

A network diagram on the left side of the page, consisting of a series of black dots (nodes) connected by thin black lines (edges). The nodes are arranged in a roughly circular pattern, with some nodes having multiple connections, creating a complex web of relationships. The lines are thin and grey, and the nodes are small black circles.

ECONOMIA

digital

RELATÓRIO DE MISSÃO INTERNACIONAL

USA - SaaStr Conference e Collision 2018

SUMÁRIO

1. Informações Gerais	4
2. Relação dos Participantes	5
3. Apresentação	6
4. Programação Geral	8
5. Registros das Visitas	13
6. Contatos Estabelecidos	16
7. Avaliação da Satisfação	17
8. Considerações Finais	18
9. Dados do Técnico	18
10. Anexos	18

1. Informações Gerais

Unidade responsável pelo projeto	UAC - Unidade de Atendimento Coletivo
Projeto Organizador	UAC - Desenvolvimento do Polo de Tecnologia da Informação da Grande Florianópolis
Nome da Missão	Missão Técnica Internacional USA - SaaStr Conference e Collision 2018
Destino	San Francisco - New Orleans - Louisiana - EUA
Data/Período	26/01 a 10/02 e 27/04/ a 05/05/2018
Público Alvo	21 empresas
Objetivos	Realizar a missão empresarial ao SaaStr Conference e Collision 2018, em São Francisco/Califórnia e New Orleans/Louisiana, além de possibilitar visitas técnicas e reuniões promovidas pela SiliconHouse, com o intuito de promover articulação com o ecossistema internacional na busca de boas práticas organizacionais e de mercado, intercâmbio de informações e capacitação empreendedora.

2. Relação de Participantes

Nome Completo	CPF	Empresa	CNPJ	SiaWeb PJ
Walmoli Gerber Jr.	004.956.559-10	Brasilrad	07.597.960/0001-20	1011409
Murilo Pilon Pessatti	265.457.708-29	Chipus	10.475.890/0001-41	565589
Guilherme Fortes Tondello	058.512.819-79	Creative Solutions	15.806.919/0001-44	1617785
Luis Henrique Miron Roloff	004.750.230-48	Enfants Creative	13.462.260/0001-20	1687991
Tomás Dias Ferrari	014.370.191-61	Geek Hunter	22.194.541/0001-30	1833817
Fernando Monlin	017.567.019-62	Gtmed	10.432.107/0001-62	548687
Fábio Beal	023.631.989-21	Kiper	21.423.671/0001-35	2095598
Alessandro Roberto D'Ávila Assmann	825.869.340-91	Kombo	08.398.459/0001-05	564889
Ana Luiza Fernandes Costa	106.477.159-96	Mais Internet	11.832.927/0001-04	
Gabriel Richter Pires	037.101.209-00	Making	03.353.132/0001-95	197051
Carlos Aurélio Pezzotta	197.443.948-89	Photonita	05.013.932/0001-92	232530
Juliano César Bortolotti	570.098.561-68	Porter do Brasil	18.944.426/0001-69	2526054
Jaison Dal Bem	006.981.449-02	Raffinato	8234944/0001-35	511735
Flavio Luis de Souza Lima	021.046.749-56	Reduza Custos	25.147.359/0001-17	2515029
Santiago Edo	890.289.709-59	Reviewr	24.897.725/0001-92	2224001
Fernando Madruga Pinheiro	033.592.709-24	Segware Mobile	04.570.566/0001-00	283103
Gabriel de Freitas Nunes	056.232.589-13	TNS	10.574.882/0001-52	820040
Paulo Henrique Fuscaldo Velasco	056.496.398-41	Visto Sistemas	28.798.137/0001-52	
Alex Mariano Costa de Oliveira	030.253.369-94	Way2	07.143.006/0001-67	331889
Bruno Mena Cadorin	009.626.249-42	Wier	13.729.366/0001-48	1529661
Rodrigo Rossoni	024.162.859-80	Cellmidia	06.313.002/0001-17	458228

3. Apresentação

Em Santa Catarina, o segmento de Software e Serviços de TI apresenta predominância, representando 76% das empresas e 80% dos empregos do setor. Diante deste cenário, o Sebrae vem atuando desde 2017 com o Projeto UAC - Desenvolvimento do Polo de Tecnologia da Informação da Grande Florianópolis, atendendo 24 empresas.

Dentre as ações previstas de capacitação, consultoria e acesso ao mercado, a participação nos eventos SaaStr e Collision 2018, foram selecionados pelos empresários por serem os maiores eventos voltados ao setor, proporcionando oportunidade de contatos internacionais.

O evento anual da SaaStr é o maior encontro entre executivos, empreendedores, investidores e demais interessados em SaaS. Neste ano, a conferência acontece entre os dias 6 e 8 de fevereiro e reuniu mais de 10 mil pessoas para ouvir os palestrantes que apresentaram temas inovadores e super atuais para o segmento.

A SaaStr ocorrerá na região da Califórnia, conhecida como Vale do Silício, a qual é famosa por sua história no empreendedorismo digital, da revolução tecnológica. Empresas como Microsoft, Apple, HP, Xerox lá nasceram nos anos 70 e revolucionam o mundo até hoje. Mais recente outra geração fez e faz história: Google, YouTube, Facebook dominaram e mudaram a comunicação, a internet. No entanto, algo mais importante ainda acontece: a rede de contatos do Vale possibilita que qualquer empreendedor com capacidade de execução e uma boa ideia tenha boas chances de ao menos ser ouvido por muitas pessoas que podem mudar a sua vida.

Além desta participação, os empresários tiveram a oportunidade de realizarem visitas técnicas as empresas em parceria com a SiliconHouse e alguns participaram da Collision 2018.

Já o evento da Collision 2018, por sua vez, reúne mais de vinte e cinco mil participantes de 120 países, incluindo CEOs dos startups de crescimento mais rápido do mundo, grandes empresas do segmento, juntamente com os principais investidores e mídia.

Acompanhando este cenário mundial, e na intenção de fomentar cada vez mais o crescimento deste segmento de Software e Serviços de TI em Santa Catarina, onde apresenta predominância no país, representando 5,8% do total de empresas e 5,3% dos empregos do setor, o projeto UAC – Desenvolvimento do Polo de Tecnologia da Informação da Grande Florianópolis, prevê a realização de uma missão empresarial à San Francisco - New Orleans - Louisiana - EUA, no intuito de:

- Realizar benchmarking do ecossistema. Entender como o networking funciona e como pode ser comparado e aplicado ao nosso;
- Adquirir conhecimento. Por meio de networking, palestras, aulas e apresentações de pitches e adquirir contatos, podendo posteriormente passar esse conhecimento, assim como acontece no Vale;
- Apresentar oportunidades de investimentos em Santa Catarina. Mostrar um alto nível de qualidade das empresas locais evidenciando o potencial do nosso ecossistema.

4. Programação Geral

Programação Grupo 1 - 08 empresários

Ida: 26/01/2018

Retorno: 08/02/2017

Este grupo desenvolveu programação de acordo com o perfil de cada empresa, sendo algumas agendas compartilhadas e outras envolvendo deslocamento a outras cidades para realizar reuniões com potenciais clientes.

Visitas por empresa

Empresa	Visitas/ Contatos
Brasilrad	- Netflix, Google e Facebook; - Stanford University
Enfants Creative	- Oracle, Google, Facebook, Apple, Intel, Netflix, APEX, RocketSpace e Mulesoft; - Stanford University; - Blocakbox, Teamwork, Neurametrix.
GeekHunter	1) Peter (Gerente comercial na empresa Allyo) Tratativas realizadas: Avaliação de potencial parceria para integração de softwares com objetivo de otimizar o processo de recrutamento através da plataforma da GeekHunter; 2) Jared (Product manager no LinkedIn) Tratativas realizadas: Aproximação para debates sobre o mercado de HR tech no Vale do Silício assim como entendimento das novidades e tendências de inovação. Melhor conhecimento de um dos nossos concorrentes; 3) Mark (Lead Software Engineer na Netflix) Tratativas realizadas: Aproximação para benchmarking e avaliação de cultura na empresa. 4) Fernanda da APEX Tratativas realizadas: Aproximação para compreensão das oportunidades para potenciais futuras expansões no exterior.

	<p>5) Fred Goo (Business intelligence analyst na Google)</p> <p>Tratativas realizadas: Avaliação de aspectos culturais, metodologias de gerenciamento e estrutura física da empresa.</p> <p>6) (Gerente comercial na dock.io)</p> <p>Tratativas realizadas: Avaliação de parceria para a utilização de uma plataforma com o objetivo de compartilhamento de informações via blockchain.</p> <p>6) Meetups - Networking</p>
Making Tecnologia	<ul style="list-style-type: none"> • 01/02/18 – Participação no evento de Pitches na aceleradora “Runway”, conversa com empresas que estavam participando dos pitches, conhecemos a aceleradora/Coworking e conversamos com investidores/mentores. Aprendizagem de como fazer pitch para conseguir investimento, foco no problema e não no produto. • 02/02/18 – Visita ao Coworking para área da saúde, Rock Health. Fiz o curso “Close More Deals With Bigger Clients In Less Time (Feche Negócios com Grandes Clientes em Menos Tempo), palestrante Andy Lambert. Foi muito interessante, inclusive com interação entre os participantes, com exemplos de cada um. • 03 e 04/02/18 – Visita a pontos turísticos importantes da cidade: Golden Gate Bridge, Alcatraz Island, Walt Disney Museum, Area Portuária. • 05/02/18 – Pela manhã visita a Rocket Space, um Coworking onde está localizada a Apex Brasil. Reunião com a Fernanda Baker representante da Apex, nos passou informações importantes, sobre como abrir uma filial e ofereceu ajuda no direcionamento para cada mercado que apresentamos. A tarde participamos de palestras que o Alexandre Souza do Sebrae Starup SC propôs ao grupo. Aprendemos sobre o mundo do Vale do Silício, como alcançar investidores e como empresas brasileiras foram parar lá. • 06/02/18 – Visitas as grandes empresas do Vale do Silício: Google, Stanford, ZenDesk, LinkedIn e Twitter.
Photonita Ltda	<p>- Oracle, Google, Facebook, Apple, Intel, Netflix, APEX, Rocketspace e Mulesoft;</p> <p>- Stanford University;</p> <p>- Blocakbox, Teamwork, Neuramatrix.</p>
TNS Nanotecnologia	<p>- Participação em duas feiras: IPPE em Atlanta e SLAS em San Diego;</p> <p>- Nuovo, FSNS, Invisible Sentinel, Safari, Radox, ATI, Fils RB, NSF, GeorgiaTech, PWP, Intech, Korn Ferry, LP, Auto Trader.</p>

Wier	- Oracle, Google, Facebook, Apple, Intel, Netflix, APEX, Rocketspace e Mulesoft; - Stanford University; - Blocakbox, Teamwork, Neuramatrix; - Savior, Detail Warrior, Farkan, Padovani, Natural Current.
Reduza Custos	- Oracle, Google, Facebook, Apple, Intel, Netflix, APEX, Rocketspace e Mulesoft; - Stanford University; - Blocakbox, Teamwork, Neuramatrix.

Passageiros Grupo 1:

Empresa	CNPJ	Nome	CPF	RG
Brasilrad	07.597.960/0001-20	Walmoli Gerber Junior	004.956.559-10	3353911
Enfants Creative	13.462.260/0001-20	Luis Henrique Miron Roloff	004.750.230-48	8066125074
Geek Hunter	22.194.541/0001-30	Tomás Dias Ferrari	014.370.191-61	4.088.487
Making	03.353.132/0001-95	Gabriel Richter Pires	037.101.209-00	3.333.168
Photonita	05.013.932/0001-92	Carlos Aurélio Pezzotta	248.539.408-39	21.648.060-7
Reduza Custos	25.147.359/0001-17	Flavio Luis de Souza Lima	021 046 749 56	4 7432 274 8
TNS	10.574.882/0001-52	Gabriel de Freitas Nunes	056.232.589-13	4.027.923
Wier	13.729.366/0001-48	Bruno Mena Cadorin	009.626.249-42	3133650

Programação Grupo 2 - 12 empresários

Ida: 04/02/2018

Retorno: 10/02/2018

	Segunda-feira (05/02)	Terça-feira (06/02)	Quarta-feira (07/02)	Quinta-feira (08/02)	Sexta-feira (09/02)
Manhã	Evento na APEX	Evento SAASTR Conference	Evento SAASTR Conference	Evento SAASTR Conference	Dia livre
Almoço					
Tarde	Evento na APEX	Evento SAASTR Conference	Evento SAASTR Conference	Evento SAASTR Conference	Dia livre
Jantar					
Noite	Livre	Evento SAASTR Conference	Evento SAASTR Conference	Evento SAASTR Conference	Dia Livre

Passageiros Grupo 2:

Empresa	CNPJ	Nome	CPF	RG
Chipus	10.475.890/0001-41	Murilo Pilon Pessatti	265.457.708-29	27.970.118
Creative	15.806.919/0001-44	Guilherme Fortes Tondello	058.512.819-79	4.571.940
Gtmed	10.432.107/0001-62	Fernando Monlin	017.567.019-62	2.645.965-5
Kiper	21.423.671/0001-35	Fabio Beal	023.631.989-21	7.200.644-5
Kombo	08.398.459/0001-05	Alessandro Roberto D'Ávila Assmann	825.869.340-91	1057027086
Mais Internet	11.832.927/0001-04	Ana Luiza Fernandes Costa	106.477.159-96	612663
Porter do Brasil	18.944.426/0001-69	Juliano César Bortolotti	570.098.561-68	793.988-4
Raffinato	08.234.944/0001-35	Jaison Dal Bem	006.981.449-02	3.581.336-9
Rewiewr	24.897.725/0001-92	Santiago Edo	890.289.709-59	W594784-J
Segware Mobile	12.703.430/0001-59	Fernando Madruga Pinheiro	033.592.709-24	4019518
Visto Sistemas	28.798.137/0001-52	Paulo Henrique Fuscaldado Velasco	056.496.398-41	9.210.775
Way2	07.143.006.0001-67	Alex Mariano Costa de Oliveira	030.253.369-94	6228569

Programação Grupo 3 – 01 empresário

Ida: 27/04/2018

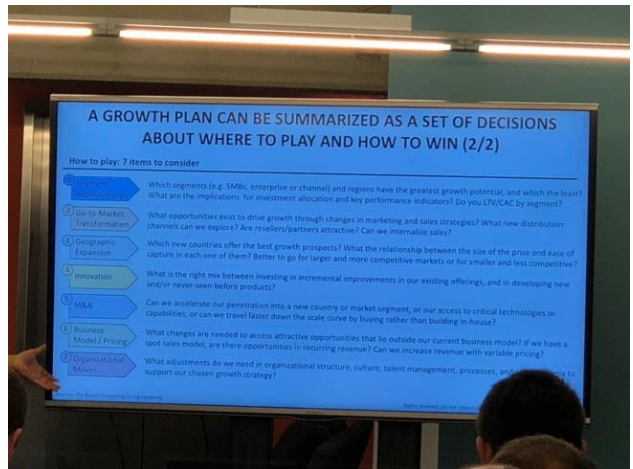
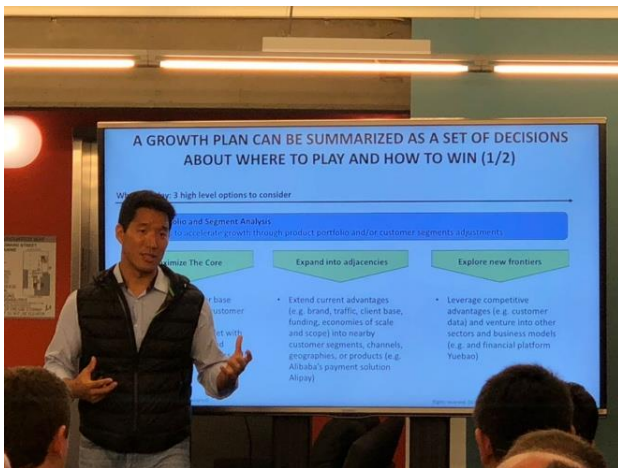
Retorno: 05/05/2018

	Segunda-feira (30/04)	Terça-feira (01/05)	Quarta-feira (02/05)	Quinta-feira (03/05)
Manhã	Collision 2018	Collision 2018	Collision 2018	Collision 2018
Almoço				
Tarde	Collision 2018	Collision 2018	Collision 2018	Collision 2018
Jantar				
Noite	Livre	Livre	Livre	Livre

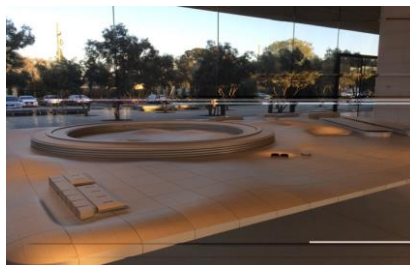
Passageiro Grupo 3:

Empresa	CNPJ	Nome	CPF	RG
Cellmídia	06.313.002/0001-17	Rodrigo Estrazulas Rossoni	024.162.859-80	3176202

5. Registros das Visitas e Contatos Realizados







6. Contatos Estabelecidos



neuramatrix
 William S. Wisialowski
 Chief Operating Officer
 wiz@neuramatrix.com | 650.773.1441
 www.neuramatrix.com

Maryanne Morrow
 CEO - Founder
 415.601.3258 | Maryanne@SurgeXLR.co
 555 Bryant Street, Suite 278
 Palo Alto, CA 94301
 SurgeXLR.co

CROWDZ
 Payson E. Johnston
 CEO & Co-Founder
 001-408-910-1975
 PaysonJ@crowdz.io
 Silicon Valley, California USA
 www.Crowdz.AI

IMPORTADORA FARKAM
 Guillermo (Billy) Martinez
 VP EXECUTIVE
PANAMA
 Phone: +507-301-1877
 Cell: +507-6098-0963
 E-mail: bmartinez@importadorafarkam.com
USA ADDRESS
 Farkam Import / Ishak Shiku
 Nelson Cargo
 1970 NW 82nd Ave.
 MIAMI, FLORIDA 33128
 www.importadorafarkam.com

7. Avaliação da Satisfação - Compilação

Como você avalia a participação da sua empresa neste evento?			
15%	Superou as expectativas	46%	Atendeu as expectativas
31%	Atendeu parcialmente as expectativas	8%	Não atendeu as expectativas

Assinale os objetivos que foram alcançados com a sua participação nesta ação			
38%	Prospectou novos clientes/ fornecedores	15%	Comprou produtos
46%	Estabeleceu parcerias	31%	Conheceu a concorrência
23%	Adquiriu máquinas e /ou equipamentos	85%	Conheceu novas práticas/ tecnologias

Avaliação da realização da Missão						
Pré-evento	23%	Ótimo	31%	Bom	46%	Regular
Estrutura do espaço	20%	Ótimo	40%	Bom	40%	Regular
Serviços disponibilizados	8%	Ótimo	33%	Bom	58%	Regular
Assistência técnica	18%	Ótimo	45%	Bom	36%	Regular
Coordenação	33%	Ótimo	25%	Bom	42%	Regular
Avaliação geral	15%	Ótimo	54%	Bom	31%	Regular

8. Considerações Finais

Considerando que nesta Missão não se utilizou o padrão de Missões normalmente empregado pelos projetos do Sebrae/SC, cobrindo apenas a passagem e o seguro, cumprimos com o que foi tratado na contratação junto aos empresários.

Ficou evidente, por se tratar de grupo bastante heterogêneo em termos de ramo e tipo de negócio, que alguns empresários não conseguiram explorar da melhor maneira a Missão, ficando muitas vezes cada um por sua conta nas agendas e na própria vivência de grupo, que poderia facilitar melhores práticas.

Nas visitas realizadas a cada uma das empresas após a Missão, percebemos que cada um tirou proveito e conseguiu trazer resultados práticos, seja na gestão, em negócios e na visão do ecossistema de inovação e tecnologia. Ficou evidente a vontade dos empresários de continuar com o projeto e de que em uma nova oportunidade possamos realizar a Missão com todo o pacote de serviços e visitas cobertos pelo projeto e planejados conjuntamente, característica das missões Sebrae/SC.

9. Dados do Técnico

Nenhum técnico do SEBRAE acompanhou esta Missão.

10. Anexos

Link: <ftp://ftp.sebrae-sc.com.br/AVALIACAO.zip>

- Fichas de avaliação
- Cópia dos bilhetes aéreos