



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

Chamada nº 03 / 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 13 de setembro e deverão ser realizadas até às 23h59min (horário de Brasília) de 8 de outubro de 2021, através do cadastro na plataforma AxonHub disponível nos links no site <https://institutocaldeira.org.br/conecta-caldeira/>.

**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 [debora@institutocaldeira.org](mailto:debora@institutocaldeira.org).



## APÊNDICE I – CRONOGRAMA

ETAPA	DATA
Divulgação da chamada	13/09 a 08/10/2021
Período de inscrições	13/09 a 08/10/2021
Seleção e Filtro	11/10 a 22/10/2021
Comunicação de resultados da seleção	08/11/2021
Instruções e esclarecimentos de dúvidas para o Pitchday	16/11/2021 das 17h às 18h
Pitchday (cada startup terá um horário em específico)	02 e 03/12/2021 das 9h às 12h

## APÊNDICE II – DELIMITAÇÃO DE DESAFIOS

Chamada 03/ 2021

DESAFIO	DESCRIÇÃO	ÁREAS DE INTERESSE
<b>1. SOLUÇÕES PARA GESTÃO CENTRALIZADA DOS INDICADORES DE CAMPANHAS</b>	Temos o desafio de gerar e analisar de forma centralizada todos os indicadores das mídias (online e offline) por campanhas. Com isso, enfrentamos dificuldades em medir a eficiência de todas as mídias, causando uma menor assertividade das campanhas. Isto tem impacto na visualização da performance das campanhas, gerando desperdício de investimentos em mídias e comprometendo a experiência do cliente.	Buscamos soluções que viabilizem a atribuição de resultados das campanhas offline de forma parametrizada. Além disso, visamos plataformas que permitam mensurar a efetividade das campanhas de forma centralizada, permitindo assim planejar ações baseadas em dados. Com isso, queremos melhorar a experiência e fidelização do cliente e otimizar o investimento em marketing.
<b>2. SOLUÇÕES PARA MAPEAMENTO E ACOMPANHAMENTO DA JORNADA DO CLIENTE</b>	Por conta da falta de proximidade com o consumidor, enfrentamos a dificuldade de entender e acompanhar a jornada de compra do cliente, desde a conscientização até a toma de decisão. Com isso, temos o desafio de melhorar o reconhecimento das marcas e potencializar os índices de satisfação do cliente, através das iniciativas com foco na experiência do cliente em todos os pontos de contato com as marcas.	Buscamos soluções que nos auxiliem a estabelecer diretrizes para mapeamento da jornada do cliente, além de soluções que consigam entregar dados da jornada do cliente fornecendo insights para tomada de decisão.



<p><b>3. FERRAMENTAS PARA EXPERIÊNCIA DIGITAL DE CONSUMO EM LOJAS FÍSICAS</b></p>	<p>Digitalização da experiência do cliente no mundo “fígital” é o nosso grande objetivo. Hoje, não oferecemos uma boa experiência de jornada digital em nossas lojas físicas por não fomentar o consumo simultâneo de canais (omnicanal). Sendo assim, enfrentamos o desafio de oferecer uma experiência linear em todos os canais de compra, integrando o digital ao físico.</p>	<p>buscamos tecnologias e soluções que auxiliem na digitalização da experiência do cliente em pontos de vendas físicos. Assim, queremos elevar o nível de personalização da experiência, incrementar o número de clientes híbridos, aumentar o ticket médio e número de vendas, além de potencializar a fidelização dos clientes.</p>
<p><b>4. FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE ATENDIMENTO MULTICANAIS</b></p>	<p>Hoje, enfrentamos insatisfações dos clientes nas jornadas de compra e de pós-compra devido à falta de integração dos multicanais de contato com a marca. Este problema, causado essencialmente pela falta de uma visão única do cliente, compromete a reputação das nossas marcas e impacta diretamente no desempenho das vendas e na operação, devido ao retrabalho dos processos manuais do BackOffice.</p>	<p>Para enfrentar este desafio, buscamos soluções que possam auxiliar a sermos mais efetivos no atendimento em múltiplos canais de relacionamento. Assim, visamos melhorar a satisfação dos clientes, melhorar a imagem da marca e aumentar o volume de vendas. Com isso, queremos entregar uma boa experiência nos multicanais de atendimento e colocar em prática oportunidades identificadas através da voz do cliente.</p>
<p><b>5. SOLUÇÕES AUTOMATIZADAS DE ATENDIMENTO AO CLIENTE</b></p>	<p>Por conta da baixa integração entre os canais e atendimento pouco automatizado, enfrentamos a dificuldade de nos comunicar de maneira eficiente com os nossos clientes. Este problema, alinhado a falta de agilidade na resolução de burocracias e a necessidade de integração do presencial ao online, traz consequências negativas, como o baixo nível de satisfação com o atendimento ao cliente, demora excessiva na resolução de problemas e percepção negativa da marca.</p>	<p>Buscamos soluções automatizadas que identificam e padronizam qual é a demanda solicitada pelo cliente visando facilitar e agilizar o atendimento. Entendemos que chatbots de atendimento ao cliente, com integração de canais, podem se encaixar como possível solução. Com isso, visamos aumentar os índices de satisfação dos clientes e ter um ganho de produtividade das equipes de atendimento, deixo-as com mais tempo para focarem em atividades de maior valor agregado.</p>