Laudo técnico-comercial Really Suite

Tecnologia replicável / proposta individual de implantação

Really Suite: proposta de tecnologia voltada a operações imobiliárias que precisam integrar captação e pós-venda, com escopo limitado à organização digital descrita neste documento.

Identificação	Referência
Plataforma	Really Suite
URL do card	https://really-suite.sale
Data-base	2026-10-29
Situação	Página pública inspecionada; execução não homologada

Oferta empresarial sugerida

R$ 435.000,00 de implantação personalizada

Sustentação proposta: R$ 9.000,00/mês. Escopo, horas e taxa são hipóteses de orçamento próprio, não custos apurados ou avaliação independente de mercado.

Licença de uso e implantação com a marca do contratante. Não inclui compra da empresa, dados pessoais, direitos sobre conteúdo de terceiros, cessão integral de IP ou exclusividade. Não há comprovação de ativos auditados, registro ou receitas realizadas.

Evidências, funções e limites

Método de análise

Leitura da página pública por captura textual em 29/10/2026. Evidências descrevem a interface e as alegações apresentadas, não execução homologada.

Fonte: https://really-suite.sale
Consulta: 2026-10-29

Rótulo	Evidência descritiva
Observado na página pública	Apresenta plataforma para vendas de imóveis.
Observado na página pública	Descreve módulo de inteligência imobiliária.
Informado pelo catálogo	Conjunto de módulos que organizam a rotina de vendas e atendimento. O conteúdo é de apoio e não substitui avaliação profissional.

Não verificado nesta análise

Fonte limitada à homepage pública e ao texto do catálogo; não verificados recursos internos, desempenho, clientes ou resultados. Catálogo usado quando scrape falhou ou acesso restrito.

A existência de textos, botões ou links comprova somente a apresentação pública. Não houve cadastro, acesso privado, teste de pagamento, download autenticado, integração, segurança, desempenho ou revisão do código. Números e resultados comerciais exibidos na origem não foram validados independentemente.

Cuidados do segmento

Oferta exclusiva de tecnologia configurável com conteúdo autorizado; não inclui dados, marca, IP integral ou resultados garantidos.

Comprador e importância empresarial

Quem pode contratar a tecnologia

operações imobiliárias que precisam integrar captação e pós-venda

Problema a organizar

A proposta de Really Suite organiza conteúdo, permissões e fluxos próprios de operações imobiliárias que precisam integrar captação e pós-venda. O foco do piloto é reduzir dispersão de informações e estabelecer uma jornada verificável, sem presumir desempenho ou clientes atuais.

Entregável proposto	Importância para a operação
Módulos de captação imobiliária	Centralizar o fluxo de módulos de captação imobiliária com responsáveis definidos.
Organização documental e marketing	Permitir execução e conferência de organização documental e marketing em ambiente controlado.
Atendimento com revisão humana	Organizar atendimento com revisão humana com revisão humana e trilha de alteração.
Painéis de operação e permissões	Entregar painéis de operação e permissões com documentação e critérios de aceite.

Indicadores para o piloto

Medir uso de módulos de captação imobiliária, conclusão de organização documental e marketing, erros por fluxo, tempo de suporte e custo por empresa. Não coletar dados sensíveis além do necessário e autorizado.

Os benefícios são objetivos de implantação, não resultados já medidos. O piloto deverá verificar adesão, clareza do conteúdo, execução dos fluxos e custo de atendimento. A proposta vende configuração e capacidade técnica, não garante aumento de vendas, aprendizagem, resultado médico, perícia ou valorização de investimento.

Escopo e orçamento hipotético

Preço próprio estruturado; não benchmark de mercado

Etapa proposta	Horas	Taxa/h	Subtotal
Descoberta, regras e desenho de experiência	362	R$ 300,00	R$ 108.600,00
Configuração e implementação dos módulos	652	R$ 300,00	R$ 195.600,00
Testes, segurança e ajustes de conteúdo	290	R$ 300,00	R$ 87.000,00
Treinamento, documentação e entrega	146	R$ 300,00	R$ 43.800,00
Total de implantação	1450		R$ 435.000,00

Fundamentação específica

1450 horas propostas para Really Suite, à taxa hipotética de 300 reais/hora, considerando quatro entregáveis: Módulos de captação imobiliária; Organização documental e marketing; Atendimento com revisão humana; Painéis de operação e permissões. A amplitude, controles de acesso, conteúdo e testes explicam este orçamento individual; não é custo efetivamente medido.

Sustentação: 30 horas/mês × R$ 300,00 = R$ 9.000,00/mês. Horas excedentes, infraestrutura, licenças, consumo de IA, tradução e produção de conteúdo são negociados separadamente.

Condições e exclusões

Não inclui bases pagas, conteúdo de terceiros, parecer jurídico, serviço clínico, integração ilimitada, IA ilimitada, app nativo, treinamento sem limite ou operação offline integral.

Cronograma somente após dimensionamento e aceite; valores sujeitos a escopo final e tributos. Materiais e dados do ambiente original não são cedidos. Direitos de marca, conteúdo e software exigem comprovação e contrato próprio; sem sublicenciamento ou exclusividade automática.

Monetização e cenários estimados

Assinatura empresarial proposta, a implementar e homologar

Ticket hipotético: R$ 2.990,00 por empresa. Ticket dos cenários é proposta nova, não substitui preços atuais do catálogo ou do administrador. Contratos e acesso exigem escopo, aceite e capacidade definidos.

Volume/mês	Receita bruta mensal	Bruta anualizada	Despesas/mês estimadas
10 empresas	R$ 29.900,00	R$ 358.800,00	R$ 14.775,00
25 empresas	R$ 74.750,00	R$ 897.000,00	R$ 25.987,50
50 empresas	R$ 149.500,00	R$ 1.794.000,00	R$ 44.675,00

Premissas de despesas

Reserva fixa mensal de R$ 7.300,00 para operação, suporte e infraestrutura, mais 25% da receita bruta para tributos, aquisição, taxas e comissões. São hipóteses ilustrativas; não custos reais. Produção/licença de conteúdo, equipe adicional e IA excedente podem elevar a despesa.

Leitura correta dos cenários

Volumes representam contratos de tecnologia ativos e pagos; não vendas de commodities, doações nem receita da operação original.

Anualizada = receita bruta mensal × 12, mantendo o volume e pagamentos por 12 meses. Não são faturamento realizado, lucro nem promessa de retorno. Não somar sustentação e assinatura pelo mesmo serviço. Implantação é receita única e não está nos cenários; não multiplicar seu preço como recorrência. Receitas de mercadorias, doações ou valorização de projetos não são receita do software.

Para apurar resultado, validar todos os custos, capital, capacidade, inadimplência e retenção. Não há extratos, contratos pagos ou demonstrações financeiras analisados; não foi estimado retorno do investidor.

Implantação, homologação e conclusão

Fase	Entrega e critério de aceite
1 / Descoberta	Módulos de captação imobiliária; aprovar fontes, direitos, responsabilidades e dimensionamento.
2 / Piloto	Organização documental e marketing; testar fluxo com dados fictícios e acesso controlado.
3 / Homologação	Atendimento com revisão humana; verificar permissões, erros, privacidade e consistência funcional.
4 / Entrega	Painéis de operação e permissões; capacitar responsáveis, documentar suporte e aceitar escopo contratado.

Conclusão individual

Really Suite pode ser apresentado como proposta de implantação baseada em apresentação pública inspecionada. A contratação depende da validação dos quatro entregáveis e da comprovação dos direitos de uso. Oferta exclusiva de tecnologia configurável com conteúdo autorizado; não inclui dados, marca, IP integral ou resultados garantidos.

Fontes, evidências e validade

https://really-suite.sale
https://euroi.app/plataformas
Data-base 2026-10-29. Revisar a descrição se a origem mudar; não homologar funções apenas por presença em catálogo ou página pública.

Identificação executiva



Anderson de Andrade Oliveira
CEO / Euro-Data IA
Mais de 15 anos de experiência declarada em software e automação.

Identificação tipográfica não certificada: não é assinatura digital, perícia nem certificação independente. Não foi inserida assinatura manuscrita. Proposta comercial sujeita a contrato e validação humana.