

Proposta Comercial — Miteca Digital

Landing Page Viva + Agentes Inteligentes integrados ao CRM

Proponente: i4t.ai

Cliente: Miteca Produções

Responsável: Camila

Data: 30 de abril de 2026

1. Apresentação

A **Miteca Produções** nasce com um posicionamento claro: oferecer curadoria artística estratégica para eventos corporativos, conectando marcas, agências e empresas a palestrantes, influenciadores, mestres de cerimônia, artistas musicais e experiências personalizadas. A trajetória da Camila no mercado de eventos, sua experiência direta com clientes corporativos, bastidores de produção, negociação com artistas e acompanhamento operacional dão à Miteca um diferencial difícil de ser replicado por plataformas tradicionais ou formulários convencionais.

O desafio atual é transformar esse diferencial em uma presença digital forte, moderna e eficiente, capaz de transmitir confiança, captar oportunidades, qualificar clientes e organizar o processo comercial sem perder o toque humano, estratégico e personalizado que caracteriza a atuação da Camila.

A proposta da **i4t.ai** é desenvolver uma estrutura digital inteligente para a Miteca, composta por dois agentes principais: o **Agente Construtor de Site**, responsável por entregar uma landing page viva, moderna e atualizável por comando conversacional; e o **Agente de Formulário Inteligente**, conectado ao CRM, responsável por captar, conversar, qualificar e organizar os leads interessados em contratar curadoria artística, palestrantes, influenciadores ou shows.

Essa solução posiciona a Miteca como uma agência inovadora, ágil e diferenciada, capaz de unir a inteligência humana da curadoria com a eficiência operacional da inteligência artificial.

2. Objetivo da Proposta

O objetivo desta proposta é desenvolver para a Miteca Produções uma estrutura digital inteligente, comercial e escalável. Essa estrutura deverá apresentar a Miteca de forma profissional e estratégica, valorizar a trajetória e os diferenciais da Camila, substituir o formulário tradicional por uma experiência conversacional inteligente, captar leads qualificados para eventos corporativos, organizar automaticamente as informações no CRM e facilitar o acompanhamento comercial das oportunidades.

Além disso, a solução permitirá que a própria Camila atualize sua landing page sem depender de terceiros para pequenas alterações, preservando o valor estratégico da curadoria humana da Miteca e posicionando a agência como referência em inovação no mercado de eventos, palestras, influenciadores e shows corporativos.

3. Diagnóstico Estratégico

Durante a reunião, ficou claro que a principal necessidade da Miteca não é simplesmente ter um site institucional. A necessidade real é construir uma experiência digital que comunique o diferencial da agência e facilite a entrada de novos clientes.

Hoje, muitos sites de agências funcionam como vitrines estáticas, com textos institucionais, fotos e formulários frios. Esse modelo não transmite adequadamente a sofisticação da curadoria que a Miteca oferece. A Camila demonstrou uma preocupação importante: o site precisa ser interativo, mas não pode entregar gratuitamente a inteligência estratégica da curadoria. Ou seja, o agente deve conduzir, qualificar e orientar o cliente, mas sem abrir listas completas de artistas, palestrantes ou influenciadores antes do contato comercial.

Por isso, a proposta da i4t.ai equilibra três pontos fundamentais.

Pilar	Função estratégica
Experiência digital diferenciada	O cliente sente que está sendo atendido de forma personalizada desde o primeiro contato.
Proteção da curadoria	O agente não entrega o ativo principal da Miteca de forma aberta.
Organização comercial	Toda interação gera dados úteis para a Camila acompanhar e converter oportunidades.

4. Solução Proposta

A i4t.ai propõe a criação do projeto **Miteca Digital**, composto por dois agentes inteligentes integrados: o Agente Construtor de Site e o Agente de Formulário Inteligente conectado ao CRM.

4.1. Agente 1 — Agente Construtor de Site

O primeiro agente será responsável por transformar a landing page da Miteca em uma página viva, editável e evolutiva. A i4t.ai desenvolverá a landing page completa, com design, estrutura comercial, textos institucionais, organização dos diferenciais e posicionamento estratégico da marca. Após a entrega, Camila terá acesso a um agente de atualização por comando conversacional, no modelo **vibe coding**.

Isso significa que, em vez de depender de programador, designer ou fornecedor externo para cada pequena alteração, Camila poderá conversar com o agente e solicitar ajustes diretamente.

Exemplos de comandos que Camila poderá usar
“Atualize a chamada principal da página.”
“Inclua uma nova seção sobre eventos corporativos.”
“Adicione uma foto de bastidor.”
“Troque o texto da área de palestrantes.”
“Inclua um novo depoimento de cliente.”
“Crie uma seção para shows musicais.”
“Destaque que a Miteca responde orçamentos em até 48 horas.”
“Inclua uma nova campanha para eventos de fim de ano.”
“Melhore o texto da seção sobre curadoria gratuita.”
“Inclua uma chamada para clientes que precisam de influenciadores.”

O benefício principal é que a landing page deixa de ser um site parado e passa a ser um ativo comercial vivo, capaz de acompanhar a evolução da Miteca, suas campanhas, seus cases, seus eventos e suas novas oportunidades.

4.2. Agente 2 — Agente de Formulário Inteligente conectado ao CRM

O segundo agente substituirá o formulário tradicional por uma conversa inteligente. Em vez de o visitante preencher campos frios como nome, e-mail e telefone, ele será conduzido por um agente conversacional que entende o contexto do evento, coleta as informações mais importantes e organiza o lead para que a Camila receba um briefing qualificado.

Esse agente atuará como uma primeira camada de atendimento e triagem comercial.

Informações que o agente poderá coletar
Nome do contato, empresa, e-mail e telefone.
Tipo de cliente: empresa, agência, produtor, artista ou outro perfil.
Tipo de evento, data prevista, cidade e local do evento.
Público estimado e objetivo do evento.
Perfil desejado: palestrante, influenciador, mestre de cerimônias, artista musical ou outro.
Nome desejado, se já existir alguma referência.
Faixa de orçamento disponível e urgência da contratação.
Expectativa do cliente e melhor canal para retorno.

Ao final da conversa, o agente poderá registrar no CRM um resumo do briefing, classificação do lead, nível de prioridade, potencial comercial, urgência, tipo de solução desejada, próximo passo recomendado e histórico da conversa. Com isso, Camila não recebe apenas um contato; ela recebe uma oportunidade organizada.

5. Preservação da Curadoria Estratégica da Miteca

Um dos pontos mais sensíveis do projeto é proteger a curadoria da Miteca. A Miteca não vende apenas nomes. A Miteca vende repertório, relacionamento, negociação, bastidor, experiência, segurança e acompanhamento.

Por isso, o agente de formulário será configurado com limites claros.

O agente poderá	O agente não deverá
Entender o tipo de evento.	Entregar listas completas de artistas ou palestrantes.
Explicar como funciona a curadoria da Miteca.	Sugerir abertamente nomes estratégicos antes da qualificação.
Orientar o cliente sobre o processo.	Informar valores específicos sem validação.
Identificar o perfil de artista ou palestrante desejado.	Prometer disponibilidade de artistas.
Coletar informações estratégicas.	Substituir a negociação humana da Miteca.
Explicar que a curadoria será personalizada.	Expor contatos diretos de artistas, escritórios ou representantes.
Reforçar o prazo de retorno e encaminhar o briefing para Camila.	

“Temos caminhos muito interessantes para esse perfil de evento. Para garantir uma curadoria realmente adequada, com disponibilidade real e alinhamento ao orçamento, a equipe da Miteca fará uma análise personalizada e retornará com as melhores possibilidades em até 48 horas.”

Dessa forma, o agente valoriza a curadoria, mas não entrega o ativo estratégico da agência.

6. Estrutura da Landing Page

A landing page da Miteca poderá ser organizada para comunicar diferencial, autoridade, serviços e chamada para solicitação de curadoria. A abertura poderá usar uma headline forte, como **“Curadoria artística inteligente para eventos corporativos memoráveis.”** O subtítulo poderá explicar que a Miteca conecta marcas, empresas e agências aos artistas, palestrantes, influenciadores, mestres de cerimônia e shows ideais para cada evento, com curadoria personalizada, negociação especializada e gestão completa da operação.

A página deverá incluir uma apresentação institucional da agência, uma seção dedicada à trajetória da Camila, uma descrição clara do que a Miteca entrega, uma área de diferenciais, provas sociais e bastidores, além de uma chamada direta para solicitar curadoria.

Seção	Conteúdo sugerido
Abertura	Headline forte, subtítulo e chamada para solicitar curadoria.
Quem é a Miteca	Apresentação da agência, atuação no mercado corporativo e serviços principais.
A trajetória da Camila	Bastidores, relacionamento com artistas, leitura de briefing, produção executiva e negociação.
O que a Miteca entrega	Curadoria de palestrantes, influenciadores, mestres de cerimônia, shows, ativações, negociação e acompanhamento operacional.
Diferenciais	Experiência, curadoria sem custo adicional, retorno em até 48 horas quando possível, atendimento personalizado e gestão completa.
Provas sociais e bastidores	Fotos, eventos realizados, clientes atendidos, depoimentos e cases resumidos.
Chamada para solicitar curadoria	“Conte para a Miteca sobre o seu evento e receba uma curadoria personalizada.”

7. CRM e Organização Comercial

O CRM será o ambiente onde os leads gerados pelo agente serão registrados e organizados. A integração permitirá que Camila acompanhe melhor cada oportunidade, evitando perda de contatos, esquecimentos de follow-up ou falta de controle sobre propostas abertas.

Etapas e classificações possíveis no CRM
Leads novos.
Leads em qualificação.
Leads prioritários.
Propostas a enviar.
Propostas enviadas.
Retornos pendentes.
Eventos futuros.
Clientes recorrentes.
Oportunidades perdidas.
Oportunidades fechadas.

Os benefícios do CRM incluem mais controle comercial, melhor acompanhamento de oportunidades, histórico centralizado, visão clara do funil, redução de perda de contatos, mais agilidade no retorno e mais profissionalismo no relacionamento com clientes.

8. Escopo de Entrega

8.1. Entregas do Agente Construtor de Site

Entrega
Desenvolvimento da landing page da Miteca.
Estruturação da narrativa comercial.
Organização das seções da página.
Implementação visual da página.
Inserção dos textos principais.
Inserção dos materiais enviados pela Camila.
Configuração do agente de atualização por comando conversacional.
Orientação inicial de uso do agente.
Testes de funcionamento.
Publicação da landing page no domínio indicado.

8.2. Entregas do Agente de Formulário + CRM

Entrega
Desenho do fluxo conversacional.
Definição das perguntas principais.
Criação da lógica de qualificação de leads.
Configuração dos limites de resposta do agente.
Integração com CRM.
Registro automático das conversas.
Criação dos campos principais do lead.
Classificação inicial das oportunidades.
Testes com cenários reais.
Ajustes de linguagem.
Orientação inicial para uso do CRM.

9. Investimento

Item	Valor
Agente Construtor de Site + Landing Page Viva	R\$ 15.000,00
Agente de Formulário Inteligente + CRM	R\$ 15.000,00
Total individual	R\$ 30.000,00
Condição especial para contratação conjunta	R\$ 20.000,00

Para a contratação dos dois agentes em conjunto, a i4t.ai oferece uma condição especial de implantação de **R\$ 20.000,00**. Essa condição representa um desconto de **R\$ 10.000,00** em relação ao valor individual dos dois agentes.

10. Mensalidade de Manutenção

Para manter os agentes ativos, conectados ao CRM e disponíveis para uso, haverá uma mensalidade de manutenção de **R\$ 500,00/mês**.

A mensalidade inclui
Manutenção dos agentes ativos no CRM.
Infraestrutura de funcionamento.
Uso de inteligência artificial dentro do limite contratado.
Até 1.100 minutos de conversas mensais.
Monitoramento básico da operação.
Suporte para estabilidade do ambiente.

Caso o volume de uso ultrapasse o limite contratado, poderá ser avaliado um ajuste de plano conforme a necessidade da operação.

11. Condições Comerciais

O investimento de implantação é de **R\$ 20.000,00** para os dois agentes: Agente Construtor de Site com landing page viva e Agente de Formulário Inteligente conectado ao CRM. A mensalidade é de **R\$ 500,00/mês** para manutenção dos agentes, CRM e até 1.100 minutos de conversas mensais.

A forma de pagamento ficará a definir entre as partes. Como sugestão, propõe-se **50% na aprovação da proposta e 50% na entrega da primeira versão funcional**.

12. Cronograma Estimado

O cronograma será definido após o envio dos materiais pela Miteca. O prazo estimado é de **20 a 30 dias**, contados a partir da aprovação da proposta e recebimento dos materiais necessários.

Etapa	Descrição
1. Alinhamento e coleta de materiais	Reunião de alinhamento, recebimento de fotos, textos, identidade visual e materiais institucionais, definição dos principais diferenciais e chamadas comerciais.
2. Estruturação da landing page	Criação da narrativa da página, organização das seções e desenvolvimento da primeira versão.
3. Construção dos agentes	Configuração do agente construtor de site, configuração do agente de formulário inteligente, definição das regras de proteção da curadoria e integração com CRM.
4. Testes e ajustes	Testes de conversa, testes de envio para CRM, ajustes de linguagem, campos e fluxos.
5. Publicação e treinamento	Publicação da landing page, entrega dos acessos, orientação de uso do agente de atualização e orientação de uso do CRM.

13. Materiais Necessários da Miteca

Para o desenvolvimento do projeto, será importante que a Miteca envie logotipo, paleta de cores caso exista, domínio e acesso técnico necessário, fotos da Camila, fotos de bastidores, fotos de eventos, depoimentos de clientes ou parceiros, apresentação institucional existente, lista de serviços oferecidos, principais segmentos atendidos, principais diferenciais comerciais, textos ou materiais já utilizados em propostas e exemplos de clientes ou eventos que possam ser citados.

14. Limites da Entrega

A proposta contempla a criação da landing page, dos dois agentes e da integração com CRM conforme escopo descrito. Não estão incluídos, salvo contratação adicional, os seguintes itens.

Itens não incluídos
Criação de identidade visual completa.
Produção de fotos e vídeos profissionais.
Compra de domínio.
Gestão de tráfego pago.
Produção contínua de conteúdo para redes sociais.
Integrações complexas com sistemas externos não previstos.
Criação de múltiplas páginas além da landing page inicial.
Atendimento humano aos leads.
Curadoria artística operacional feita pela i4t.ai.

15. Benefícios Estratégicos para a Miteca

A implantação do projeto trará benefícios diretos para a Miteca. A agência poderá se apresentar como uma operação moderna, com atendimento inteligente e experiência digital superior à de agências tradicionais. O agente coleta informações antes do contato humano, permitindo que Camila responda com mais precisão e velocidade. O contato chega com briefing organizado, orçamento estimado, tipo de evento e urgência.

Com o agente construtor de site, Camila poderá solicitar ajustes na página sem depender continuamente de programadores ou designers. O agente de formulário valoriza o processo, mas não entrega gratuitamente listas completas ou informações estratégicas. O CRM permitirá acompanhar oportunidades, propostas, retornos e histórico de clientes, criando uma base para escalabilidade futura.

16. Possibilidades Futuras

Após a implantação inicial, a Miteca poderá evoluir para novas soluções, como agente institucional completo da Camila/Miteca, propostas comerciais inteligentes e interativas, salas virtuais para clientes corporativos, ambientes personalizados por evento, checklist logístico automatizado, acompanhamento de propostas abertas, relatórios comerciais mensais, integração com WhatsApp, integração com e-mail marketing, painel de indicadores comerciais e base de conhecimento interna sobre artistas, palestrantes e fornecedores.

Essas possibilidades não fazem parte da primeira fase, mas poderão ser desenvolvidas posteriormente.

17. Resumo da Proposta

Item	Descrição
Projeto	Miteca Digital
Entrega 1	Landing page viva + agente construtor de site
Entrega 2	Agente de formulário inteligente conectado ao CRM
Valor individual por agente	R\$ 15.000,00
Valor total individual	R\$ 30.000,00
Condição especial pelos dois agentes	R\$ 20.000,00
Mensalidade	R\$ 500,00/mês
Limite mensal incluso	Até 1.100 minutos de conversas
Prazo estimado	20 a 30 dias após aprovação e envio dos materiais

18. Conclusão

A proposta da i4t.ai para a Miteca Produções não é entregar apenas um site ou um formulário automatizado. A proposta é construir uma estrutura digital viva, inteligente e comercial, capaz de apresentar a Miteca com força, captar oportunidades, qualificar clientes e organizar a operação comercial desde o primeiro contato.

O projeto preserva o maior diferencial da Miteca: a curadoria humana, estratégica e personalizada da Camila. Ao mesmo tempo, adiciona tecnologia, agilidade e organização para que a Miteca possa crescer com mais controle, mais profissionalismo e mais diferenciação no mercado.

Com os dois agentes integrados, a Miteca passa a ter uma presença digital compatível com seu posicionamento: uma agência de curadoria artística moderna, próxima, inteligente e preparada para atender o mercado corporativo com excelência.

19. Próximo Passo

Para iniciar o projeto, sugerimos aprovar a proposta comercial, definir a forma de pagamento, enviar os materiais institucionais da Miteca, realizar a reunião de alinhamento inicial e iniciar o desenvolvimento da landing page e dos agentes.

i4t.ai

Inteligência Artificial aplicada à transformação de negócios