

{open_cloud_}

Termipol

Odoo, site e JoaguAlm

Uma vista clara às propostas técnicas.
Menos administração. O valor fica na obra.

Outubro 2026 · visita 13–17/10 · custos previstos

opencloud.pro · since 2012



Há catorze anos no mesmo sítio.

São João da Madeira, 2012. O mesmo número. A casa é que cresceu.

Começámos no Odoo e nunca saímos: implementação, alojamento, o telefone quando algo parte. Depois o site, o JoaquiAlm, o portal. Sempre um interlocutor. Software aberto. Europa.

Não vendemos à peça. Sentamo-nos à mesa, fazemos o que falta, e o comercial continua a vender.

- **2012** o ano em que começámos
- **Odoo** parceiros oficiais
- **JoaquiAlm** o agente com o tom da casa
- **Europa** contratos claros · sem lock-in



Não é só revenda.

Desde 1992, em Oliveira de Azeméis. Isolamentos, fogo, impermeabilizações, AVAC, luz natural. O material chega à obra certo porque alguém percebeu o projecto.

- **1992** sede no norte, armazém sul
- **Obra** continente, ilhas, Espanha
- **Marcas** Saint-Gobain, Velux, Danosa
- **Valor** o conselho técnico, não a caixa



Três fricções. Uma visita para as ver ao vivo.

01

Administração

Demasiado papel à volta de cada proposta. O tempo sai do comercial e não volta para a obra.

02

Propostas complexas

Há que perceber o material certo consoante o projecto. Sem vista, cada orçamento é uma conversa longa.

03

Comunicação

Interna e com o cliente. O estado da proposta some. O follow-up depende de quem se lembra.

Odoo · site · JoaguAlm

01

Odoo

A vista das propostas técnicas. Contactos, circuito, estado. Sem substituir a Eticadata neste pacote.

02

Site

Deixa de ser só catálogo. Mostra o valor da obra e aponta para o comercial com o contexto do projecto.

03

JoaguAlm

Conhece materiais, marcas e o tom Termipol. Rascunha a proposta e o follow-up. Um humano envia.

Se não for preciso substituir, não se substitui.

- A Eticadata já está. GOP, obras, o que já corre.
- O valor novo não é «outro ERP». É a vista comercial, o site e o agente.
- Poupa custo a um amigo. Traz o que dói de verdade.

Na visita

Perceber o que a Eticadata já cobre e o que fica de fora. Se estiver a travar o comercial, orçamenta-se a fundo à parte. Enterprise, faturação PT e troca de ERP ficam de fora deste rascunho.

Um plano. Dois lados.

Cada fase tem o que a Opencloud faz e o que a Termipol faz. O estado é um só. O clique abre a tarefa, a conversa e o critério.

■ Plano	12 fases, 120 tarefas, 60 / 60
■ Visão geral	horas, aceitação, bloqueios
■ Tarefa	modal: estado, chatter, dono
■ QR	sem login · só este link

**Abre o plano
no telemóvel.**



sem conta · só leitura

opencloud.pro/p/
7f3c9a1e-4b62-4d18-9e5a-c8d0f21b6a47

Da visita ao arranque. Sem saltar o diagnóstico.

01

Visita e diagnóstico

02

Âmbito e desenho

03

Empresa, acessos e ambiente

04

Propostas técnicas

05

Comunicação

06

Administração

07

Site

08

JoaquAlm — conhecimento

09

JoaquAlm — operação

10

Ligações

11

Formação e ensaio

12

Arranque e acompanhamento

O material certo, consoante o projecto.

01 Projecto

Tipo de obra, exigências térmicas, fogo, água, luz. O contexto entra uma vez.

02 Materiais

Amostras, marcas, alternativas. O comercial vê o que encaixa — não uma lista infinita.

03 Proposta

Circuito, estado, quem envia. O JoaquiAlm rascunha; a Termipol assina o envio.

04 Memória

A escolha fica. A próxima obra semelhante não recomeça do zero.

O agente rascunha. A Termipol envia.

- Materiais, marcas e tom da casa — treinados, não genéricos.
- Primeira versão da proposta técnica e do follow-up.
- Ligação à vista: o contexto do projecto já está lá.
- Humano no envio. Sem mail a sair sozinho.
- 99 € / mês previsto — avença mensal, a fechar na proposta final.



Catálogo não chega.

O site mostra o que a Termipol já faz bem: o conselho, o projecto, a escolha do material. O pedido chega ao comercial com contexto — não um formulário vazio.

- Estrutura e projectos, não só fichas de produto.
- Pedido ao comercial com o tipo de obra.
- 24 horas neste rascunho. Afina-se na visita.



Menos voltas. Mais obra.

Hoje	Com o plano
Proposta difícil Horas a perceber o material	Vista + rascunho do agente
Follow-up Quem se lembra, lembra	Circuito com estado
Site Catálogo estático	Pedido com contexto
Portal Folhas e mails soltos	Plano a dois, visível



5.720 € + IVA

implementação · uma vez · 100 horas

a partir de 99 € / mês

avencas · apps Odoo por utilizador

Uma vez

Serviços de implementação

Bloco	Horas	€
Visita e diagnóstico	8 h	400 €
Odoo — propostas e comunicação	32 h	2.080 €
Site	24 h	1.200 €
JoaquAlm — conhecimento e operação	16 h	1.040 €
Formação na sede	12 h	600 €
Acompanhamento no arranque	8 h	400 €
Total previsto	100 h	5.720 €

Todos os meses

Subscrição mensal · sem tecto fixo

JoaquAlm**99 € / mês**

Licença. O agente rascunha; a Termipol envia.

Alojamento Odoo**30 € / mês**

Só se o Odoo entrar para as propostas.

**Apps Odoo
por utilizador**

Faturação, contabilidade e outras. Fecha na reunião.

99 + 30 é a base, não o tecto.

Depois da reunião o mensal pode ser mais.

Custos previstos — não é a proposta final. O mensal sobe se o Odoo tiver apps por utilizador. A cotação formal só segue depois da sessão presencial e da vossa aprovação.

{open_cloud_}

A visita é o próximo passo.

Semana 13–17 / 10

Oliveira de Azeméis.

Uma proposta difícil em cima da mesa.

A Eticadata aberta.

O que dói mais, dito ao vivo.

Depois da visita

Levantamento de requisitos na sede.

Afinar horas, avenças, apps e período.

Proposta final formal a enviar depois.

Só com a vossa aprovação.



Abre o plano no telemóvel.

Sem conta. Só leitura. O mesmo plano das doze fases.

opencloud.pro/p/

7f3c9a1e-4b62-4d18-9e5a-c8d0f21b6a47

opencloud.pro · since 2012 · +351 256 123 207

S00821 · custos previstos · 5.720 € + IVA · avenças à parte