ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

Escolhemos crescer. Convosco.

O que já fizemos juntos, e o que vem a seguir

FILIPE GRANGEIRO

POWERING PARTNERS 2026

Este ano não vos trago promessas.
Trago evidências.

#1

TSS Initiative Battle
Vencedores no grupo TSS

36

parceiros

com redes sociais com post personalizados

<1%

Diferença de churn com VIP

Face ao ano anterior

4000

conversas / mês

no chatbot de suporte

TSS INITIATIVE BATTLE

Ganhámos.

Entre as empresas do grupo TSS, a iniciativa escolhida foi portuguesa. Foi a ARTSOFT.

O QUE ESTA VITÓRIA PROVA

Não é um troféu. É uma validação externa da forma como trabalhamos.

1 **Método**

Seguimos as Golden Rules do grupo: Product Champion, cliente no centro, MVP, business case e decisões Go/No-Go.

2 **Qualidade validada lá fora**

Avaliados pelos padrões das melhores software-houses do grupo, e escolhidos.

3 **Para vocês**

Produto preparado com boas práticas state of the art, decidido e desenvolvido em Portugal com a vossa colaboração.

Autonomia com método: decidimos localmente, com o padrão de um grupo internacional.

MARKETING QUE TRABALHA POR VOCÊS

Automatizámos a presença dos parceiros nas redes sociais.

36 **parceiros**

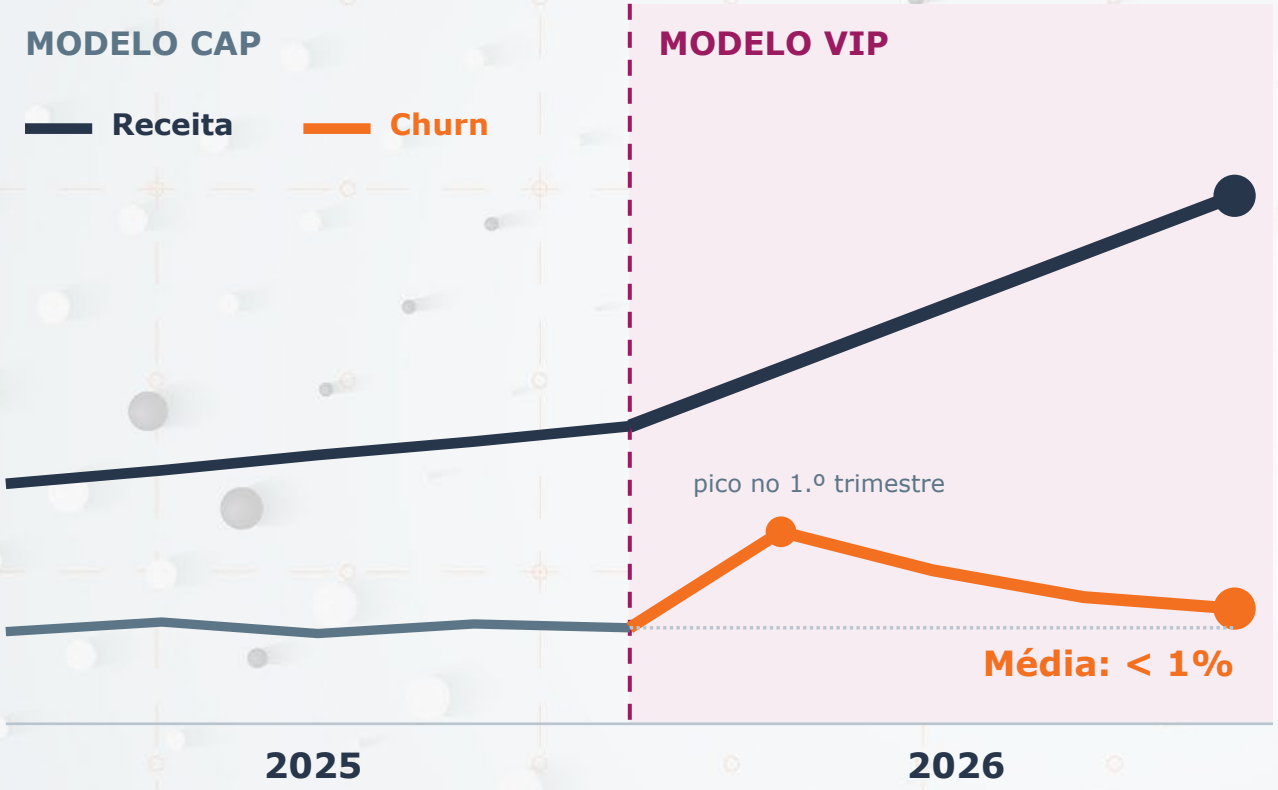
já publicam com a automação ARTSOFT

1. **ARTSOFT cria**
   conteúdo pronto a publicar
2. **Automação adapta**
   à marca de cada parceiro
3. **Publicado**
   na página do parceiro

Mais presença, zero esforço extra.

EVOLUÍMOS PARA O MODELO VIP. OS CLIENTES FICARAM.

Do CAP para o VIP: a receita acelerou e o churn ficou controlado.



< 1%

variação média do churn face a 2025

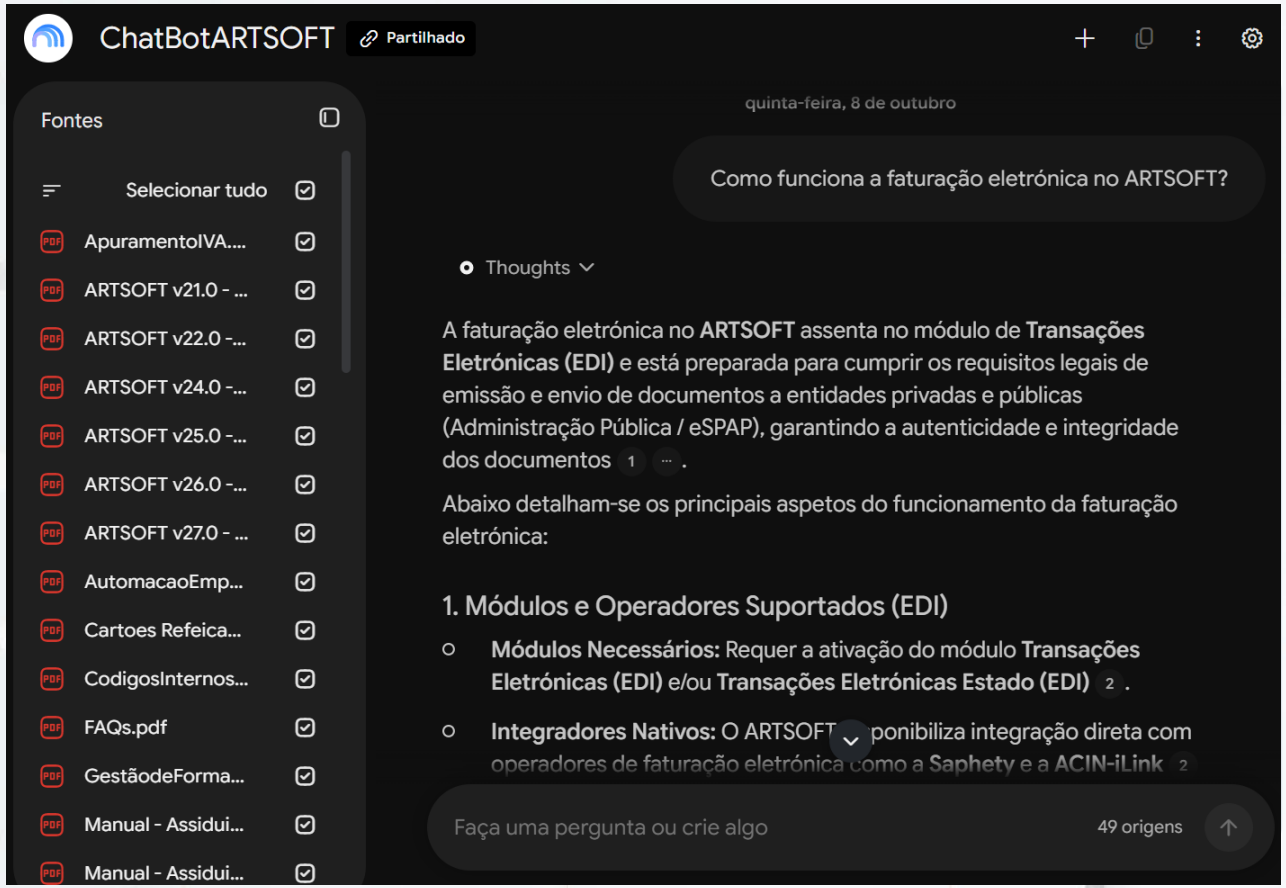
Base praticamente estável
Um pequeno pico no arranque, que foi descendo ao longo do ano.

Receita a acelerar
A receita cresceu mais depressa com o VIP: os clientes veem valor.

Mudámos o modelo. Os clientes acompanharam-nos.

SUPORTE QUE RESPONDE A QUALQUER HORA

O chatbot de Customer Service, alimentado regularmente pela nossa equipa.



4000

conversas por mês

55%

parceiros a usar

Perguntem-lhe agora.

Apontem a câmara e façam a vossa pergunta.

E a **equipa técnica da ARTSOFT** continua disponível para ajudar.

Uma das funcionalidades mais usadas pelos parceiros, em melhoria contínua.

VEJAM O TELEMÓVEL NO COFFEE BREAK

O vosso ARTSOFT Wrapped 2026

Os highlights e fun facts do vosso ano com a ARTSOFT. Personalizado para cada parceiro.

Abram o link que receberam

A NOSSA ESCOLHA

Enquanto outros consolidam, nós melhoramos e aproximamos.

E vamos continuar...

CADA NOVIDADE, UMA NOVA LINHA DE RECEITA

Esta manhã foi desenhada a pensar no vosso negócio. Vejam a agenda com outros olhos.

NOVIDADES	OPORTUNIDADE PARA SI
Novidade V27 + Débitos Diretos	Uma razão concreta para voltar a cada cliente: novidades que poupam tempo e automatizam cobranças
A nova AIquipa de Sales & Marketing	Mais leads, mais propostas e mais follow-up, sem precisar de contratar mais pessoas
ARTSOFT Cloud	Uma porta de entrada simples para as microempresas, com receita recorrente
Add-Docs e My Contabilista	Novos serviços para contabilistas e para os clientes deles
Criar valor com AI + Roadmap	Criação de valor com AI no ARTSOFT e para onde vamos

Hoje: transformar novidades em oportunidades

V27 · AI para Sales & Marketing · ARTSOFT Cloud · My Accountant · Criar valor com AI · Roadmap

Já provámos o que somos capazes de fazer.

Agora, vamos crescer juntos.

Powering Business.

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

NOVIDADES

Carlos Veríssimo

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

Simplificação ciclo contributivo Segurança Social

1. Preenchimento de credenciais da S.Social na ficha da empresa
2. Recolha dos valores dos processamentos e dos valores que estão na segurança social.
3. Reconciliação em écran
4. Envio atualizado dos valores
5. Obtenção de feedback da S.Social

Já disponível para testes **Rev10 26.0** e **Rev04 27.0**

Ligações a várias entidades

Permite efetuar a ligação a várias entidades a partir do ARTSOFT

Gestão de passwords passa a ser efetuada dentro do software

Importação de template, com possibilidade de adição de novas entidades

Melhorias Tesouraria

- Saldo inicial e saldo final contabilístico no écran
- Pesquisas facilitadas
- Listagem de conferência bancária, com conciliados e não conciliados

Débitos diretos automatizados

permitem automatizar todo o ciclo de cobrança SEPA — desde o mandato até à liquidação da fatura — sem ficheiros, sem processos manuais e com integração direta à Stripe

ENVIO

Permite enviar os débitos diretos via **Stripe**

RECEÇÃO

Automatização de receção dos recebimentos e inserção no ARTSOFT, com log de importação

Débitos diretos automatizados

permitem automatizar todo o ciclo de cobrança SEPA — desde o mandato até à liquidação da fatura — sem ficheiros, sem processos manuais e com integração direta à Stripe

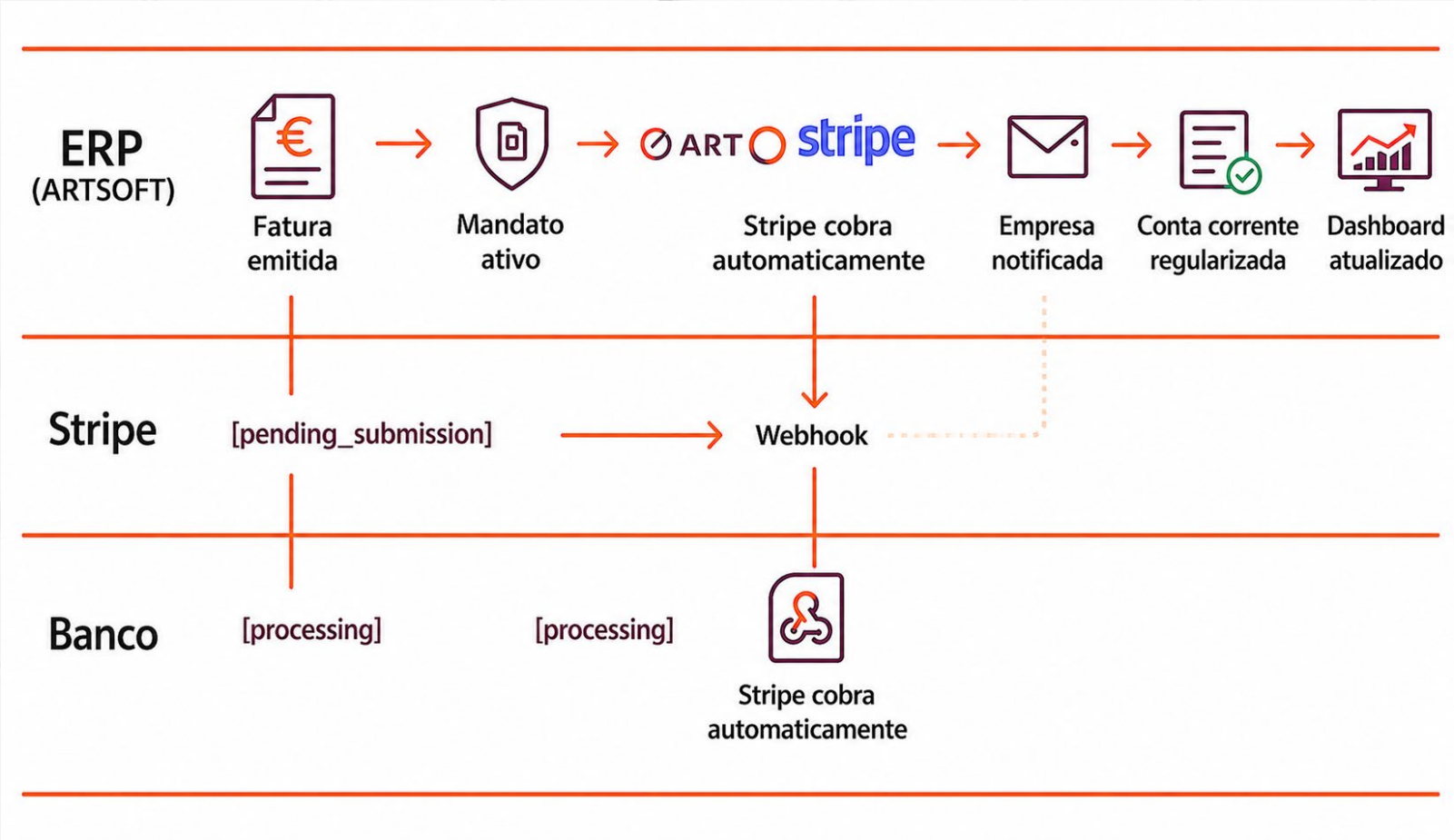
Permite

- Criação e gestão automática de mandatos SEPA;
- Agendamento automático de cobranças
- Receção de estados e confirmações em tempo real
- Liquidação automática de faturas
- Gestão centralizada de mandatos, cobranças e notificações

Integração nativa

- ERP
- Contas correntes
- Faturação
- Cobrança
- Reconciliação financeira

Débitos Diretos Automatizados - Fluxo



Débitos diretos automatizados – modelo de negócio

Licenciamento "Débitos Diretos Automatizados"

29€ / mês

Cobrança por transação

0,35€

Outras novidades

Écran de fundo ARTSOFT modernizado (com Webview2)

Abertura de bens nos ativos a partir de lançamentos diretos na contabilidade

Ligação à AT via webservice com importação de documentos de
uados no site

Atualização de contador
nos equipame

ução de tarefas com
ndência de outras tarefas
sk manager

Acesso a workflows a partir da
ficha de terceiros

Importação de registos de acumulados nos empregados

Workflows para aprovação de irregularidades e troca de horários

E mais algumas...

Produção – mover
recursos

ros de custo em
utomáticos da
Tesouraria

tarefas por nomes

Disponibilização a parceiros

DISPONÍVEL EM

24 Novembro

na **Rev06**

Cuidados a ter

Vai existir conversão de ficheiros (não há rollback)

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

A SUA NOVA AIQUIPA DE SALES & MARKETING

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

MENOS AI AI, MAIS AI.

5 desafios reais. 5 novas formas de trabalhar.

Vender · 01

Prospetar novas oportunidades

Vender · 02

Abordar um cliente novo

Vender · 03

Valorizar em reunião uma solução solução

Marketing · 04

Enviar e-mail em massa e 100% personalizados

Marketing · 05

Reforçar a sua presença no digital

QUERO ENCONTRAR NOVOS CLIENTES

PONTO DE PARTIDA

Região, setores, carteira de clientes e soluções ARTSOFT.

JOBS TO BE

Pesquisar fontes públicas, selecionar empresas relevantes, identificar processos críticos, preparar uma primeira abordagem.

BASTIDORES

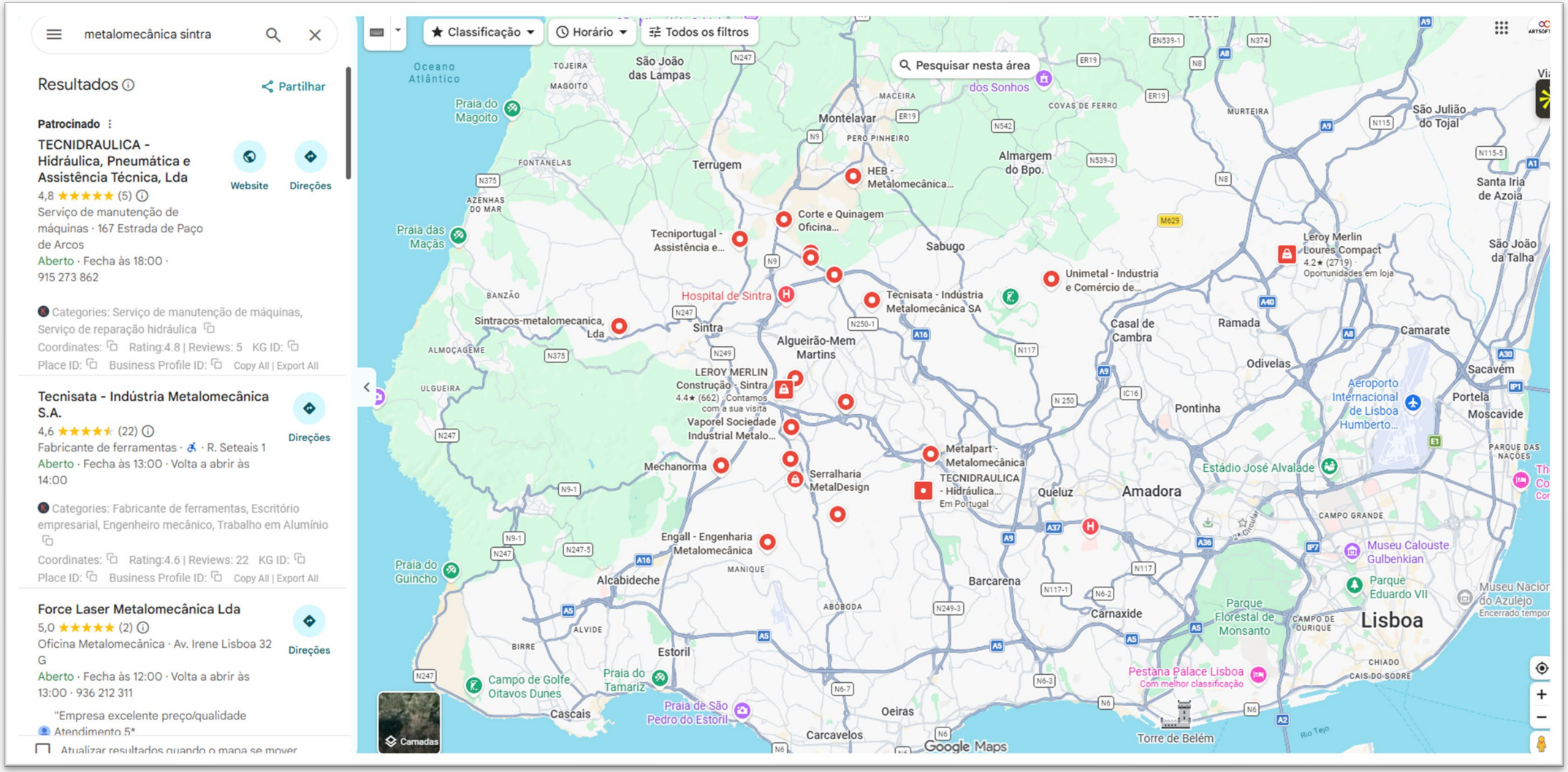
APIFY + CLAUDE CODE + SERPER AI + OPENAI API

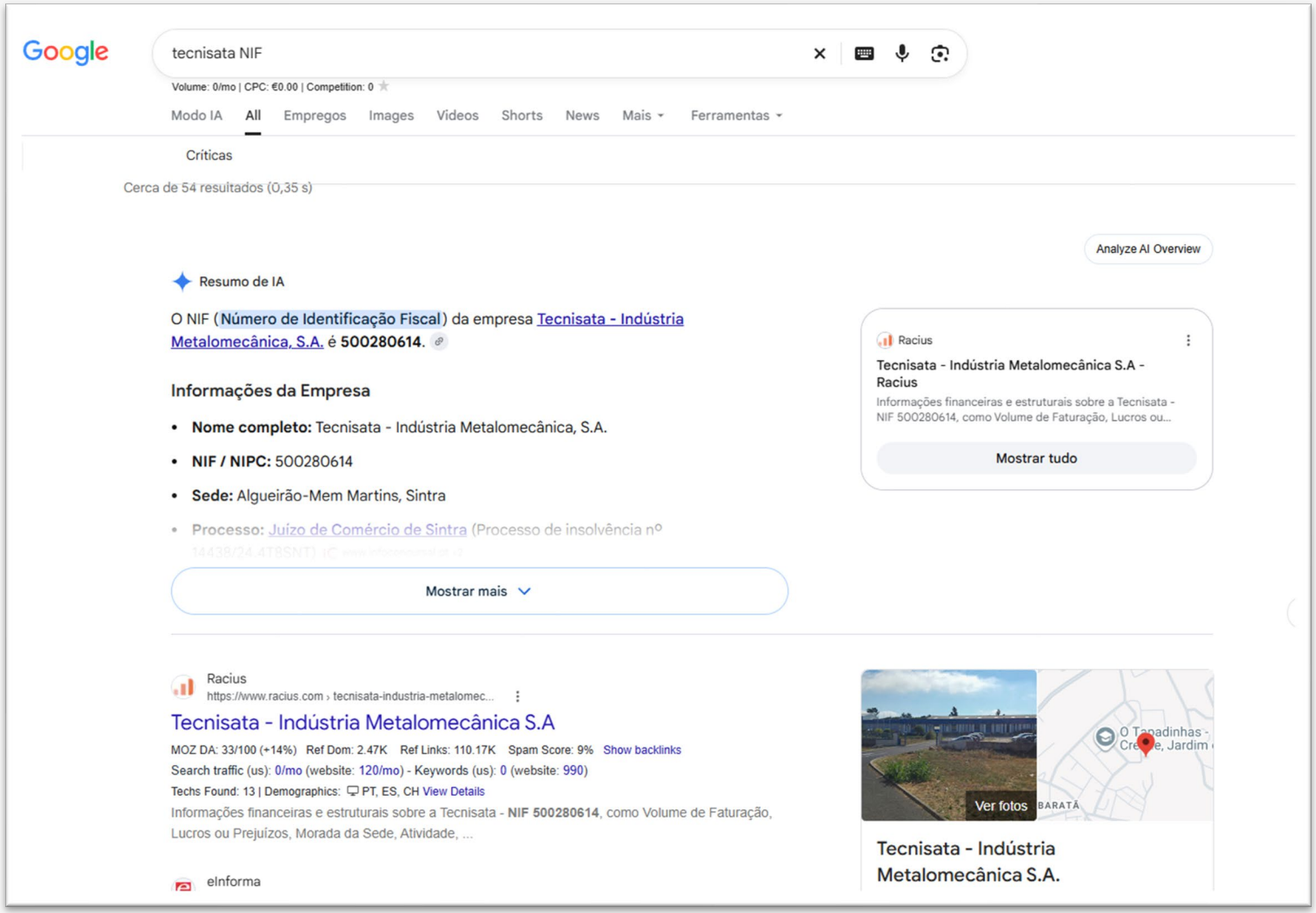
RESULTADO

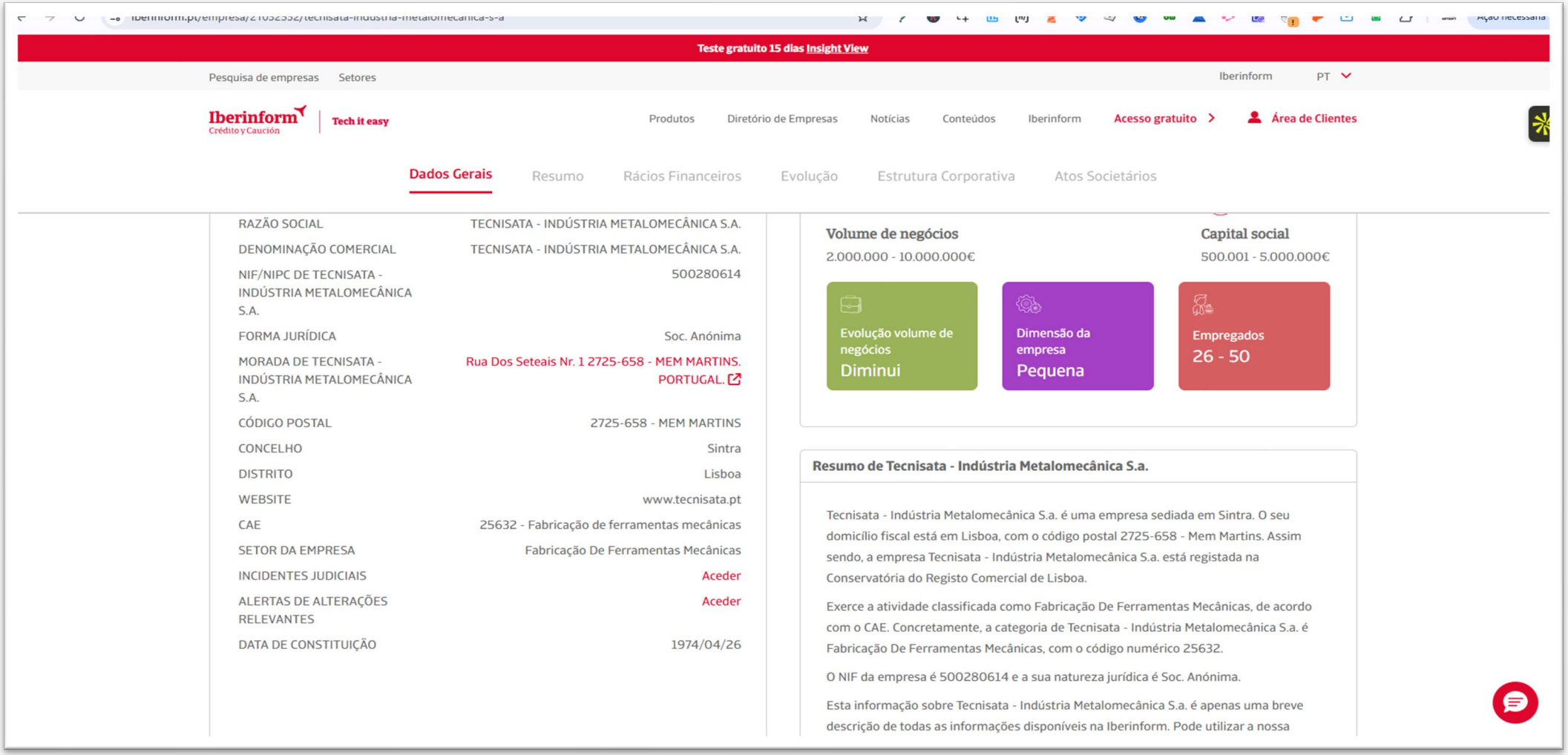
Uma lista priorizada de empresas para analisar e abordar.

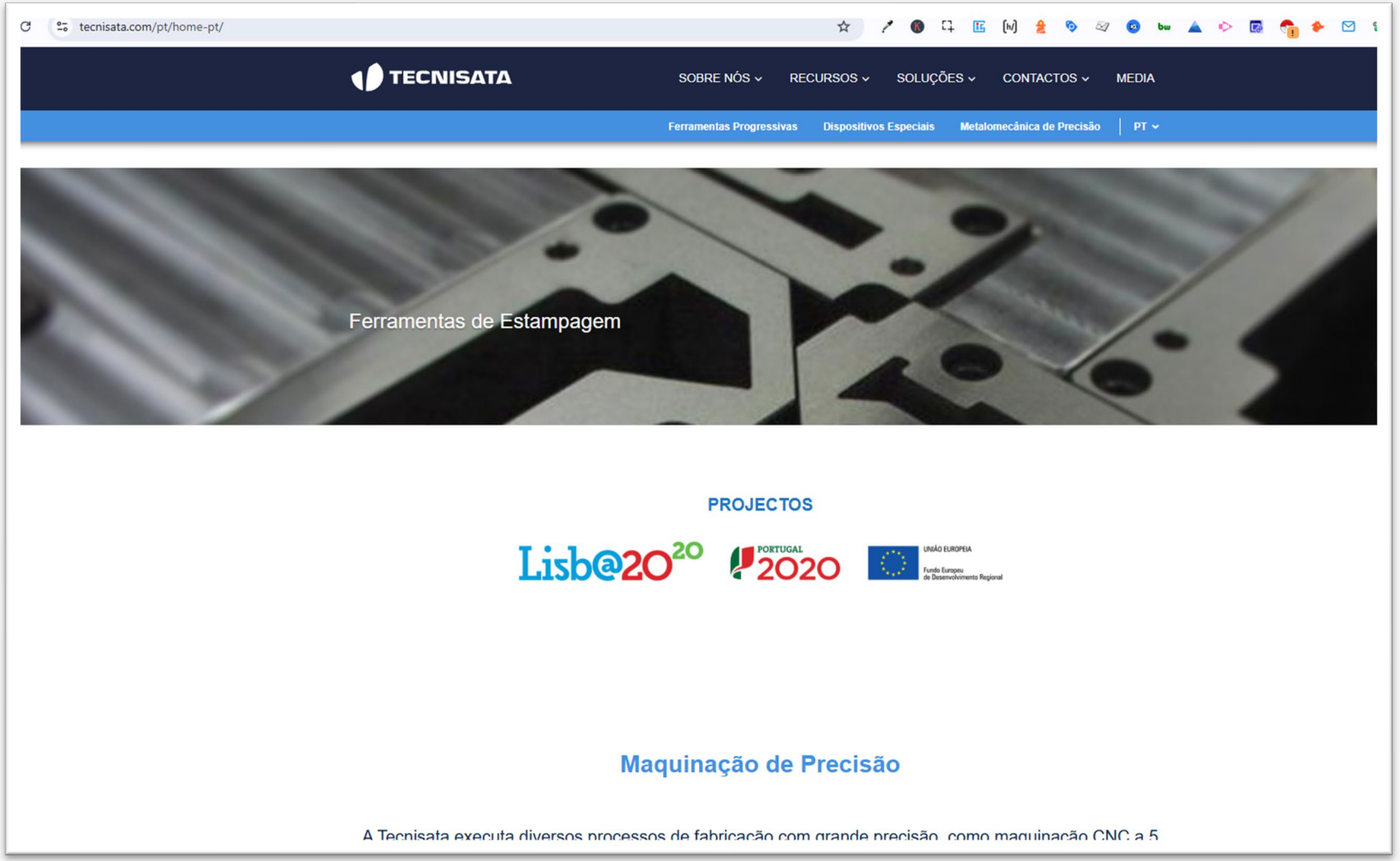
TEMPO ANTES → TEMPO HOJE

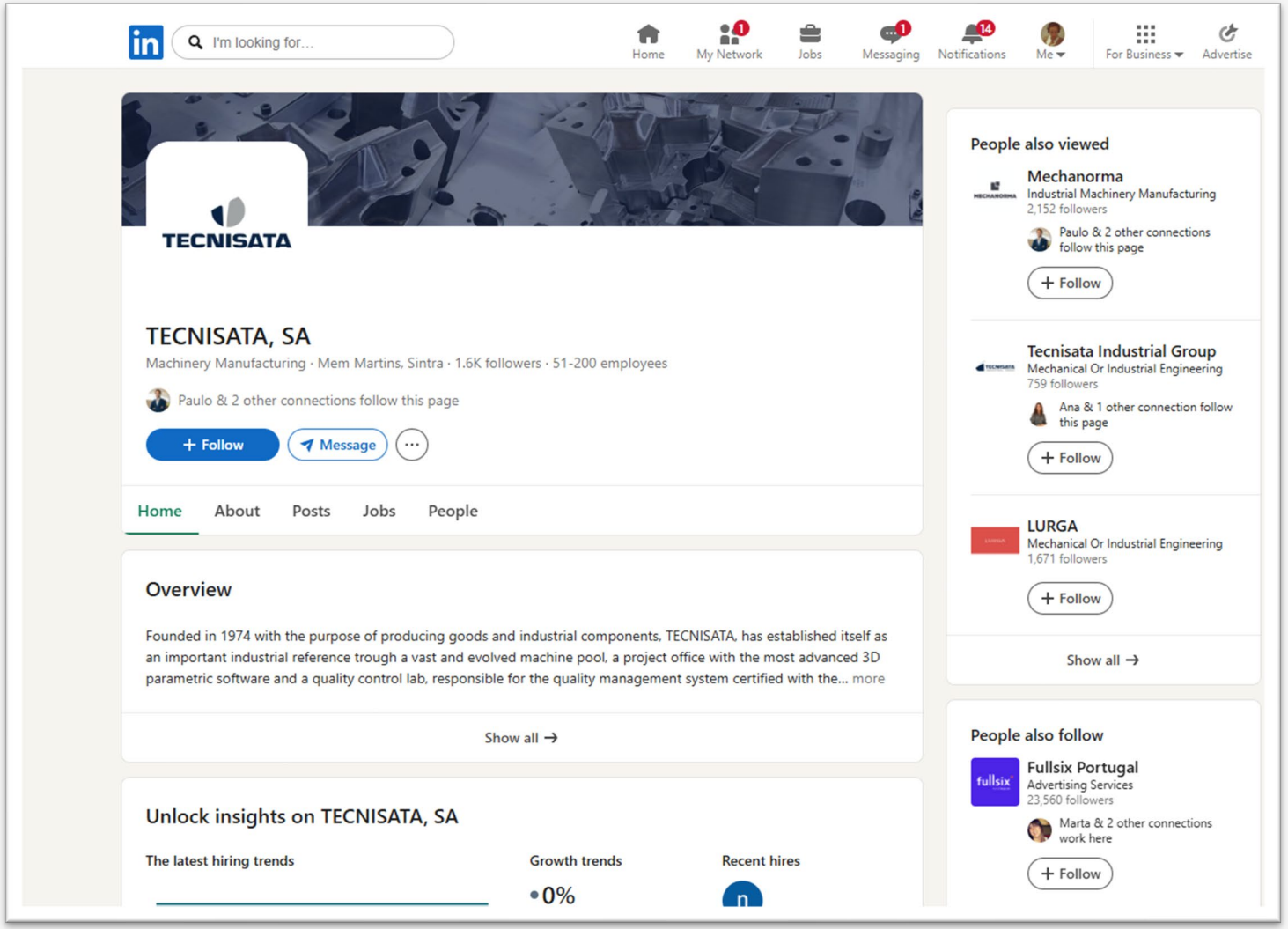
1-2 DIAS → 20–35 min


metalomecânica sintra
Resultados
Partilhar
Patrocinado
TECNIDRAULICA - Hidráulica, Pneumática e Assistência Técnica, Lda
4,8 ★★★★★ (5)
Serviço de manutenção de máquinas · 167 Estrada de Paço de Arcos
Aberto · Fecha às 18:00 · 915 273 862
Website
Direções
Categories: Serviço de manutenção de máquinas, Serviço de reparação hidráulica
Coordinates: Rating:4.8 | Reviews: 5 KG ID:
Place ID: Business Profile ID: Copy All | Export All
Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.A.
4,6 ★★★★½ (22)
Fabricante de ferramentas · R. Seteais 1
Aberto · Fecha às 13:00 · Volta a abrir às 14:00
Direções
Categories: Fabricante de ferramentas, Escritório empresarial, Engenheiro mecânico, Trabalho em Alumínio
Coordinates: Rating:4.6 | Reviews: 22 KG ID:
Place ID: Business Profile ID: Copy All | Export All
Force Laser Metalomecânica Lda
5,0 ★★★★★ (2)
Oficina Metalomecânica · Av. Irene Lisboa 32 G
Aberto · Fecha às 12:00 · Volta a abrir às 13:00 · 936 212 311
Direções
"Empresa excelente preço/qualidade
Atendimento 5*
Atualizar resultados quando o mapa se mover
Classificação
Horário
Todos os filtros
Pesquisar nesta área
Camadas
Google Maps
Oceano Atlântico
São João das Lampas
Praia do Magoito
Montelavar
Terrugem
HEB - Metalomecânica...
Almargem do Bpo.
Corte e Quinagem Oficina...
Tecniportugal - Assistência e...
Praia das Maçãs
Sabugo
Unimetal - Industria e Comércio de...
Leroy Merlin Loures Compact
4.2★ (2719)
Oportunidades em loja
São Julião do Tojal
Santa Iria de Azoia
São João da Talha
Hospital de Sintra
Tecnisata - Indústria Metalomecânica SA
Sintracos-metalomecanica, Lda
Sintra
Algueirão-Mem Martins
Casal de Cambra
Ramada
Camarate
Odivelas
Sacavém
Portela
Moscavide
LEROY MERLIN Construção - Sintra
4.4★ (662) · Contamos com a sua visita
Vaporel Sociedade Industrial Metalo...
Mechanorma
Serralharia MetalDesign
Metalpart - Metalomecânica
TECNIDRAULICA - Hidráulica...
Em Portugal
Pontinha
Aeroporto Internacional de Lisboa Humberto...
Estádio José Alvalade
Queluz
Amadora
Engall - Engenharia Metalomecânica
Alcabideche
Barcarena
Carnaxide
Parque Florestal de Monsanto
Museu Calouste Gulbenkian
Parque Eduardo VII
Lisboa
Museu Nacional do Azulejo
Encerrado temporariamente
Estoril
Praia do Tamariz
Campo de Golfe Oitavos Dunes
Cascais
Praia de São Pedro do Estoril
Oeiras
Carcavelos
Pestana Palace Lisboa
Com melhor classificação
Torre de Belém
Rio Tejo


Google
tecnisata NIF
Volume: 0/mo | CPC: €0.00 | Competition: 0
Modo IA
All
Empregos
Images
Videos
Shorts
News
Mais
Ferramentas
Críticas
Cerca de 54 resultados (0,35 s)
Analyze AI Overview
Resumo de IA
O NIF (Número de Identificação Fiscal) da empresa Tecnisata - Indústria Metalomecânica, S.A. é 500280614.
Informações da Empresa
Nome completo: Tecnisata - Indústria Metalomecânica, S.A.
NIF / NIPC: 500280614
Sede: Algueirão-Mem Martins, Sintra
Processo: Juízo de Comércio de Sintra (Processo de insolvência nº
Mostrar mais
Racius
Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.A - Racius
Informações financeiras e estruturais sobre a Tecnisata - NIF 500280614, como Volume de Faturação, Lucros ou...
Mostrar tudo
Racius
https://www.racius.com › tecnisata-industria-metalomec...
Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.A
MOZ DA: 33/100 (+14%) Ref Dom: 2.47K Ref Links: 110.17K Spam Score: 9% Show backlinks
Search traffic (us): 0/mo (website: 120/mo) - Keywords (us): 0 (website: 990)
Techs Found: 13 | Demographics: PT, ES, CH View Details
Informações financeiras e estruturais sobre a Tecnisata - NIF 500280614, como Volume de Faturação, Lucros ou Prejuízos, Morada da Sede, Atividade, ...
eInforma
Ver fotos
BARATA
Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.A.


Teste gratuito 15 dias Insight View
Pesquisa de empresas
Setores
Iberinform
PT
Iberinform
Crédito y Caución
Tech it easy
Produtos
Diretório de Empresas
Notícias
Conteúdos
Iberinform
Acesso gratuito
Área de Clientes
Dados Gerais
Resumo
Rácios Financeiros
Evolução
Estrutura Corporativa
Atos Societários
RAZÃO SOCIAL
TECNISATA - INDÚSTRIA METALOMECÂNICA S.A.
DENOMINAÇÃO COMERCIAL
TECNISATA - INDÚSTRIA METALOMECÂNICA S.A.
NIF/NIPC DE TECNISATA - INDÚSTRIA METALOMECÂNICA S.A.
500280614
FORMA JURÍDICA
Soc. Anónima
MORADA DE TECNISATA - INDÚSTRIA METALOMECÂNICA S.A.
Rua Dos Seteais Nr. 1 2725-658 - MEM MARTINS. PORTUGAL.
CÓDIGO POSTAL
2725-658 - MEM MARTINS
CONCELHO
Sintra
DISTRITO
Lisboa
WEBSITE
www.tecnisata.pt
CAE
25632 - Fabricação de ferramentas mecânicas
SETOR DA EMPRESA
Fabricação De Ferramentas Mecânicas
INCIDENTES JUDICIAIS
Aceder
ALERTAS DE ALTERAÇÕES RELEVANTES
Aceder
DATA DE CONSTITUIÇÃO
1974/04/26
Volume de negócios
2.000.000 - 10.000.000€
Capital social
500.001 - 5.000.000€
Evolução volume de negócios
Diminui
Dimensão da empresa
Pequena
Empregados
26 - 50
Resumo de Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.a.
Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.a. é uma empresa sediada em Sintra. O seu domicílio fiscal está em Lisboa, com o código postal 2725-658 - Mem Martins. Assim sendo, a empresa Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.a. está registada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa.
Exerce a atividade classificada como Fabricação De Ferramentas Mecânicas, de acordo com o CAE. Concretamente, a categoria de Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.a. é Fabricação De Ferramentas Mecânicas, com o código numérico 25632.
O NIF da empresa é 500280614 e a sua natureza jurídica é Soc. Anónima.
Esta informação sobre Tecnisata - Indústria Metalomecânica S.a. é apenas uma breve descrição de todas as informações disponíveis na Iberinform. Pode utilizar a nossa


tecnisata.com/pt/home-pt/
TECNISATA
SOBRE NÓS
RECURSOS
SOLUÇÕES
CONTACTOS
MEDIA
Ferramentas Progressivas
Dispositivos Especiais
Metalomecânica de Precisão
PT
Ferramentas de Estampagem
PROJECTOS
Lisb@20 20
PORTUGAL 2020
UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
Maquinação de Precisão
A Tecnisata executa diversos processos de fabricação com grande precisão, como maquinação CNC a 5


I'm looking for...
Home
My Network
Jobs
Messaging
Notifications
Me
For Business
Advertise
TECNISATA
TECNISATA, SA
Machinery Manufacturing · Mem Martins, Sintra · 1.6K followers · 51-200 employees
Paulo & 2 other connections follow this page
+ Follow
Message
Home
About
Posts
Jobs
People
Overview
Founded in 1974 with the purpose of producing goods and industrial components, TECNISATA, has established itself as an important industrial reference trough a vast and evolved machine pool, a project office with the most advanced 3D parametric software and a quality control lab, responsible for the quality management system certified with the... more
Show all →
Unlock insights on TECNISATA, SA
The latest hiring trends
Growth trends
0%
Recent hires
People also viewed
Mechanorma
Industrial Machinery Manufacturing
2,152 followers
Paulo & 2 other connections follow this page
+ Follow
Tecnisata Industrial Group
Mechanical Or Industrial Engineering
759 followers
Ana & 1 other connection follow this page
+ Follow
LURGA
Mechanical Or Industrial Engineering
1,671 followers
+ Follow
Show all →
People also follow
Fullsix Portugal
Advertising Services
23,560 followers
Marta & 2 other connections work here
+ Follow

+351 217 107 220
PT Área Reservada
ARTSOFT
SOFTWARE SUPORTE FORMAÇÃO PARCEIROS CLIENTES EMPRESA
Pedir Informações
Software de Gestão ARTSOFT com Inteligência Artificial e Apoio Local em Portugal
O ERP ARTSOFT é reconhecido por eliminar os Processos Repetidos nas empresas e Automatizar tarefas rotineiras. Inclui AI e tem mais de 100 consultores de gestão a apoiar as empresas de norte a sul do país.
Setores que nos escolhem
Soluções mais Adquiridas
Como funciona o Apoio
Subscrição
FAQs
O ARTSOFT é um Software de Gestão Português com Inteligência Artificial Integrada e Apoio Local. Ideal para PME e grandes Empresas
O que é o software de gestão ARTSOFT e porque é a escolha de milhares de empresas portuguesas em 2026?
Aquisição por subscrição mensal ou anual
Tem tudo o que precisa para gerir a empresa num só software
Inclui Assistente com Inteligência Artificial Integrada
Mais do que adaptar-se à empresa, adapta-se a cada Utilizador
Mais de 50 Ligações diretas a AT, SS, Bancos e outras Entidades
100% Português e reconhecido no mercado desde 1987
O apoio é feito por especialistas no seu tipo de empresa

COMO SISTEMATIZAR?

E SE TIVÉSSEMOS UM RADAR DE OPORTUNIDADES CRIADO COM AI PARA UTILIZAÇÃO DIÁRIA?

QUERO RESPONDER A UM NOVO CLIENTE (ASAP E BEM)

PONTO DE PARTIDA

Nome Empresa, NIF, Localidade, Nome da Pessoa, Mail e Telefone.

JOBS TO BE DONE

Enriquecer com dados de fontes públicas, mapear necessidades, identificar hipóteses, preparar argumentário comercial.

BASTIDORES

N8N + SERPER AI + OPENAI API

RESULTADO

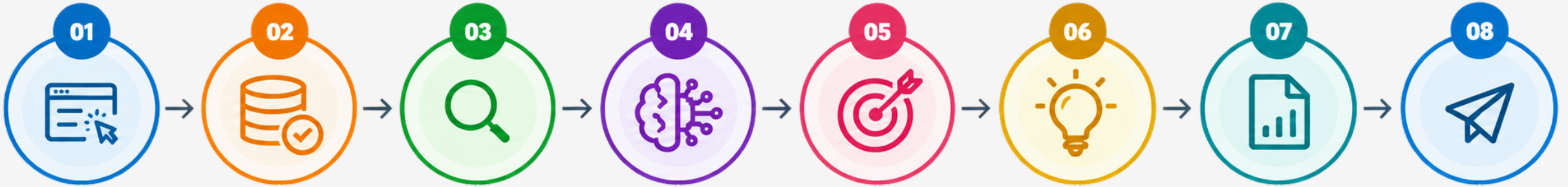
Um briefing comercial para abordar cada cliente.

TEMPO ANTES → TEMPO HOJE

1-2 Horas → **2–5 min**

COMO SERMOS MELHORES E MAIS RÁPIDOS?

E SE CADA LEAD CHEGASSE COM UM BRIEFING?



01 — CAPTAÇÃO DA LEAD

Pedido recebido através do website ARTSOFT.

02 — VALIDAÇÃO E REGISTO

Normalização de dados, identificação da empresa e registo na base de dados.

03 — ENRIQUECIMENTO EMPRESARIAL

Pesquisa automática de setor, dimensão, faturação e atividade empresarial.

04 — INTELIGÊNCIA DIGITAL

Análise com IA do website, presença digital, redes sociais e sinais de negócio.

05 — SCORING E QUALIFICAÇÃO

Avaliação do alinhamento com o cliente ideal (ICP) e da qualidade da lead.

06 — RECOMENDAÇÕES COM IA

Identificação de soluções ARTSOFT e plugins potencialmente relevantes para a empresa.

07 — RELATÓRIO COMERCIAL INTELIGENTE

Consolidação de informação, indicadores e recomendações num único relatório.

08 — ATIVAÇÃO COMERCIAL

Notificação automática à equipa, acesso ao relatório e preparação do contacto comercial.

QUERO MOSTRAR POR A+B QUE A SOLUÇÃO TEM VALOR

PONTO DE PARTIDA

Volume, tempo e custo das tarefas manuais.

JOBS TO BE DONE

Ferramenta dinâmica que revele evidências dos custos ocultos dos processos atuais.

BASTIDORES

**CLAUDE,
CHAT GPT,
GEMINI.**

RESULTADO

Uma simulação dinâmica que expõe o custo oculto do atual processo.

TEMPO ANTES → TEMPO HOJE

Provavelmente não o faríamos → **30 m -1 h**

COMO PREPARAR O CLIENTE PARA A PROPOSTA?

E SE QUANTIFICÁSSEMOS O CUSTO DE NÃO MUDAR?

PROMPT

Contexto

Atua como especialista em desenvolvimento web, UX/UI e análise de ROI para soluções empresariais.

Cria uma **calculadora ROI interativa em HTML, CSS e JavaScript** para a solução ADD-Docs da ARTSOFT, que automatiza a receção, extração de dados, conferência e arquivo digital de documentos de compras.

Dados dinâmicos

A calculadora deve permitir ao utilizador introduzir e ajustar:

- Número de documentos processados por mês.
- Tempo médio de tratamento manual por documento.
- Custo horário do colaborador.
- Módulos ARTSOFT utilizados: Gestão Comercial ou Gestão Comercial + Contabilidade.

Considera uma redução estimada de X% do tempo manual, consoante a configuração, identificando-a como pressuposto de simulação.

O que calcular

Com base nestes dados, calcula e apresenta automaticamente:

- Horas e custos atuais dos processos manuais.
- Horas recuperadas com a automatização.
- Valor económico da capacidade libertada.
- Investimento mensal e anual no ADD-Docs, considerando os **escalões de preços fornecidos**.

Como

Design: cria uma experiência premium B2B, com as cores ARTSOFT (roxo, laranja e preto), sliders interativos, indicadores financeiros destacados, comparação antes/depois e resultados atualizados em tempo real.

Resultado

O resultado deve ser um **HTML completo, responsivo e funcional**, que possa ser personalizado para uma empresa e utilizado numa reunião.
O objetivo é demonstrar, de forma clara e quantificável, quanto custa continuar a trabalhar manualmente e qual o potencial valor da automatização.

SIMULADOR DE POUPANÇA

Quanto está a custar o processo manual?

Ajuste os valores à realidade da empresa. Os resultados atualizam em tempo real.

A empresa

Ajuste os parâmetros — resultados em tempo real

Documentos de compra por mês
faturas, guias, notas de crédito, despesas
510 docs/mês

Tempo médio por documento
inserção manual no ARTSOFT
4 min / documento

Custo médio hora do colaborador
15 €/hora

Que soluções ARTSOFT tem?
Gestão Comercial | Gestão Comercial + Contabilidade

Tempo a gerir troca de docs com contabilista externo
enviar, receber, confirmar — horas/mês
8 h/mês

A SUA POUPANÇA ESTIMADA

Horas perdidas em inserção / mês	34h
Horas a gerir docs com contabilista	8h
Total horas perdidas / mês	42h
Horas poupadas / mês (com -80%)	33.6h

CUSTO ANUAL ESTIMADO
€6048

CUSTO DA SOLUÇÃO ADD-DOCS
Escalão: Tier 3 · 351–750 docs

PAGA/MÊS	PAGA/ANO
€79	€948
POUPA/MÊS	POUPA/ANO
€425	€5100

Ver com: Base | Fundador 2026 -50% | Fundador 2027 -25%
preço base

RISCO ADICIONAL — DL 28/2019
Sem arquivo digital conforme, exposta a coimas entre €750 e €45.000 em caso de inspeção da AT.

Com 510 documentos/mês, a empresa poupa em média 34h mensais de trabalho manual.

¿Cuánto cuesta hoy el proceso manual?

El proceso actual

Parámetros de la operación — ajuste con los responsables en la reunión

Pedidos de cirugía por mes
solicitudes gestionadas por el equipo
300 pedidos/mes

Tiempo de gestión por pedido
recepción, recopilación de datos, registro y entrada
45 min / pedido

Tiempo de seguimiento por pedido
llamadas y emails de estado, coordinación entre intervinientes
12 min / pedido

Pedidos con errores o información incompleta
devoluciones, aclaraciones, material incorrecto
15 % de pedidos

Tiempo de corrección por incidencia
retrabajo medio por pedido con error
45 min / incidencia

Horas al mes en informes y análisis manuales
indicadores, Excel, recopilación de datos de varias fuentes
20 h/mes

Coste medio por hora del equipo
coste empresa de las perfiles implicados en el proceso
28 €/hora

Usuarios de la plataforma
médicos, cirujanos, enfermería de quirófano y gestión administrativa
70 usuarios

HORAS PERDIDAS CADA MES

Gestión y registro de pedidos	225h
Seguimiento (llamadas y emails)	60h
Retrabajo por errores	34h
Informes manuales	20h
Total horas perdidas / mes	339h

COSTE ACTUAL DE LA INEFICIENCIA
€113.820
por año · €9485/mes

-65%	-85%	-80%	-90%
tiempo de gestión formularios	seguimiento estado en tiempo real	errores validación automática	informes dashboard automáticos

Escenario: Conservador | Esperado | Optimista

AHORRO ANUAL ESTIMADO
€81.396
€6783/mes · 242 horas recuperadas/mes

EQUIVALE A	REDUCCIÓN DEL TIEMPO PERDIDO
30 días-persona/mes	-72%

Con 300 pedidos/mes, el equipo pierde hoy 339h al mes en tareas manuales.

QUERO ENVIAR MAILS EM MASSA E 100% PERSONALIZADOS

PONTO DE PARTIDA

Base de Contactos.
O que quero personalizar.

JOBS TO BE DONE

Personalizar o copy de cada e-mail e criar novas imagens tendo em conta **regras especificas.**

BASTIDORES

N8N, OPENAI, GOOGLEDRIVE, OUTLOOK OU API BREVO.

RESULTADO

Um clique = Copy personalizado, Anexos Personalizados para cada destinatário.

TEMPO ANTES → TEMPO HOJE

Provavelmente não o faríamos → **1 min**

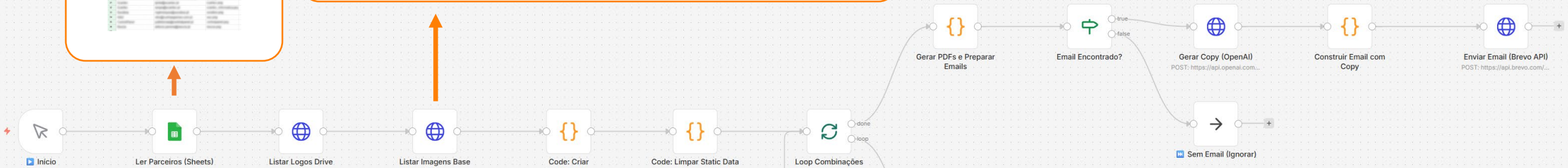
COMO COMUNICAR 1:1 EM ESCALA?

E SE AI + AUTOMAÇÃO TORNASSEM ISTO POSSÍVEL?

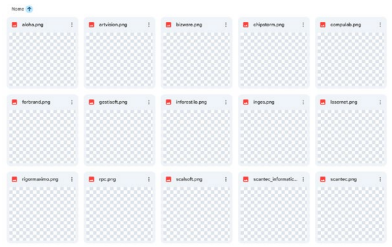
MAILS

IMAGENS BASE

COPY PERSONALIZADO



RODAPÉ PERSONALIZ.



1 IMAGEM BASE + 40 RODAPÉS PERSONALIZADOS
= 40 IMAGENS PERSONALIZADAS

Novo Post da Semana - Luvinfor | ARTSOFT (formato carrossel)

Ignorar | Bloquear | Eliminar | Arquivar — Eliminar
Responder | Responder a todos | Reencaminhar | Reunião — Responder
Chat | Partilhar no Teams — Equipas
Zoom — Zoom
Phish Alert — Suplementos de Re
Copilot

Novo Post da Semana - Luvinfor | ARTSOFT (formato carrossel) — Resumir este e-mail

imagem1.jpg
Guardado

imagem2.jpg
Guardado

imagem3.jpg
Guardado

imagem4.jpg
Guardado

imagem5.jpg
Guardado

Luvinfor_carrossel_linkedin.pdf
540 KB

Mostrar os 6 anexos (1 MB) | Guardar tudo no OneDrive - T.I. - TECNOLOGIA INFORMÁTICA, S.A. | Guardar Todos os Anexos

Olá Luvinfor,

Segue em anexo o post desta semana, em formato carrossel composto por **5 imagens**, já personalizadas com o logotipo da **Luvinfor**.

Em anexo encontram para publicação nas vossas redes sociais:

- Imagens individuais (5) prontas a **publicar no Facebook e Instagram** (pela ordem indicada no nome das imagens)
- Ficheiro PDF pronto a **publicar no Linkedin**

Sugestão de copy gerada por AI:

> 💼 Já pensou quanto pode estar a perder por não ter um software integrado na sua empresa? 🤔 Na Luvinfor, em parceria com a ARTSOFT, oferecemos soluções que transformam o seu negócio, tornando-o mais eficiente e competitivo. É hora de maximizar o potencial do seu negócio e reduzir custos desnecessários. Vamos juntos revolucionar a gestão da sua empresa!
>
> #Luvinfor #ARTSOFT #SoftwareIntegrado #GestãoEmpresarial #InovaçãoDigital

Sugestão de copy gerada por AI, recomenda-se revisão. Podem adaptar este texto à vontade antes de publicar.

Qualquer dúvida, estamos como sempre à disposição.

Cumprimentos,
Marketing ARTSOFT

imagem1.jpg

imagem2.jpg

imagem3.jpg

imagem4.jpg

imagem5.jpg

Luvinfor_carrossel_linkedin.pdf

COPY PERSONALIZADO AO PARCEIRO

IMAGENS TAMBÉM

Novo Post da Semana - XPTO | ARTSOFT (formato carrossel)

Ignorar | Bloquear | Eliminar | Arquivar | Responder | Responder a todos | Reencaminhar | Reunião | Chat | Partilhar no Teams | Zoom | Copilot

Eliminar | Responder | Equipas | Zoom | Suplementos

Novo Post da Semana - XPTO | ARTSOFT (formato carrossel) Resumir este e-mail

XPTO_carrossel_linkedin.pdf
529 KB

6 anexos (1 MB) Guardar tudo no OneDrive - T.I. - TECNOLOGIA INFORMÁTICA, S.A. Guardar Todos os Anexos

Olá XPTO,

Segue em anexo o post desta semana, em formato carrossel composto por **5 imagens**, já personalizadas com o logotipo da **XPTO**.

Em anexo encontram para publicação nas vossas redes sociais:

- Imagens individuais (5) prontas a **publicar no Facebook e Instagram** (pela ordem indicada no nome das imagens)
- Ficheiro PDF pronto a **publicar no Linkedin**

Sugestão de copy gerada por AI:

> A sua empresa está a perder dinheiro sem um software integrado? 🤔 Descubra com a ARTSOFT e XPTO como otimizar processos e aumentar a eficiência do seu negócio! Ao investir em tecnologia, estará a abrir portas para novas oportunidades e crescimento sustentável. Não fique para trás, transforme já o futuro da sua empresa connosco! 📈 #SoftwareIntegrado #ParceriaEstratégica #InovaçãoTecnológica #XPTO #ARTSOFT

Sugestão de copy gerada por AI, recomenda-se revisão. Podem adaptar este texto à vontade antes de publicar.

Qualquer dúvida, estamos como sempre à disposição.

Cumprimentos,
Marketing ARTSOFT

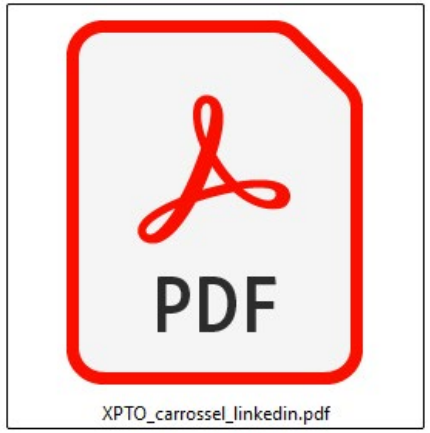
imagem1.jpg

imagem2.jpg

imagem3.jpg

imagem4.jpg

imagem5.jpg



XPTO_carrossel_linkedin.pdf

COPY PERSONALIZADO AO PARCEIRO

IMAGENS TAMBÉM

Novo Post da Semana - Magikevolution | ARTSOFT (formato carrossel)

Ignorar | Bloquear | Eliminar | Arquivar | Responder | Responder a todos | Reencaminhar | Reunião | Chat | Partilhar no Teams | Zoom | Copilot

Eliminar | Responder | Equipas | Zoom

Novo Post da Semana - Magikevolution | ARTSOFT (formato carrossel) Resumir este e-mail

Magikevolution_carrossel_lin... 533 KB

6 anexos (1 MB) Guardar tudo no OneDrive - T.I. - TECNOLOGIA INFORMÁTICA, S.A. Guardar Todos os Anexos

Olá Magikevolution,

Segue em anexo o post desta semana, em formato carrossel composto por **5 imagens**, já personalizadas com o logotipo da **Magikevolution**.

Em anexo encontram para publicação nas vossas redes sociais:

- Imagens individuais (5) prontas a **publicar no Facebook e Instagram** (pela ordem indicada no nome das imagens)
- Ficheiro PDF pronto a **publicar no Linkedin**

Sugestão de copy gerada por AI:

✨ Quanto está a sua empresa a perder sem um software integrado? A Magikevolution, em parceria com a ARTSOFT Business Software, traz a solução para otimizar a sua gestão! 🌟 Vamos explorar juntos as oportunidades que a tecnologia pode oferecer ao seu negócio. Transforme desafios em vantagens competitivas com um sistema que se adapta às suas necessidades.

Contacte-nos hoje e dê o próximo passo rumo ao futuro digital!

#Inovação #GestãoEficiente #TecnologiaParaNegócios #Magikevolution #ARTSOFT

Sugestão de copy gerada por AI, recomenda-se revisão. Podem adaptar este texto à vontade antes de publicar.

Qualquer dúvida, estamos como sempre à disposição.

imagem1.jpg

imagem2.jpg

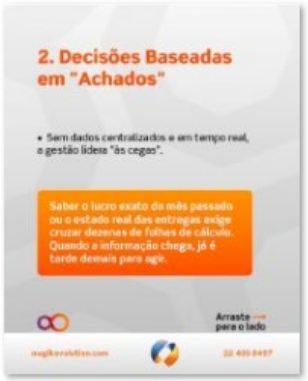


imagem3.jpg

imagem4.jpg

imagem5.jpg

Magikevolution_carrossel_linkedin.pdf

COPY PERSONALIZADO AO PARCEIRO

IMAGENS TAMBÉM

QUERO CRIAR UMA PÁGINA WEB OU MESMO UM SITE COMPLETO

PONTO DE PARTIDA

Solução, ICP, proposta de valor e objetivo da página.

JOBS TO BE DONE

Criar website ou landing page com **determinado objetivo** e tendo em conta **posicionamento, público e soluções.**

BASTIDORES

CLAUDE / CHAT GPT / GEMINI

RESULTADO

Experiências digitais, com formulários e automações.

TEMPO ANTES → TEMPO HOJE

Semana a meses → 1 dia

COMO PASSAR DA IDEIA AO PRODUTO FINAL?

E SE VIBE CODING FOSSE A SOLUÇÃO?

PROMPT

Papel

Age como um **Growth Marketer especializado em B2B SaaS, otimização de conversão (CRO) e geração de leads**, apoiado por competências de UX/UI Design, copywriting e desenvolvimento web.

Contexto

Quero criar uma landing page comercial para o **MY Contabilista**, uma solução da ARTSOFT que utiliza Inteligência Artificial para automatizar processos contabilísticos e melhorar a colaboração entre gabinetes de contabilidade e os seus clientes.

Objetivo

Objetivo: transformar visitantes em leads qualificadas e despertar interesse na adoção da solução.

Público

Público-alvo: contabilistas certificados, diretores de gabinetes de contabilidade e responsáveis pela modernização e eficiência dos processos contabilísticos.

Instruções

Desenvolve uma landing page tendo em conta as melhores práticas de conversão B2B:
Cria uma proposta de valor clara, diferenciadora e orientada aos problemas reais dos contabilistas.
Utiliza técnicas de copywriting persuasivo, com foco em benefícios concretos e não apenas funcionalidades.
Estrutura a página segundo uma lógica de conversão: problema, oportunidade, solução, benefícios, demonstração, objeções e ação.
Inclui elementos visuais que ajudem a compreender o funcionamento da solução.
Distribui CTAs estrategicamente ao longo da página, evitando distrações que prejudiquem a conversão.
Acrescenta FAQs para responder às principais dúvidas e reduzir barreiras à decisão.
Desenvolve um formulário de captação e qualificação de leads, recolhendo dados do gabinete e do potencial interesse na solução.

Automação

Automação: integra o formulário com um webhook n8n que permita guardar automaticamente os contactos numa Google Sheet, enviar um email personalizado ao potencial cliente e notificar a equipa comercial para acompanhamento.

Entrega

Desenvolve uma experiência responsiva, moderna e profissional, respeitando a identidade visual da ARTSOFT.
Entrega uma landing page funcional em HTML, CSS e JavaScript, preparada para publicação e medição de conversões.

PROMPT

Papel

Age como um **Growth Marketer especializado em campanhas de geração de leads, promoção de eventos B2B e otimização de taxas de conversão**, com competências de copywriting e desenvolvimento web.

Contexto

Preciso de criar uma landing page de inscrição para um webinar de apresentação do **MY Contabilista**, uma nova solução da ARTSOFT destinada a gabinetes de contabilidade.

Objetivo

Objetivo principal: maximizar o número de inscrições qualificadas no webinar, comunicando claramente o valor da participação e criando motivação para o registo.

Público

Público-alvo: contabilistas certificados e responsáveis por gabinetes que procuram reduzir tarefas administrativas e aumentar a eficiência dos seus processos.

Instruções

Desenvolve a página segundo as melhores práticas de landing pages para eventos:
Cria um headline forte que comunique imediatamente o benefício de participar.
Apresenta uma proposta de valor focada nos desafios do público-alvo.
Destaca o que os participantes vão descobrir, incluindo a demonstração da solução e as condições especiais para Clientes Pioneiros.
Utiliza princípios de persuasão, como exclusividade, relevância e urgência, sem recorrer a promessas artificiais.
Organiza a informação numa estrutura simples e objetiva, orientada para uma única conversão: a inscrição.
Inclui um formulário de inscrição visível no primeiro ecrã e CTAs adicionais ao longo da página.
Reduz a fricção no processo de registo, solicitando apenas os dados necessários para inscrição e qualificação.

Automação

Automação: através de n8n, cada inscrição deve ser automaticamente registada numa Google Sheet e desencadear o envio de um email personalizado de confirmação, com os dados do webinar e informações de acesso à sessão.
Inclui validação dos campos, prevenção de inscrições duplicadas e mensagens de confirmação claras.

Entrega

Respeita a identidade visual da ARTSOFT e garante uma experiência responsiva, especialmente otimizada para dispositivos móveis.
Entrega o código funcional da landing page, preparado para publicação e acompanhamento das conversões.

PROMPT

Papel

Age como um **Product Manager especializado em desenvolvimento colaborativo de produtos SaaS e experiência do cliente (Customer Experience)**, com competências de UX/UI Design e desenvolvimento web.

Contexto

Quero criar um **portal de roadmap participativo** para os primeiros clientes do MY Contabilista, permitindo-lhes acompanhar a evolução da solução e participar ativamente na definição das próximas funcionalidades.

Objetivo

Objetivo: criar um canal estruturado de comunicação e colaboração com os Clientes Pioneiros, recolhendo contributos relevantes para orientar as decisões de desenvolvimento do produto.
Ao contrário de uma landing page comercial, este portal não deve ter uma abordagem de venda ou conversão. Deve transmitir proximidade, transparência, confiança e a ideia de que os clientes fazem parte da evolução da solução.

Instruções

Desenvolve uma experiência digital simples, intuitiva e participativa:
Cria uma área de acesso onde cada cliente se possa identificar.
Apresenta o roadmap de desenvolvimento através de uma timeline visual, distinguindo funcionalidades concluídas, em desenvolvimento e planeadas.
Permite aos clientes conhecer as funcionalidades previstas e indicar as suas prioridades.
Inclui formulários para partilharem sugestões, necessidades e feedback sobre a utilização da solução.
Organiza os contributos por cliente e funcionalidade, facilitando a análise pela equipa de produto.
Apresenta resultados agregados que permitam identificar as funcionalidades mais valorizadas pelos participantes.
Disponibiliza uma navegação simples, com diferentes áreas para roadmap, sugestões, prioridades e acompanhamento da evolução.

Automação

Automação: integra o portal com Google Sheets através de workflows n8n para registar, consultar e atualizar os contributos dos clientes.
Implementa também o envio automático de emails de confirmação após a submissão de feedback e notificações sempre que existam atualizações relevantes no roadmap.

Entrega

Garante que a experiência incentiva a participação contínua, sem criar complexidade desnecessária para o utilizador.
Mantém a identidade visual da ARTSOFT e desenvolve uma interface responsiva e funcional em HTML, CSS e JavaScript.
O resultado deve ser um miniportal colaborativo, não apenas uma página informativa.

NÃO USEM A AI PARA PENSAR MENOS.

USEM-NA PARA PENSAR MAIOR.

Escolham:

Um dos processos aqui apresentados.

Marquem:

Uma reunião connosco para mais detalhes.

VAMOS AIEQUIPAR-NOS JUNTOS?

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

Transformamos organizações através da tecnologia

ARTSOFT Powering Partners 2026

Bruno Tomás Martins
Diretor Comercial

Índice

1. A Ar | O que fazemos
2. Uma Parceria Singular
3. Serviços Cloud

1.

A Ar | O que fazemos

Transformamos organizações através da tecnologia

Somos uma **empresa tecnológica portuguesa**, presente no mercado há mais de 25 anos, dedicada a ajudar **empresas** a crescer e evoluir num mundo cada vez mais digital.

Dedicamo-nos à implementação de **processos evolutivos e à transformação tecnológica**, ajudando os nossos clientes a crescer de forma sustentável e eficiente.

Distinguimo-nos pelo **investimento em plataformas próprias**, pela proximidade com os clientes e pela capacidade de responder com rapidez e flexibilidade.

Aire de TelCo a TechCo

2000

Operação Telco

- Operador Nacional com rede própria

2015

Lançamento Cloud

- Estratégia para se tornar uma companhia focada na Cloud

2017

Programa Parceiros

- Programa pioneiro
- 170 Parceiros
- A completar 10 anos

2022

Grupo Aire

- Grupo Ibérico
- 110 M € de turnover
- 500 Colaboradores
- Grupo focado em B2B a 100%

2025

Cloud focus - CSP

- + 60% receitas do total
- Especialista em IaaS
- Empenhada na transformação digital de milhares de empresas

Aire em números

+3K	7.2M	+9.5M	15%
CLIENTES B2B	CAPITAL INVESTIDO	RECEITAS	CRESCIMENTO

Grupo tecnológico Aire

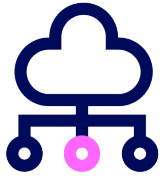
40K	111M	500	8
CLIENTES B2B	RECEITAS	PESSOAS	Localizações

Áreas de negócio

Ar Digital Infrastructure

Transformation | Governance | Management

Platforms



Ar Cloud

Ar Connect

Ar Voice

Third-party

Solutions

2.

Uma Parceria SingulAr

Confiança

Parceiro desde 2018

Desafios do negócio

Requisitos e oportunidades

clientes

ARTSOFT

Ar

Soluções para o negócio

Soluções e infraestruturas tecnológicas

Complementaridade

Infraestrutura | Operações

- Infraestrutura & Cloud
- Gestão Datacenters
- Networking & Conetividade
- Plataformas
- Operações

Aplicações | Serviços

- Aplicações de Negócio
- Transformação Organizacional
- Processos
- Serviços de Integração

Conjunto capaz de gerar **valor acrescentado** no mercado com **soluções end-to-end!**

O QUE NOS TORNA
O PARCEIRO CERTO

PONTOS FORTES

- **Flexibilidade** na construção de soluções adaptadas aos clientes
- **Proximidade** da equipa técnica
- **Estabilidade** de performance da plataforma Cloud
- Focados em entregar um **serviço bandeira e de qualidade**
- Os nossos parceiros são parte de nós – é nosso ponto de honra **protegê-los**

COMPLIANCE E SOBERANIA

- Estrutura **100% portuguesa**
- Temos a nossa própria **rede de comunicações, soberana** e com elevado peering para a internet
- Regemo-nos pela **Lei Portuguesa**
- Regulados pelo **CNCS** e abrangidos pela **NIS2**

CNCS
Centro Nacional de Cibersegurança

NIS2
Diretiva (UE) 2022/2555

3.

Serviços Cloud

Estratégia Cloud

Criação de valor a longo prazo

Solidez

Crescimento sustentado.

Autonomia financeira.

Reservas para resiliência.

Reservas para oportunidades.

Soberania

Diversidade de tecnologias.

Opções locais ou europeias.

Opções de suporte.

Proteção/jurisdição legal.

Segurança

NIS 2, certificações, MFA, DR interno, redundância interna, EPDR, gestão de ativos, vulnerabilidades, formação, contratos de patching, SSL e segmentações.

Resiliência

Foco em produtos: DR, Geo-diversidade Backup, diversidade de data centers, Tier III, ativo-ativo.

Rede e plataformas.

Diversidade

Receitas por produto.

Receitas por segmento.

Receitas por canal.

Setores maduros /em expansão.

Crescimento

Não comprar crescimento.

Margens sustentáveis.

Evolução de produto.

Não atacar concorrência.

Controlo

Controlo sobre funcionalidades do produto.

Tecnologias sem acesso, controlo ou reporting remoto.

Licenças não expiráveis.

Compliance

Auditorias internas, externas, C.N.C.S., Grupo (cyber), ANACOM, Microsoft (in-house), financeiras.

Ar Cloud vs Hyperscalers

Mais controlo. Mais proximidade. Mais transparência. Mais previsibilidade.

Soberania e controlo

- Dados e infraestrutura suportados num contexto tecnológico sob maior controlo, com foco em segurança, conformidade e requisitos empresariais.

Auditabilidade

- Maior visibilidade e capacidade de demonstrar, com evidências, onde e como os dados e workloads são suportados.

Previsibilidade de custos

- Modelos de consumo mais simples e transparentes; menor complexidade e imprevisibilidade no consumo de serviços cloud.

Transparência sobre o stack tecnológico

- Conhecimento claro da infraestrutura, tecnologias e componentes que suportam os serviços.

Personalização e flexibilidade

- Infraestrutura e serviços adaptáveis às necessidades específicas de cada empresa, aplicação ou workload.

Proximidade e suporte especializado

- Acesso direto a equipas técnicas em Portugal, com acompanhamento próximo e conhecimento do contexto do cliente.

Conetividade otimizada

- A experiência da Ar em networking e telecomunicações permite assegurar uma ligação direta, robusta e resiliente à Cloud, com baixa latência e redundância, garantindo performance e continuidade mesmo nas operações mais críticas.

Presença Setorial

Existem setores com menor prevalência que estão a acelerar a adoção!

Top crescimento (aceleração recente)

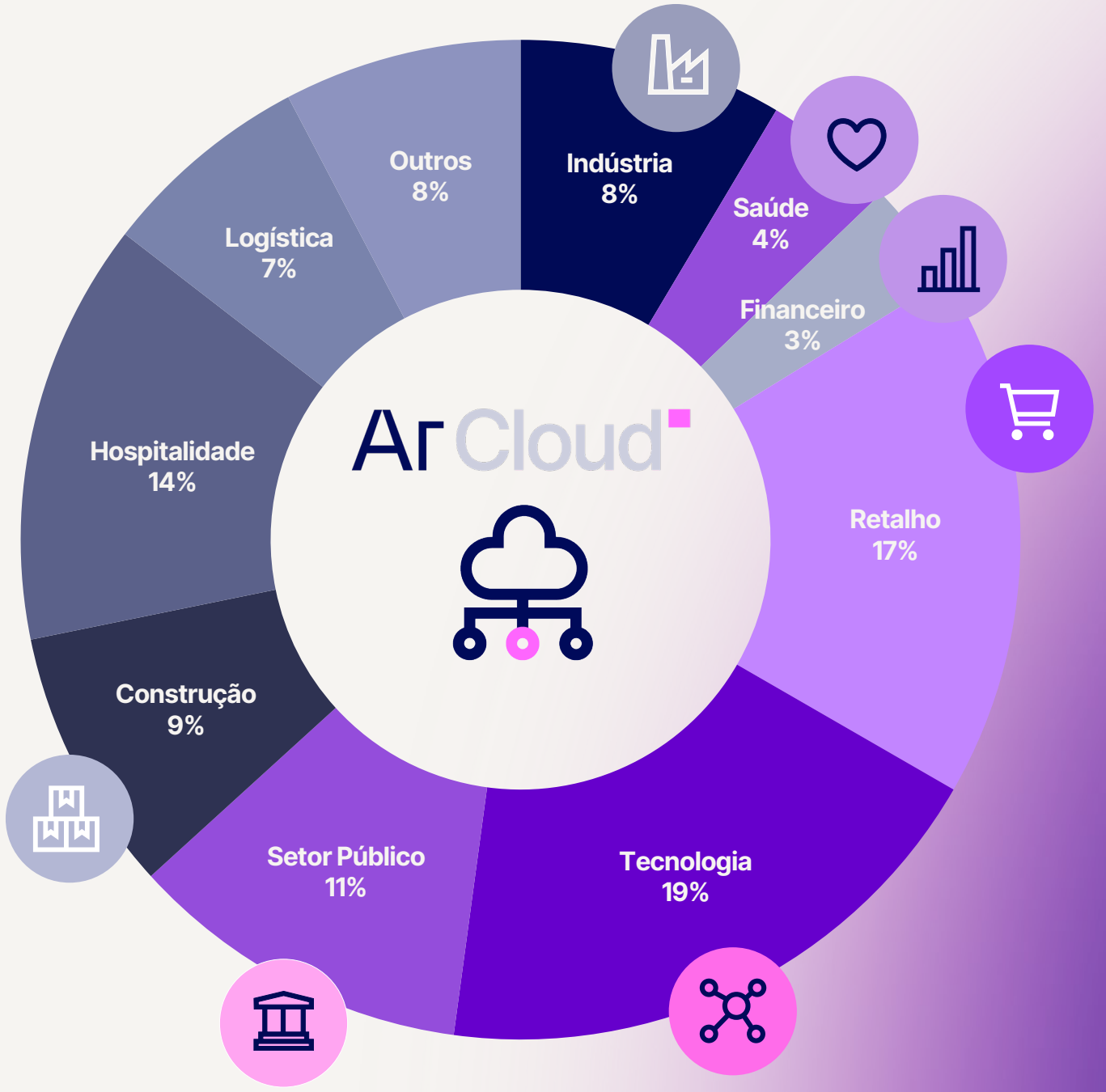
- Setor Público
- Tecnologia
- Retalho

Crescimento sólido e transversal

- Hospitalidade
- Construção

Menos crescimento relativo

- Indústria
- Financeiro
- Logística



Clientes que confiam na nossa Cloud

Grupo português de referência na área do ambiente e economia circular

"A Cloud da Ar é uma peça fundamental na nossa operação. **A segurança, disponibilidade e robustez da infraestrutura permitem-nos suportar um negócio industrial exigente e altamente regulado."**

Grupo de engenharia e arquitetura de referência

"Para uma organização com projetos de elevada complexidade e uma crescente presença internacional**, ter uma infraestrutura tecnológica robusta e escalável é essencial**. "

Entidade pública de referência

"Com uma presença internacional tão abrangente, precisamos de uma infraestrutura tecnológica segura, fiável e sempre disponível. A Cloud da Ar dá-nos a **confiança e a robustez necessárias para suportar os nossos serviços digitais e garantir a continuidade da nossa operação**, em Portugal e nos mercados onde estamos presentes."

Instituição pública de ensino superior pioneira e única em Portugal

"A Cloud da Ar garante a **robustez e disponibilidade necessárias para suportar um modelo de ensino totalmente digital e acessível** a alunos em todo o mundo. "

Grupo português de referência em engenharia e construção

"Num grupo com operações diversificadas e presença internacional, a tecnologia tem de ser um facilitador e não um constrangimento. A Cloud da Ar proporciona-nos uma **infraestrutura segura, robusta e disponível, capaz de acompanhar a complexidade da nossa operação** e os nossos planos de crescimento."

Um dos principais grupos portugueses de media e entretenimento

"Num negócio onde a informação não pode parar, a Cloud da Ar garante-nos a **disponibilidade, performance e capacidade de resposta** de que precisamos. É uma **infraestrutura robusta e escalável, preparada para suportar os picos de procura** e a exigência de uma operação digital de grande dimensão."

Nem tudo é Cloud

Ar constrói e opera o maior centro de transmissão da Starlink em Portugal

A Starlink selecionou a Ar para construir e operar a sua maior estação de transmissão em Portugal, reconhecendo o nosso know-how em estações de radiocomunicações e a capacidade de interligação com estações de cabos submarinos, datacenters e Espanha.
O projeto representa um coinvestimento superior a 4 milhões de euros e prevê uma expansão significativa da capacidade:

10 antenas iniciais | 800 Gbps | >4 M€ de investimento | 40 antenas até 2031

Acordo celebrado em maio 2025 · Estação em operação desde março de 2026

Ar selecionada para dar o suporte aos equipamentos da rede Google em Portugal

Envolvendo um tempo máximo de resposta de 30 minutos para qualquer local no território nacional e a certificação de mais de 10 técnicos, a Ar passou a ser responsável pela instalação, manutenção evolutiva e resposta a incidências das infraestruturas de telecomunicações da Google em Portugal, em consórcio com a empresa Francesa Telsam.

Ar assume a gestão integral do IT de 14 municípios do Alentejo Central

A CIMAC confiou à Ar, a gestão dos serviços de IT dos municípios do Alentejo Central. A Ar assegurou a transição e assumiu a operação, suporte e segurança de milhares de utilizadores e equipamentos dos municípios do Alentejo Central.

14 municípios | 160.000 habitantes | 9,8 mil milhões € de PIB | 3,5% do PIB nacional

Uma operação crítica para um território com forte relevância económica, nomeadamente nos setores automóvel, aeronáutico e agroindustrial.

Obrigado!

ar.pt

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT Cloud Revenue

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

ARTSOFT Cloud Revenue

Contexto do mercado português

53.030

novas empresas em 2025
— máximo histórico (Informa D&B)

Mercado saturado

Muitas soluções certificadas a responder à mesma necessidade

Foco no preço

A decisão concentra-se no custo de entrada não no valor que a solução devolve

Resultado: todos fazem faturas. A AT certifica todos. O utilizador escolhe apenas pelo preço. O mercado está numa corrida para o fundo.

ARTSOFT Cloud Revenue

Até ao 3.º ano é onde as empresas sentem mais dificuldade

3 em cada 10

Empresas desaparecem
no primeiro ano

Só 47,7%

sobrevivem a 3 anos
(média empresas individuais + sociedades)

Apenas 20%

Das empresas portuguesas cumprem prazos de pagamento acordados com fornecedores.

O que isto significa: nos primeiros anos, o risco raramente está em emitir faturas, está em sobrar dinheiro no fim do mês. Com apenas 2 em cada 10 empresas a cumprir prazos de pagamento, a tesouraria é o ponto frágil. É aí que o Cloud Revenue atua: margem, cobrança e previsão de caixa, para além da faturação.

Fonte: INE, "Demografia das Empresas 2024" (publicado jan. 2026) · sobrevivência a 3 anos é a média combinada de empresas individuais e sociedades — as sociedades sobrevivem consistentemente melhor. Estudo informa D&B: 12.ª edição do estudo sobre comportamento de pagamentos da Informa D&B, com dados relativos a maio de 2026.

ARTSOFT Cloud Revenue

O MERCADO

Software de faturação tornou-se uma commodity

- ✓ Todos os players têm: Emissão de faturas certificadas AT
- ✓ Todos os players têm: ATCUD, QR Code e SAF-T automático
- ✓ Todos os players têm: Interface web responsiva
- ✓ Todos os players têm: Planos focados em preço baixo
- ✓ Todos os players têm: Integração com contabilidade básica

O que falta?

Ninguém ajuda o utilizador a poupar dinheiro.

Ninguém o torna num negócio mais rentável.

Esta é a oportunidade: entrar no mercado por um ângulo diferente.

ARTSOFT Cloud Revenue

Quem começa não fecha por não saber faturar.
Fecha porque o dinheiro não chega a tempo.

O ARTSOFT Cloud Revenue foi desenhado para esse momento!

ARTSOFT Cloud Revenue

Posicionamento

- Produto focado em margem e poupança
- Clientes que pensam em negócio
- Não pretende ser o mais barato porque gera valor diferente

ARTSOFT Cloud Revenue

Público-alvo

- Clientes ASGEST
- Empresas com o mindset de revenue
- Start-ups
- Micro-entidades
- ENI (Empresas em Nome Individual)
- Freelancers
- …

ARTSOFT Cloud Revenue

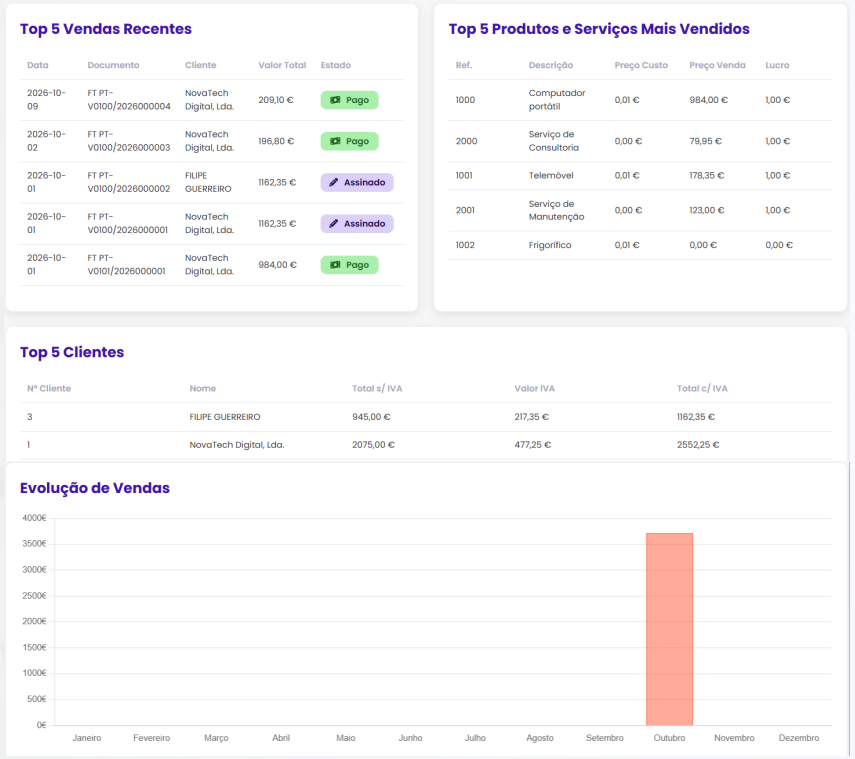
Infraestrutura

- Nova geração de software em Cloud Native
- Acessível a partir de qualquer dispositivo, em qualquer lugar
- Backups automáticos na Cloud
- Certificação AT n.º 3097
- Multiempresa
- Multiutilizador

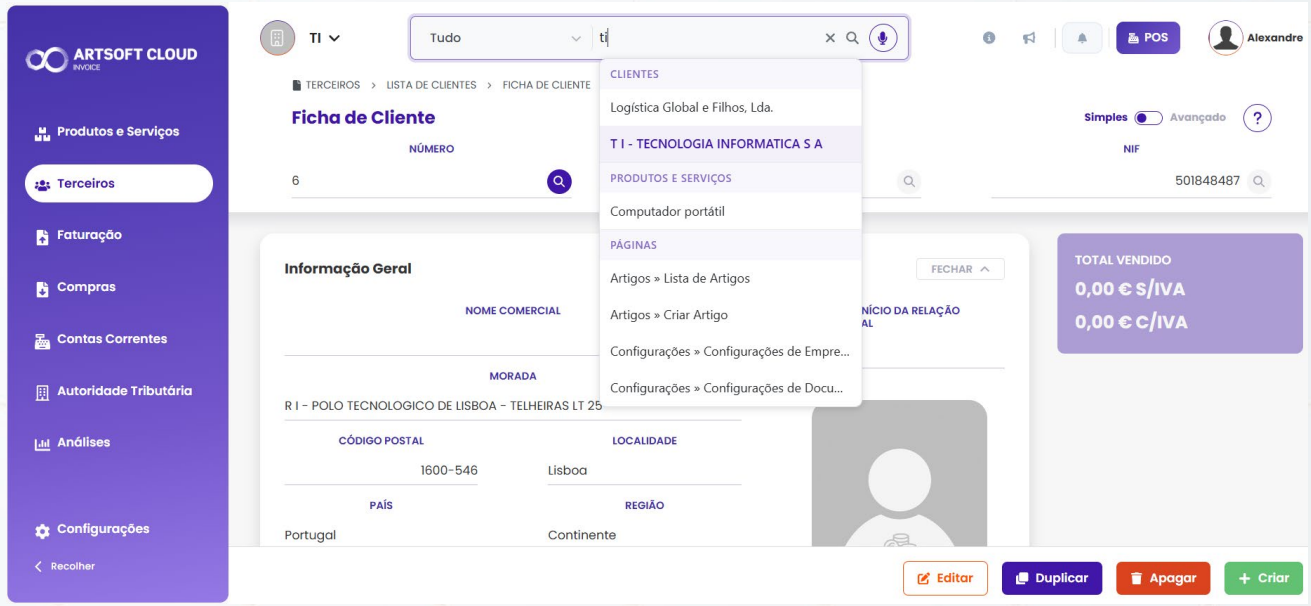
ARTSOFT Cloud Revenue

Funcionalidades em destaque

Dashboards analíticos



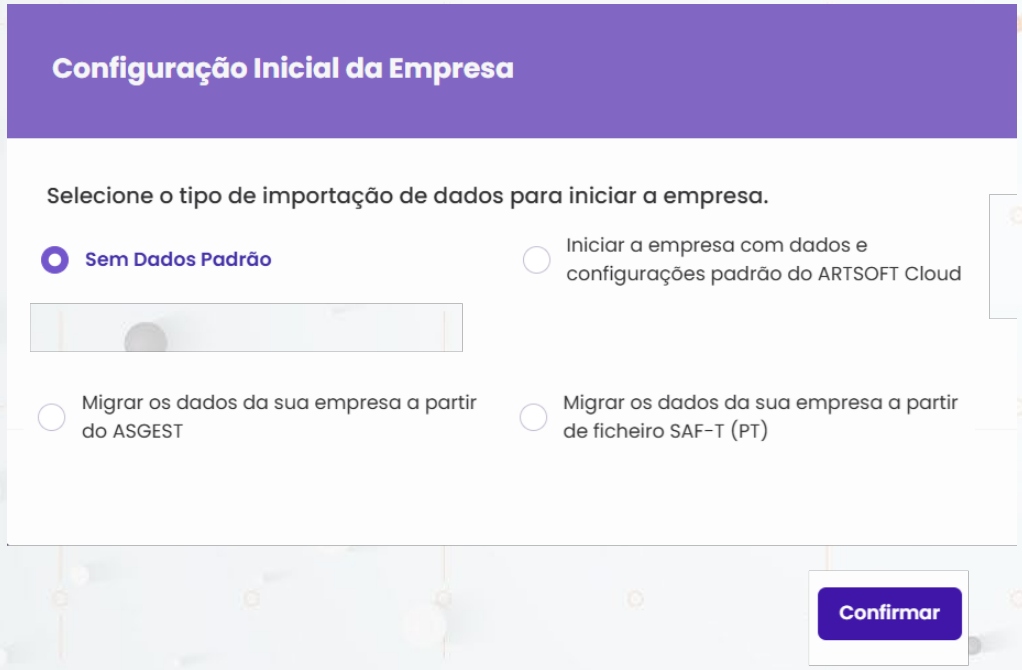
Pesquisa global



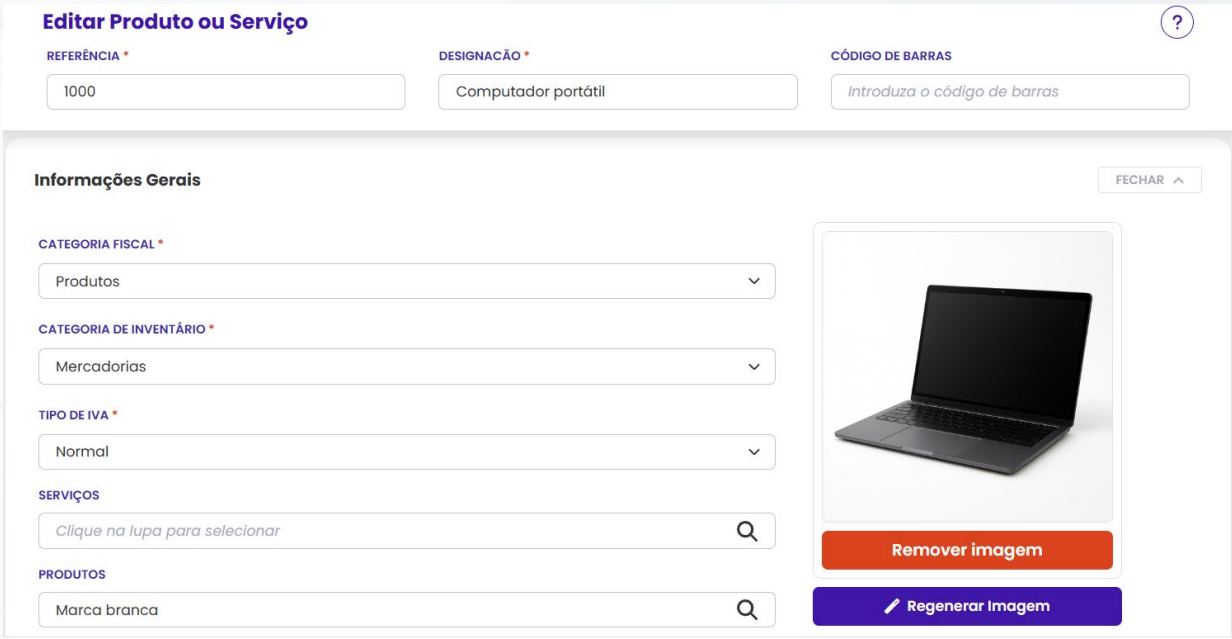
ARTSOFT Cloud Revenue

Funcionalidades em destaque

Dados no arranque



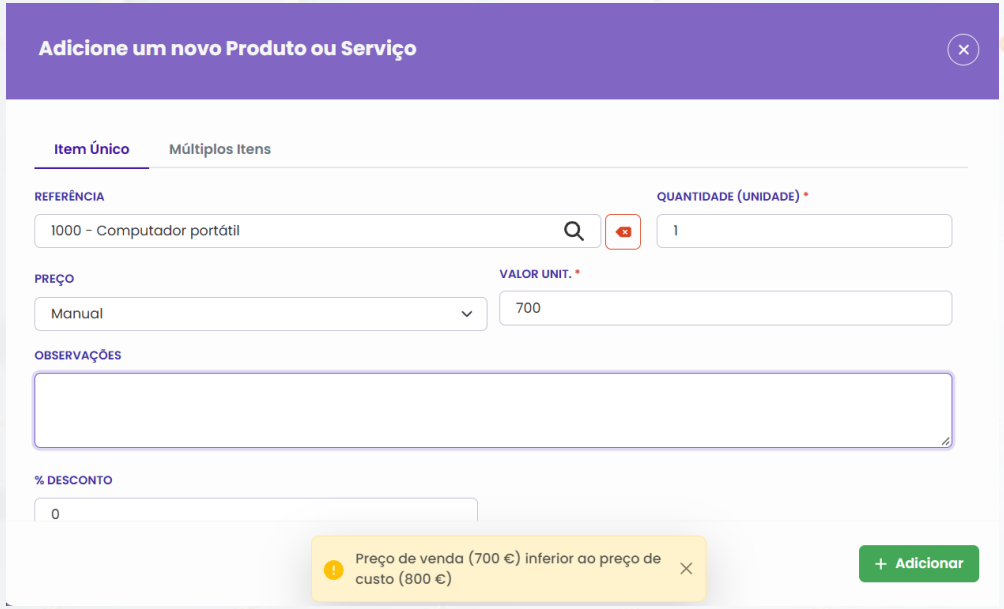
Uso de IA



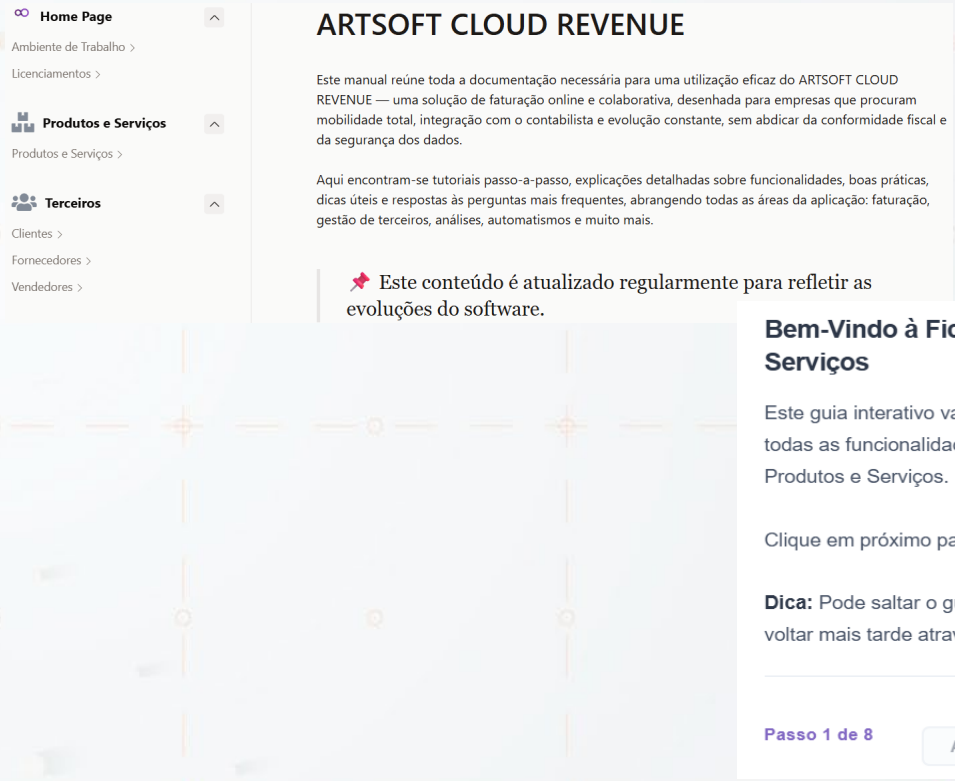
ARTSOFT Cloud Revenue

Funcionalidades em destaque

Alerta de preço abaixo do custo



Help online e guia interativo



ARTSOFT Cloud Revenue

Planos

START

Faturação completa com gestão de stocks, vendas, clientes, vendedores, compras e fornecedores. Comunicação com a AT e dashboards analíticos. Relatórios de margens, prazos e resumos.

SMART

Para quem precisa de faturação automática, pesquisa por voz, integrações (API, Shopify, N8N), POS e gestão multiempresa alargada.

Preços

Plano	START	SMART
Preço com subscrição anual	19€	29€
Preço com subscrição mensal	23€	34€
Add-ons:		
Utilizador adicional / mês	1€	
Empresa adicional / mês	5€	
1 GB de armazenamento / mês	2€	

ARTSOFT Cloud Revenue

Modelo comercial: venda em ESCALA com % dinâmica

Margens:

- 20% até 10 clientes ativos
- 25% até 20 clientes ativos
- 30% mais de 20 clientes ativos

ARTSOFT Cloud Revenue

FAQs

- **Versão trial**: 7 dias (versão Demo)
- **Condições especiais para clientes ASGEST**: 1º ano (157€)
- **Métodos de pagamento**: cartão de débito / crédito
- **Gestão do pagamento**: idêntico ao On-demand (cliente subscreve, paga à ARTSOFT e nós pagamos o valor da margem ao parceiro)
- **Onboarding de clientes**: consola para parceiros gerirem clientes
- **Suporte a clientes**: via parceiro ou através de documentação online

ARTSOFT Cloud Revenue

Data de disponibilização

PARCEIROS	CLIENTES
OUTUBRO	NOVEMBRO
27	10
2026	2026

ARTSOFT

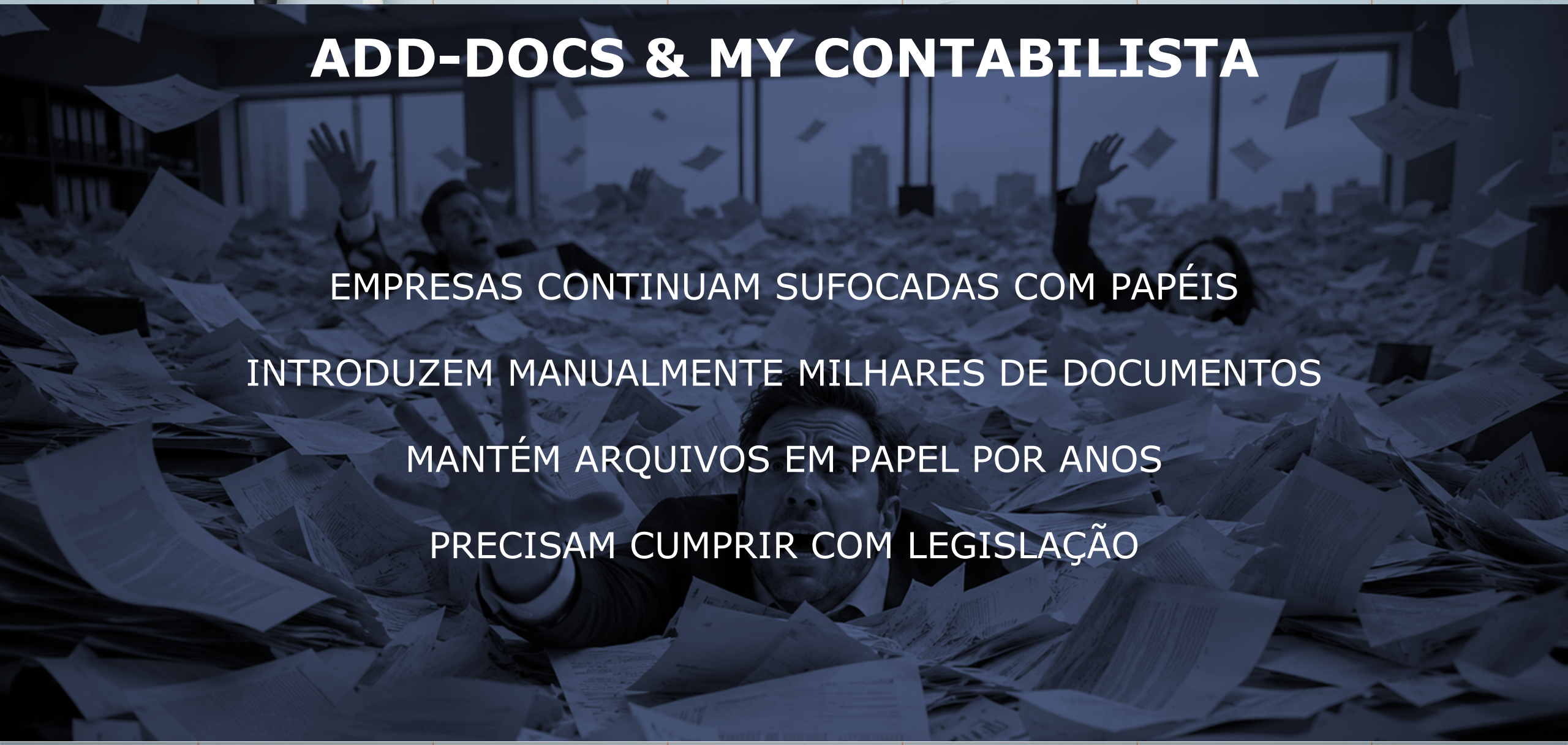
POWERING PARTNERS 2026

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA



EMPRESAS CONTINUAM SUFOCADAS COM PAPÉIS

INTRODUZEM MANUALMENTE MILHARES DE DOCUMENTOS

MANTÉM ARQUIVOS EM PAPEL POR ANOS

PRECISAM CUMPRIR COM LEGISLAÇÃO

ADD-DOCS

ADD-DOCS

Um documento entra. O processo avança.

A IA lê, cruza, prepara e arquiva. A equipa só intervém nas exceções.

01

Ler

NIF, ATCUD, valores, linhas e IVA.

02

Controlar

Hash único e bloqueio de duplicados.

03

Conciliar

Encomenda, Guia e Fatura alinhadas.

04

Criar

Compra preparada no ARTSOFT.

05

Arquivar

Evidência fiscal estruturada.

Foco no que importa

O utilizador deixa de validar tudo e passa a validar apenas o que foge à regra.

Prova desde a origem

Cada documento nasce com contexto, estado, hash e ligação ao processo.

Menos retrabalho

O fluxo normal avança sem voltar a digitar ou procurar documentos.

ADD-DOCS

Três canais. Um ponto de entrada documental.

Upload, fotografia ou email dedicado entram no mesmo fluxo de leitura e encaminhamento.

Envie.
O sistema organiza.

NO ECRÃ

- **Upload direto**

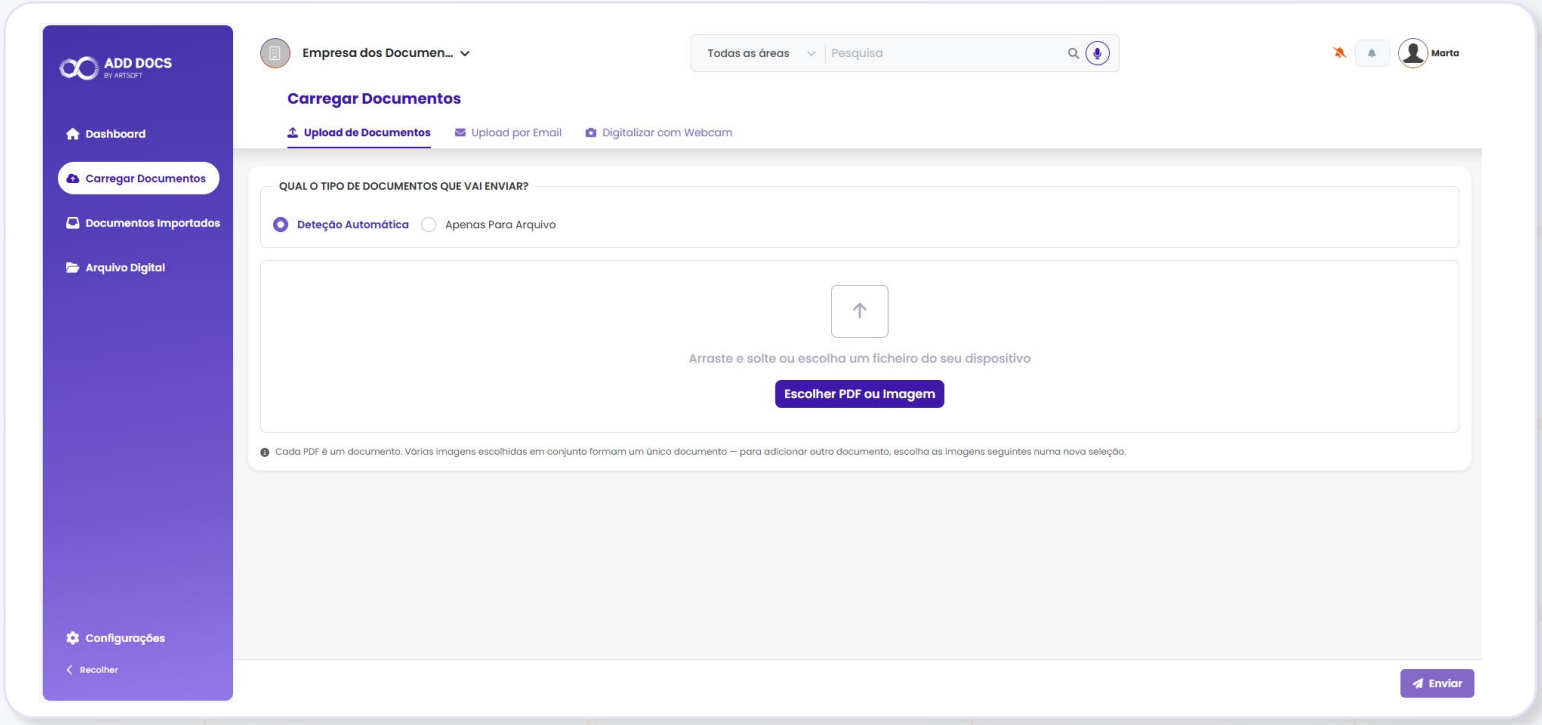
  Um ou vários ficheiros em simultâneo.

- **Foto / webcam**

  Captura no telemóvel ou computador.

- **Email dedicado**

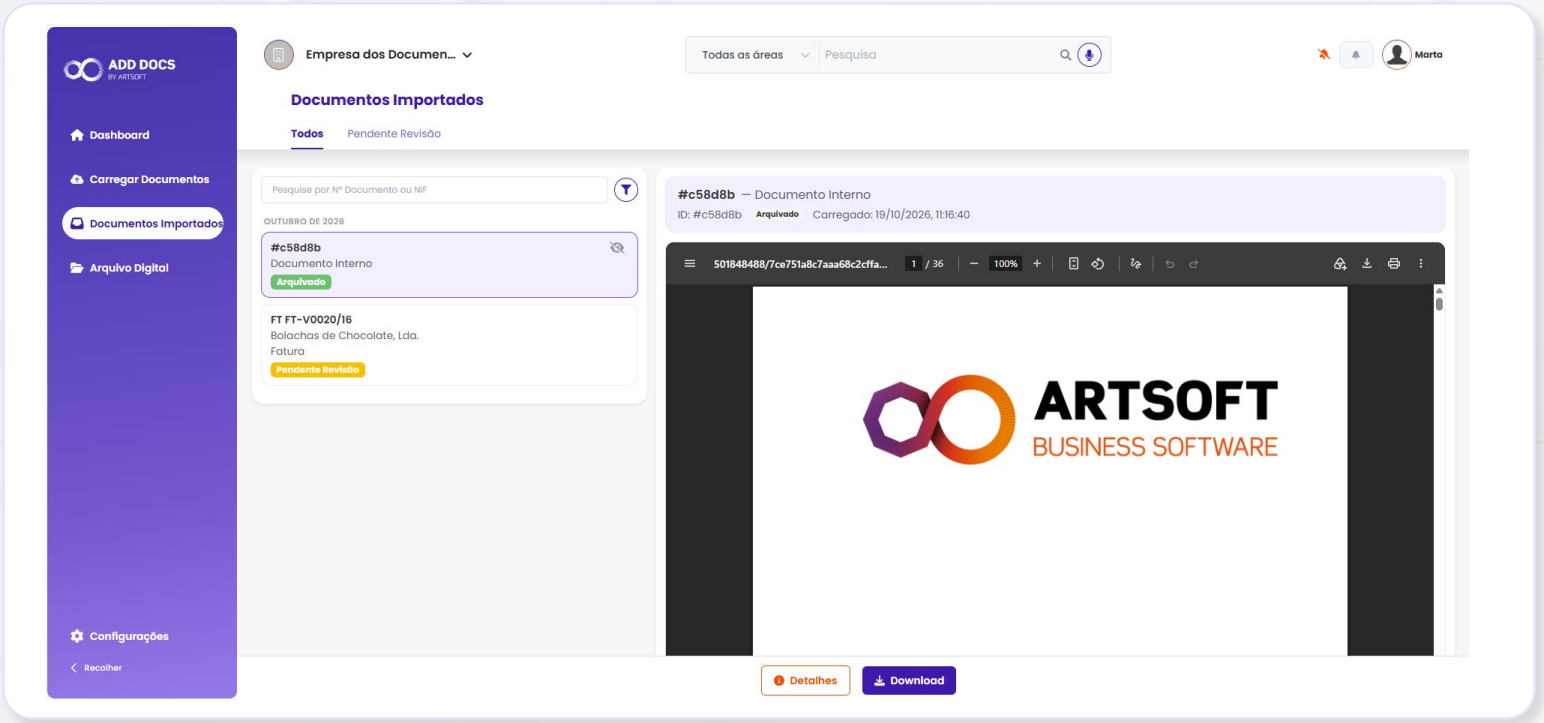
  Reencaminhamento automático para o cliente.



ADD-DOCS

A IA lê, classifica e alerta antes do erro acontecer.

A caixa de entrada reúne tudo o que chega e destaca apenas o que exige revisão.



O risco aparece cedo.

NO ECRÃ

- **IBAN divergente**
  Alerta antes de qualquer pagamento.
- **Filtros práticos**
  Atenção, classificados, arquivo e guias.
- **Ações diretas**
  Devolver, ligar, arquivar ou lançar.

ADD-DOCS

Arquivo digital com contexto, integridade e prova fiscal.

A IA estrutura o arquivo e liga cada documento ao processo, ao hash e ao ATCUD.

Arquivo não é pasta. É evidência.

NO ECRÃ

- **Estrutura por IA**

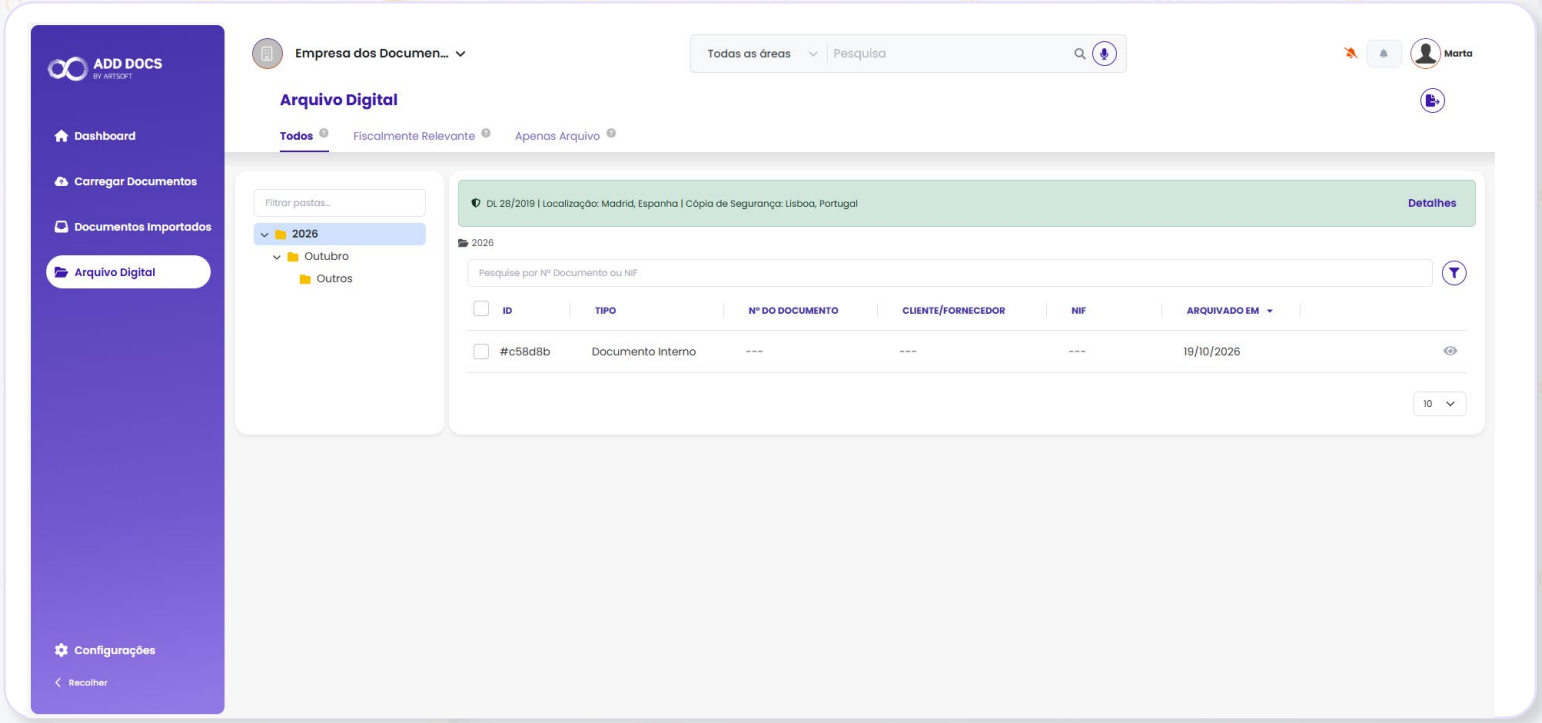
  Organização por ano, mês, tipo e entidade.

- **Categorias fiscais**

  Compras, vendas, RH e tesouraria.

- **Prova técnica**

  Hash SHA-256, ATCUD e índice exportável.



ADD-DOCS

A IA aprende como cada fornecedor escreve os artigos.

O ADD-Docs reconhece correspondências e reduz retrabalho nas próximas faturas.

O catálogo fala várias línguas.

NO ECRÃ

- **Artigos ligados**

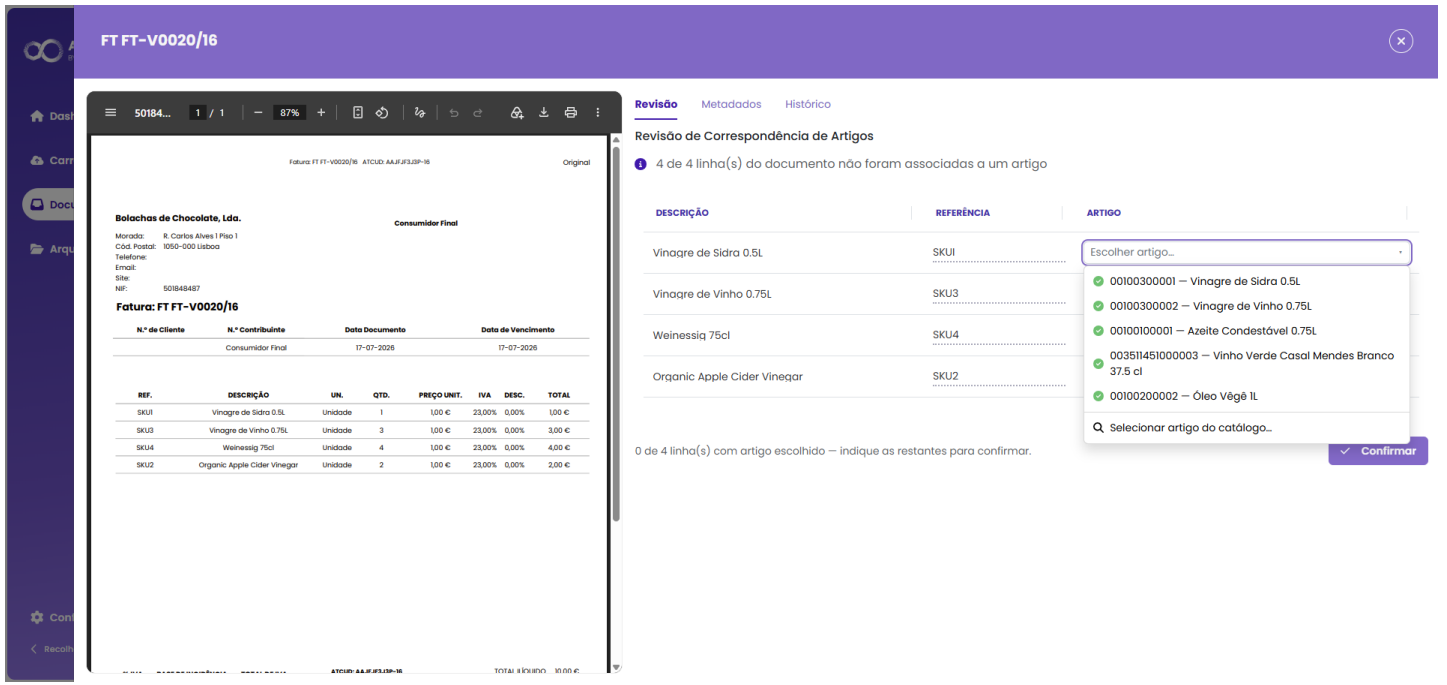
  Referências internas e de fornecedor.

- **Confiança IA**

  Sugestões confirmadas pelo utilizador.

- **Ambiguidades**

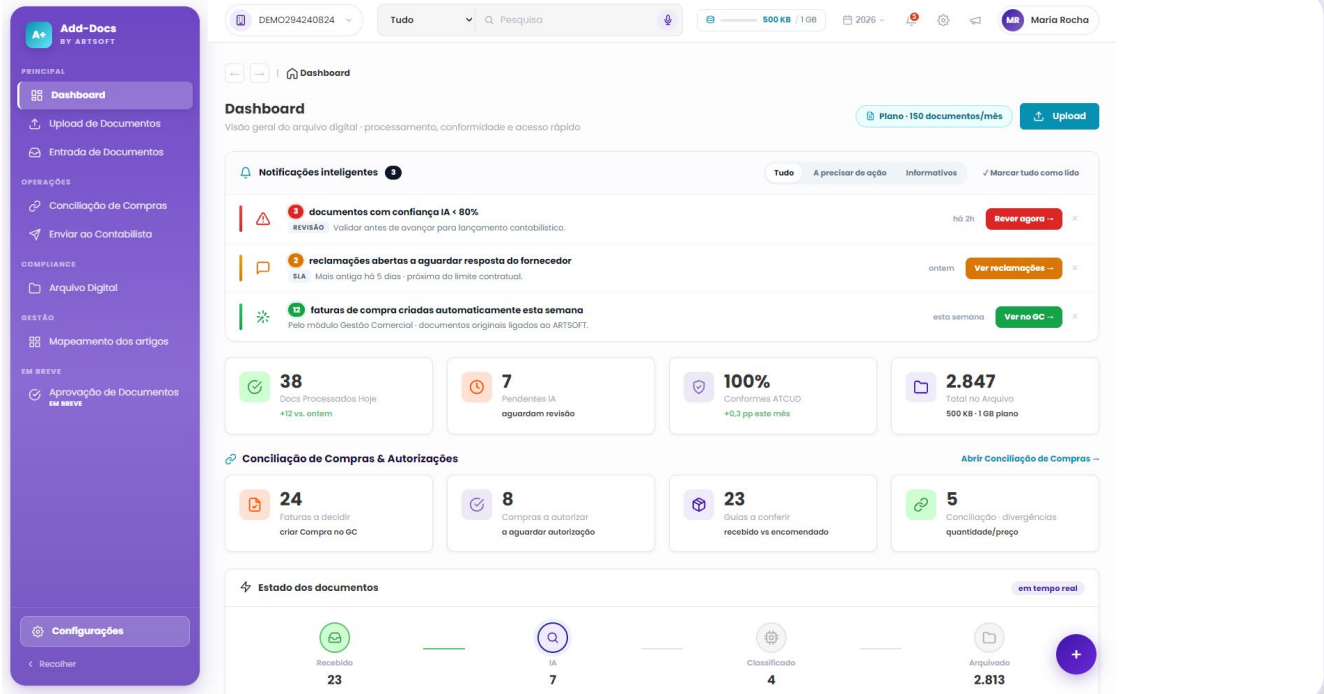
  Alertas em códigos e descrições semelhantes.



ADD-DOCS

Dashboard: operação, arquivo e alertas num só ecrã.

O gestor vê estado, pendências, autorizações e consumo sem abrir módulos em sequência.



Visão executiva. Sem ruído.

NO ECRÃ

- **KPIs essenciais**
  Processados, pendentes, conformes e arquivo.
- **Compras e guias**
  Autorizações, conferências e divergências.
- **Alertas úteis**
  Baixa confiança, SLA e documentos criados.

ADD-DOCS

Menos esforço operacional. Mais previsibilidade no fecho.

Estimativas conservadoras para uma PME com cerca de 150 documentos por mês.

80%

menos tempo

em processamento documental

15–25h

poupadas/mês

equivalente a meio colaborador

<2 min

por documento

vs. 8 minutos manualmente

0

duplicados

bloqueio por SHA-256

O impacto combina produtividade, qualidade dos dados e preparação para auditoria.

MY CONTABILISTA

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

MY CONTABILISTA

ÓTICA DO GABINETE

Para o contabilista

Receber, automatizar, validar e gerir todos os clientes a partir de uma única operação.

- **Dashboard e carteira de clientes**
  KPIs, consumo e prioridades num único ecrã.
- **Contabilidade eficiente e mais inteligente**
  Automação do lançamento e validação pelo contabilista.
- **Arquivo digital e evidência documental**
  Prazos e evidência documental sempre disponíveis.

ÓTICA DO CLIENTE

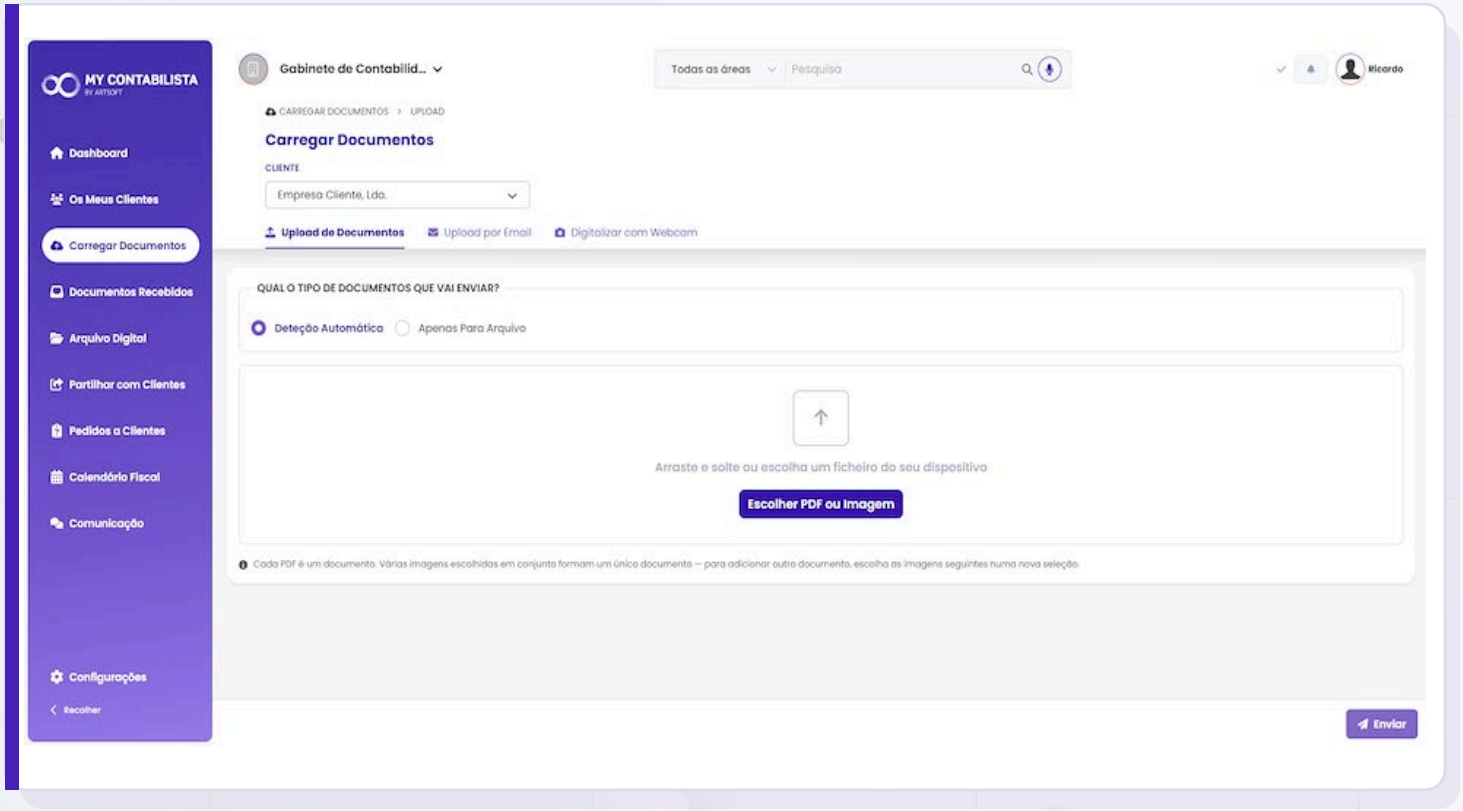
Para a empresa cliente

Enviar documentos, responder ao gabinete e consultar informação — sem instalar aplicações.

- **Envio por upload, foto ou email**
  Três canais, um ponto de entrada.
- **Pedidos e mensagens com contexto**
  Saber exatamente o que falta e quando.
- **Arquivo e documentos do gabinete**
  Consulta direta, simples e pesquisável.

MY CONTABILISTA

Envie. O sistema organiza.



3 canais

upload · foto/webcam · email dedicado

- **Upload direto**
  Um ou vários ficheiros em simultâneo.
- **Foto ou webcam**
  Captura imediata sem instalar aplicações.
- **Email dedicado**
  Reencaminhar é suficiente para iniciar o processo.
- **Encaminhamento automático**
  Gabinete ou Arquivo, de acordo com o documento.

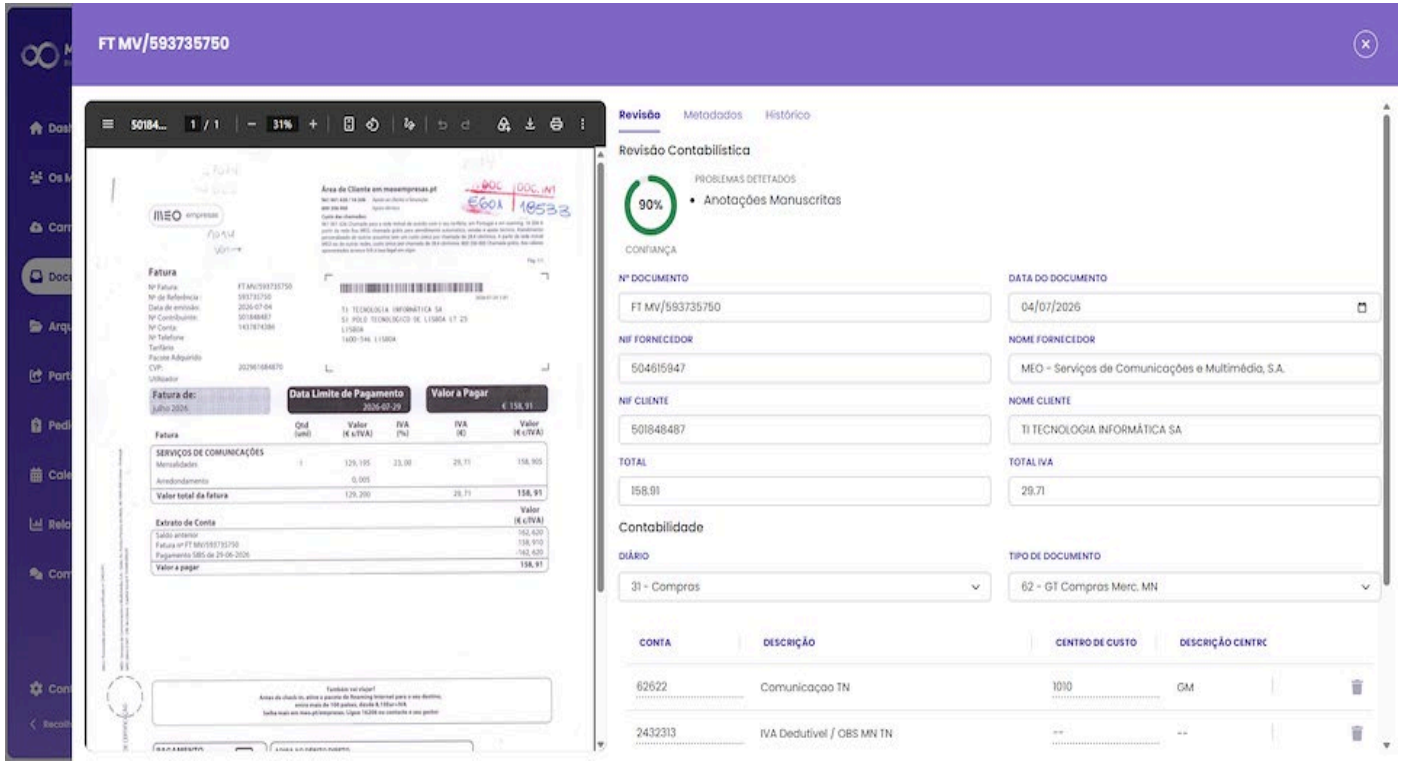
MY CONTABILISTA

Mais validação. Menos digitação.

85%+

documentos automatizados

- **Uma lista para todos os clientes**
  Entradas agregadas num único espaço.
- **Extração automática**
  NIF, ATCUD, totais, IVA, SNC e diário.
- **Estados claros**
  Novo, a processar, a lançar ou contabilizado.
- **Exceções isoladas**
  Só o que exige decisão humana fica em evidência.



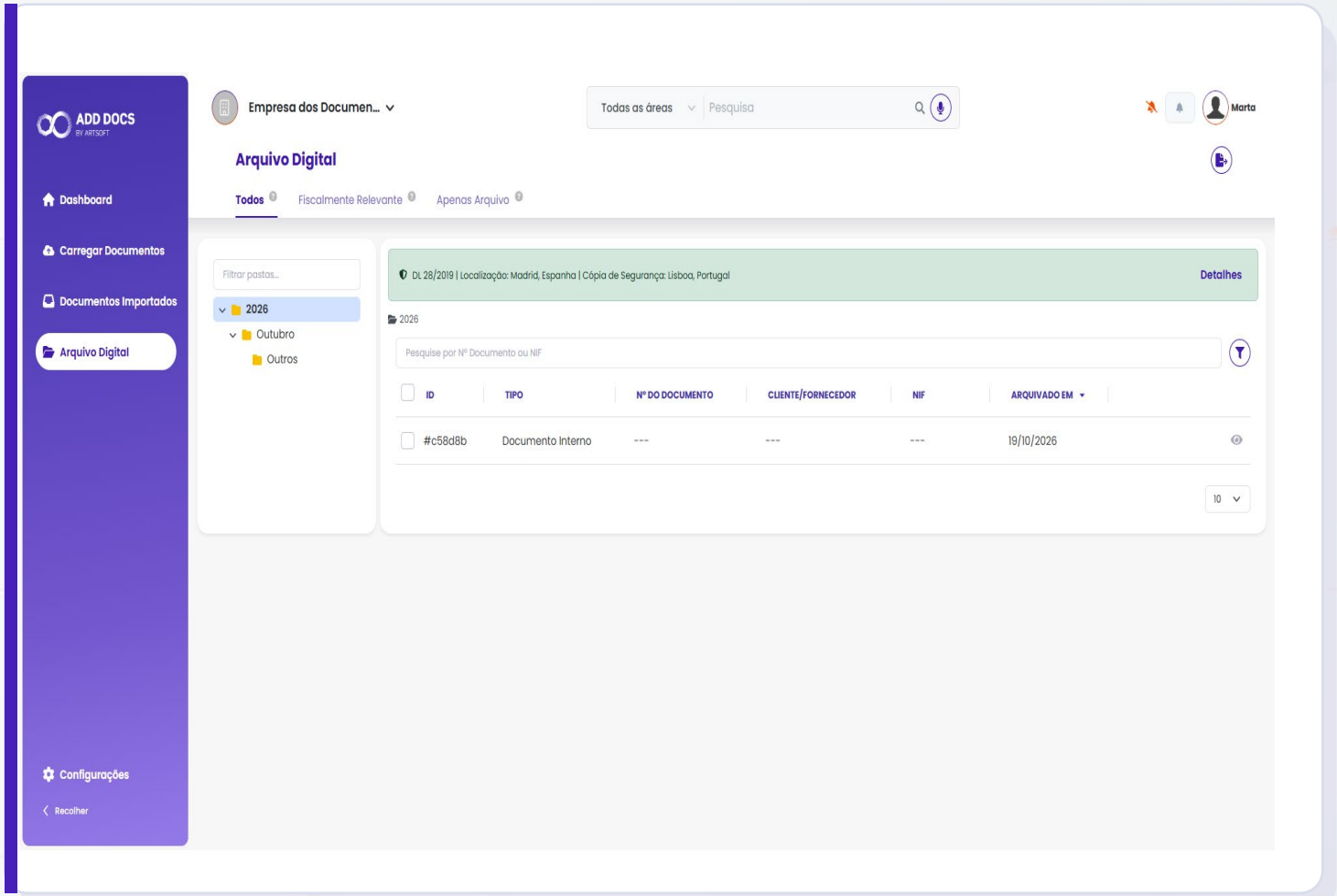
MY CONTABILISTA

Conformidade que se consulta, não que se promete.

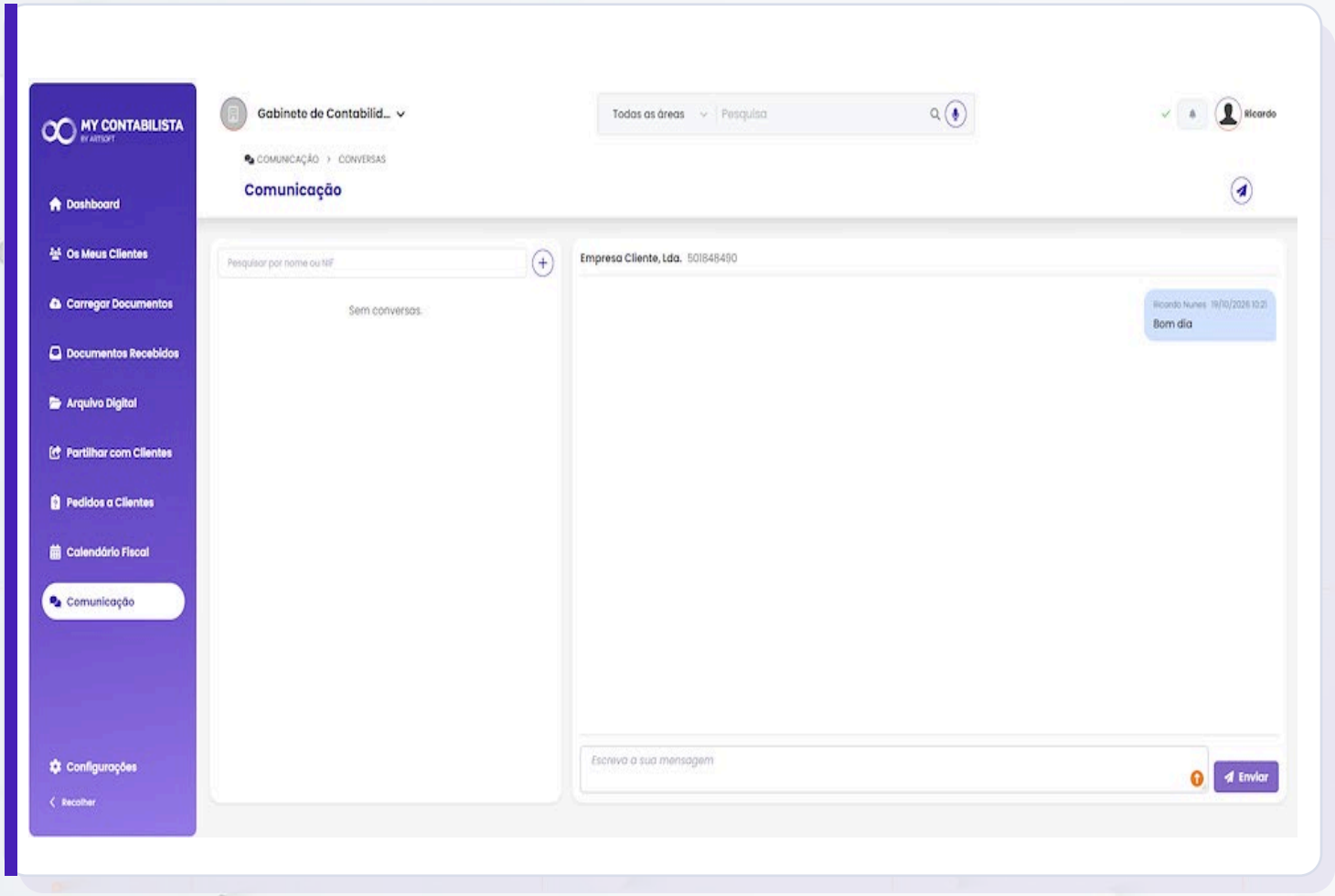
1 pesquisa

por tipo, data, valor ou ATCUD

- **Estrutura por cliente**
  Pastas fiscais e documentais organizadas.
- **Estados de conformidade**
  Conforme, em verificação ou com dados em falta.
- **Pesquisa integral**
  Encontrar documentos antigos em segundos.
- **Exportação legal**
  ZIP, índice e evidência de integridade.



MY CONTABILISTA



Adeus aos emails sem contexto.

- **Conversas por cliente**
  Histórico concentrado e pesquisável.
- **Contexto documental**
  Mensagens associadas a documentos, pedidos ou prazos.
- **Mensagens em massa**
  Comunicar com vários clientes sem repetir trabalho.
- **Notificações automáticas**
  Email e portal trabalham em conjunto.

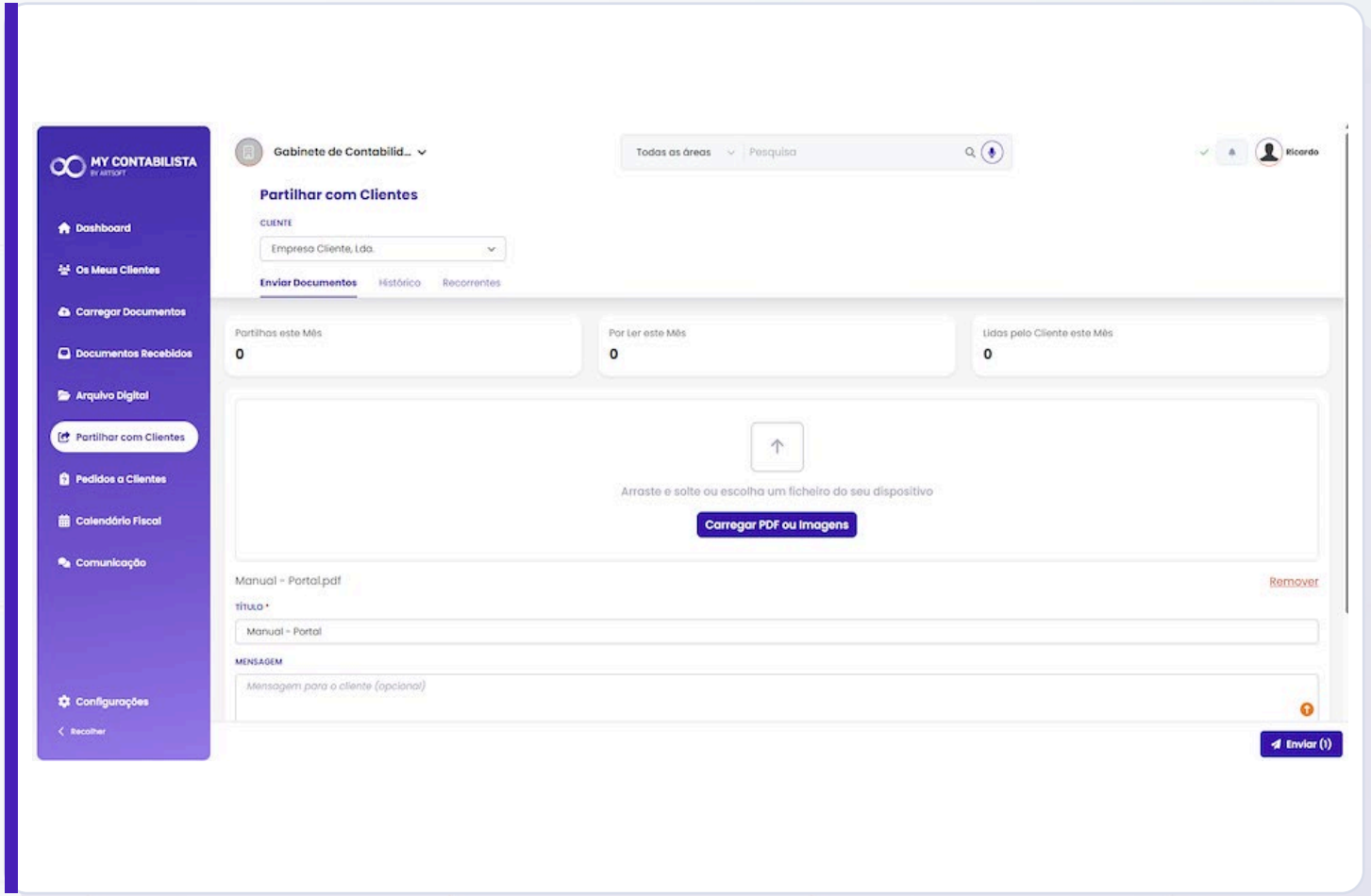
MY CONTABILISTA

Partilhar, acompanhar e provar leitura.

N partilhas

este mês · com confirmação de leitura

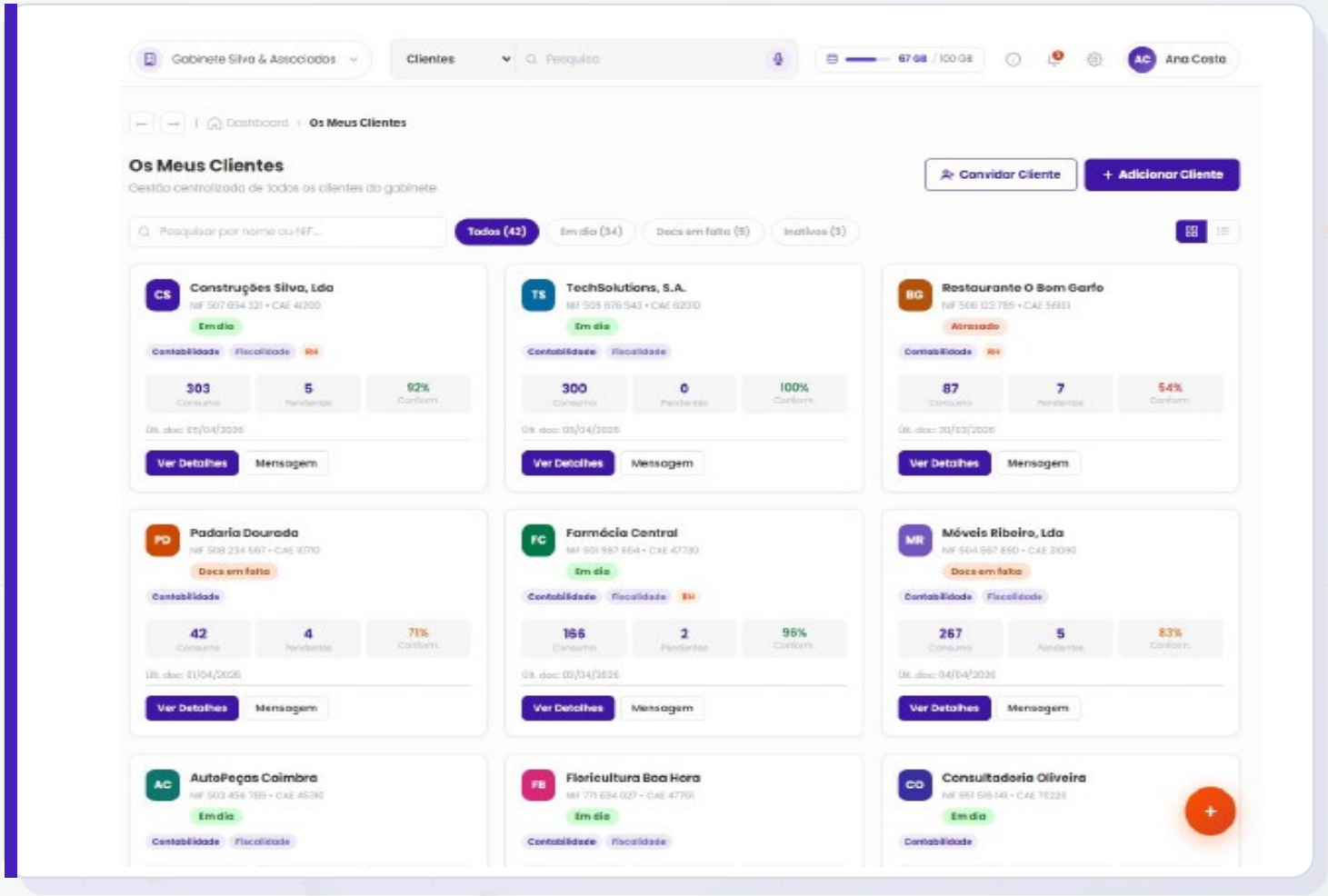
- **Envio em três passos**
  Cliente, documentos e mensagem.
- **Confirmação de leitura**
  Saber se e quando o cliente abriu.
- **Partilhas recorrentes**
  Balancetes, IVA e relatórios enviados automaticamente.
- **Tudo associado ao arquivo**
  Sem anexos dispersos em caixas de email.



MY CONTABILISTA

Cada cliente, um cartão.
Tudo o que importa, à vista.

- **Saúde por cliente**
  Documentos, pendentes e conformidade.
- **Filtros imediatos**
  Em dia, em falta, atrasados ou todos.
- **Ações rápidas**
  Detalhes, mensagem e envio sem mudar de contexto.
- **Cards ou tabela**
  A mesma carteira, adaptada à forma de trabalhar.



ARTSOFT

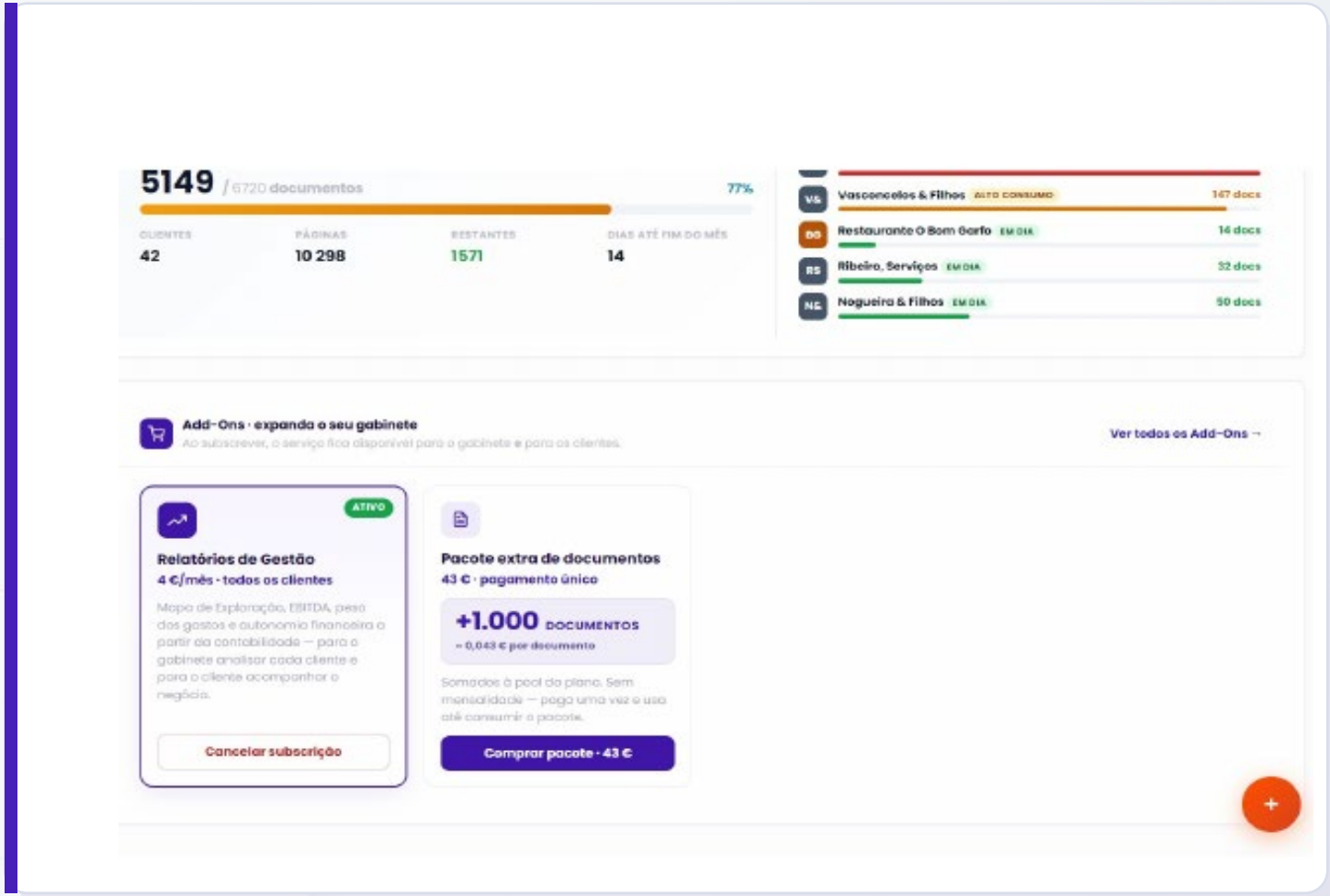
MY CONTABILISTA

Do balancete à linguagem de gestão.

4 KPIs

para perceber o negócio num olhar

- **Vendas, EBITDA e autonomia financeira**
  Comparação direta com o período anterior.
- **Equilíbrio financeiro**
  Tesouraria, clientes, fornecedores e IVA.
- **Mapa de exploração**
  Resultado explicado de forma simples e visual.
- **Ativação por cliente**
  O gabinete decide onde o add-on cria mais valor.



ARTSOFT

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

O FEEDBACK

> “Estou muito entusiasmado.”

> “É óbvio que nos vai poupar imenso tempo nos lançamentos dos documentos”

> “Há uma poupança de papel... e o mais importante que isso é o espaço físico.

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

DISPONIBILIZAÇÃO NO MERCADO

27 OUTUBRO
PARA CLIENTES FUNDADORES
E PARCEIROS AQUI PRESENTES

3 NOVEMBRO
PARA CLIENTES PIONEIROS

10 NOVEMBRO
RESTANTES CLIENTES E PARCEIROS

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

PLUG AND PLAY

Ativação simples, imediata e sem complicações

DISPONÍVEL NA V26 e V27

Compatibilidade total com as duas versões

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

ADD-DOCS

29 €/mês até 150 docs

Planos crescentes
Armazenamento extra

30% MARGEM

MY CONTABILISTA

39 €/mês portal gabinete

Subscrição mensal inclui:
160 docs
1 GB armazenamento

10 €/mês portal cliente

Subscrição mensal inclui:
+160 docs
+1 GB armazenamento

20% MARGEM

MY CONTABILISTA

Add-on de faturação para clientes aderentes
Fase 2

10 eur/mês

Apenas através do contabilista

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA
Quanto ganha o parceiro

ADD-Docs — 30%

€14,70/mês por cliente · escalão 151–350 docs (€49/mês)

Clientes	Mês	Ano	5 anos	10 anos
1	€14,70	€176	€882	€1.764
5	€73,50	€882	€4.410	€8.820
10	€147	€1.764	€8.820	€17.640
20	€294	€3.528	€17.640	€35.280

20 clientes · 10 anos **€35.280**

MY Contabilista — 20%

€67,80/mês por gabinete · €39 + 30 clientes × €10

Gabinetes	Mês	Ano	5 anos	10 anos
1	€67,80	€814	€4.068	€8.136
5	€339	€4.068	€20.340	€40.680
10	€678	€8.136	€40.680	€81.360
20	€1.356	€16.272	€81.360	€162.720

20 gabinetes · 10 anos **€162.720**

Valores sem IVA . Preço sem extras, packs, armazenamento ou add-ons . Sem cancelamentos nem atualização de preços

ADD-DOCS & MY CONTABILISTA

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

A IA mudou o jogo, mas não o essencial.

Pai, Empreendedor, investidor, filantrópico, amigo do seu amigo

Considero que para além de fazermos parte de uma sociedade temos de ativamente promover o bem estar comum!

1999

Inicio de Carreia Profissional
Truncatura

2006 Founder HS

Empresa de Logística

2008 Founder INOVAR+

Atualmente a maior empresa de SW Educação em PT

2015-2016 Brasil e México

Founder Empresa dedicada a APP's MagicBehaviour
Implementação de sistema de gestão no México
Dinamização de ações comerciais no Brasil

2016 Fusão Truncatura com a INOVAR+

Mais de 50% das escolas publicas tornam-se nossas clientes

2018-2019 Restruturação da MICROIO

Empresa líder na construção de soluções verticais de identificação e pagamentos na educação e saúde

2020 Consórcio com Edubox

Construção de uma oferta conjunta à descentralização da Educação

2023 Integração da INOVAR+ na TSS

Cisão da Microio Edução
Fusão MioEducação com a Inovar+
Venda do capital à TSS

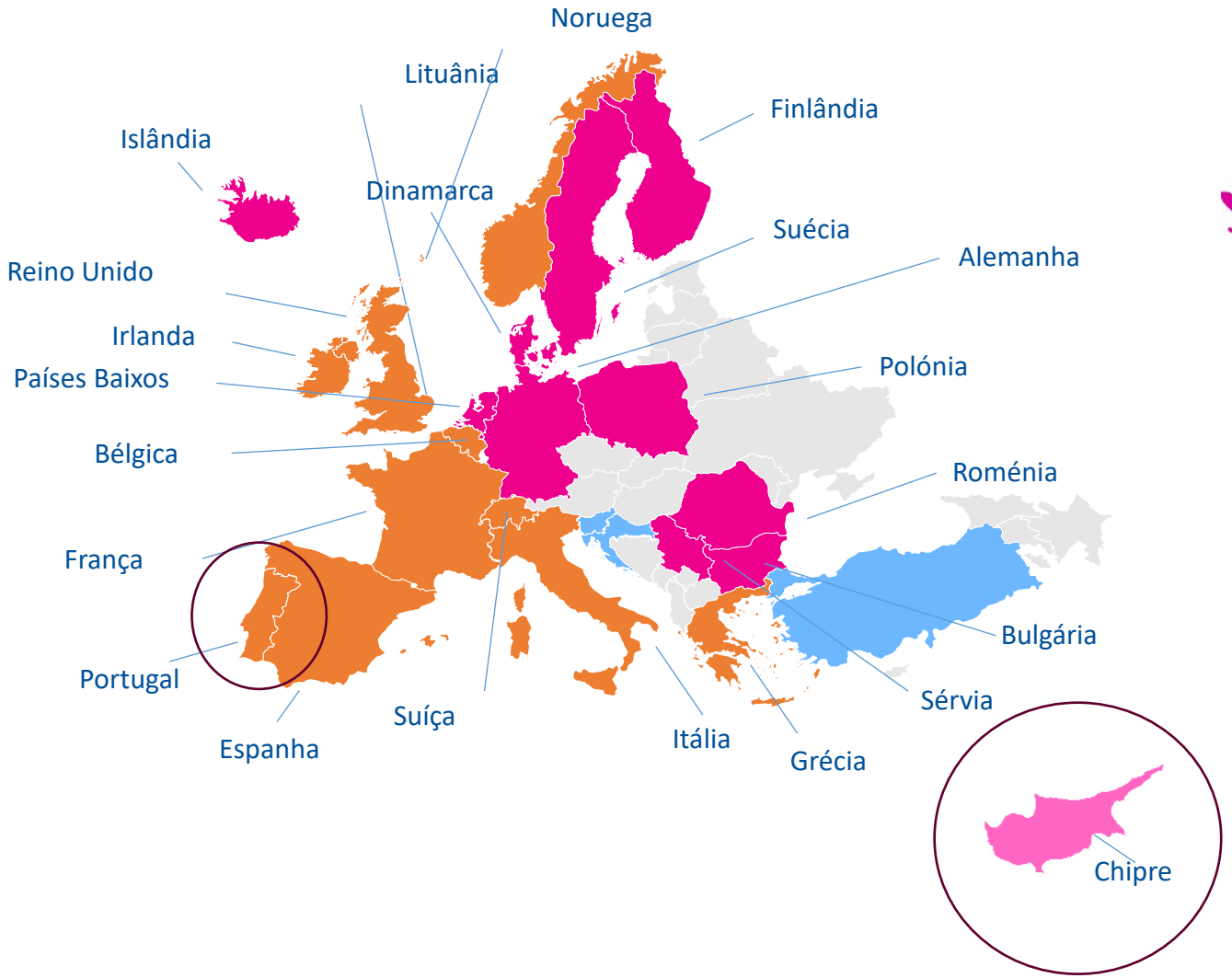
2024 TLP

Programa de Liderança Sénior da TSS
Integração na TSS

2026 Portfolio Manager para Portugal e Brasil

Gestão de empresas dentro do Portfolio
Supervisão sobre ações de M&A

Presença geográfica da TSS



A IA mudou o jogo, mas não o essencial

Somos pagos para quê?

UNITE
STATE

O que é valor? Para quem?

Pensar em valor

Os mesmos 5 kg de aço. Quanto vale?

BARRA DE AÇO

€5

por 5 kg · matéria-prima

FERRADURAS

€60

por 5 kg · 12× a barra

AGULHAS CIRÚRGICAS

€100.000

por 5 kg · 20.000× a barra

MOLAS DE RELÓGIO ROLEX

€1.000.000

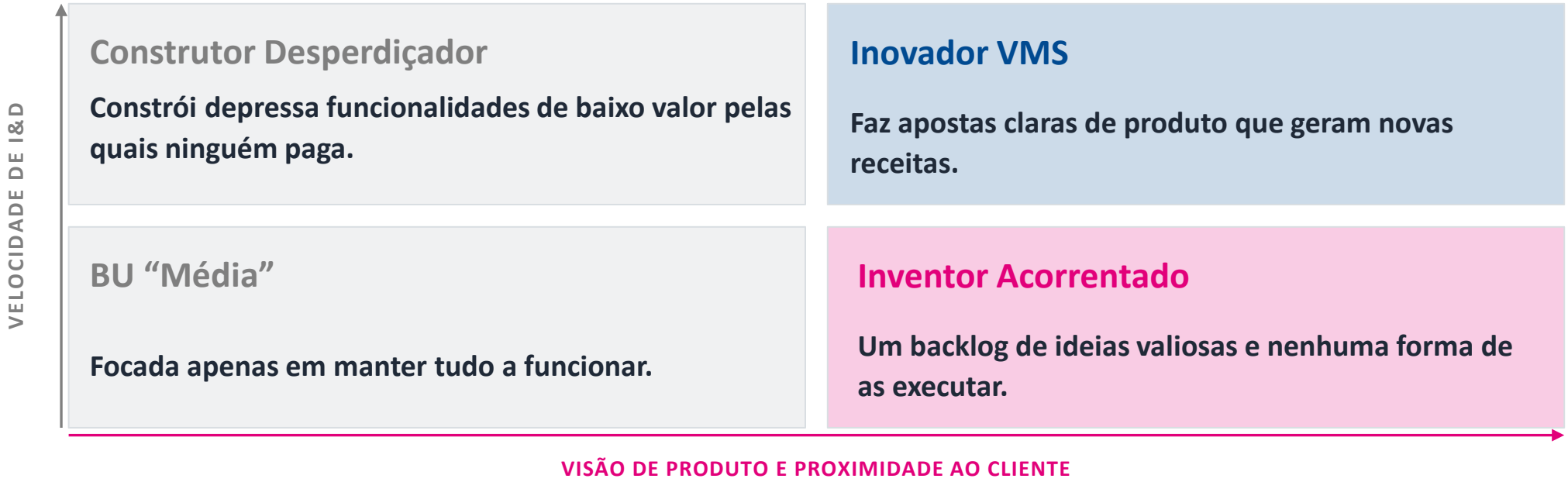
por 5 kg · 200.000× a barra

Pensar em valor

- A criação de valor é o processo de **produzir** bens, serviços ou experiências que valem **mais** do que o custo dos seus inputs, **do ponto de vista do cliente**.
- Em última análise, resume-se a duas estratégias essenciais: aumentar a **disponibilidade para pagar** do cliente, **aumentando** o desempenho e **reduzindo** os custos.

O FRAMEWORK

Onde está a sua empresa?



1 **A velocidade de I&D é a limitação?**

→ Modernizar a stack e adotar um ciclo de desenvolvimento nativo de IA

2 **As equipas têm dificuldade em identificar oportunidades reais de criação de valor?**

→ **Passar mais tempo com os clientes** · Engenheiros destacados junto do cliente

A HISTÓRIA DE HOJE

Conheçam a Sofia. Esta é a sua manhã de segunda-feira.

SOFIA

Proprietária, Distribuidora de Materiais de Construção

2 armazéns, 18 colaboradores

"Todos os dias começam com um incêndio antes das 9h."

8:10	O armazém 2 fica sem um artigo essencial, um dia antes de um grande trabalho começar.
8:45	Um cliente importante liga, furioso: a entrega de ontem chegou incompleta.
9:15	A fatura de um cliente tem 45 dias de atraso. Cortar-lhe o crédito ou arriscar perdê-lo?
9:40	Um comercial pede um desconto especial; o cliente ameaça mudar de fornecedor.
10:10	Chega um pedido urgente de orçamento. Prazo: meio-dia.
10:35	Uma nova empresa local oferece agora entrega no próprio dia.
10:55	Precisa de fechar a posição de caixa antes do processamento dos salários

A OPORTUNIDADE

Onde a IA pode realmente ajudar a Sofia

Três ferramentas pensadas para tornar a sua manhã de segunda-feira mais fácil.

Gestor de Stock e Logística

- Redireciona o picking automaticamente quando um artigo-chave está a acabar
- Prevê roturas de stock antes de acontecerem, por armazém

RESOLVE:

A rotura de stock e a entrega incompleta de ontem.

Assistente de Crédito e Cobranças

- Avalia o risco de crédito do cliente em segundos
- Sugere quando renovar, cortar ou renegociar condições
- Automatiza as contas a receber

RESOLVE:

A fatura em atraso e a difícil decisão de crédito.

Centro de Comando de Preço e Margem

- Simula o impacto de um desconto na margem em tempo real
- Indica quando vale a pena negociar ou deixar o negócio ir

RESOLVE:

O pedido de desconto e a pressão da concorrência.

QUAL É O NOSSO TRABALHO?

O nosso trabalho é conhecer a Sofia melhor do que ninguém, os seus maiores problemas, e como a nossa proximidade nos permite construir aquilo que realmente os resolve.

A IA MUDOU ISTO?!

ANTES DE DEFINIRMOS O ROADMAP

Reformular a pergunta

PERGUNTA ERRADA

“Como usamos a IA?”

PERGUNTA CERTA

“De que precisam a Sofia e clientes como ela, e que ferramentas nos aproximam disso?”

A PERGUNTA INCÓMODA

Como saberíamos isto sem estarmos perto dela?

Sem estar no terreno

Cada nova funcionalidade é uma aposta baseada em suposições, não em problemas reais observados.

Sem falar com os clientes dos nossos clientes

Não perceberíamos por que razão os clientes da Sofia compram, pagam tarde ou mudam de fornecedor.

Sem acompanhar o dia a dia real

Assumimos que sabemos o que dói, mas só quem está no terreno sabe que a rotura de stock das 8:10 dói mais do que o dashboard bonito.

A AMEAÇA

Startups e New Joiners

O QUE AS STARTUPS TÊM

- Nascem coladas a um único nicho ou fluxo de trabalho
- Movem-se depressa porque não carregam legado
- Competem pelo foco: fazem uma coisa muito bem
- Ganham terreno oferecendo o que o cliente já pediu e que ainda não entregámos

O QUE NÓS TEMOS, SE O USARMOS

- Proximidade a centenas de clientes como a Sofia, Hoje
- Conhecimento dos clientes dos nossos clientes
- Serviços que já resolvem problemas reais em torno do software
- A escala para transformar o conhecimento de um cliente em produto para todos

A defesa não é apenas tecnológica — é relacional. Ganhamos por estarmos mais próximos do que qualquer startup consegue estar.

O MODELO ECONÓMICO

O verdadeiro campo de batalha são os serviços

$1

investido em software pelo nosso cliente

→

$6

gastos em serviços à volta desse mesmo software

Por cada dólar que recebemos em licenças, há seis dólares de valor disponíveis — para nós ou para outros.

https://sequoiacap.com/article/services-the-new-software

Quem fica hoje com esses $6?

Muitas vezes é um integrador de sistemas, um consultor independente ou um concorrente de serviços.

A proximidade abre a porta aos serviços

Só sabemos onde estão esses $6 se estivermos suficientemente perto do cliente para ver onde gasta e onde lhe dói.

Serviços fidelizam mais do que funcionalidades

Um cliente que depende dos nossos serviços enfrenta custos de mudança muito mais elevados do que quem só usa o software.

O QUE MUDA A PARTIR DE AGORA

Três compromissos para 2026

1 **Estar perto do cliente, a sério**

Tempo regular no terreno, não apenas chamadas de suporte, a ver o dia a dia antes de decidir o roadmap.

2 **Conhecer os clientes dos nossos clientes**

Perceber quem compra, paga e decide na cadeia deles, e não apenas quem usa o nosso software.

3 **Construir serviços, não apenas funcionalidades**

Ir buscar os $6 que hoje saem pela porta, com serviços que resolvem, e não apenas produto que regista.

Muito Obrigado!

Questões?

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

AI no ARTSOFT e Roadmap para Futuro

Inteligência que passa à ação

João Catalão

O ERP TRADICIONAL

Cada passo começa numa pessoa

Procurar informação. Analisar. Decidir. Executar.

O ERP regista e processa
O utilizador conduz o trabalho

V26: O PRIMEIRO PASSO COM IA

ARTSOFT Intelligence

Um chat com inteligência artificial

O utilizador pergunta
A IA responde e ajuda

Entrámos na era do ERP assistido

O PRÓXIMO SALTO: ARTSOFT AGENTIC

“Acompanha os pagamentos em atraso e prepara as ações de cobrança.”

Analisa e Identifica as prioridades
Preparar ações segundo regras e permissões

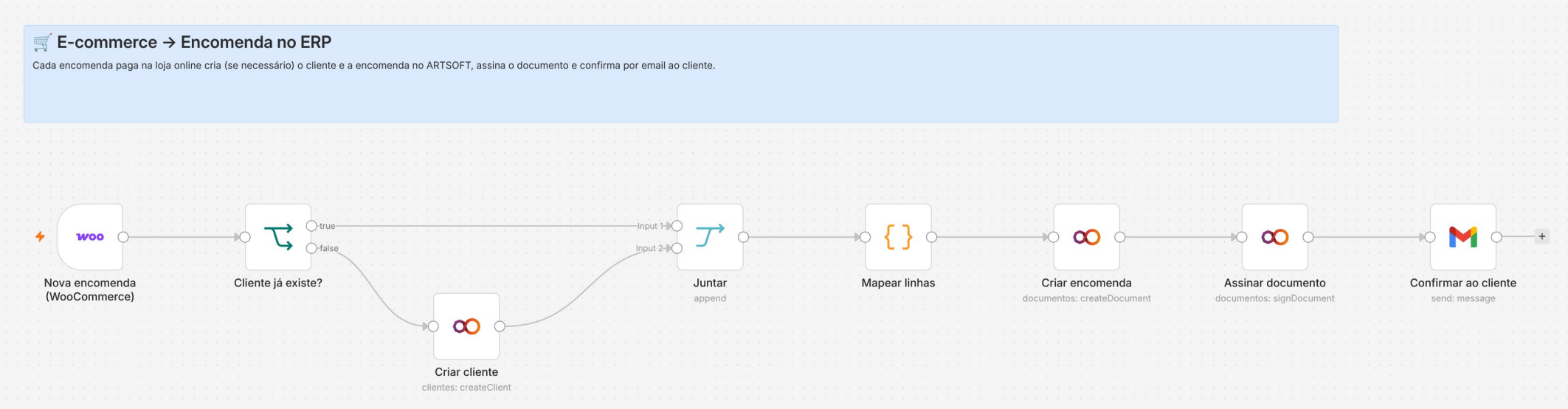
O utilizador define o objetivo
O agente acompanha o processo

Roadmap

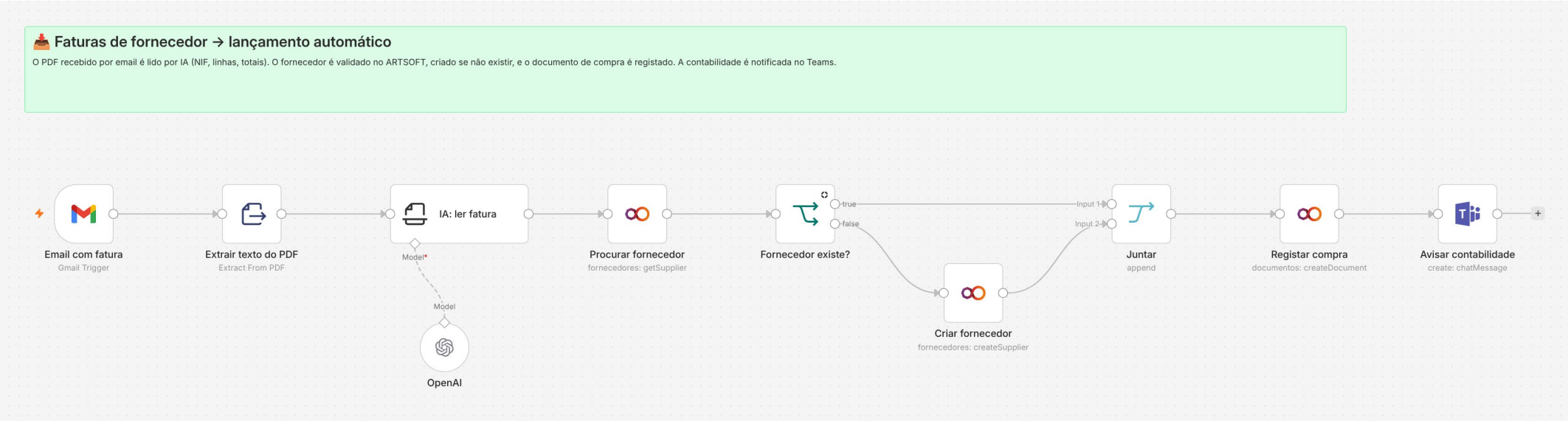
Outubro
Automação: n8n
Skill para criar aplicações com ARTSOFT XmlService
Novembro
ARTSOFT Studio
Janeiro
Nova API ARTSOFT
Março
ARTSOFT Web
ARTSOFT Agentics

Automação: n8n

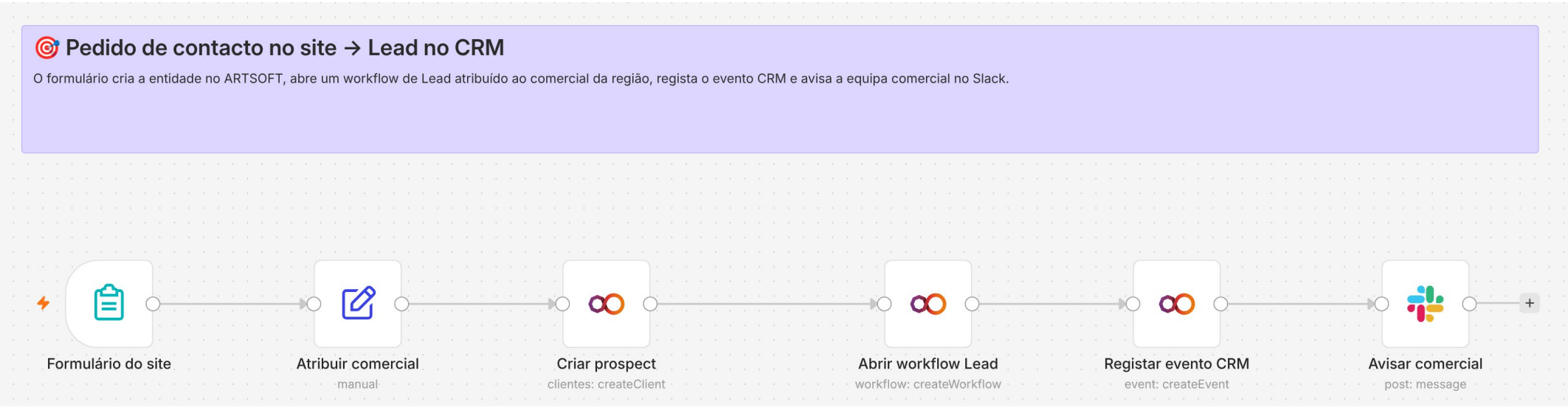
E-commerce → Encomenda: chega uma encomenda do WooCommerce. Se o cliente ainda não existir, é criado. Depois cria-se a encomenda, assina-se o documento e o cliente recebe um email de confirmação.



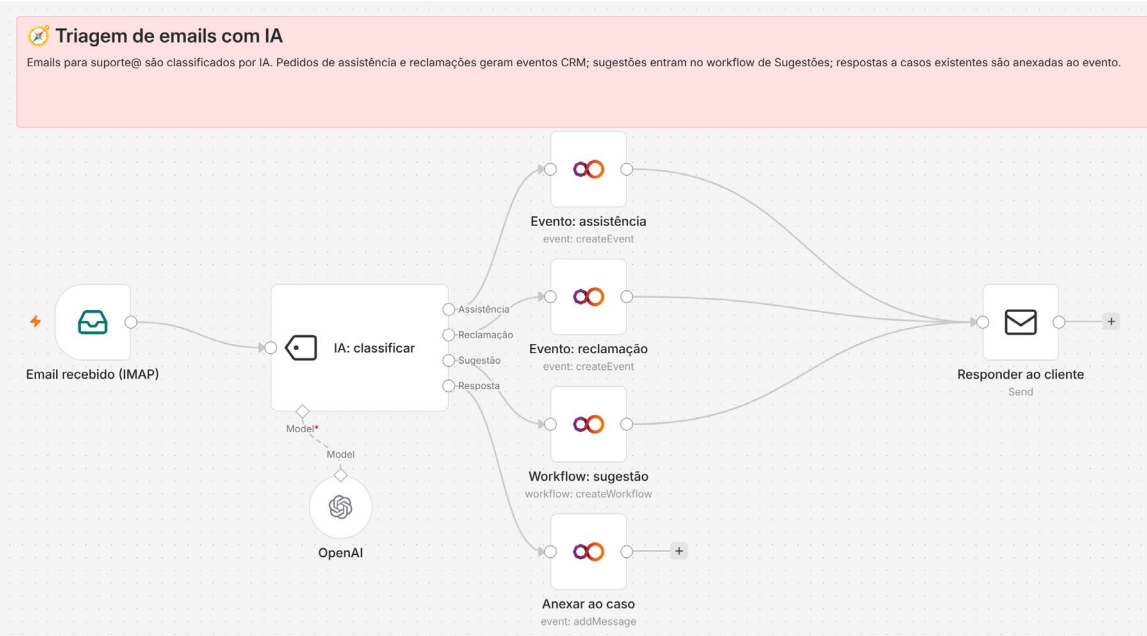
Faturas de fornecedor com IA: a fatura chega em PDF por email e a IA extrai o NIF e as linhas. O fornecedor é procurado no ARTSOFT e criado se não existir. Depois regista-se o documento de compra e a contabilidade é avisada no Teams.



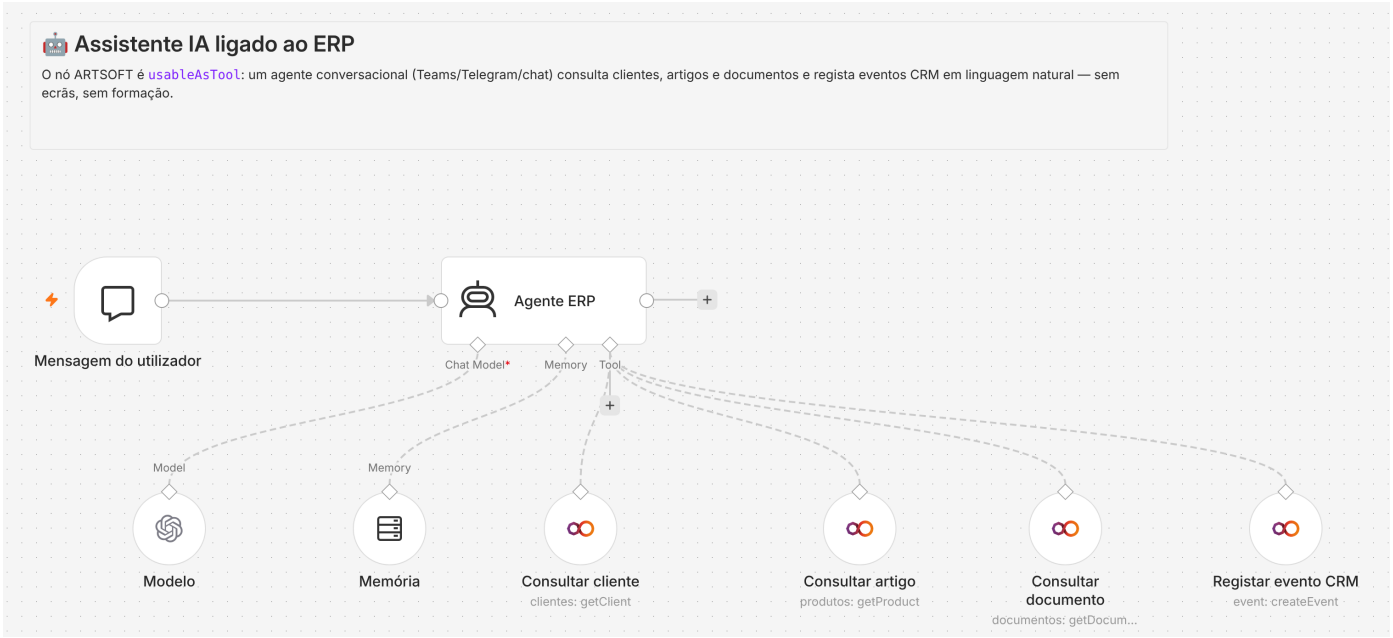
Lead do website → CRM: o formulário do site cria o potencial cliente, abre um workflow de Leads, regista um evento no CRM e avisa os comerciais no Slack.



Triagem de emails de suporte com IA: a IA classifica cada email em assistência, reclamação, sugestão ou resposta a um caso já aberto. Consoante o tipo, cria um evento no CRM, um workflow de Sugestões ou acrescenta uma mensagem ao caso.



Assistente IA do ERP: o nó ARTSOFT pode ser usado como ferramenta de um agente de IA. O agente consulta clientes, artigos e documentos e regista eventos no CRM a partir de perguntas em linguagem natural. Para uma apresentação, este é provavelmente o caso mais forte.



SKILL: artsoft-xml-web-service

ARTSOFT: Studio

ARTSOFT Studio · Host API 1.0

O que os parceiros já podem construir hoje

10
Eventos

28
Ações

4
Hooks

3
Fichas com separador próprio

Ficha de Terceiros
Separador do parceiro dentro da ficha, em consulta e edição, com gravar/cancelar integrados.

Empregados (RH)
Separador na ficha, 6 eventos (empregado, cadastro, processamento) e consultas de férias e workflows.

Documentos
Validação de registo com veto e variáveis próprias nas linhas para mapas e XML.

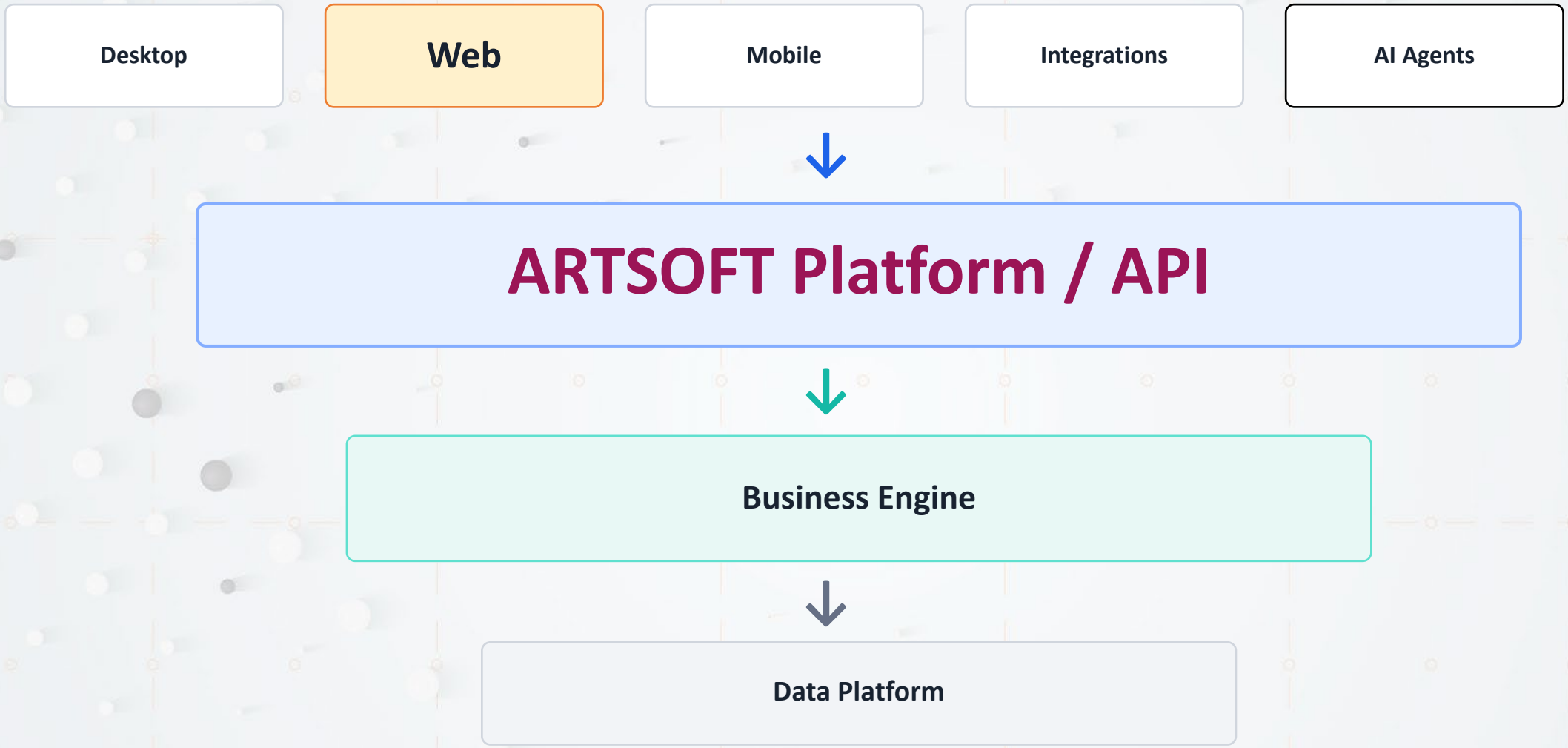
Impressão e listagens
Jobs assíncronos em PDF e XLSX: submeter, acompanhar, obter resultado e cancelar, adicionar variáveis customizáveis nos objetos ARTSOFT.

Dados e persistência
Browsers e seletores nativos do ARTSOFT, key/value por empresa e schema PostgreSQL próprio.

Interface e ciclo de vida
Separador do parceiro dentro da ficha, em consulta e edição, com gravar/cancelar integrados.

ARTSOFT: WEB

ARTSOFT as a platform



O futuro do ARTSOFT constrói-se convosco

ARTSOFT

POWERING PARTNERS 2026

Obrigado.