Multiplica Case, convite oficial

Seu case foi escolhido.

Karams Estofados

Convite para Rafael Kossei Kato

Todo mês olhamos a base inteira do PMC e escolhemos as empresas cuja história de antes e depois pode mudar a forma como outros donos enxergam a própria operação. No Multiplica Case de 29 de setembro, uma delas é a **Karams Estofados**. Este convite é uma escolha, não um sorteio.

O que vamos pedir de você

Que mostre, de preferência na tela, como era antes, o que vocês construíram e o que mudou na rotina de quem usa — e conte o que aprendeu no caminho. Não precisa ser palestra nem ter slides: é um bate-papo com quem vive desafios parecidos, e a gente prepara tudo junto com você.

14h–16h	~60 min	45–50	5–10
Duração do encontro	O tempo do seu case	Minutos de apresentação e demonstração	Minutos de perguntas da comunidade

O que é o Multiplica Case

Uma vez por mês, o PMC escolhe até dois cases de clientes para transformar uma experiência real em aprendizado para toda a comunidade. Mais do que mostrar o resultado, o encontro mostra **como ele foi construído**: as decisões, o que foi implementado, o que não foi simples e o que outro participante pode aplicar na própria empresa.

Três objetivos

Educar

Transformar o que já foi feito na prática em aprendizado: o que foi feito, como, com quais ferramentas e quais erros ficaram pelo caminho.

Inspirar

Mostrar, com um exemplo real, que dá para aplicar a metodologia e gerar resultado em empresas de segmentos e realidades diferentes.

Dar direção

Um bom case não serve só para ser admirado. Funciona como norte: mostra caminhos e provoca novas ações em outras empresas.

O que buscamos em um case

Resultado

Algo relevante aconteceu depois da implementação: tempo, eficiência, custo, receita, controle, organização ou um sistema que mudou uma área.

Aprendizado

Existe algo naquela experiência que ensina, inspira ou dá direção a outros participantes. Mais importante do que o tamanho do resultado é a qualidade do aprendizado por trás dele.

Não é palestra, não é competição

Não precisa de slides, de roteiro decorado nem de apresentação bonita. Pode ser uma conversa com donos, sócios, líderes e Guardiões que vivem desafios parecidos. Também não é uma disputa de quem teve o maior resultado, nem uma apresentação comercial: é troca entre quem está implementando.

O objetivo é que alguém saia pensando: "Eu entendi como isso foi feito. Eu também posso aplicar algo parecido na minha empresa."

Por que escolhemos vocês

A Karams começou a construir sistemas antes mesmo das primeiras consultorias de IA. Em poucos meses, o que vivia em planilha foi para sistema em RH, departamento pessoal, produção, orçamento e indicadores da diretoria — e o desenvolvimento deixou de estar na mão de uma pessoa só.

> **Não, acabou planilha. Agora é tudo por aqui.**
>
> Rafael, sobre o sistema de pessoas, conversa com a Fran, 03/09

Começaram antes de serem chamados

Os primeiros sistemas, de produção e de RH, já existiam quando as consultorias de IA começaram.

Registro da sua CS

Tiraram o processo da mão de uma pessoa só

Depois de uma saída rápida no DP, admissão e desligamento viraram etapas obrigatórias dentro do sistema.

Conversa com a Fran, 03/09

Estrutura antes de escalar

Os projetos saíram das contas pessoais para uma conta única da empresa, com código guardado e um padrão de publicação.

Consultoria com o David, 21/07 e conversa de 03/09

Mais de uma pessoa construindo

Hoje são três pessoas desenvolvendo sistemas dentro da fábrica, e o time já pede novas funções.

Conversa com a Fran, 03/09

O resultado

Planilha virou sistema em RH, DP, produção, orçamento e indicadores da diretoria. A folha sai do sistema, o painel abre no celular e uma cotação de cerca de R$ 80 mil deixou de ser contratada.

O aprendizado por trás dele

Como uma indústria com um ERP de mais de 15 anos construiu os próprios sistemas em volta dele — e por que tirar a informação da mão de uma pessoa só foi o ponto de virada.

Você não vai apresentar para provar nada. Vai apresentar porque uma indústria com um ERP de mais de 15 anos que construiu, dentro de casa, os próprios sistemas em volta dele é exatamente a história que muitos donos da base precisam ver.

Com admiração pelo trabalho de vocês,
Equipe do Programa Multiplicador de Crescimento

04

De abril a setembro

A jornada que já vimos

Montamos esta linha do tempo a partir das reuniões de vocês com o PMC. É um ponto de partida para a sua fala: confira, corrija e complete o que faltou.

Abr 2026

Reunião com o Galdino

A Mylena assume como responsável pela IA na empresa. Orçamento e dados de gestão aparecem como gargalos, e o comercial ganha a decisão de estruturar um CRM.

Abr a Jun

Implantação do CRM com o time

Seis sessões de Black CRM: funil de vendas configurado, contatos importados, permissões por usuário e equipe treinada em atacado e varejo.

Jul 2026

Consultorias com o Issao e o David

Automação dos relatórios do ERP e a decisão de centralizar todos os desenvolvimentos numa estrutura só, com o Daniel na linha de frente.

Jul 2026

O sistema de pessoas vai para o ar

RH, DP e folha saem do Excel. A folha passa a ser gerada no sistema e exportada para o escritório contábil.

Set 2026

Um painel com tudo o que está rodando

Indicadores da diretoria puxados do ERP, orçamento, produção, engenharia e pessoas acessíveis do navegador e do celular. E o convite para contar isso no Multiplica Case.

Números que você já citou

~R$ 80 mil

Cotação de implantação de uma plataforma de RH de mercado, fora a mensalidade, que deixou de ser contratada.

Declarado por você, 21/07 e 03/09

~1 hora

Tempo de tratamento de planilha do orçamento que dependia só de você. Hoje qualquer pessoa sobe o relatório.

Declarado por você, 03/09

3 pessoas

Desenvolvendo sistemas dentro da empresa, além da diretoria.

Declarado por você, 03/09

5 responsáveis

No comitê de orçamento, acompanhando o realizado contra o orçado direto no sistema.

Declarado por você, 03/09

Esses números saíram da sua própria fala. Antes do encontro, confirme cada um e diga como chegou nele. **"Uma cotação de 80 mil que a gente não precisou contratar"** é mais forte e mais honesto do que "economizamos 80 mil".

05

O cardápio do case

O que vocês construíram

O que você mostrou para a Fran em 03/09 e para o David em 21/07, com o estágio de cada frente. Use como cardápio: para o encontro, escolha duas.

● No ar ○ Em construção

Sistema de gestão de pessoas (RH, DP e folha) — ● No ar

Cadastro com documentos e tempo de casa, histórico de feedback, folha gerada e exportada em PDF, políticas internas e checklists de admissão e desligamento.

Painel de indicadores da diretoria — ● No ar

Puxa os dados do ERP local e abre no navegador e no celular: comercial, produção e compras num lugar só.

Plataforma de orçamento — ● No ar

Lê o relatório em PDF e mostra o que está dentro ou fora do orçado. O comitê faz a reunião de acompanhamento por ali.

Sistema de produção — ● No ar

Números de produção e metas, atualizados a partir do relatório do sistema.

Acompanhamento de projetos da engenharia — ● No ar

Quadro do que está e do que não está sendo desenvolvido, com indicadores do processo.

CRMs da Karams e da Kato Interiores — ● No ar

Em uso pelo time comercial.

Ferramenta de custeio e precificação — ○ Em construção

Mão de obra e matéria-prima até o preço final e a margem de cada produto.

Alimentação automática a partir do ERP — ○ Em construção

Tirar o PDF do meio do caminho: os sistemas leem direto do servidor, sem ninguém subir arquivo.

Aproveite a preparação: nenhum desses sistemas está cadastrado ainda na Torre de Comando do sistema PMC. Cadastrar antes do dia 29 deixa o seu case registrado e conta no ranking.

06

O essencial

O que não pode faltar

O encontro é leve e não pede apresentação formal. Mas três coisas são indispensáveis.

Mostrar o antes

Como a empresa, a área ou o processo funcionava antes: o cenário, o gargalo, o que não funcionava. Sem o antes, a sala não enxerga o valor do depois.

Para vocês
O ERP que só abria dentro da fábrica, as planilhas de RH e DP, e a saída rápida da única pessoa que sabia alimentá-las.

Mostrar o que foi feito

Não fique só na explicação. Se é um sistema, mostre o sistema. Se é um dashboard, abra o dashboard. Se é um processo novo, mostre como ele funciona.

Para vocês
O sistema de pessoas e o painel da diretoria. São os dois que mais conversam com a realidade de outros donos.

Compartilhar a tela sempre que fizer sentido

A demonstração é uma das partes mais importantes do encontro. As pessoas precisam ver a aplicação acontecendo, e não só ouvir sobre ela.

Para vocês
Abra o painel com todos os sistemas e o painel da diretoria. O sistema de pessoas, só com base de teste (ver a última página).

Fale para a sala inteira

Na sala tem dono, sócio, líder e Guardião, gente técnica e gente que não é. Explique de um jeito simples e evite termos técnicos. Supabase, Vercel e GitHub podem virar simplesmente "o banco de dados", "onde o sistema fica no ar" e "onde o código fica guardado".

Troque conceito por cena

Em vez de "digitalizamos o RH", conte: "quando a única pessoa do DP saiu, a gente perdeu informação. Hoje o desligamento tem checklist obrigatório, e eu vejo no sistema quem esqueceu de tirar o ex-funcionário do grupo de WhatsApp."

Slide é opcional

Pode ter apresentação, slides ou material de apoio, se quiser; temos um modelo na identidade do PMC. Mas não é obrigatório: o facilitador conduz como um bate-papo e faz as perguntas. Se quiser, o David, que acompanhou a centralização dos sistemas, pode ajudar a contextualizar essa parte no encontro.

O que mais ajuda: print da tela, recorte da planilha antiga, o antes e o depois lado a lado. Se existirem números, traga; se não, descreva a mudança em palavras. Antes de mostrar, oculte o que for sensível: nome de cliente, salário, valor de contrato, dado pessoal.

07

Nove passos

Um roteiro para o seu case

Começo, meio e fim, sem precisar seguir à risca. Ao lado de cada passo, o que já sabemos da história de vocês.

1	**Apresente você e a sua empresa**	Seu papel na Karams (e na Kato Interiores), o que a indústria fabrica e o seu papel nos sistemas — foi você quem começou os primeiros.
2	**Como conheceu o Galdino e o PMC**	Pelo nosso registro, vocês entraram pela turma 28 do IA para Negócios, em Maringá. Conte o que fez vocês decidirem entrar.
3	**Como era antes**	O ERP local de mais de 15 anos; RH, DP e folha em várias planilhas; processos que dependiam de você ou de uma pessoa só.
4	**O que vocês decidiram fazer**	Tirar tudo da planilha e construir, dentro de casa, sistemas próprios em volta do ERP. Depois, juntar tudo numa estrutura só.
5	**Como fizeram**	Mostre na tela. Quem construiu o quê: você, o Daniel e mais uma pessoa da produção, com o Claude e outras ferramentas.
6	**Quais dificuldades apareceram**	Cada um desenvolvendo na própria conta; a informação perdida na saída do DP; o encontro com o time que aconteceu uma vez; muita ideia e pouco braço.
7	**Como o PMC ajudou**	Galdino em abril (definir a responsável pela IA e estruturar o comercial), seis sessões de CRM, o Issao na automação do ERP, o David na centralização, a Fran no acompanhamento.
8	**Qual foi o resultado**	"Acabou planilha." Qualquer pessoa sobe o relatório; o painel abre no celular; a cotação de cerca de R$ 80 mil que não precisou ser contratada.
9	**Quais foram as lições**	Uma você já disse para a Fran: "a informação não pode estar só com uma pessoa". Faltam duas a quatro.

O sistema de pessoas, do antes ao depois

Antes

RH, DP e folha em várias planilhas. Quando a única pessoa do DP saiu, parte da informação foi junto.

Implementação

Um sistema de pessoas construído dentro de casa com o Claude, alimentado direto pelo RH e pelo DP, com admissão e desligamento como etapas obrigatórias.

Depois

"Acabou planilha." A folha sai do sistema para o contador, o histórico de cada colaborador fica registrado e a informação não depende de ninguém.

Para fechar as lições

Responda: **"Se alguém aqui fosse implementar algo parecido amanhã, o que eu recomendaria?"** De três a cinco aprendizados bastam: o que faria de novo, o que faria diferente, um conselho para quem começa.

08

A agenda

Como será o dia

Terça, 29 de setembro, das 14h às 16h, com um facilitador do PMC conduzindo. Este mês o encontro recebe dois cases, **Karams Estofados** e **Grupo Pasto Bom**, e cada um tem cerca de uma hora.

14h00	Abertura do PMC e apresentação dos dois cases para a comunidade.
14h05	**Primeiro case.** 45 a 50 minutos de apresentação e demonstração, em formato de bate-papo.
14h50	Perguntas da comunidade para o primeiro case. De 5 a 10 minutos.
15h00	**Segundo case.** Mesma estrutura.
15h45	Perguntas da comunidade para o segundo case.
16h00	Encerramento.

Os horários são referência, não regra. A ordem entre os dois cases é combinada pela equipe antes do encontro.

Antes de compartilhar a tela

Você mesmo levantou isso com a Fran: o sistema de pessoas tem o salário de todo o time. Se for mostrar, use uma base de teste ou oculte nomes e valores antes de abrir. O caminho que funcionou em cases anteriores foi abrir só o que pode ser aberto e contar o resto com uma apresentação simples, com prints já borrados.

Combinados

Até sexta, 25/09: conte para a Fran o que você pretende mostrar e o que vai abrir na tela, para a gente preparar junto. **No dia:** entre às 13h50 para testar som e tela. Se fizer sentido, o Daniel pode entrar junto para mostrar o painel da diretoria. Qualquer dúvida, fale com a Fran: estamos com você do convite ao fim do encontro.

Obrigado por aceitar dividir o que vocês construíram.

Nos vemos no dia 29, às 14h.