

RELATÓRIO DE VIAGEM

À JARAGUÁ DO SUL E BALNEÁRIO CAMBORIÚ:

* SAÍDA DE ITAJAÍ: DIA 21/11/2024 às 12H00M PARA JARAGUÁ DO SUL

1) REUNIÃO COM O SR. GABRIEL VIEIRA

Assessor de comunicação e marketing da NOVALE HUB – Centro de Inovação de Jaraguá do Sul.



A conversa técnica, foi orientada e desenvolvida com uma abordagem integrada e direcionada, sobre as estratégias de marketing para o Centro Regional de Inovação ELUME, focado em três pilares: a) Ativação do Ecossistema; b) Estímulo à Cultura Inovadora; c) Oportunizar Ambientes de Negócio.

a) ATIVAÇÃO DO ECOSISTEMA

Objetivo

Conectar os atores do ecossistema de inovação — startups, empresas, instituições acadêmicas, investidores e governo — e criar sinergia entre eles.

Estratégias de Marketing

Criação de Redes Colaborativas

Eventos de Networking:

Realize meetups, happy hours e painéis de discussão para promover conexões. Exemplo: “Encontros do Ecossistema”, com convidados que representem diferentes segmentos.

Plataformas Online:

Desenvolva um portal ou aplicativo onde startups e empresas possam se registrar, trocar ideias e divulgar desafios ou projetos.

Parcerias Estratégicas

Corporativo:

Firmar acordos com empresas para oferecer laboratórios de pesquisa e desenvolvimento (P&D) compartilhados.

Acadêmico:

Estabelecer cooperação com universidades para envolver estudantes e pesquisadores em projetos do centro.

Público:

Trabalhar com prefeituras e órgãos governamentais em programas de fomento à inovação.

Marketing de Conteúdo

Relatórios de Impacto:

Publique dados sobre como o centro impulsiona o ecossistema (ex.: número de startups incubadas, empregos gerados, investimentos captados).

Cases de Sucesso:

Divulgue histórias inspiradoras de empresas ou projetos que cresceram no ecossistema do centro.

Presença em Feiras e Eventos

Participação ativa em congressos, feiras tecnológicas e fóruns de inovação. Promova o centro nesses eventos como um hub de oportunidades e colaboração.

b) ESTÍMULO À CULTURA INOVADORA

Objetivo

Transformar o centro em um catalisador de criatividade, experimentação e mentalidade inovadora para indivíduos e organizações.

Estratégias de Marketing

Workshops e Capacitações

Programas Educacionais:

Crie trilhas de aprendizado sobre temas emergentes como inteligência artificial, IoT, design thinking e metodologias ágeis. Exemplo: “Semana da Inovação”, com workshops imersivos e palestras.

Certificações e Cursos Online:

Ofereça cursos sobre inovação e empreendedorismo, certificando os participantes.

Campanhas de Comunicação

Divulgação de Boas Práticas: Use redes sociais, blogs e newsletters para compartilhar insights sobre inovação e transformação digital. Exemplo: Série no Instagram “5 passos para implementar inovação no seu negócio”.

Desafios e Hackathons:

Organize competições abertas a estudantes, profissionais e startups para resolver problemas reais de mercado.

Criação de Espaços Inspiradores**Ambientes Colaborativos:**

Use as instalações do centro como um exemplo de cultura inovadora, com design moderno e áreas de co-criação.

Visitas Guiadas:

Convide escolas, empresas e líderes para conhecer o espaço e interagir com projetos em andamento.

Produção de Conteúdo Educacional**Publicações Técnicas:**

Desenvolva e-books, whitepapers e webinars sobre tendências tecnológicas e metodologias inovadoras.

Podcast do Centro de Inovação:

Episódios com especialistas discutindo temas de inovação, empreendedorismo e tecnologia.

c) OPORTUNIZAR AMBIENTE DE NEGÓCIOS**Objetivo**

Posicionar o centro como um espaço onde startups e empresas possam crescer e prosperar, atraindo investidores e gerando negócios.

Estratégias de Marketing**Matchmaking e Networking****Plataforma de Conexão:**

Desenvolva um sistema online para conectar startups a investidores e grandes empresas. Exemplo: “Marketplace de Inovação”, onde os projetos são apresentados para análise de investidores.

Eventos Focados em Negócios:

Pitch Days: Eventos onde startups apresentam soluções para uma banca de investidores. Rodadas de Negócios: Sessões de matchmaking entre empresas com desafios específicos e startups com soluções.

Programas de Aceleração e Incubação

Divulgação Ampla: Investir em campanhas digitais para atrair startups para os programas oferecidos pelo centro. Criar landing pages específicas para cada programa, destacando benefícios como mentorias, networking e acesso a capital.

Parcerias com Investidores:

Estabeleça acordos com fundos de venture capital e anjos para alocar recursos às startups do centro.

Divulgue essas parcerias como diferenciais competitivos do centro.

Estudos de Caso**Resultados Tangíveis:**

Publicar histórias detalhadas de startups que prosperaram no centro.

Exemplo: “Como a Startup X captou R\$ 1 milhão em investimentos no nosso ecossistema”.

Infraestrutura e Benefícios**Destaque de Diferenciais:**

Promova as vantagens do ambiente físico e tecnológico, como laboratórios, coworking, consultoria jurídica e suporte técnico.

Certificações e Qualidade:

Trabalhe com selos de qualidade ou certificações que reforcem a credibilidade do espaço como um ambiente propício a negócios.

Eventos Corporativos**Parcerias B2B:**

Realize encontros para empresas apresentarem desafios que possam ser solucionados por startups residentes.

Exemplo: “Encontro de Soluções Tecnológicas para o Setor de Saúde”.

Estratégias Transversais

Algumas ações podem se aplicar aos três pilares:

Marketing Digital Integrado:

Use uma estratégia omnichannel, garantindo presença consistente em redes sociais, e-mails, eventos e site oficial.

KPIs e Métricas:

Monitore o impacto das estratégias com indicadores como:

Taxa de crescimento do ecossistema (número de startups, investidores e parceiros).

Engajamento em eventos e capacitações.

Valor gerado em negócios no ambiente do centro.

Sustentabilidade e Impacto Social:

Posicionar o CRI, como um agente de transformação socioeconômica.

Destarte, com essas estratégias, o Centro Regional de inovação – ELUME, será percebido como referência no desenvolvimento do ecossistema, fomento da cultura inovadora e geração de negócios.

2) PARTICIPAÇÃO DO EVENTO “NOVALE EXPERIENCE 2024”.

No dia 22/11/24, às 09H00M, iniciou a programação do “Novale Experience 2024”. O evento foi uma celebração focada em abrir o Centro de Inovação para a comunidade e discutir os caminhos futuros do empreendedorismo e dos negócios. A programação contou com a participação de personalidades do setor de tecnologia como Aurélio Rosa, ex-engenheiro da Tesla Motors, e Dieter Borgert, renomado especialista em Inteligência Artificial e fundador da *SmartQI*, que conduziu palestras e painéis sobre inovação aberta, inteligência artificial e transformação digital.

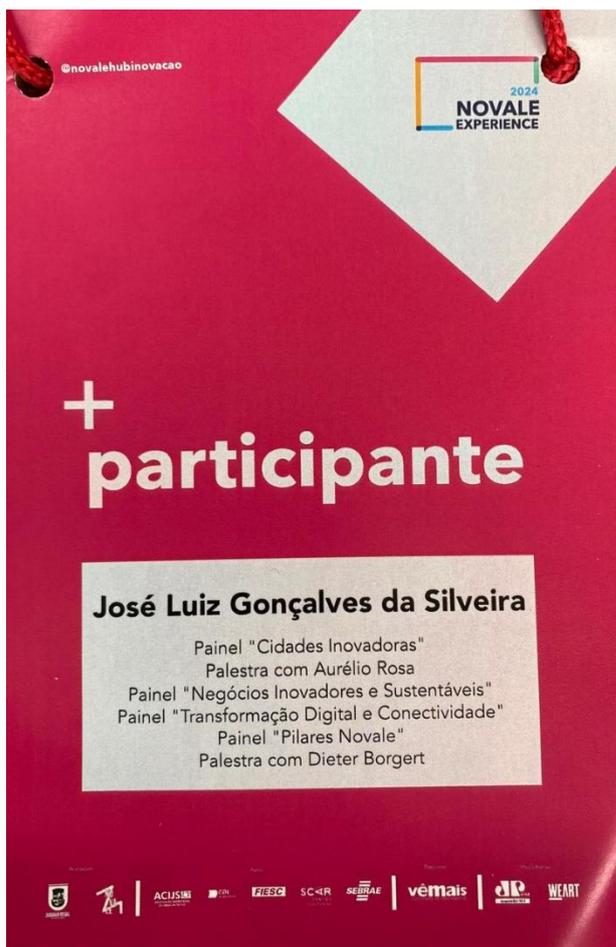
“A inovação é o motor para o desenvolvimento econômico e social, e o Novale Experience é o palco onde os visionários de hoje moldam o amanhã”, afirmou Talita Beber, presidente da Associação do Centro de Inovação Jaraguá do Sul. **“É uma oportunidade única para a comunidade local e os líderes de indústrias se conectarem e compartilharem ideias transformadoras”,** completou Talita Beber.



→ Foto com os Gestores de Centros de Inovação



A Prefeitura de Jaraguá do Sul e o Centro de Inovação, realizaram o **“NOVALE EXPERIENCE 2024”**, marcando o maior evento de inovação da região. Inspirado no sucesso do Agita Novale de 2023, o evento expandiu sua programação e proporcionou uma imersão completa no universo do empreendedorismo e das tecnologias emergentes, colocando a Inovação no centro das atenções.



3) PARTICIPAÇÃO DO EVENTO “CREA-SUMMIT 2024”, NO EXPOCENTRO BALNEÁRIO CAMBORIÚ.

No dia 23/11 às 08H00M às 17H30M.



08H00M – ABERTURA DA FEIRA TECNOLÓGICA

ACATE; SEBRAE; REDE CATARINENSE DE POLOS DE INOVAÇÃO; SAPIENS PARQUE.



- Industrialização da Construção Civil e o Despertar para Inovação

- O papel dos profissionais do sistema na transformação das cidades em ambientes mais inteligentes e sustentáveis



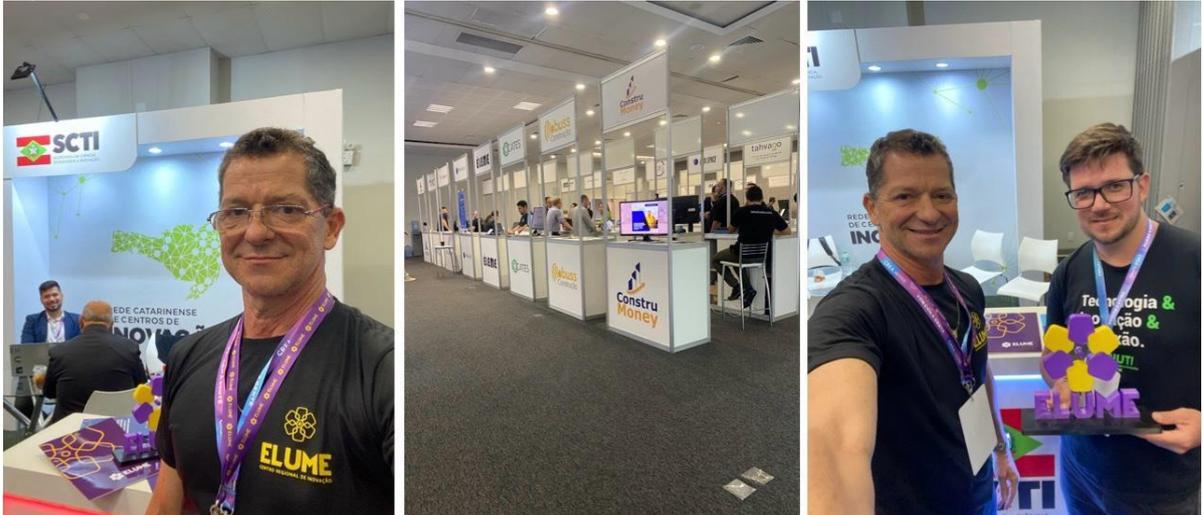
- Sistemas Energéticos Eficientes

- Do Campus ao Mercado: Inovações, Empreendedorismo e Oportunidades

- Inovação no Sistema Profissional

- Indústria 4.0 e Neo Industrialização: A Revolução Digital que está redefinindo o futuro da produção

- Energia Renovável e o Mercado Livre



- Tecnologias disruptivas: Hidrogênio para a Eficiência Energética e Descarbonização
- Comitê BIM CREA-SC ações e desafios para Santa Catarina
- Novo profissional do Agronegócio
- Engenharia com Elas: Conquistas, Desafios e Oportunidades para as Próximas Gerações
- Mútua SC, inovação para o fortalecimento dos profissionais e entidades
- Senna Tower - Maior Edifício Residencial do Mundo
- 17H15M: Encerramento



4) NOTAS FISCAIS

a) 21NOV2024 – Jaraguá do Sul

PANIFICADORA MELHOR PAO
PANIFICADORA MELHOR PAO LTDA
CNPJ: 37.245.780/0001-40 IE: 260716863
RUA VICTOR ROSEMBERG, 482 - VILA LENZI JARAGUA DO
SUL, SC - Fone: (47)8808-7165
Documento Auxiliar da Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica

#CÓDIGO	DESCRIÇÃO	QTD	UN	VL.UNIT	VL.TOTAL
001	000675 FESTIVAL DE CUCAS				
	0,279 KG	40,99			11,44
002	000003 AGUA COM E SEM GAS				
	1 UN	3,99			3,99
Qtde. Total de Itens					2
Valor Total R\$					15,43
Valor a Pagar R\$					15,43
FORMA DE PAGAMENTO					VALOR PAGO R\$
Cartão de Débito					15,43

Consulte pela chave de acesso em
<https://sat.sef.sc.gov.br/nfce/consulta>
4224 1137 2457 8000 0140 6500 1000 0563 1113 8480 7830

CONSUMIDOR CPF: 665.958.639-00 Jose
luiz goncalves

NFC-e nº 000.056.311
Série 001
21/11/2024 16:42:42
Via Consumidor

Protocolo de autorização:
242240767187601
Data de autorização: 21/11/2024 16:42:41

Imp. Aprox.: R\$ 2,13 Fed. e R\$ 2,05 Est. e R\$ 0,00 *Mut*
Fonte: IBPT SC 4B7157
Operador: ADMINISTRADOR
Obrigado pela preferencia
Volte sempre!

b) 22NOV2024 – Jaraguá do Sul

CNPJ: 18.572.217/0001-31 JORGE MARCELO
RIBEIRO
RUA CESARE VALENTINI, 200 Tres Rios do Sul
- Jaraguá do Sul - SC 89254-241 Fone:
3273-5252 | E.: 262.469.863
DOCUMENTO AUXILIAR DA NOTA FISCAL DE CONSUMIDOR ELETRÔNICA

# Cód	Descrição	Qtd	Un	Vi Unif.	Vi Total
001	50 Almoço Evento				
	1 UN X	42,90			42,90
002	37 Suco Integral de Laranja				
	1 UN X	9,90			9,90
QTD. TOTAL DE ITENS					002
VALOR TOTAL R\$					52,80
FORMA DE PAGAMENTO					Valor Pago
Cartão de Débito					52,80

Consulte pela Chave de Acesso em
<https://sat.sef.sc.gov.br/nfce/consulta>
4224 1118 5722 1700 0131 6500 1000 0007 2518
5022 4100

CONSUMIDOR CPF: 555.958.639-00
NFC-e nº 000000725 Série: 001 22/11/2024 12:46:32
Protocolo de Autorização: 242240760174392
Data de Autorização: 22/11/2024 12:46:34

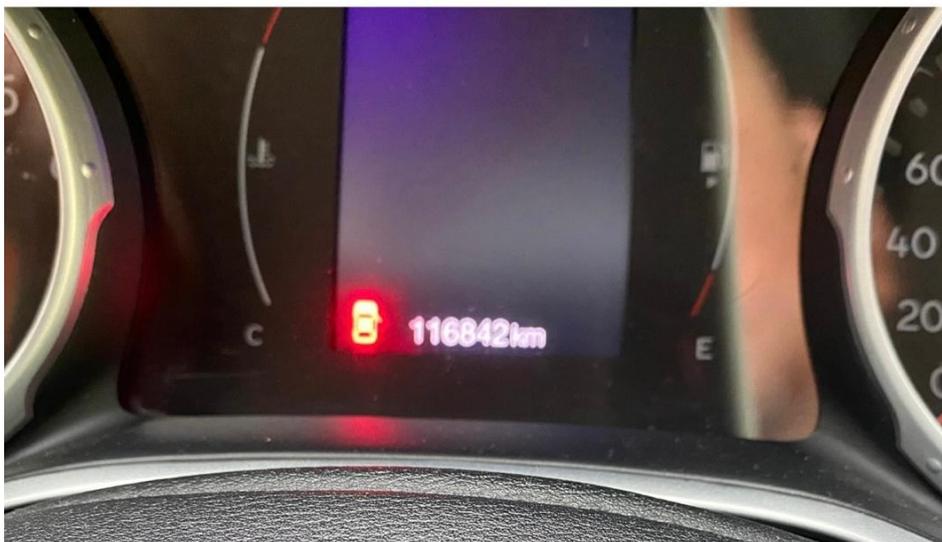
Pedido: 308
© 2024 - Peça Softwares para Bar e Restaurantes LTDA

c) 23NOV2024 – Balneário Camboriú



5) KILOMETRAGEM TOTAL – 287 KM

a) Saída de Itajaí:



b) Retorno à Itajaí:



*** RETORNO À ITAJAÍ: DIA 23/11/2024 às 18H40M.**

Itajaí, 26 de novembro de 2024

Documento assinado digitalmente
gov.br JOSE LUIZ GONCALVES DA SILVEIRA
Data: 26/11/2024 23:34:48-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

José Luiz **Gonçalves** da Silveira
Dir. Administrativo/Fin I-Par

