e integração de IA em produção.

4

Fase 4 — Escala

Meses 4–6: Expansão do escopo, otimização de KPIs e onboarding de novos fluxos.

5

Fase 5 — Revisão estratégica

Mês 12: Avaliação completa de resultados, revisão contratual e planejamento do próximo ciclo.

Modelo comercial

Estrutura financeira e projeções

Premissas do modelo

- Investimento inicial em infraestrutura e setup
- Remuneração variável atrelada a KPIs
- Reinvestimento de 20% da receita gerada em melhorias
- Breakeven projetado para o 4º mês de operação

Payback esperado em até 8 meses *(Suposição)*

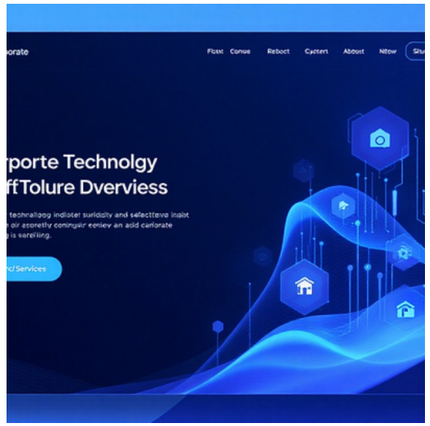
Alavancas de crescimento

- Expansão da base de clientes do parceiro via automação
- Licenciamento de soluções proprietárias (Beti, DS)
- Consultoria para terceiros dentro do ecossistema
- Upsell de módulos de IA conforme maturidade do cliente
- Receita recorrente via SaaS (Software como Serviço)

Evidências e prova social

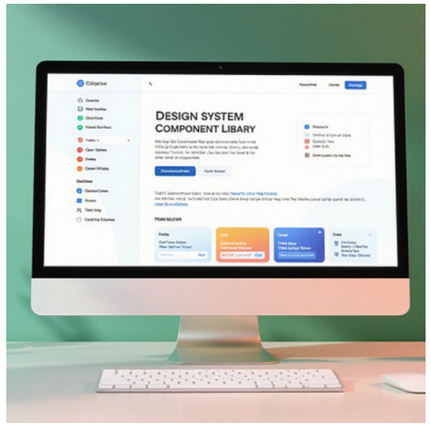
Resultados reais, ecossistema verificável

Cada plataforma do ecossistema pode ser visitada e auditada em tempo real, funcionando como prova social concreta da capacidade técnica e da maturidade do perfil.

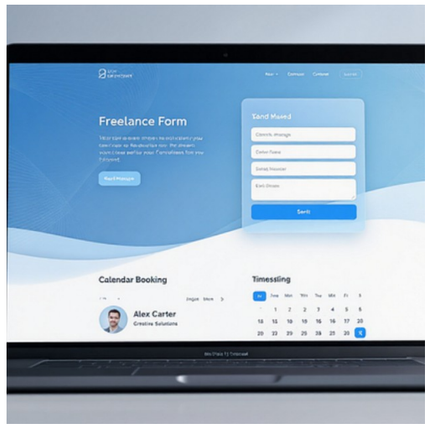












Maturidade em gestão

Governança técnica e liderança documentada



A senioridade de Guilherme Puentes não se limita à execução técnica. Toda a governança de projetos é sustentada por um **Manual do Gerente de Projetos** detalhado, que cobre:

Gestão de escopo e backlog

Metodologias ágeis adaptadas ao contexto do cliente, com rastreabilidade de requisitos.

Liderança de times

Frameworks de comunicação, rituais de equipe e critérios de escalada de decisões.

Governança técnica

Padrões de código, revisão de arquitetura e processos de deploy com qualidade garantida.

Próximos passos

Como avançar com a parceria



O processo de formalização foi desenhado para ser ágil e de baixo atrito, garantindo que a parceria entre em operação em menos de 30 dias após o primeiro contato qualificado.



Vamos construir algo extraordinário

Guilherme Puentes está disponível para reuniões de diagnóstico, apresentações técnicas e negociação de termos. O ecossistema está pronto — o próximo passo é seu.

WhatsApp comercial

+55 (12) 99152-8871

LinkedIn

linkedin.com/in/guilhermepuentes

Hub principal

gscpweb.com.br

Diagnóstico gratuito

Agendar reunião de consultoria estratégica