

Como Florianópolis transformou-se em um pólo de tecnologia?



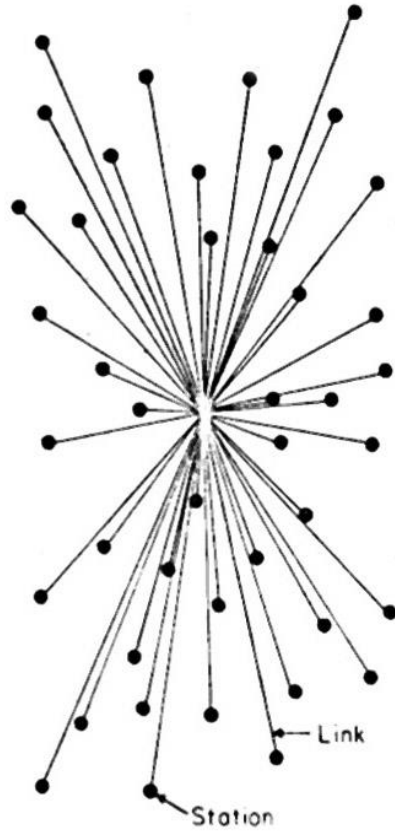
Carlos Pedroza
Channel Account Manager
Resultados Digitais

Vários fatores e atores

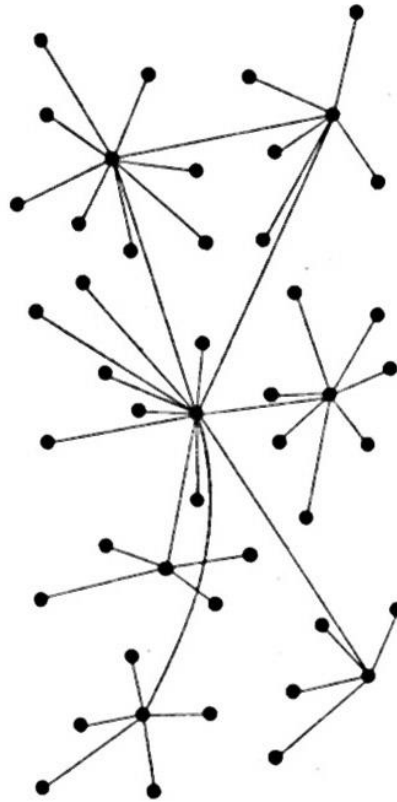
- **Macrotendência;**
- **Atores do Ecossistema;**
- **Resultados Digitais;**
- **Práticas e métricas;**



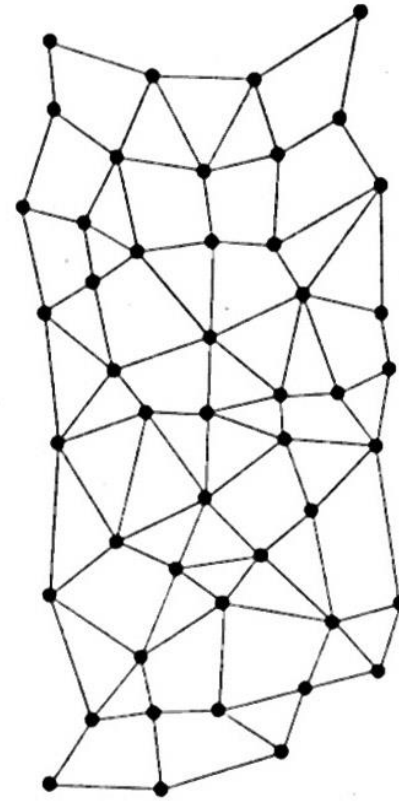
Paul Baran, em 1964...



CENTRALIZED
(A)



DECENTRALIZED
(B)



DISTRIBUTED
(C)

Transformação Digital

Interações Horizontais

Novos Fluxos

- Relações
- Empresas
- Recursos

Nova Economia

**Como Florianópolis
transformou-se em um
pólo de tecnologia?**

Ecossistema e seus Atores

- **Instituições Públicas e Privadas**
- **Investidores**
- **Idéias (startups)**

Instituições

- **Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia (ACATE)**
- **Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras (Certi)**

Sinapse da Educação: incentivo ao empreendedorismo inovador. Recursos financeiros, capacitações e suporte.

Instituições

- **Finep:**

Da pesquisa básica até a preparação do produto para o mercado. Vinculada ao **Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC)**

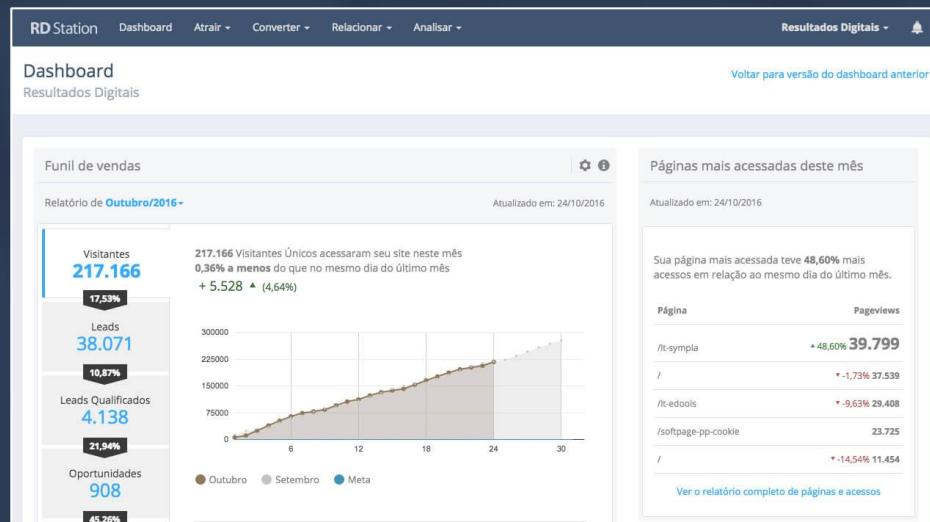
- **Universidades**

Investidores:

- Aceleradoras
- Incubadoras
- Capital semente (Seed)
- Venture Capital
- Venture Building

Empresas & Startups

Resultados Digitais
Softplan
Chaordic
Contentools
Exact Sales



Case

Resultados Digitais

Software as a Service (Saas)

+10.000 Clientes Recorrentes
gerando resultados

+20 Países
utilizando RD Station Marketing

+ 1.700 Agências parceiras
crescendo seus negócios e dos clientes

+ 8.000 participantes no RD Summit

Maior Evento de Marketing Digital e Vendas da América Latina





+ de 600
colaboradores
(RDoers) e
sede própria

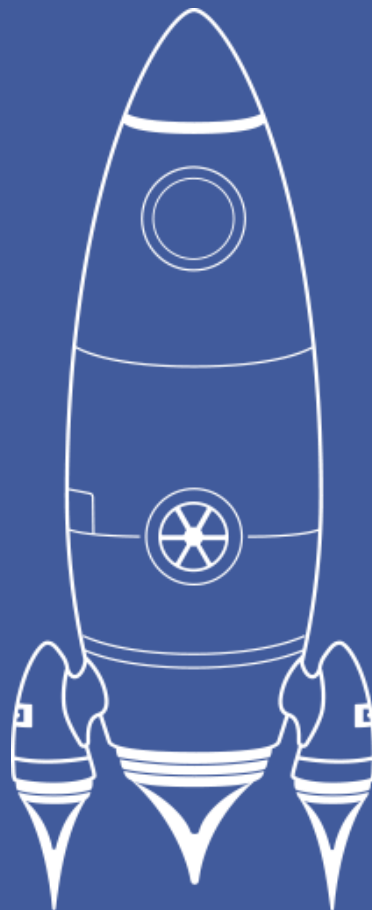


4 rodadas de investimento

RedPoint eventures, DGF
Inova, Astella e

**TPG growth (62
milhões de reais)**

Mesmo que investiu em
**Spotify, Uber e
AirBnb.**



PME

Esta empresa apostou num mercado novo e conseguiu R\$ 83 milhões

Cinco empreendedores criaram, em 2011, a Resultados Digitais. Mas ainda não havia no Brasil a cultura do marketing digital.

Por Mariana Fonseca

14 nov 2016, 08h00





E agora? Quais os planos?

- Expansão Internacional (MX e CO)
- 2018 AR, PT e ES.
- RD University
- RD Station App Store (+100)

**Como tudo
começou?**

Mas antes..

Metodologia Inbound

em 2 minutos

ATRAIR

VISITANTES

CONVERTER

LEADS

RELACIONAR

VENDER

CLIENTES

ANALISAR



Breve Histórico

Eric criou a Praestro (mobile)

Descobriu Inbound Marketing

Montou um Blog

Consultorias e 'Software Manual'

Breve Histórico

Primeira Versão Software

Primeiros Clientes > Primeiros Cancelamentos

Metodologia

Padronização e Escala

Práticas & Métricas

Gestão:

OKRs x KPIs

Objetivos Chave de Negócio
x
Indicadores Chave

Gestão:

OKRs x KPIs

Objetivo: Criar uma experiência de cliente incrível

Key results:

- Melhorar a nota final de 8 para 9
- Aumentar as recompras de 8% para 20%
- Manter o CAC abaixo de R\$2.500

Simples > Ágil > Mensurável > Transparente

1. Definição de Metas Anuais
2. Meta das áreas
3. Definição dos OKRs Trimestrais
4. Definição dos projetos

Gestão de Projetos:

Metodologias Ágeis (Scrum e Kanban)

Benchmark

MVP (mínimo produto viável)

SLA (service level agreement)

Financeiros:

CAC: Custo Aquisição de Cliente

LTV: Life Time Value

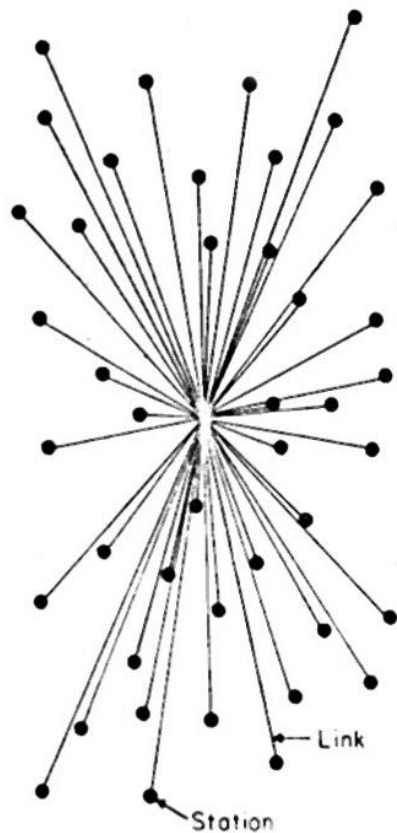
ROI: Return Of Investiment

Churn: Cancelamentos

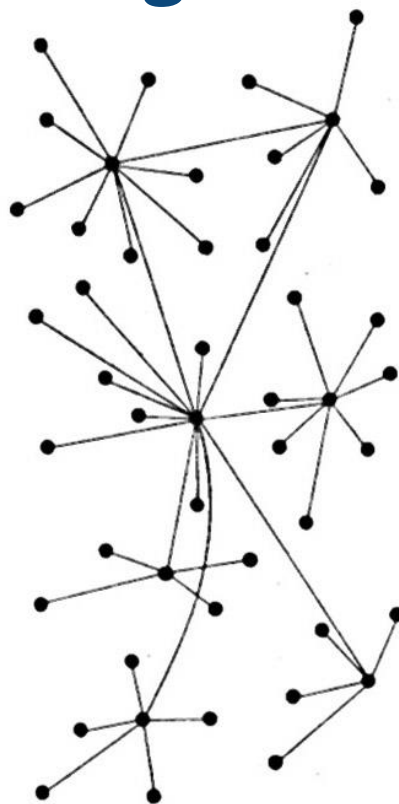
**Vamos compartilhar
conhecimento?**

Vamos crescer JUNTOS?

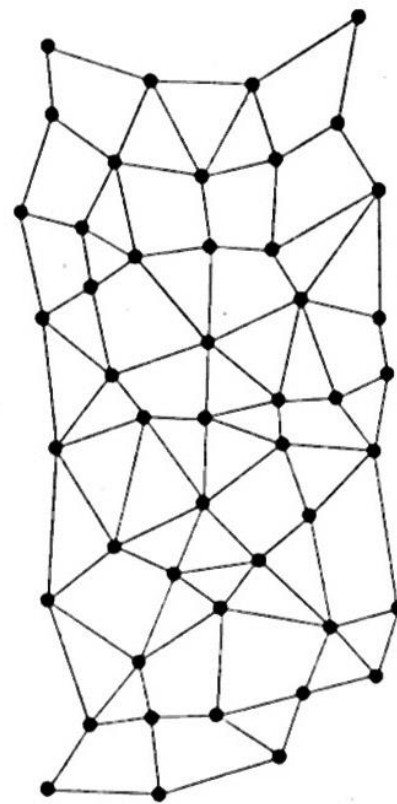
Essa realidade já chegou...



CENTRALIZED
(A)



DECENTRALIZED
(B)



DISTRIBUTED
(C)

Obrigado!

carlos.pedroza@resultadosdigitais.com.br

skype: caue.rd