01 / PLATAFORMA DIGITAL

Laudo descritivo técnico-comercial

CBT Água Inteligente
Plataforma de planejamento, viabilidade e expansão de distribuidoras de água mineral.

Objeto	Finalidade
Inventário funcional e posicionamento comercial	Apresentação a empresas, parceiros e investidores
Modalidade de oferta	Licença de uso com a marca do cliente e implantação assistida
Base analisada	Projeto CBT Água Inteligente desenvolvido nesta conversa e código disponível em 29/10/2026

Síntese da análise

A solução reúne recursos para estudar uma região, organizar prospecção e simular investimento, custos, margem e logística. O principal valor comercial está em integrar o planejamento da distribuidora em uma jornada única, com premissas editáveis e materiais de apoio.

O conjunto atual constitui uma base funcional para demonstração e implantação comercial delimitada. Recursos de gestão corporativa, persistência compartilhada e integrações empresariais exigem desenvolvimento e homologação adicionais.

Posicionamento sugerido

Profissional: R$ 49.900 de implantação + R$ 1.490/mês.
Premium Enterprise: R$ 250.000 de implantação + R$ 5.900/mês, para o escopo ampliado definido neste documento.

Valores são propostas comerciais sugeridas, não laudo de valor de mercado, avaliação patrimonial ou garantia de venda. Documento descritivo preparado para a CBT Group; não constitui certificação independente, perícia ou parecer assinado por responsável técnico habilitado.

02 / ESCOPO DA ANÁLISE

Objeto, método e evidências

Ambientes e materiais considerados

CBT Água Inteligente - ambiente publicado
A consulta de publicação confirmou situação ativa e acesso público em 29/10/2026.

Portal Business - página informada pelo usuário
A página não pôde ser carregada pela consulta disponível. Este relatório não atesta equivalência entre esse portal e o projeto CBT Água Inteligente.

Foram considerados o código dos módulos de interface e consultas, o modelo de cálculo e os testes funcionais realizados durante o desenvolvimento. Catálogo, apresentação, e-book e comparativo de águas compõem materiais produzidos separadamente.

Classificação	Significado neste documento
Desenvolvido	O recurso está presente no código da base analisada. Isso não prova sua execução integral em todos os ambientes.
Verificado em cenário local	Houve teste de comportamento ou resultado específico durante o desenvolvimento. Não equivale a auditoria completa de produção.
Validação pendente	Integração, publicação ou comportamento precisa ser confirmado no ambiente final do cliente.
Proposto	Funcionalidade ou serviço a contratar e implementar. Não está sendo declarado como entregue.

Limites relevantes

Não foram realizados teste de invasão, auditoria de privacidade, ensaio de carga, análise de disponibilidade, avaliação contábil, perícia econômica ou certificação de conformidade. A busca completa por CEP e estabelecimentos depende de serviços externos e não foi homologada de ponta a ponta.

Os resultados financeiros usam preços, volumes, tributos e despesas inseridos pelo usuário. A ferramenta não comprova demanda, autorização de distribuição, preço de compra na fonte ou rentabilidade futura.

03 / INVENTÁRIO DA BASE ATUAL

Funcionalidades profissionais

Módulo	Funcionalidade e aplicação	Situação
Localização	Consulta de CEP, cidade e coordenadas; confirmação do centro e raio de pesquisa.	Desenvolvido; integração final pendente.
Pesquisa de mercado	Consulta a cadastros públicos de concorrentes e potenciais compradores, com segmento, distância e referência.	Desenvolvido; execução integral pendente.
População	Consulta de população municipal do Censo 2022. Não estima população do raio.	Desenvolvido; confirmar no ambiente final.
Potencial comercial	Estimativas de adoção residencial e empresarial com taxas editáveis.	Desenvolvido; demanda é hipótese.
Prospecção local	Listagem, filtros, status de contato e exportação CSV dos resultados.	Desenvolvido; dados no navegador.
Preços e margem	Registro manual de cotações, referência pública externa e teto de compra para meta de contribuição.	Desenvolvido; fonte/preço regional não garantidos.
Viabilidade	Receita, contribuição, despesas fixas, resultado operacional e ponto de equilíbrio do mix.	Desenvolvido; cálculos-base verificados.
Investimento	Orçamentos piloto e estruturado, investimento por item e comparação com capital disponível.	Desenvolvido; valores são modelos.

Benefício para a empresa contratante

Padroniza a conversa com candidatos a distribuidores e reduz a dispersão de informações entre planilhas, mensagens e materiais. A decisão continua dependendo de cotações, pesquisa de campo e capacidade de atendimento.

O cadastro público de um estabelecimento não representa interesse comercial confirmado. A amostra consultada não é um censo de empresas nem uma carteira de clientes contratados.

04 / RECURSOS DE DIFERENCIAÇÃO

Logística, custos e materiais

Módulo	Recursos desenvolvidos	Situação e limite
Abastecimento	Origem Serra Negra, destino informado, ida e volta, combustível, pedágios, motorista, desgaste, carga/descarga e cotação de transportadora.	Desenvolvido; quilometragem rodoviária inserida após conferência no mapa.
Custo por galão	Rateio do frete em carga de 20 L, cálculo de custo posto e aplicação ao modelo de viabilidade.	Verificado: exemplo de 150 km de ida gera R$ 4,60 por refil nas premissas testadas.
Capacidade de carga	Peso por unidade, carga útil, unidades por viagem e viagens mensais.	Verificado: bloqueio de aplicação em cenário de carga acima da capacidade inserida.
Retorno em 90 dias	Volumes de implantação para três meses e resultado acumulado em relação ao investimento.	Desenvolvido; projeção operacional, sem garantia de retorno ou fluxo de caixa livre.
Estrutura e operação	Área, aluguel, água, energia, contador, equipe, entrega própria/terceirizada e comparação de taxas iFood.	Desenvolvido; contratos, tarifas e modal dependem de cotação e confirmação.
Captação e vasilhames	Ímãs, banner, funil de compradores, cascos novos/usados e estoque inicial de refis.	Desenvolvido; conversões e preços iniciais são hipóteses.
Guia e relatórios	Guia pesquisável, checklist, impressão, exportação JSON e acesso aos materiais produzidos.	Desenvolvido; arquivos vinculados à conta precisam de hospedagem pública para terceiros.

O e-book de 35 páginas, o catálogo e o PowerPoint premium foram produzidos. O comparativo de pH foi entregue como arquivo separado. Inserção no Lovable, vídeo de fundo, música e botão animado foram orientados por prompt; sua implantação naquele portal não foi verificada.

05 / LICENCIAMENTO COM A MARCA DO CLIENTE

Oferta Profissional

Componente comercial	Preço sugerido
Implantação e personalização inicial	R$ 49.900
Licença, manutenção delimitada e suporte	R$ 1.490/mês
Total nominal de 12 meses após ativação	R$ 67.780

Escopo proposto para contratação

Uma implantação com a marca e domínio do cliente; personalização de identidade, contatos, textos e parâmetros; módulos profissionais das páginas 3 e 4 após homologação; configuração dos materiais aprovados para download; treinamento remoto e manual de operação.

Entrega condicionada à validação das integrações selecionadas e à aprovação do contratante. Se a pesquisa externa não atender à necessidade, definir uma fonte alternativa autorizada e seu custo antes de firmar o escopo definitivo.

Manutenção e suporte propostos

Atendimento remoto em dias úteis, correções de defeitos do escopo aceito e até duas horas mensais de ajustes simples, sem acumulação. Prazo de primeira resposta sugerido: até dois dias úteis. Atendimento 24 horas, prazo de solução e garantia de disponibilidade não estão incluídos automaticamente.

Exclusões e dependências

Não inclui CRM compartilhado, multiempresa, cobrança recorrente, aplicativo nativo, gestão de estoque/ERP, disparos de WhatsApp, compra de bases, exclusividade, cessão definitiva de código ou desenvolvimento ilimitado. Domínio, infraestrutura, APIs pagas e licenças de terceiros terão limites e responsáveis definidos no contrato.

Condição de pagamento sugerida

40% na contratação: R$ 19.960.
30% na aprovação da versão de homologação: R$ 14.970.
30% no aceite da implantação: R$ 14.970.
Mensalidade iniciada na ativação contratual, com critérios de aceite e prazo acordados.

Esta página descreve uma oferta a estruturar, não serviços já prestados. O total de 12 meses não inclui consumo de terceiros, impostos adicionais incidentes sobre o contrato ou alterações de escopo, quando aplicáveis.

06 / EVOLUÇÃO CORPORATIVA PROPOSTA

Oferta Premium Enterprise

Componente comercial	Preço sugerido
Projeto e implantação corporativa	R$ 250.000
Licença, sustentação e suporte contratado	R$ 5.900/mês
Total nominal de 12 meses após ativação	R$ 320.800

A proposta Enterprise corresponde a um novo escopo corporativo. O preço não é uma avaliação do código atual nem significa que os recursos abaixo já estejam disponíveis.

Entrega proposta	Função empresarial
Contas e permissões	Gestor, analista e distribuidor com regras de acesso definidas; administração protegida.
Banco de dados compartilhado	Propostas, simulações, cotações e histórico acessíveis conforme permissões; não apenas armazenamento local.
CRM e rede de distribuição	Funil, responsáveis, atividades, acompanhamento de candidatos e cadastro de territórios, sem exclusividade automática.
Integrações contratadas	Escopo de APIs de CEP/mercado/rota/CRM ou ERP, com credenciais, limites, custos e testes definidos por integração.
Propostas e painéis	Relatórios identificados, propostas comerciais e indicadores baseados em dados rastreáveis.
Governança operacional	Logs, backups, restauração testada, monitoramento, gestão de acesso e documentação de operação.
Implantação assistida	Descoberta, plano de entregas, homologação, treinamento, entrada em produção e sustentação delimitada.

Todos os itens desta tabela são propostos e dependem de desenvolvimento, orçamento de terceiros e aceite. Número de empresas/usuários, integrações, migração, horas de suporte e nível de serviço serão definidos antes do contrato. Cessão de código e exclusividade exigem negociação separada.

07 / CRITÉRIOS PARA CONTRATAÇÃO

Fundamentação comercial e aceite

Como interpretar os valores

Os preços sugeridos remuneram um pacote de implantação, personalização, testes, capacitação e obrigações futuras. Não resultam de transações comparáveis da própria plataforma, receita recorrente comprovada, avaliação de propriedade intelectual ou laudo independente de mercado.

Como referência de planejamento, a Hit publica faixas editoriais de R$ 30 mil a R$ 100 mil para um sistema inicial e R$ 100 mil a R$ 300 mil para um intermediário. O próprio fornecedor informa que são hipóteses de escopo e esforço, não médias estatísticas ou preços fixos. [R1]

Critérios mínimos de aceite recomendados

Verificação	Evidência esperada antes do aceite
Dados externos	CEPs de diferentes regiões, consulta populacional e pesquisa de estabelecimentos no ambiente final, incluindo falha e indisponibilidade.
Cálculos	Casos conhecidos de contribuição, equilíbrio, custo de viagem, limite de carga e resultado em três meses; revisão dos pressupostos.
Uso e entrega	Fluxos completos em celular e computador, downloads públicos funcionando e instruções de atualização.
Dados e permissões	Conferir o que é local e o que é compartilhado; testar acesso administrativo e isolamento quando forem implantados.
Operação	Responsáveis, limites de consumo, backup quando houver dados persistentes, suporte e critérios de correção definidos.

Condições para uma oferta de maior valor

O pacote Enterprise deve demonstrar utilidade empresarial além da interface: dados confiáveis, operação compartilhada, integrações homologadas, suporte definido e resultados de implantação mensuráveis. Aparência premium, isoladamente, não fundamenta o preço corporativo.

08 / PARECER DESCRITIVO

Conclusão e referências

Conclusão: a base CBT Água Inteligente apresenta um conjunto coerente de funcionalidades de planejamento comercial e financeiro para distribuidoras de água mineral. Há potencial de oferta por licenciamento e implantação com a marca do cliente, sujeito à homologação das consultas externas, definição contratual e validação das necessidades do comprador.

Recomenda-se apresentar a oferta Profissional como implantação delimitada da base existente. A oferta Premium Enterprise deve ser apresentada como projeto adicional de desenvolvimento e operação corporativa, com entregas e responsabilidades específicas.

O documento não atesta o funcionamento integral do portalbussines.life, não certifica conformidade, não garante rentabilidade da distribuidora e não estabelece valor patrimonial ou preço de mercado comprovado da plataforma.

Evidências e referências

[E1] Código disponível do projeto CBT Água Inteligente: módulos de interface, consultas externas e cálculos, revistos em 29/10/2026. Testes locais registrados durante o desenvolvimento: cenário financeiro-base, frete ilustrativo e bloqueio de carga incompatível.

[E2] Consulta de publicação e acesso em 29/10/2026: CBT Água Inteligente, situação ativa e público. Abrir plataforma

[E3] URL de referência fornecida pelo usuário: portalbussines.life/calculadora. A tentativa de acesso não permitiu avaliação integral. Orientações de Lovable não equivalem a implantação confirmada.

[R1] Hit. Quanto custa desenvolver um software sob medida em 2026? Publicado em 18/08/2026; consultado em 29/10/2026. Faixas editoriais e premissas de planejamento. Consultar referência

Representação comercial

Anderson Oliveira
CBT Group
Telefone e WhatsApp: (19) 99471-3725
E-mail: oficce@cbtgroup.com.br
cbtgroup.com.br

Preparado para apresentação comercial da CBT Group. Data-base: 29/10/2026. Versão 1.0. Sem assinatura técnica independente. Eventual laudo pericial, avaliação contábil ou certificação deve ser contratado com profissional competente e acesso às evidências necessárias.