



REGULAMENTO DO PROGRAMA DE CONEXÃO COM STARTUPS CONECTA CALDEIRA EDIÇÃO USER EXPERIENCE E CUSTOMER EXPERIENCE

Chamada nº 08 / 2022

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 26 de Setembro e deverão ser realizadas até às 23h59min (horário de Brasília) de 26 de outubro de 2022, através do cadastro no formulário 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 a 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

8.3 Em caso de dúvidas por parte das startups participantes, poderão ser encaminhadas à Comissão Organizadora através dos emails debora@institutocaldeira.org e cristina@institutocaldeira.org.



APÊNDICE I – CRONOGRAMA

ETAPA	DATA
Divulgação da chamada	26/09 a 19/10/2022
Período de inscrições	26/09 a 26/10/2022
Seleção e Filtro	26/10 a 11/11/2022
Comunicação de resultados da seleção	Até 18/11/2022
Instruções e esclarecimentos de dúvidas para o Pitchday	22/11/2022 das 11h às 12h
Pitchday (cada startup terá um horário em específico)	29 e 30/11/2022 das 9h às 12h

APÊNDICE II – DELIMITAÇÃO DE DESAFIOS

Chamada 08/ 2022

DESAFIO	DESCRIÇÃO	ÁREAS DE INTERESSE
1. SOLUÇÕES PARA ACOMPANHAMENTO DA JORNADA DO CLIENTE	Devido à falta de clareza do mapeamento da jornada do nosso cliente, a descentralização das informações e problemas na comunicação com nossos clientes, ocasiona-se uma falta de clareza das necessidades de nossos usuários e desconhecimento de suas dores. Portanto, temos a falta do controle do nível de satisfação do cliente em toda a jornada e falhamos em tomar as melhores decisões de vendas, gerando cancelamentos por falta de soluções atrativas para o cliente.	Sendo assim, buscamos ferramentas de dados para acompanhamento da jornada do cliente que identifiquem suas dores e ofereçam soluções mais assertivas aumentando a retenção e Life Time Value (LTV). Almejamos encontrar sistemas que apresentem apoio consultivo no modelo de processo, visualização de dados em um local único e geração de insights para oferta de produtos.
2. SOLUÇÕES QUE PROPORCIONAM VISIBILIDADE AO CICLO DO PEDIDO TANTO INTERNAMENTE QUANTO EXTERNAMENTE À EMPRESA	Devido ao grande número de sistemas envolvidos nos processos de geração de vendas e descentralização das informações disponíveis dos pedidos, enfrentamos dificuldades na visibilidade e rastreabilidade dos pedidos dos clientes. Com isso, lidamos com diferentes problemas, como: insatisfação e reclamações de clientes, gasto de tempo buscando informações em setores diversos, impacto negativo sobre a marca e devolução de produtos.	Em função disso, procuramos ferramentas que consultem diferentes bases de dados e consolidem o tracking de pedidos, permitindo uma visão de cada uma das etapas em um único ponto de consulta. Visamos soluções que disponibilizem as informações em diferentes plataformas (web, e-mail, WhatsApp, etc), apresentem informações confiáveis e permitam o envio automático de informações, com o objetivo de proporcionar uma rotina padronizada de entrega.



<p>3. SOLUÇÕES PARA LOCALIZAÇÃO INDOOR DE USUÁRIOS</p>	<p>Devido ao tamanho da nossa infraestrutura, a alta circulação de pessoas, a distância entre áreas e departamentos e falta de sinalizações, atualmente, nossos usuários encontram dificuldades de se localizarem dentro das nossas dependências. Por esses motivos, ocorrem atrasos em nossos atendimentos, ocasionando experiências desfavoráveis aos nossos usuários.</p>	<p>Desta forma, pretendemos encontrar soluções e ferramentas que possibilitem a localização indoor com a utilização de smartphones e/ou totens dentro dos ambientes, objetivando a melhoria de satisfação dos nossos usuários, pontualidades dos serviços prestados e precisão nos locais de atendimento.</p>
<p>4. PLATAFORMAS DE HOSPEDAGEM E COMPARTILHAMENTO DE CONTEÚDO DE FORMA SIMPLIFICADA</p>	<p>Por conta da baixa adesão dos canais de divulgação de informações técnicas dos produtos da empresa, material técnico informativo com acesso dificultado e falha na comunicação do produto em alguns dos nossos canais, nosso cliente apresenta diversas dúvidas técnicas no momento da compra, ocasionando desgastes no relacionamento. Logo, nos deparamos com falhas na comunicação do produto com os clientes e vendedores, acarretando erros nas configurações de pedidos e demoras nas precificações.</p>	<p>Buscamos plataformas que permitam a gestão da informação, como a armazenagem de treinamentos técnicos dos nossos produtos, voltados especificamente para o vendedor, proporcionando assim, uma comunicação assertiva com os clientes. Visamos também, soluções que permitam o compartilhamento e consumo de mídias, de forma segura e com controle de acessos, intuitiva e que proporcione uma experiência interativa ao usuário.</p>
<p>5. SOLUÇÕES QUE CENTRALIZEM CONTEÚDOS DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA INSTRUINDO OS USUÁRIOS A TOMAREM MELHORES DECISÕES</p>	<p>Por existirem inúmeras fontes de aprendizado sobre educação financeira, as informações se tornam pulverizadas e descentralizadas. Sendo assim, nosso usuário não encontra a melhor experiência dentro da nossa plataforma, não acessando nossos melhores conteúdos educacionais.</p>	<p>Queremos obter soluções que possam canalizar o conteúdo de educação financeira e engajar o usuário com a nossa ferramenta, melhorando o nível de satisfação e o Life Time Value (LTV). Consideramos um diferencial soluções de gamificação White Label (solução back-end que possa ser implementada e acoplada em ambiente da plataforma).</p>