



*Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina*

RELATÓRIO TÉCNICO

MISSÃO INTERNACIONAL AO VALE DO SILÍCIO (2018)

Sumário

1. Informações Gerais:	3
2. Informações Pessoa Jurídica participantes da missão	3
3. Apresentação	4
4. Descrição das reuniões e visitas técnicas	4
5. Considerações finais	7
6. Dados técnicos.....	7
7. Anexo I – Fotos	8

1. Informações Gerais:

Setor: Startups de Tecnologia da Informação

Local: San Francisco / EUA

Período: 02 a 11 de fevereiro de 2018

Objetivos:

- 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. Isso inclui participar do evento SAASTR 2018.
- Apresentar oportunidades de investimentos em Santa Catarina. Mostrar um alto nível de qualidade de algumas Startups locais evidenciando o potencial do nosso ecossistema.

2. Informações Pessoa Jurídica participantes da missão

	NOME DO PARTICIPANTE	CPF	NOME DA EMPRESA	CNPJ
01	Livia Cunha Barbosa	06464834983	Cuco Health	23000392000194
02	Marcela Viegas Graziano	06875299992	Smarket	18617503000176
03	Giovani Zamboni	00400415909	JetBov	21249460000128
04	Renan Luiz Lecheta	08437905982	Conaz	22940419000166
05	Ricardo Sponchiado	05343870988	Hub2b	19663743000170
06	Joao Jair Silva Romao	29428224812	Applique	06354649000197
07	Daniele Luciane Amaro	00744240921	Viajor	14073438000104
08	Nilton Spengler Neto	05284098919	PagueVeloz	03816413000137
09	Eduardo Mattos	88974693968	Intexfy	14235373000156
10	Yuri Gitahy	00080982638	Aceleradora	09721946000111

3. Apresentação

A região da Califórnia, conhecida como Vale do Silício, 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.

Esse ecossistema, como é conhecido, é fruto de várias gerações de empreendedores. O sentimento de ajuda é algo natural, faz parte do dia a dia de todos. Eles um dia estiveram no lugar de um empreendedor iniciante e naturalmente querem ajudar. Eles são os “anjos”, investidores que ajudam a alavancar ideias inovadoras e empreendedores com potencial. Eles mudaram a cena e é por isso que o ecossistema do Vale é único. As universidades Stanford e Berkeley (Universidade da Califórnia) contribuem ainda mais, com uma educação empreendedora desde a base, oferecendo até cursos grátis.

Para dar um passo em direção ao crescimento das startups de sucesso em Santa Catarina, deve-se estudar, compreender e viver o aprendizado do Vale para melhorar o nosso próprio ecossistema e nossa educação como empreendedores digitais.

Sendo assim o SEBRAE/SC, através do projeto UAI – Startup SC realizou no mês de fevereiro/2018, uma missão empresarial ao Vale do Silício, 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. Isso inclui participar do evento SAASTR 2018.
- Apresentar oportunidades de investimentos em Santa Catarina. Mostrar um alto nível de qualidade de algumas Startups locais evidenciando o potencial do nosso ecossistema.

A escolha das empresas participantes da missão foi feita com base nas ações realizadas no projeto Startup SC – Desenvolvimento e Fortalecimento das Startups Catarinenses.

Integram a missão, que iniciou dia 02 de fevereiro, empreendedores das startups: Conaz, Cuco Health, Intexfy, Applique e Smarket de Florianópolis, Jetbov de Joinville, Pagueveloz e Viajor de Blumenau, Hub2b de Chapecó. Além disso, mentores e apoiadores do programa acompanham todas as atividades das empresas em San Francisco e na região do Vale do Silício. Todos os citados possuem e se dedicam às suas empresas, a criar e inovar, e deixar um legado empreendedor para nosso estado.

4. Descrição das reuniões e visitas técnicas

Os dois primeiros dias em São Francisco serviram para aproximar os integrantes da missão. Os momentos de descontração permitiram ampliarmos nossos conhecimentos sobre as atividades de cada Startups, bem como fortalecer o espírito de colaboração necessário para aproveitar a jornada que vinha pela frente.

Apex Brasil

Iniciamos a jornada realizando uma visita ao escritório da APEX em San Francisco. A visita apresentou um conjunto de possibilidades que os empreendedores podem desfrutar para internacionalização dos seus negócios. A Fernanda Backer, da APEX em San Francisco, apresentou possibilidades de conexão com instituições brasileiras, americanas e, também, da Europa, além de espaço físico subsidiado, caso seja necessário se estabelecer em São Francisco por um período.

Galvanize

Na Galvanize, espaço de coworking em San Francisco, realizamos a primeira imersão em palestras com networking, com o Fernando Okumura, falando sobre crescimento, Alex Mendes, sobre investimento, Painel com participação de empreendedores da América Latina que estão no vale (Christian Van Der Henst, Co-Founder da Platzi; Emilia Chagas, Co-Founder e CEO Contentools; Danilo Leão, Founder e CEO BovControl; e o moderador: Yuri Gitahy, Aceleradora) e para finalizar a Professora Linda Greer falou sobre gestão de grupos e times. Como estávamos em um grupo ampliado, com a participação de outros brasileiros que foram para o SaaStr, foi uma ótima oportunidade para conexão e networking.

Dias 07, 08 e 09 no SaaStr Annual

Nos dias 06, 07 e 08 de fevereiro, as empresas catarinenses participaram do SaaStr Annual 2018, maior evento global envolvendo empresas que fornecem software como serviço – SaaS, que une a comunidade global de SaaS – tanto online, quanto offline. O objetivo do evento é ajudar a desenvolver o setor, acumulando conhecimento para diminuir as dificuldades. O evento é uma oportunidade para aproximar empresários, empreendedores e entusiastas do setor: foram 10 mil participantes que tiveram três dias para aprender com grandes nomes da área e aumentar sua rede de contatos.

Abaixo listamos os principais destaques dos três dias do evento:

Cultura

A cultura organizacional foi um dos principais destaques do primeiro dia de evento. Uma pesquisa interna da PatientPop revelou que a cultura da empresa era a maior responsável pela retenção de bons vendedores. A HubSpot também abordou o tema e destacou a importância de desenvolver um código de cultura organizacional próprio, e perceber se os funcionários compartilham dos mesmos valores, missão e visão. Para a empresa, a cultura organizacional é um produto que a empresa vende para seus colaboradores e clientes.

Diversidade

Um dos diferenciais da edição deste ano do SaaStr é o maior número de palestrantes mulheres. Segundo o próprio CEO do SaaStr, Jason Lemkin, essa foi uma das preocupações da organização. Em 2016, apenas 34% dos palestrantes eram mulheres. Em 2017, o número passou para 36%, e este ano, 60% deste grupo fosse formado por lideranças femininas. Para a CEO da Blackline, uma das dicas para ter sucesso no ramo é diversificar o time e contratar mulheres. Segundo ela, as mulheres ainda recebem menos de 2% dos investimentos de Venture Capital e são ativos desvalorizado no mercado – mesmo com as habilidades de serem multitarefas e tomadoras de decisões.

Investimento

Alguns empreendedores acreditam que precisam de investimento logo no começo de sua startup. Mas, antes de pensar em investimento, os líderes precisam ter ideias suas ideias amadurecidas e validadas. Um negócio estruturado estará pronto para receber um aporte financeiro no momento certo.

Uma das tendências para os investidores é a solução em cloud. O investimento em software em nuvem aumentou quatro vezes e representa 50% do total investido em seis anos, de acordo com a pesquisa da Bessemer Venture Partners (BVP).

IPO

A primeira startup a realizar um IPO (oferta pública inicial) foi a Netshoes, em 2017. De lá pra cá, o termo começou a se difundir mais no ecossistema de tecnologia brasileiro, ainda mais com o sucesso da PagSeguro. Mas, para os representantes norte-americanos a decisão de fazer IPO ou não deve ser tomada com muita cautela. Nem sempre o IPO é a melhor escolha para a sua empresa. O gestor precisa, antes de tudo, pensar se há a necessidade de capital – que pode ser conseguido por meio de outros tipos de investimentos, não necessariamente uma oferta pública – e também no que esse dinheiro será investido. Mais do que isso, tanto os gestores, quanto o conselho e os colaboradores devem estar preparados com antecedência para qualquer situação. O empreendedor precisa saber prever as métricas da sua empresa e pensar no jogo de longa duração.

Internacionalização

Na palestra, o VP do LinkedIn, Aatif Awan ressaltou que a expansão é uma grande oportunidade, ignorada pela maior parte das empresas. A empresa continua investindo na internacionalização, tanto que a rede já conta com mais de 70% dos membros fora dos Estados Unidos. Segundo ele, empreendedores que quiserem romper as barreiras geográficas dos seus negócios precisam prestar atenção em cinco pontos principais. Primeiro, devem desenvolver uma estrutura de priorização de mercado a longo prazo e remover as barreiras locais para adoção das suas soluções. Depois, precisam fechar parcerias estratégicas e manter um relacionamento com o governo local, que podem ser os aceleradores necessários para a expansão da sua empresa. Além disso, os líderes devem se preocupar em construir canais globais de crescimento escalável e evangelizar esse crescimento global sempre.

Experimentação

Separar uma parte do seu orçamento para inovação e experimentação pode ser o diferencial de uma empresa. Para Mada Seghete, co fundadora e líder de Crescimento da Branch, quando se está experimentando, ter paciência para esperar os resultados e aceitar que a maioria dessas ações podem falhar são fundamentais para a inovação. O segredo do sucesso é aprender com esses erros

Comunidade

Outro ponto destacado por Seghete, foi a importância dos meetups. A troca de experiências pode ser o caminho para gerar engajamento das personas com quem você atua e na sua própria equipe. E não precisa ser algo muito complexo, como um grande evento, por exemplo. Ela propôs que as empresas comecem a criar um ecossistema desde cedo e de forma simples.

5. Considerações finais

A missão técnica ocorreu conforme o programado, todas as ações previstas foram realizadas. Na reunião de avaliação feita no final da viagem, todos os participantes demonstraram um sentimento muito positivo, de que esta viagem havia superado as suas expectativas.

6. Dados técnicos

Ao todo, a equipe técnica da missão contou com onze participantes. Foram eles:

Sebrae/SC:

1. Alexandre Souza – Gestor do Projeto UAI - Startup SC;
2. Yuri Gitahy – Consultor credenciado do Sebrae/SC;

Empresas participantes:

1. **Conaz** – Plataforma online de automação de cotação e compras para construção. Representante: Renan Lecheta.
2. **Cuco Health** – Desenvolve aplicativo que oferece auxílio digital para os pacientes seguirem o tratamento médico da forma correta. Representante: Livia Cunha.
3. **Hub2b** – A startup conecta lojistas com os maiores marketplaces, automatizando o envio de produtos e centralizando a gestão de estoque, preço e pedidos. Representante: Ricardo Sponchiado.
4. **Intexfy** – A empresa desenvolve uma plataforma que automatiza o enriquecimento de dados para identificar e qualificar os potenciais clientes de um negócio. Representante – Eduardo Mattos.
5. **Jetbov** – Desenvolve aplicativo que auxilia a gestão de fazendas e controle do gado. Representante – Giovani Zamboni.
6. **Applique** – Plataforma para a produção de cursos online. Representante: João Romão.
7. **PagueVeloz** – Desenvolve solução que agiliza e amplia as ferramentas de recebimentos e pagamentos. Representante: Nilton Neto.
8. **Smarket** – Empresa trabalha com um software para gerar promoções estratégicas no varejo. Representante: Marcela Graziano.
9. **Viajor** – Software para gestão de viagens integrado a agências de viagens. Representante – Daniele Amaro.

7. Anexo I – Fotos

Mais fotos podem ser obtidas neste endereço: <https://www.flickr.com/photos/sebrae-sc/albums/72157666010249348>





AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO

Nome da Missão Internacional: SaaStr Annual 2018	
Período: de 02 a 10 de fevereiro	Local: San Francisco (EUA)
Nome da Empresa: Conaz	
Nome do Participante: Renan	

1. Como você avalia a Missão Internacional em relação ao objetivo da sua participação?

()	Superou as expectativas	()	Atendeu parcialmente as expectativas
(x)	Atendeu integralmente as expectativas	()	Não atendeu as expectativas

2. Assinale os objetivos que foram alcançados na sua participação nesta Missão Internacional (marque quantas alternativas desejar)

()	Prospectou novos clientes / fornecedores	()	Comprou produtos
()	Estabeleceu parcerias	()	Conheceu a concorrência
()	Adquiriu máquinas e/ou equipamentos	(x)	Conheceu novas práticas / tecnologias
(x)	Conheceu / Prospectou novas tendências	(x)	Conheceu novos processos
Outros: Networking, conhecer pessoas de fora do setor da construção civil			

3. Avaliação da realização da Missão

Período de Realização:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Duração:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Programação Técnica:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Coordenação:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Avaliação Geral:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim

4. Avaliação da aplicabilidade da Missão

Esta missão contribuiu para aumentar seus conhecimentos, proporcionando novos aprendizados e sanando suas necessidades?	(x)	Sim	()	Não
Os conhecimentos adquiridos serão aplicáveis no seu negócio?	(x)	Sim	()	Não
Tem interesse em participar de outras missões apoiadas e/ou organizadas pelo Sebrae/SC?	(x)	Sim	()	Não

5. Caso seja de seu interesse, deixe aqui seus comentários

Foi incrível participar dessa oportunidade. Parabéns pela coordenação e por o Sebrae estar sempre incentivando o empreendedorismo.

AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO

Nome da Missão Internacional: SaaStr Annual 2018	
Período: de 02 a 10 de fevereiro	Local: San Francisco (EUA)
Nome da Empresa: CUCO Health	
Nome do Participante: Livia Cunha	

1. Como você avalia a Missão Internacional em relação ao objetivo da sua participação?

()	Superou as expectativas	()	Atendeu parcialmente as expectativas
(x)	Atendeu integralmente as expectativas	()	Não atendeu as expectativas

2. Assinale os objetivos que foram alcançados na sua participação nesta Missão Internacional (marque quantas alternativas desejar)

()	Prospectou novos clientes / fornecedores	()	Comprou produtos
(x)	Estabeleceu parcerias	(x)	Conheceu a concorrência
()	Adquiriu máquinas e/ou equipamentos	()	Conheceu novas práticas / tecnologias
(x)	Conheceu / Prospectou novas tendências	()	Conheceu novos processos
Outros:			

3. Avaliação da realização da Missão

Período de Realização:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Duração:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Programação Técnica:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Coordenação:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim
Avaliação Geral:	(x)	Ótimo	()	Bom	()	Regular	()	Ruim

4. Avaliação da aplicabilidade da Missão

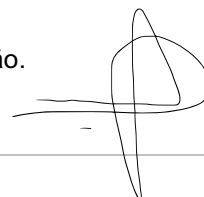
Esta missão contribuiu para aumentar seus conhecimentos, proporcionando novos aprendizados e sanando suas necessidades?	(x)	Sim	()	Não
Os conhecimentos adquiridos serão aplicáveis no seu negócio?	(x)	Sim	()	Não
Tem interesse em participar de outras missões apoiadas e/ou organizadas pelo Sebrae/SC?	(x)	Sim	()	Não

5. Caso seja de seu interesse, deixe aqui seus comentários

Como empreendedora de SC, mas morando em SP, fico longe dos empreendedores do startup SC que passaram pelos mesmos desafios que venho passando e a união do grupo compartilhando experiências e desafios foi extremamente rica.

No evento pude conversar com nosso maior concorrente, já em outro estágio, com a agradável surpresa de que podemos ser parceiros em breve. Este tipo de contato não teria ocorrido sem o contato pessoal proporcionado pela Missão.

Sou muito grata ao Sebrae pela oportunidade, e ao Alexandre pela bela coordenação.





AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO

Nome da Missão Internacional: SaaStr Annual 2018	
Período: de 02 a 10 de fevereiro	Local: San Francisco (EUA)
Nome da Empresa: Intexfy Ltda	
Nome do Participante: Eduardo Mattos	

1. Como você avalia a Missão Internacional em relação ao objetivo da sua participação?

<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Superou as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Atendeu parcialmente as expectativas
<input type="checkbox"/> ()	Atendeu integralmente as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Não atendeu as expectativas

2. Assinale os objetivos que foram alcançados na sua participação nesta Missão Internacional (marque quantas alternativas desejar)

<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Prospectou novos clientes / fornecedores	<input type="checkbox"/> ()	Comprou produtos
<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Estabeleceu parcerias	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu a concorrência
<input type="checkbox"/> ()	Adquiriu máquinas e/ou equipamentos	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu novas práticas / tecnologias
<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu / Prospectou novas tendências	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu novos processos
Outros:			

3. Avaliação da realização da Missão

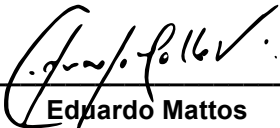
Período de Realização:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Duração:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Programação Técnica:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Coordenação:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Avaliação Geral:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim

4. Avaliação da aplicabilidade da Missão

Esta missão contribuiu para aumentar seus conhecimentos, proporcionando novos aprendizados e sanando suas necessidades?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Os conhecimentos adquiridos serão aplicáveis no seu negócio?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Tem interesse em participar de outras missões apoiadas e/ou organizadas pelo Sebrae/SC?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não

5. Caso seja de seu interesse, deixe aqui seus comentários

A missão cumpriu seu propósito, destaque, inclusive as programações técnicas de segunda e sexta-feira como mais relevantes, pois trouxe mais proximidades de conexão entre os participantes da missão e os interlocutores que estavam em São Francisco. Minha sugestão é que, se possível, esta agenda possa ser ampliada. No mais, o Sebrae está de parabéns por esta iniciativa, oportunizando às Startups Catarinenses este contato *in loco* com um ecossistema de vanguarda. Certamente estas ações contribuem significativamente para o fortalecimento do ecossistema nacional.



Eduardo Mattos
Intexfy – Inteligência de Vendas

AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO

Nome da Missão Internacional: SaaStr Annual 2018	
Período: de 02 a 10 de fevereiro	Local: San Francisco (EUA)
Nome da Empresa: JetBov	
Nome do Participante: Giovani Zamboni	

1. Como você avalia a Missão Internacional em relação ao objetivo da sua participação?

<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Superou as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Atendeu parcialmente as expectativas
<input type="checkbox"/> ()	Atendeu integralmente as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Não atendeu as expectativas

2. Assinale os objetivos que foram alcançados na sua participação nesta Missão Internacional (marque quantas alternativas desejar)

<input type="checkbox"/> ()	Prospectou novos clientes / fornecedores	<input type="checkbox"/> ()	Comprou produtos
<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Estabeleceu parcerias	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu a concorrência
<input type="checkbox"/> ()	Adquiriu máquinas e/ou equipamentos	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu novas práticas / tecnologias
<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu / Prospectou novas tendências	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu novos processos
Outros:			

3. Avaliação da realização da Missão

Período de Realização:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Duração:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Programação Técnica:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Coordenação:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Avaliação Geral:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim

4. Avaliação da aplicabilidade da Missão

Esta missão contribuiu para aumentar seus conhecimentos, proporcionando novos aprendizados e sanando suas necessidades?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Os conhecimentos adquiridos serão aplicáveis no seu negócio?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Tem interesse em participar de outras missões apoiadas e/ou organizadas pelo Sebrae/SC?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não

5. Caso seja de seu interesse, deixe aqui seus comentários

A participação das missões abre um leque de possibilidades para a empresa, seja com novas parcerias ou com novos conhecimentos e tendências expostas no evento.

Este tipo de missão, com certeza faz que com a nossa empresa possa estar em outro patamar, seja de gestão ou de produto.

AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO

Nome da Missão Internacional: SaaStr Annual 2018	
Período: de 02 a 10 de fevereiro	Local: San Francisco (EUA)
Nome da Empresa: Applique	
Nome do Participante: João Romão	

1. Como você avalia a Missão Internacional em relação ao objetivo da sua participação?

<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Superou as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Atendeu parcialmente as expectativas
<input type="checkbox"/> ()	Atendeu integralmente as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Não atendeu as expectativas

2. Assinale os objetivos que foram alcançados na sua participação nesta Missão Internacional (marque quantas alternativas desejar)

<input type="checkbox"/> ()	Prospectou novos clientes / fornecedores	<input type="checkbox"/> ()	Comprou produtos
<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Estabeleceu parcerias	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Conheceu a concorrência
<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Adquiriu máquinas e/ou equipamentos	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Conheceu novas práticas / tecnologias
<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Conheceu / Prospectou novas tendências	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Conheceu novos processos
Outros:			

3. Avaliação da realização da Missão

Período de Realização:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Duração:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Programação Técnica:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Coordenação:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Avaliação Geral:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim

4. Avaliação da aplicabilidade da Missão

Esta missão contribuiu para aumentar seus conhecimentos, proporcionando novos aprendizados e sanando suas necessidades?	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Os conhecimentos adquiridos serão aplicáveis no seu negócio?	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Tem interesse em participar de outras missões apoiadas e/ou organizadas pelo Sebrae/SC?	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não


5. Caso seja de seu interesse, deixe aqui seus comentários

A missão ao vale foi excelente. Participar do SaaStr por si só foi uma aula, expandiu visão e aumentou bastante o meu repertório. Porém, os eventos extras, que foram visitar a Apex-Brasil e a Galvanize, além da visita à Stanford junto a aula com a professora Lindy, complementaram ainda mais a experiência no vale. Quero agradecer muito ao Sebrae, e principalmente ao Alexandre, pela oportunidade e pela parceria.

Ficha de Avaliacao.pdf

Documento número #d8d9f930-b2aa-4c0e-94dc-f46bad9e8717

Assinaturas

 João Jair da Silva Romão
Assinou como parte

 Alexandre Souza
Aprovou

Log

- 06 Mar 2018, 17:46:51 Documento número d8d9f930-b2aa-4c0e-94dc-f46bad9e8717 criado por Kornelius Hermann Eidam (Conta # EDC5-549E-4D7C-B290). Email: financeiro@mobiliza.com.br. Cadastro Nacional informado: 786.560.609-53. Tamanho: 54 KB
- 06 Mar 2018, 17:48:24 Lista de assinatura iniciada por Kornelius Hermann Eidam (Conta # EDC5-549E-4D7C-B290). Email: financeiro@mobiliza.com.br. Cadastro Nacional informado: 786.560.609-53.
- 06 Mar 2018, 17:49:38 João Jair da Silva Romão assinou como parte (Conta #9B41-E46A-47D7-96B7). Email: joao@mobiliza.com.br. IP: 189.112.40.254. Cadastro Nacional informado: 294.282.248-12.
- 06 Mar 2018, 22:02:07 Alexandre Souza aprovou (Conta #E698-24E7-AE4C-9DA1). Email: alexandre@sc.sebrae.com.br. IP: 172.56.39.132. Cadastro Nacional informado: 785-01881953.

Hash do documento original (SHA256): 6994a533f506f8a9b86b2820bb3f04f25e7784f7bdd9ed19329b6bff1745e9f0

Este Log é exclusivo ao, e deve ser considerado parte do, documento número d8d9f930-b2aa-4c0e-94dc-f46bad9e8717, com os efeitos prescritos nos Termos de Uso da Clicksign disponível em www.clicksign.com.

AVALIAÇÃO DE SATISFAÇÃO

Nome da Missão Internacional: SaaStr Annual 2018	
Período: de 02 a 10 de fevereiro	Local: San Francisco (EUA)
Nome da Empresa: PagueVeloz Serviços de Pagamento Ltda	
Nome do Participante: Nilton Spengler Neto	

1. Como você avalia a Missão Internacional em relação ao objetivo da sua participação?

<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Superou as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Atendeu parcialmente as expectativas
<input type="checkbox"/> ()	Atendeu integralmente as expectativas	<input type="checkbox"/> ()	Não atendeu as expectativas

2. Assinale os objetivos que foram alcançados na sua participação nesta Missão Internacional (marque quantas alternativas desejar)

<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Prospectou novos clientes / fornecedores	<input type="checkbox"/> ()	Comprou produtos
<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Estabeleceu parcerias	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu a concorrência
<input type="checkbox"/> ()	Adquiriu máquinas e/ou equipamentos	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu novas práticas / tecnologias
<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu / Prospectou novas tendências	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Conheceu novos processos

Outros:

3. Avaliação da realização da Missão

Período de Realização:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Duração:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Programação Técnica:	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Coordenação:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim
Avaliação Geral:	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Ótimo	<input type="checkbox"/> ()	Bom	<input type="checkbox"/> ()	Regular	<input type="checkbox"/> ()	Ruim

4. Avaliação da aplicabilidade da Missão

Esta missão contribuiu para aumentar seus conhecimentos, proporcionando novos aprendizados e sanando suas necessidades?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Os conhecimentos adquiridos serão aplicáveis no seu negócio?	<input checked="" type="checkbox"/> (x)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não
Tem interesse em participar de outras missões apoiadas e/ou organizadas pelo Sebrae/SC?	<input checked="" type="checkbox"/> (X)	Sim	<input type="checkbox"/> ()	Não

5. Caso seja de seu interesse, deixe aqui seus comentários

A missão superou as expectativas. Durante a viagem consegui estabelecer contato com players importantes do mercado de pagamentos, ramo de atuação da PagueVeloz. Além de participar do evento – SaaSr, consegui fazer duas visitas: uma visita na divisão de pagamento do Google, onde fui recebido pelo diretor de anti-fraude deles e pude conhecer a operação e a estrutura que eles dispõem. A outra visita foi no PayPal e fui recebido pela diretora de produtos sênior, que me apresentou as tecnologias, os produtos e a forma de trabalhar do PayPal. Muito aprendizado, muita história pra contar. A missão trouxe outra visão de negócio e empresa para mim, que tentaremos transmitir ao longo do tempo para todo o nosso time e comunidade.


Nilton Spengler Neto
Diretor de Negócios - PagueVeloz