



## **REGULAMENTO DO PROGRAMA DE CONEXÃO COM STARTUPS CONECTA CALDEIRA EDIÇÃO COMERCIAL E VENDAS**

Chamada 02/2021

### **1. SOBRE O PROGRAMA**

**1.1** O Conecta Caldeira é um programa que tem por objetivo incentivar, validar e conectar startups às empresas associadas ao Instituto Caldeira. O programa acontece através de um processo seletivo de startups que se candidatam a apresentar soluções para desafios lançados pelas empresas associadas.

**1.2** O programa se divide em 3 (três) etapas principais: Inscrições, Seleção e Pitchday. O detalhamento de cada etapa está apresentado a seguir.

### **2. DAS INSCRIÇÕES**

**2.1** As inscrições para a seleção do Programa são gratuitas, iniciam em 15 de julho e deverão ser realizadas até às 23h59min (horário de Brasília) de 14 de agosto de 2021, através do cadastro na plataforma AxonHub disponível no site [www.institutocaldeira.org.br/conecta](http://www.institutocaldeira.org.br/conecta).

**2.2** Não serão aceitas inscrições realizadas fora desse período, assim como o Instituto Caldeira não se responsabilizará por eventuais atrasos, falhas, erros ou indisponibilidade do site que impossibilitem ou prejudiquem a inscrição dos participantes.

**2.3** A inscrição para participação no Programa implica aceitação de todas as regras e condições deste Regulamento, pelo que os participantes declaram que leram, compreenderam, têm total ciência e aceitam, irrestrita e totalmente, todos os itens deste Regulamento.



**2.4** O período de inscrição poderá ser prorrogado a exclusivo critério do Instituto Caldeira caso o mesmo julgue necessário, assim como as demais etapas do cronograma. Toda e qualquer alteração será comunicada via site oficial do Programa.

**2.5** O detalhamento dos desafios e áreas de interesse desta chamada estão apresentados no Apêndice II.

### **3. DA PARTICIPAÇÃO**

**3.1** São elegíveis startups de todo o Brasil e do exterior que atendam aos seguintes requisitos:

- Ser uma Startup constituída dentro dos termos da Lei, com CNPJ válido e ativo na receita federal.

- Ser uma Startup em estágio de desenvolvimento de Tração, conforme definição abaixo:

**Tração:** Startup com produto pronto e validado já em uso com clientes pagantes pela solução por um período mínimo de 12 meses.

**3.2** Todas as propostas devem apresentar diferenciais competitivos e inovadores que se destacam no mercado, seja em seu produto, serviço ou modelo de negócio;

**3.3** Despesas eventuais relacionadas a participação da Startup em qualquer etapa do programa serão de responsabilidade única e exclusiva da participante.

### **4. DOS DIREITOS DE IMAGEM**

**4.1** Os participantes autorizam o uso de sua imagem, nome, arquivos de voz, e vídeos ao Instituto Caldeira, para veiculação pública, sem qualquer restrição ao formato e/ou mídia, sem nenhum ônus ou obrigação, em território indeterminado, durante o período de 12 (doze) meses contados da data final do Programa. Autorizam ainda a divulgação das seguintes informações: nome da empresa, logomarca, nome dos empreendedores, descrição da empresa, fotos, bem como vídeos que contenham imagens da equipe e apresentação da empresa, endereço de website, facebook, twitter e outros canais de redes sociais, depoimentos e qualquer material de mídia produzido durante o Programa, ou fornecido pelos participantes, para veiculação pública, sem qualquer restrição ao formato e/ou mídia, sem nenhum ônus ou obrigação, em território indeterminado, pelo período acima fixado.



## 5. PROPRIEDADE INTELECTUAL E CONFIDENCIALIDADE

**5.1** As apresentações, documentos e dados (descrição da empresa, e-mail, Pitch, localização, mercado e setor) fornecidos pelos participantes não serão de propriedade do Instituto Caldeira e seus associados, mas ficarão armazenados em suas bases de dados para futuras consultas referentes às soluções caso alguma das empresas associadas tenha interesse em conexão direta.

**5.2** O Instituto Caldeira e seus associados não se responsabilizam pela segurança da propriedade intelectual dos projetos participantes, não controlando componentes não previsíveis da possível exposição em razão da participação no Programa, a exemplo da exposição em mídia e contato com terceiros.

## 6. DA SELEÇÃO E CRONOGRAMA

**6.1** O processo seletivo do Programa contará com as seguintes fases de avaliação:

**6.1.1 Triagem:** avaliação das informações disponibilizadas no formulário online pelo Comitê Organizador considerando requisitos mínimos e adequação aos desafios. Aquelas que atenderem corretamente aos critérios avançam para a etapa de filtro;

**6.1.2 Filtro:** Avaliação das empresas associadas ao Instituto Caldeira em relação às soluções inscritas, e priorização das startups que tenham mais *fit* com os desafios e que avançam para a etapa final de Pitchday.

**6.1.3 Pitchday:** avaliação dos pitches das startups finalistas, conforme data e horário estipulados no Apêndice I – Cronograma. A banca avaliadora será composta por Executivos representantes das empresas associadas ao Instituto Caldeira.

NOTA: A aprovação de startups para etapa de negociação comercial para Prova de Conceito (POC) depende exclusivamente do interesse das empresas associadas, não sendo estabelecido um número mínimo de aprovações.

**6.2** O cronograma detalhado com as datas e períodos de cada etapa está apresentado no Apêndice I.



**6.3** A comunicação dos selecionados será feita diretamente às startups pela Comissão Organizadora por e-mail. O resultado será encaminhado para o e-mail cadastrado pela startup no momento da inscrição.

## **7. DA ALTERAÇÃO NO REGULAMENTO E SUSPENSÃO DO PROGRAMA**

**7.1** O Instituto Caldeira e seus associados poderão, a qualquer momento, realizar alterações no presente Regulamento, caso entendam necessário. Eventuais alterações no Regulamento serão comunicadas às startups participantes através do site.

**7.2** O Programa poderá, a critério exclusivo do Instituto Caldeira e seus associados, ser interrompido, suspenso ou cancelado. Nessas hipóteses, o comunicado oficial da organização será publicado no site, sendo de responsabilidade da Startup participante o acompanhamento das atualizações durante o processo de seleção. O eventual cancelamento da chamada não implica em nenhuma indenização ou compensação aos participantes por parte do Instituto Caldeira e seus associados.

## **8. DISPOSIÇÕES FINAIS**

**8.1** O Programa tem a finalidade de promover a conexão entre iniciativas inovadoras e o Instituto Caldeira e suas empresas associadas. A participação no programa não dá à iniciativa inovadora (Startup) a garantia de que seus serviços serão contratados pelo Instituto Caldeira ou suas empresas associadas, ficando a contratação a critério exclusivo destes.

**8.2** Eventual comunicação com os participantes inscritos será feita por contato telefônico, e-mail e/ou por meio do site: [www.institutocaldeira.org.br](http://www.institutocaldeira.org.br).

**8.3** Em caso de dúvidas por parte das startups participantes, poderão ser encaminhadas à Comissão Organizadora através do email [livia@institutocaldeira.org](mailto:livia@institutocaldeira.org).



## APÊNDICE I – CRONOGRAMA

ETAPA	DATA
Divulgação da chamada	15/07 a 06/08/2021
Período de inscrições	15/07 a 06/08/2021
Seleção e Filtro	15/08 a 31/08/2021
Comunicação de resultados da seleção	08/09/2021
Instruções e esclarecimentos de dúvidas para o Pitchday	14/09/2021 das 17h às 18h
Pitchday (cada startup terá um horário em específico)	23 e 24/09/2021 das 9h às 12h



## APÊNDICE II – DELIMITAÇÃO DE DESAFIOS

Chamada 02/ 2021

DESAFIO	DESCRIÇÃO	ÁREAS DE INTERESSE
<b>1. SOLUÇÕES PARA ENTENDER E IDENTIFICAR OS CLIENTES</b>	<p>Hoje, enfrentamos um problema de identificação do nosso cliente devido à falta de integração dos diversos canais que utilizamos e atuação independente de marcas dos produtos. Este problema causa a falta de visão clara do comportamento de consumo, baixa fidelização e engajamento, iniciativas de marketing pouco segmentadas e perda de oportunidades de novos negócios.</p>	<p>Buscamos soluções que integrem diversos canais e entreguem informações de tendências comportamentais e perfis dos nossos clientes. Buscamos soluções que nos apoiem em sermos mais assertivos no relacionamento e reconhecimento do cliente ao longo de toda a sua jornada de compra e pós-venda, aumentando assim a taxa de retenção e o nível de satisfação dos clientes.</p>
<b>2. SOLUÇÕES PARA GESTÃO DE VENDAS E PORTFÓLIO DE PRODUTOS</b>	<p>Na gestão de vendas de bens de consumo para atacadistas e varejistas temos o desafio de aumentar a relevância e extensão do nosso portfólio de produtos. Este problema traz como efeitos negativos ter um mix de produtos pouco rentável e a menor distribuição dos nossos produtos, visto que o consumidor não tem oportunidade de acessar todos os itens do nosso portfólio.</p>	<p>Buscamos soluções que auxiliem na gestão de clientes, funis de venda e produtos. Com isso, queremos rentabilizar o nosso portfólio com os clientes atacadistas e varejistas, além de melhorar nossa participação de mercado e reconhecimento da marca.</p>
<b>3. FERRAMENTAS PARA PROSPECÇÃO E QUALIFICAÇÃO DE LEADS</b>	<p>Identificação e qualificação de leads, e prospecção de novos clientes são os nossos desafios. A dificuldade de identificação de prospects em conjunto com gestão do tempo e priorização de atividades pouco efetivas têm gerado baixa conversão de novos clientes e ineficiência da equipe de vendas.</p>	<p>Buscamos tecnologias e soluções que auxiliem na prospecção e qualificação de leads. Com isso, temos os objetivos de aumentar a base de clientes, a receita com novos clientes e a eficiência das operações de vendas.</p>
<b>4. SOLUÇÕES PARA GESTÃO DO ATENDIMENTO EM MÚLTIPLOS CANAIS</b>	<p>Buscamos maior eficácia nos diversos canais de contato que os clientes utilizam para conversar conosco. Hoje, enfrentamos insatisfação dos clientes e qualificação ineficaz dos leads devido à dificuldade de atender canais digitais e físicos simultaneamente. A falta de experiência no atendimento multicanal e a dificuldade de atender a expectativa de pronto-atendimento do cliente têm impactado nossos resultados comerciais.</p>	<p>Buscamos soluções que possam auxiliar a sermos mais efetivos no atendimento em múltiplos canais de relacionamento. Assim, buscamos melhorar a satisfação dos clientes e aumentar a conversão de leads e fechamentos comerciais.</p>
<b>5. SOLUÇÕES PARA VISUALIZAÇÃO E INTELIGÊNCIA DE DADOS COMERCIAIS</b>	<p>Buscamos uma operação comercial mais inteligente e estratégica. Acreditamos que com maior visibilidade e inteligência de dados podemos ter processos de previsão de demanda e vendas mais eficientes. A baixa utilização de dados para gestão comercial traz efeitos negativos como falta de posicionamento claro de preços, engajamento do time no alcance de metas e dificuldade de previsão de demanda.</p>	<p>Buscamos soluções que integrem diferentes bases de dados comerciais e de clientes gerando maior visualização das informações e geração de insights para a equipe de vendas. Acreditamos que soluções com inteligência artificial possam ser um diferencial.</p>