

TI (NE)



Revista TI Nordeste
Informação a serviço da região

ABR, MAI E JUN 2022 / Nº 65 / ANO 11

GTN GRUPO
TI NORDESTE

NaaS

Estudo revela que um terço das
empresas já adotam o serviço

INVESTIMENTO

Grupos de Investidores-anjo se engajam em plataformas de investimentos

UX DESIGN

4 mitos que prejudicam a experiência digital do usuário



Torne-se referência
e eleve os níveis da
sua empresa.



18

Estudo encomendado pela Aruba revela que um terço das organizações já adotam NaaS (Network as a Service), modelo no qual hardware e software de rede são consumidos como serviço

8 LANÇAMENTOS

Câmera corporal Ourolux apresenta nova linha de lâmpadas inteligentes

14 SEGURANÇA

Copo térmico de cerveja que é sucesso vira isca de golpes e falsificações

16 SERVICE

Grupo Carmais alcança 80% de sucesso no agendamento de serviços com CRM Syonet

24 FINANCIAMENTO

BNB disponibiliza R\$ 46,4 milhões para financiamento de energia solar

26 PROTEÇÃO

Conheça as caixas indestrutíveis para armazenagem de diversos equipamentos



10

DESIGN

4 mitos que prejudicam a experiência digital do usuário

34 ORIENTAÇÃO

Saiba o que fazer em caso de roubo de celular desbloqueado

36 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Voice bot: como a inteligência artificial fortalece o atendimento ao cliente?

30

INVESTIMENTO

Grupos de Investidores-anjo se engajam em plataformas de investimentos em startups e impulsionam aportes





Lá se vão 10 anos e 65 edições publicadas. São mais de 1.000 matérias disponíveis em nosso portal. Sim, temos muito a comemorar em 2022. Nesse período a gente assistiu muitas mudanças e inovações. Mas essas transformações não foram somente na tecnologia em si. A TI Nordeste sempre trouxe em primeira mão as mudanças na Lei e regulamentações do mercado. Foi assim com uma de nossas edições mais lidas, a número 15 (Maio de 2014) que trazia com exclusividade uma matéria sobre o então novo Marco Civil da Internet. Na edição 34 (Janeiro de 2016) falamos da regulamentação dos profissionais de TI. Na 36 (Março de 2016) trouxemos à tona o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação. Também abordamos o tema Neutralidade da Rede na edição 49 (Janeiro e Fevereiro de 2018). E mais recentemente a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) na edição 53 (Out, Nov e Dez de 2018) e o Marco Legal das Startups na edição 61 (Abr, Mai e Jun de 2021). Você pode revisitar essas matérias e acessar gratuitamente todas as edições **aqui**.

Muita gente se surpreende também ao fazer busca na seção de matérias do portal. Já verificou se sua empresa ou mesmo seu nome saiu na TI Nordeste? Basta acessar o Menu "Matérias" **aqui** e pesquisar pelo nome ou pauta em "Busca". Você pode se surpreender.

Esse ano vai ser assim, #TBT! No próximo editorial vou falar sobre a matéria que considero a mais bonita de todas nesses 10 anos! Enquanto isso, trazemos mais uma edição fresquinha para você, com muitas novidades e matérias surpreendentes. Fuja da mídia comum! Conteúdo de verdade é aqui, na TI Nordeste!

José Augusto Barretto

Presidente do Grupo TI Nordeste

10
ANOS

EXPEDIENTE

Presidente do Grupo TI Nordeste

José Augusto Barretto

Conselho Editorial

Adrielle Strada

Diego Caldas

Fernanda Merino Chiquetti

José Augusto Barretto

Mídias Sociais

Adrielle Strada

Juliana Santucci

Colunistas

Leonardo Coelho

Colaboração

Gabriel Barretto

Olivan Santos

Projeto Gráfico e Diagramação

Felipe Arcoverde

Redação

redacao@tinordeste.com

Para anunciar

contato@tinordeste.com

Para assinar

www.tinordeste.com/assine

GTN

GRUPO
TI NORDESTE



Conecte
o que é mais importante

Modernize Sua Rede Agora

A modernização das redes é essencial para a transformação digital. As redes de hoje não estão prontas para os desafios do futuro.



O que acontece quando as redes não conseguem acompanhar o ritmo?

- Trabalhadores remotos não têm a melhor experiência tecnológica
- Novos modelos de negócios ficam estagnados
- Seus funcionários e clientes têm experiências abaixo da média
- Enormes quantidades de recursos de TI desperdiçados em processos manuais
- Perigosas brechas de segurança

Explore os cinco princípios-chave da modernização da rede, incluindo:

- Conectividade universal em toda a rede com escalabilidade
- Os benefícios da automação alimentada por IA
- Uma infraestrutura segura que oferece proteção de ponta a ponta em toda a rede
- Contratação de rede como serviço ajuda nos crescentes desafios das equipes de TI

Aprenda como estes cinco princípios apoiam sua organização na entrega de uma experiência de rede consistente e de alta qualidade, tudo começando com o Aruba ESP.

[Baixar o EBook](#)

Procure um Distribuidor Autorizado **Aruba**:

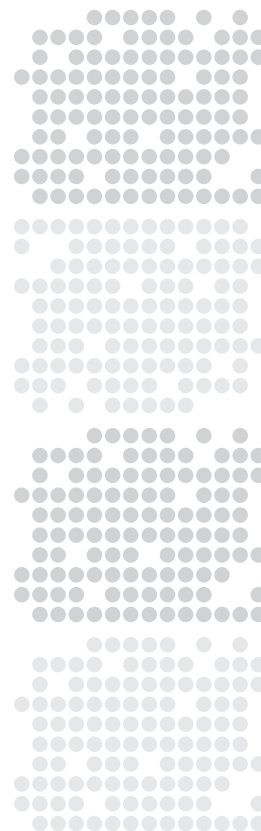


SUA OPINIÃO É IMPORTANTE!

A Revista TI (NE) quer ouvir você, leitor. Dê a sua opinião, faça sua crítica ou sugestão sobre as nossas matérias.

EMAIL
redacao@tinordeste.com

TELEFONE
71 3480-8130



A Revista TI (NE) não se responsabiliza pelas opiniões, conceitos e posicionamentos expressos nos anúncios e colunas por serem de inteira responsabilidade de seus autores.

PORTAL www.tinordeste.com



SECURITY ASSESSMENT

Descubra as vulnerabilidades de CiberSegurança da sua empresa

O Security Assessment (avaliação de segurança) traz uma visibilidade completa do ambiente, permitindo identificar falhas em configurações e sugestões de melhorias a curto, médio e longo prazo. Conhecer a maturidade do cenário em que estamos atuando é importante para podermos enfrentar ameaças externas e internas, colocando a equipe de segurança passos a frente de invasores.

ENTRE EM CONTATO E ENTENDA COMO A
VIPSEC PODE APOIAR O SEU NEGÓCIO

 viprede |  vipsec |  vipcloud |  viptech |  vipconnect |  viplabs

VipRede, um ecossistema de TI completo para sua empresa.

IMAGENS: DIVULGAÇÃO



PARA MAIS INFORMAÇÕES, CLIQUE NO ÍCONE ACIMA

OUROLUX APRESENTA NOVA LINHA DE LÂMPADAS INTELIGENTES

A Ourlux, apresentou durante a 36ª edição do APAS Show 2022, maior evento supermercadista do mundo, o novo mix de lâmpadas inteligentes da linha CONTROLLED. A linha CONTROLLED é composta por lâmpadas com funções inteligentes e prontas para uso. O mix conta com lâmpadas "Sensor de Presença", que ao detectar movimento é acionada e desliga após 3 minutos; "Sensor de Luminosidade", acende quando escurece, apaga quando clareia; bem como "Autodimerizável", ou seja, logo que acesa possui a intensidade de 20% e, após 10 segundos, atinge a intensidade de 100%, dispensando o uso de dimmer, entre outras.

ACER EXPANDE LINHA DE PRODUTOS 3D ESTEREOSCÓPICOS COM MONITORES DA SÉRIE SPATIALLABS VIEW

A Acer anuncia duas adições à sua linha de produtos SpatialLabs™: o Acer SpatialLabs View para entretenimento pessoal e o Acer SpatialLabs View Pro para o público comercial. Ambos são monitores 4K autônomos de 15,6 polegadas que podem ser conectados a outro PC, fornecendo aos usuários acesso portátil ao conjunto de experiências SpatialLabs. Não destinado apenas a criadores altamente qualificados, essa geração de dispositivos traz tecnologia 3D estereoscópica sem óculos para gamers e entusiastas de entretenimento doméstico também. Jogadores e criadores apreciarão o design leve da série (menos de 1,5 kg/3,3 lbs), facilitando o transporte em uma bolsa para levá-lo a uma LAN party ou sessão de apresentação de produtos. Os criadores, em particular, podem contar com 100% de cobertura da gama de cores Adobe RGB, mas os gamers também apreciarão os 400 nits de brilho dos dispositivos.

IMAGENS: DIVULGAÇÃO



**PARA MAIS
INFORMAÇÕES,
CLIQUE NO
ÍCONE AO LADO**

UX – USER EXPERIENCE: 4 MITOS QUE PREJUDICAM A EXPERIÊNCIA DIGITAL DO USUÁRIO

Desconstruir conceitos e percepções enraizadas sobre o comportamento do usuário em sites e aplicativos são os primeiros passos para executar bons projetos, afirma especialista

IMAGEM: ISTOCK



Assim como no mundo físico, a primeira impressão é o que mais impacta o usuário ao navegar por um site. O Relatório Varejo 2022, realizado pela Adyen, plataforma de tecnologia financeira, destaca que 70% dos 2 mil entrevistados para o estudo não oferecem uma segunda chance para marcas que disponibilizam experiências ruins, sejam elas no ambiente físico ou digital.

“Toda marca precisa construir uma experiência autêntica para o seu usuário, de forma que ele entenda que aquilo é único e somente ela pode oferecer”, afirma Roque Sales, Head de Design da Zappts, empresa de tecnologia focada em desenvolver soluções digitais para grandes marcas.

A empresa, que atua com players de diversos segmentos, em especial do setor financeiro, de seguros e varejo, tem como um dos seus principais pontos a criação de experiências digitais personalizadas para os usuários de seus clientes.

MITOS QUE PODEM AFETAR A EXPERIÊNCIA DE USUÁRIOS

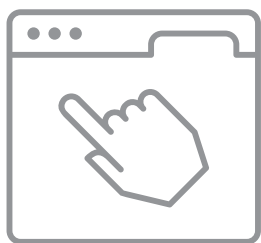
A experiência do usuário pode acontecer tanto no ambiente físico como no digital. Ela precisa estar associada aos valores da marca e às necessidades do consumidor.

Nesse sentido, o profissional dessa área não pode se deixar levar por vieses e vícios do mercado ou da própria empresa, pois a experiência sempre dependerá daquilo que é mais importante para o usuário.

Segundo pesquisa do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), de 2021, cerca de 82% dos domicílios brasileiros possuem acesso à internet, e 98% das pessoas que possuem internet móvel ou fixa fazem o acesso a partir de um smartphone. Os números mostram que o brasileiro participa do universo digital principalmente por meio dos dispositivos móveis.

Construir uma boa experiência de navegação para este usuário certamente está entre as principais preocupações dos profissionais de tecnologia. Diante deste cenário, os designers e desenvolvedores devem analisar diversas situações que englobam o processo de estruturação de uma plataforma digital.

Não se prender a conceitos ou vícios da área pode auxiliar na evolução do trabalho e na consolidação do produto final. Sales explica alguns dos “mitos” muitas vezes disseminados na área e que não podem nortear o trabalho de um designer de experiência, também conhecidos como UX Designers. Confira:



[01]

TODAS AS PÁGINAS DE UM SITE DEVEM SER ACESSÍVEIS EM 3 CLIQUES

Um dos maiores mitos entre os profissionais de UX Design e principalmente entre usuários é o de que toda página dentro do ecossistema de um site deve ser acessada em 3 cliques. Apesar de se ter um maior engajamento entre usuário e plataforma, nem toda página pode ou deve ser acessada em 3 cliques. Uma maior organização dos tópicos aliadas a técnicas de arquitetura da informação podem tornar a navegação do usuário mais agradável.



[02]

SEU USUÁRIO NÃO É COMO VOCÊ

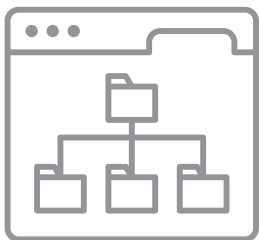
Outro mito bastante difundido entre designers e desenvolvedores é basear a usabilidade da navegação na própria experiência. Por exemplo, ao criar um site para o público adolescente, o UX Designer não pode colocar-se no lugar de um jovem, mas deve criar ferramentas que agradem este determinado público e testá-la. Além disso, os processos de research e discovery executados pelos designers devem ter como ponto central o usuário, de maneira que o exercício da empatia seja uma das características do projeto.



[03]

A APLICAÇÃO ESTÁ LENTA, MAS ESTÁ FUNCIONANDO

A lentidão das plataformas pode influenciar diretamente a experiência do usuário, sendo uma vantagem competitiva em muitos segmentos que utilizam os sites como principal canal de contato com o público, por exemplo. A demora no carregamento de uma página na internet pode causar estresse e desinteresse do usuário, portanto, apesar de estar funcionando, a aplicação deve ser fluida e com tempo de resposta ajustado.



[04]

O CLIENTE DEFINE TODOS OS DIRECIONAMENTOS

Ao construir um site, designers e desenvolvedores devem ouvir seus clientes com atenção para a formatação do projeto. O profissional de UX Design, nesse sentido, é crucial na condução desse processo, uma vez que ele é quem vai mapear os gostos e o comportamento do consumidor com a marca. Layout, cores e ferramentas são alguns dos tópicos levantados em reuniões entre designers, desenvolvedores e clientes. O consenso deve prevalecer entre as partes, mas a palavra do profissional contratado para isso deve ser sempre considerada como prioridade por parte do cliente que o contrata.

DESMISTIFICAÇÃO DA EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Os designers de experiência do usuário têm potencial de serem grandes agentes de mudança, não apenas dentro das empresas, mas em toda a sociedade. Manter-se atualizado às mudanças culturais e comportamentais é fundamental para a construção de projetos que façam a diferença no dia a dia das pessoas.

Além da constante atualização, a empatia pelos usuários deve nortear o trabalho do designer durante toda construção do projeto que realiza, para que os percalços e dificuldades possam ser superados sem maiores transtornos.

Recentemente, a Zappts, lançou gratuitamente o ebook "Tendências de Design de Experiência que sua empresa precisa ficar de olho", desenvolvido por Roque e disponível para os profissionais e entusiastas da área.



**PARA FAZER O
DOWNLOAD DO
EBOOK CLIQUE
NO ÍCONE AO LADO**

COPO TÉRMICO DE CERVEJA QUE É SUCESSO VIRA ISCA DE GOLPES E FALSIFICAÇÕES

Plataforma identificou mais de 90 sites que aplicam golpes usando o nome da marca



A marca americana Stanley, produz produtos térmicos há mais de 100 anos, mas foi só recentemente que os consumidores perceberam que poderiam usar os copos térmicos para manter a cerveja gelada enquanto bebiam. A PMI Worldwide, dona da marca, cresceu mais de 700%, comparado a períodos anteriores a 2018, em vendas de produtos térmicos na América Latina, principalmente na linha de bar, que são os copos e canecas térmicas.

Muitas pessoas nem acreditavam que o copo poderia de fato manter uma bebida gelada, mas através do boca a boca, a ideia do copo térmico para cerveja foi se espalhando e transformou uma legião de consumidores em fãs da marca, que gerou um hype ou modinha como dizem por aí.

A "mágica" por trás da capacidade térmica segue a mesma essência das garrafas térmicas da marca, que são as paredes duplas em inox ou aço escovado, que inibem a transferência de calor ou frio, mantendo o líquido do copo gelado ou quente por várias horas. Diferentemente de um copo de vidro, por exemplo, que enquanto você o segura, passa pra ele o calor do seu corpo e ele transfere para sua mão a temperatura que está no copo e essa troca muda a temperatura da bebida rapidamente.

A partir do crescimento orgânico da marca e pela divulgação de artistas e influenciadores, o copo tornou-se objeto de desejo de milhões de pessoas, e a partir disso, começaram a surgir as falsificações, seja em anúncios das redes sociais e até em marketplaces famosos. De longe, e sem olhar atentamente, os copos são parecidos e podem enganar os consumidores, mas não entregam uma boa qualidade e não possuem garantia.

Além das falsificações, criminosos digitais estão aplicando golpes através de sites clonados da marca Stanley. Usando elementos visuais e termos que remetem a marca e ao produto, como nome, cor, logo da empresa e fotos dos copos, os sites falsos tentam atrair consumidores através de preços muito abaixo do praticado pelo mercado. No geral, esses sites recebem os pagamentos e não entregam a mercadoria ou são usados para capturar e roubar dados de cartões dos clientes.

A plataforma Site Confiável, que verifica golpes e sites, identificou mais de 90 sites clonados, que usam o nome da marca para aplicar esses golpes e listou dicas para que os consumidores evitem prejuízos.

DICAS PARA NÃO CAIR NO GOLPE

- [01] Prefira sempre comprar em sites conhecidos na internet, desconfie de anúncios nas redes sociais e links compartilhados no WhatsApp;
- [02] Verifique a reputação da loja em sites de reclamações como o Reclame Aqui;
- [03] O preço está muito barato? Desconfie. No geral a loja oficial e os revendedores autorizados seguem um padrão de preço, que oscila para um pouco mais barato e um pouco mais caro, se estiver muito barato, não compre;
- [04] Evite sites internacionais;
- [05] Mesmo que a loja seja conhecida e a imagem do anúncio na loja mostre um copo da Stanley, leia o título e a descrição do anúncio e verifique se é realmente da marca Stanley, talvez seja uma réplica;
- [06] Por último, se você já comprou, verifique se há informações de identificação na estrutura do copo. Segundo a própria marca, se for feito de aço polido, o produto é falsificado, os produtos Stanley no Brasil apresentam o símbolo impresso ou pintado; se foi feito a laser não são produtos originais;
- [07] Se você recebeu um produto falsificado, informe a loja, faça a devolução e peça seu dinheiro de volta.



**PARA
CONHECER O
SITE CONFIÁVEL,
CLIQUE NO
ÍCONE ACIMA**

GRUPO CARMAIS ALCANÇA 80% DE SUCESSO NO AGENDAMENTO DE SERVIÇOS COM CRM SYONET

Com a utilização de um sistema específico para o setor automotivo o grupo de 18 concessionárias tem mais de 6 mil agendamentos por mês



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

Segundo uma pesquisa da [Forrester Research](#), 73% das pessoas ouvidas afirmam que valorizar seu tempo é um dos fatores mais importantes no atendimento ao cliente. E 53% delas tendem a desistir de uma compra se não encontrarem respostas rápidas para suas dúvidas.

Não é de hoje que o atendimento ao cliente é uma importante preocupação do Grupo Carmais, união das maiores concessionárias do Nordeste. Com 49 anos de experiência e mais de trezentos mil veículos entregues, são 18 lojas presentes nos estados do Ceará e Rio Grande do Norte de marcas como Chevrolet, Fiat, Nissan, Scania, Honda Auto, Honda Motos e Renault.

Por volta de 2009, as concessionárias do Grupo registravam uma demora de até seis dias no alinhamento das informações necessárias para responder às dúvidas e reclamações dos clientes. Tempo suficiente para aumentarem os entraves de ordem jurídica, como registros no site Reclame Aqui e no Procon.

Outra questão eram as pesquisas de satisfação que obrigatoriamente as concessionárias do Grupo tinham que enviar dias após a entrega de um veículo, seja moto, carro ou caminhão. O software de ERP utilizado não avisava quando os questionários precisavam ser disparados.

Não havia uma visão única do que era vendido e a necessidade do agendamento de revisões, o que refletia no movimento da oficina. Recalls e campanhas não eram efetivos. Alguns clientes recebiam duas, até três ligações do time de atendimento, enquanto outros nenhuma.

“Usávamos o módulo de CRM que integrava o nosso sistema de gestão. E o sistema deixava muito a desejar, principalmente nos quesitos integração e robustez. Até tentamos utilizar um sistema de CRM de uma das montadoras, mas a experiência também não foi boa”, explica Daniel Barreto, diretor de pós-venda do Grupo Carmais.

A partir de 2010 o Grupo começou a usar o CRM da Syonet, líder em soluções de Gestão de Relacionamento com o Cliente no setor automotivo.

Totalmente integrado ao sistema de gestão utilizado pela Carmais, o CRM causou uma disrupção no atendimento realizado pelas lojas. Com uma venda atual de 2,5 mil veículos por mês, a ferramenta é também utilizada pela área comercial, sendo fundamental no planejamento de leads e campanhas, e também pelo pós-venda.

“O que antes era controlado por planilhas hoje é 100% automatizado e integrado, sem nenhuma alimentação manual. Criamos eventos, aquecemos os leads e todos os processos são realizados e acompanhados dentro do Syonet. Hoje, 70% dos leads que chegam na loja e fecham uma compra vêm de canais digitais”, compara Leonardo Dall’Olio, diretor Comercial do Grupo Carmais.

Como o Syonet permite um melhor workflow com o cliente, os problemas de pesquisas e agendamentos não aconteceram mais, com a sua realização sendo praticamente imediata.

“O que antes era controlado por planilhas hoje é 100% automatizado e integrado, sem nenhuma alimentação manual...”

LEONARDO DALL’OLIO,
DIRETOR COMERCIAL
DO GRUPO CARMAIS

A assertividade nas campanhas aumentou e houve uma redução no número de integrantes da Central de Relacionamento com o Cliente de 27 para 12 operadores e dois supervisores. Atualmente são 6 mil agendamentos por mês, um incremento de 33% em comparação aos 4,5 mil em 2010.

“Nosso time de atendimento é muito mais eficiente. Como temos acesso a informações de qualidade, a produtividade cresceu e cada operador pode trabalhar com mais de uma marca”, conta Daniel. Se antes a equipe tinha uma taxa de sucesso de 50% no agendamento de serviços, agora a efetividade está em 80%.

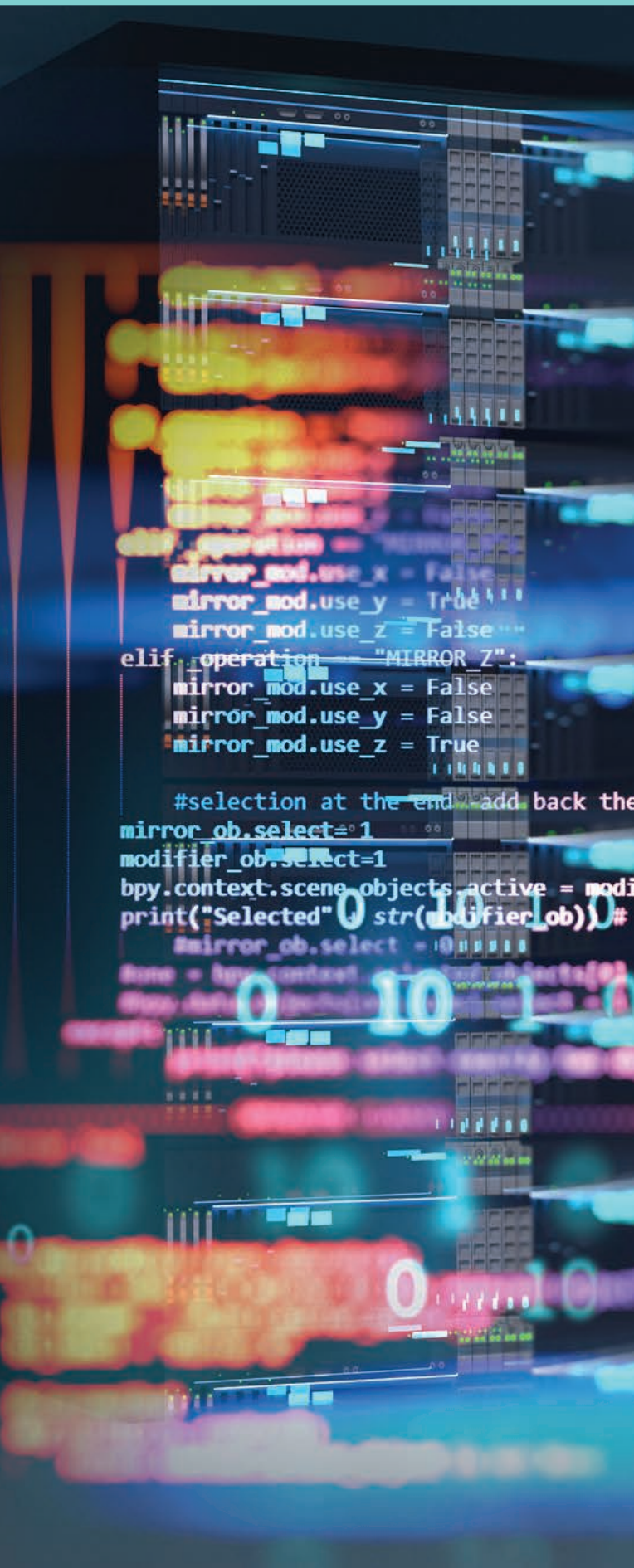
As questões jurídicas caíram drasticamente. O CRM da Syonet permite que a empresa lide com as reclamações e comentários em mídias sociais antes que elas virem algo mais grave, como um processo.

Essa ferramenta também ajuda no dia a dia da oficina. Se um carro chega para uma revisão ou conserto e as peças necessárias não estão no estoque todas as demandas são cadastradas no sistema e o cliente é avisado sobre a sua chegada. “O acompanhamento facilita o cotidiano de quem está na oficina como também do cliente, que acompanha a evolução do conserto do veículo”, finaliza Daniel. **TI**



ESTUDO ENCOMENDADO PELA ARUBA REVELA QUE UM TERÇO DAS ORGANIZAÇÕES JÁ ADOTAM NaaS

Network as a Service (NaaS) é o modelo no qual hardware e software de rede são consumidos como serviço

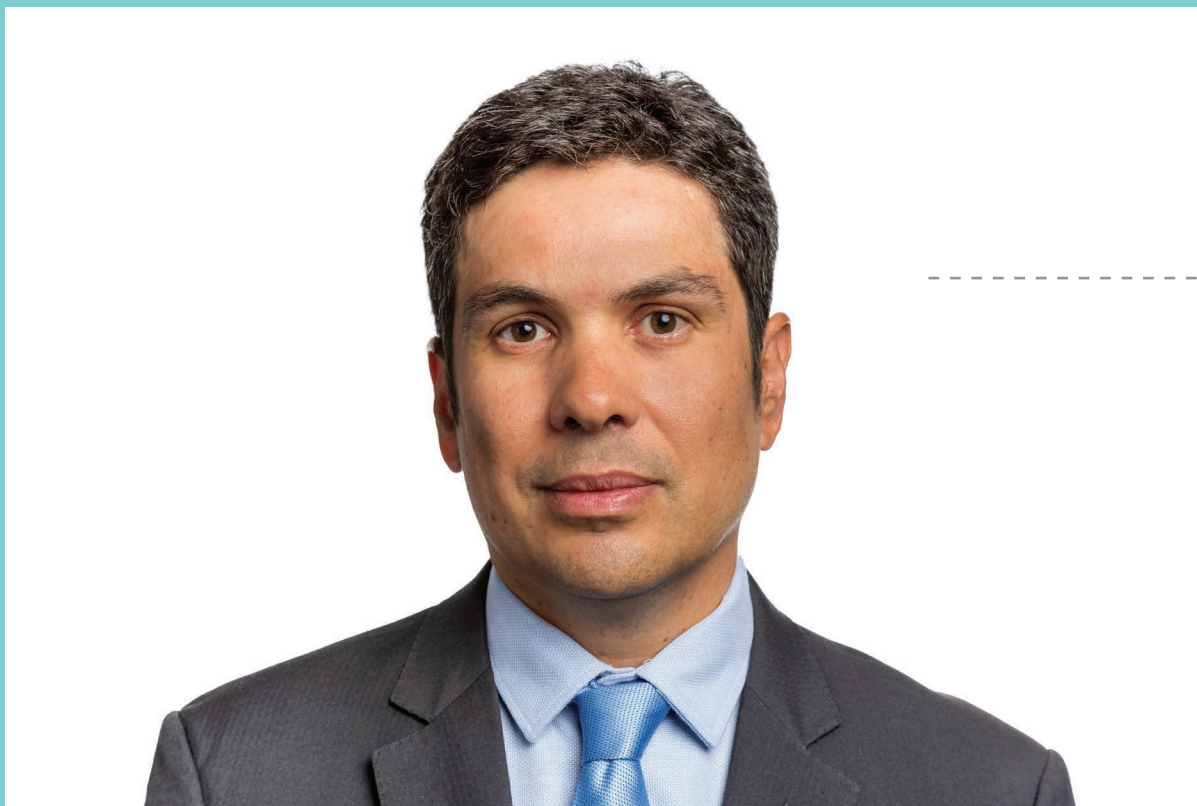


Um terço dos 1.100 executivos de 11 países que participaram do estudo da IDC intitulado "NaaS: O Estado do Mercado" responderam que suas organizações já adotam Network as a Service - NaaS, ou rede como serviço, modelo no qual hardware e software de rede são consumidos como serviço. O material foi encomendado pela Aruba, uma empresa da Hewlett Packard Enterprise, e aponta que os três principais gatilhos para esse avanço envolvem: facilidade para incorporar novas tecnologias; implantação mais rápida de novos recursos e funcionalidades; e redução de custos de manutenção e suporte.

"Tradicionalmente as próprias organizações desenvolvem e operam uma infraestrutura de TI dentro de seus escritórios, mas elas estão percebendo que para usufruírem de tecnologias mais avançadas, principalmente com a chegada do Wi-Fi 6 e 5G, faz mais sentido adotar o modelo NaaS", afirma o gerente de Engenharia de Sistemas da Aruba, Flávio Póvoa (foto). "Dessa forma, as empresas estarão sempre com a infraestrutura atualizada e otimizarão recursos de investimento para essa finalidade", completa.

O NaaS também oferece a opção de contratar serviços gerenciados, modelo no qual a gestão da rede é realizada por um fornecedor. A Aruba oferece essa solução por meio do HPE GreenLake for Aruba. O modelo também pode ser realizado pelo parceiro tecnológico, que realiza a implementação da solução via um programa chamado MSP - Managed Service Provider.

Póvoa aponta algumas questões a serem levadas em consideração por empresas que têm um modelo de infraestrutura própria de TI, e revela as vantagens da migração para o NaaS. "A mobilidade do trabalho híbrido, a emergência dos dispositivos IoT e BYOD, a altíssima velocidade atual da inovação que requer atualização constante de hardware e software - tudo isso é melhor suportado pelo NaaS", destaca.



O executivo elenca 3 perguntas que as organizações devem fazer para entenderem como o NaaS poderia ajudar nos negócios:

[01] A EMPRESA SE BENEFICIA DE UM FINANCIAMENTO FLEXÍVEL?

O NaaS pode ser contratado por meio de uma assinatura para utilização da rede pay per use ou para serviço gerenciado. Esse fator reduz investimento em infraestrutura própria, já que a empresa paga apenas pelo que utiliza. Isso cria uma liberdade financeira e otimiza o fluxo de caixa para investimentos e inovação.

[02] SEUS RECURSOS ATUAIS PREJUDICAM A CAPACIDADE DE ALCANÇAR AS METAS DE NEGÓCIOS?

As redes corporativas têm aumentado exponencialmente em escala, complexidade e importância. O NaaS soluciona desafios de recursos de TI internos, bem como libera as equipes de TI para focar na inovação

e em iniciativas estratégicas. E também atende demandas de negócios cada vez mais complexas na rede, além das demandas de segurança, o que pode exceder as capacidades e certificações atuais da equipe interna.

[03] SUA EMPRESA ESTÁ EM PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL?

Liberadas do gerenciamento da rede, as equipes internas de TI têm potencial de promover, com mais dedicação, a transformação digital em linhas de negócios inteiras, integrando novas tecnologias e elaborando estratégias para aprimorar os processos e experiências. Tudo isso enquanto constroem uma rede que possa apoiar os negócios futuros. Os negócios poderiam ser transformados por meio da automatização de fluxos de trabalho, solução de problemas, otimização de processos, aumento da segurança e viabilização do local de trabalho da próxima geração.

“Tradicionalmente as próprias organizações desenvolvem e operam uma infraestrutura de TI dentro de seus escritórios, mas elas estão percebendo que para usufruírem de tecnologias mais avançadas, principalmente com a chegada do Wi-Fi 6 e 5G, faz mais sentido adotar o modelo NaaS”

FLÁVIO PÓVOA, GERENTE DE ENGENHARIA DE SISTEMAS DA ARUBA

Participaram do estudo “Rede Como Serviço: O Estado do Mercado”, executivos dos Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemanha, Espanha, Índia, Japão, Coreia do Sul, Cingapura, Austrália e Nova Zelândia. As organizações onde trabalham incluem as verticais de hospitalidade, educação, varejo/atacado, indústria, serviços bancários, telecomunicações/serviços públicos, governo e saúde.

REDE COMO SERVIÇO (NaaS)

Principais benefícios e motivadores de modelos de consumo flexíveis para infraestrutura de rede

DADOS DE UMA PESQUISA GLOBAL DA IDC COM 1.101 RESPONDENTES DE 11 PAÍSES

A pesquisa da IDC mostrou que o interesse empresarial em NaaS é motivado pelo desejo de facilitar a gestão de redes e aprimorar as operações



CRESCER A ADOÇÃO DA NaaS

1/3 das organizações implantaram NaaS para atender o uso na nuvem ou borda

62% das que implantaram NaaS o fizeram nos últimos três anos

A principal implementação é definida como hardware e software entregues como um serviço

Outras 35% pretendem implantar NaaS nos próximos 24 meses

ACELERADORES DA NaaS: O IMPACTO DA COVID LEVA À REAVALIAÇÃO DA INFRAESTRUTURA DE REDES E GERA CICLOS DE PLANEJAMENTO MAIS CURTOS

65% afirmaram que os problemas causados pela Covid os forçaram a reavaliar sua infraestrutura de redes

A principal mudança nos ciclos de planejamento decorre da Covid e está reduzindo **um ou dois anos** dos ciclos de planejamento de longo prazo

BENEFÍCIOS DA NaaS

A NaaS possibilita uma infinidade de benefícios, desde o acesso mais rápido a novas tecnologias até o aprimoramento da eficiência operacional

Principais benefícios observados com a adoção de uma oferta

- Capacidade de gestão centralizada e coesiva de vários domínios de rede (data center, campus empresarial e WAN)
- Segurança melhorada - as implantações da NaaS aproveitam o que há de mais recente e seguro em infraestrutura de redes

O PRINCIPAL CONDUTOR GLOBAL PARA A IMPLANTAÇÃO DA NaaS E DE NOVOS PROJETOS DE REDE

O principal gatilho global para a implantação da NaaS é uma nova tecnologia, tal como Ethernet 100 Gb, WI-Fi 6, SD-WAN e 5G

A NaaS introduz flexibilidade nos financiamentos Capex e Opex

As considerações mais importantes a fazer para novos projetos de redes incluem a integração com a infraestrutura de rede existente e os recursos integrados de segurança e software entregues como um serviço

O PRINCIPAL FORNECEDOR DE NaaS E PREFERÊNCIAS DE IMPLANTAÇÃO

A influência do fornecedor de infraestrutura de TI é consistente com o relacionamento de confiança constatado nas nossas pesquisas da IDC sobre NaaS da Aruba de 2021 e 2022

[01] Um parceiro de confiança com entendimento de sua empresa e infraestrutura

Os principais serviços em uma oferta de NaaS são a gestão proativa com IA/ML e o suporte de software integrados de segurança e software entregues como um serviço

[02] Um parceiro que preste serviços de qualidade superior, a preços competitivos

O principal serviço utilizado hoje na implementação da NaaS é o suporte de software

IMAGEM: ISTOCK



BNB DISPONIBILIZA R\$ 46,4 MILHÕES PARA FINANCIAMENTO DE ENERGIA SOLAR DE EMPRESAS BAIANAS

As micro e pequenas empresas da Bahia têm R\$ 46,4 milhões à disposição para financiar a instalação de energia solar com recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). Os valores estão previstos para este ano na linha FNE Sol, operada pelo Banco do Nordeste. Ao todo, estão disponíveis R\$ 230 milhões para atender toda a área de atuação do BNB. Mais de R\$ 53 milhões já foram contratados até abril.

Segundo o superintendente de Negócios do Varejo e Agronegócio, Luiz Sérgio Farias Machado, o FNE Sol proporciona aos empresários a oportunidade de gerar energia limpa e sustentável, ao mesmo tempo em que contribui para otimizar os custos da empresa. "Com efeito, o custo da empresa com a conta de energia solar é inferior ao custo da energia convencional. E, após a quitação do financiamento, o cliente terá a sua produção de energia a um custo irrisório, o que contribui para a competitividade do negócio", informa.

O Banco vem realizando campanha em sua rede de agências para estimular a adoção de energia limpa. Além disso, participa de eventos com empresários, faz parcerias com agentes de desenvolvimento e realiza aproximação com as empresas instaladoras de sistema solar.

PESSOA FÍSICA

O Banco do Nordeste também disponibiliza um total de R\$ 145 milhões para financiamento de aquisição e instalação de sistema de placas solares em residências em sua área de atuação. A linha de crédito FNE Sol Pessoa Física promove a geração de energia limpa e renovável. As prestações são calculadas para ficarem no valor equivalente ao da conta atual de energia elétrica do proprietário do imóvel, e as famílias têm a mitigação dos efeitos da inflação sobre a energia, bem como a geração de energia limpa por prazo bem superior ao prazo da operação. **TI**

NÓS TEMOS APOIADORES DE PESO

A TI (NE) é uma revista digital e interativa, campeã de audiência na região Nordeste e a mais querida em seu segmento. Em recente pesquisa, o índice de satisfação com o conteúdo da revista atingiu 97% entre os leitores*. Nós sempre apoiamos o desenvolvimento da tecnologia e inovação na região Nordeste.

E AGORA GANHAMOS UM APOIO EXTRA!

O nosso muito obrigado aos
nossos apoiadores oficiais:



A SUA EMPRESA TAMBÉM PODE APOIAR ESSA INICIATIVA. FALE CONOSCO!

*Pesquisa realizada pela TI Nordeste em sua base de leitores, respondida por 227 leitores. O conteúdo foi avaliado por 50% como ótimo e 47% como bom.

CONHEÇA AS CAIXAS INDESTRUTÍVEIS PARA ARMAZENAGEM DE DIVERSOS EQUIPAMENTOS

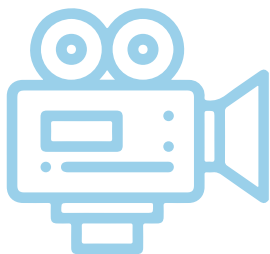
Onde armazenar itens frágeis ou de valor, de forma que não sofram quaisquer danos por queda, chuva ou outras fatalidades? A Cases-**BR** trouxe ao Brasil os cases ultra seguros, diretamente da marca americana Pelican, conhecida mundialmente pela resistência de seus produtos — a ponto de serem utilizados até mesmo pelo exército dos Estados Unidos.

Os produtos são todos fabricados no exterior, mais especificamente nos EUA e têm as mais diversas finalidades para armazenamento e transporte. “A variedade de opções é uma das razões do sucesso da Pelican. Diversos mercados brasileiros requerem armazenadores dessa qualidade, como a indústria audiovisual, farmacêutica, bélica, musical, de esportes e aventuras, entre outras”, comenta Ivan Vissechi, sócio-fundador da autorizada brasileira.

CASES PARA DIVERSAS PROFISSÕES E PÚBLICOS

Um dos transportes de impacto feitos com os cases da Pelican foi no transporte de vacinas. Grandes laboratórios como Fleury, Merck, AstraZeneca e Bayer utilizam os coolers da marca para armazenar e transportar as vacinas. Porém, a marca também auxilia diversos outros públicos, inclusive alguns onde o trabalho presencial é essencial.





AUDIOVISUAL

Além das vacinas, os cases da Pelican também podem ser bastante utilizados por músicos para o armazenamento e transporte de seus instrumentos. “Para o pessoal do audiovisual e músicos, os cases mais indicados são os da série Air. Isso porque são até 40% mais leves do que outros e, para os profissionais sempre em excursões, é a maneira ideal de transportar com facilidade equipamentos dos mais variados tamanhos e modelos”, explica Ivan. “Além disso, são feitos de polímero e ainda assim mantém a proteção. Outro bom ponto é que os cases impedem a entrada de água ou poeira, pois conta com a tecnologia da Válvula de Purga Automática, que mantém a pressão do ar equilibrada e controle de umidade”, completa.



CÂMERAS PROFISSIONAIS

Os fotógrafos e videomakers de plantão, sempre cuidadosos ao extremo com seus equipamentos, são outro público que os cases da Pelican atendem bem. Além dos cases para o transporte dos mais diversos equipamentos de filmagem e fotografia, a marca também possui modelos para o transporte de cartões SD, considerado como o item mais importante para esses profissionais. O modelo Pelican 0915 SD é ideal para carregar os cartões SD após um longo dia de fotos e filmagens. Lembrando que todos os materiais são indestrutíveis e a prova d'água e poeira. “Temos o combo perfeito para o pessoal que trabalha com fotografia e filmagem. O case Pelican 1510 que é preparado para as câmeras, além do modelo 0915 SD que pode armazenar até 12 cartões SD, 6 cartões mini SD e 6 cartões micro SD, e, o melhor de tudo, com 100% de proteção contra impactos, poeira, água”, explica Rubén.



NOTEBOOKS

Executivos também podem utilizar os equipamentos Pelican. A marca tem uma linha especial para levar os mais variados tipos e tamanhos de notebook, hd's e demais itens computacionais. Os modelos são idênticos a maletas executivas e trazem os mesmos benefícios dos outros materiais da marca (indestrutível e a prova d'água e poeira). "A vantagem dos cases de alta durabilidade, como essa linha para notebooks, é que são um investimento de longo prazo. Não são somente para as empresas, valem também para pessoas físicas, nós temos inúmeros clientes que adquirem os cases para viajar, trabalhar ou mesmo para ter em casa", afirma Ivan.



Seja para guardar um notebook, HD's, instrumentos musicais ou câmeras fotográficas, é bem provável que você encontre uma opção de maleta que atenda às suas necessidades. A CasesBR atende clientes na mesma condição de variedade: Globo, Petrobras, Siemens, Amazon, Canon e até a Polícia Militar de São Paulo, entre muitos outros. **TI**



**PARA MAIS
INFORMAÇÕES,
CLIQUE NO
ÍCONE AO LADO**

COM A XTRATEGUS, É IR ALÉM DAS NUUVENS!

Uma empresa brasileira que agrega valor aos seus negócios com a segurança Microsoft!



CONHEÇA AGORA!

Soluções Microsoft



Rua Grã Nicco, 113, CJ 105, Bloco II, Ecoville, CEP 81.200-200,
Curitiba-PR | +55 41 3542-1886 | +55 41 3521-8600

www.xtrategus.com



Microsoft
Partner



Gold Cloud Platform
Gold Cloud Productivity
Gold Datacenter
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions
Gold Enterprise Mobility Management

O seu parceiro de serviços Microsoft

GRUPOS DE INVESTIDORES-ANJO SE ENGAJAM EM PLATAFORMAS DE INVESTIMENTOS EM STARTUPS E IMPULSIONAM APORTES



O mercado de investimentos em startups brasileiras chegou à marca de US\$9,4bi em 2021. Paralelo a isso, os investimentos coletivos em startups via plataformas de oferta pública também bateu recorde ao registrar um crescimento de 224,29%, passando de R\$38.358.850,98 levantados em 2020 para R\$124.397.565,88 captados em 2021, conforme apontou o **Relatório de Evolução nos Investimentos em Startups via Plataformas 2020/2021**, elaborado pela CapTable. E os investimentos-anjo passaram a chamar a atenção neste cenário.

De acordo com dados da **Crunchbase**, os investimentos anjo e semente trouxeram cerca de US\$900mi para as startups em estágio inicial na América Latina. Já as rodadas série A e B angariaram cerca de US\$5,5 bi. O Brasil foi o país mais atrativo da região, seguido por México, Colômbia, Chile e Argentina.

Entre os grupos de investimentos-anjo no Brasil, segundo a Crunchbase, se destacam a Bossa Nova Investimentos, Anjos do Brasil e BR Anjos. Juntas elas somam mais de 50 rodadas.

COINVESTIMENTO ANJO NA CAPTABLE

Além das rodadas próprias, os grupos de investidores-anjo também estão investindo cada vez mais em rodadas abertas em plataformas de ofertas públicas, como a CapTable. Esse movimento acontece devido a alguns aspectos como, por exemplo, todo o trabalho de seleção de startups ser realizado pela plataforma. Com isso, não há custos legais como elaboração de contratos, o que significa menos gastos para os grupos de anjos.

Somente em 2021, a CapTable, maior hub de investimentos em startups do Brasil, que já soma mais de R\$67 milhões captados para 44 startups em 46 rodadas, contou com investimento de grupos anjos em cinco rodadas.

A startup Play2Sell, que captou R\$1,94mi em fevereiro de 2021, teve a Poli Angels como co-investidor. Já a cleantech Trashin, que em maio do ano passado levantou R\$1mi em apenas quatro horas, contou com o grupo de investidores-anjo EA Angels como coinvestidor.

Nas rodadas realizadas via CapTable, a startup Juros Baixos, que captou R\$3

“Os fundos têm uma tese específica. Eles costumam captar com os seus investidores para aportar em 10 ou 15 empresas, no máximo. E nos grupos de investimento-anjo, a tese é um pouco mais livre. O investidor-anjo decide qual é a sua tese. Até por isso, já é possível observar uma tendência em todo o mercado de investimentos em startups via plataformas que neste ano teremos um novo crescimento de participação de grupos anjos nas rodadas abertas pelas plataformas”

GUILHERME ENCK, COFUNDADOR DA CAPTABLE

“Os associados Poli Angels estão atentos a todos bons projetos, com ótimas equipes e avaliação justa. Não à toa, em 2021, o grupo realizou dois coinvestimentos via CapTable. Ao avaliarmos os projetos, os investidores gostaram das propostas, concordaram com a avaliação e entenderam que no caso delas a estratégia de usar a plataforma fazia sentido. Assim, atuaram como âncora, garantindo uma boa parte do investimento total”

RUBENS APPROBATO, CEO DA POLI ANGELS

milhões em setembro do ano passado, teve aporte da Urca Angels. Três meses depois, a e-comprei, que levantou R\$1,15mi com participação da Poli Angels em sua rodada.

A última captação realizada na CapTable a contar com coinvestimento de um grupo anjo foi a da Beeva Brazil. A foodtech, que une tecnologia com ESG para o desenvolvimento da caatinga brasileira por meio da apicultura, levantou mais de R\$4,5mi e contou com co-investimento do Grupo CT Angels. Este grupo tem uma trajetória curiosa, pois surgiu por meio do Startup Investor Program, curso promovido pela CapTable em agosto de 2021 e que visa, com educação, criar mais valor dentro do ecossistema de startups. O valor aportado girou em torno de R\$500 mil.

“A plataforma de oferta pública é uma ferramenta. Já o investimento-anjo e o fundo de venture capital são tipos de investidores. Na plataforma de oferta pública, a maioria dos investidores que investem são pessoas físicas. Mas também podem ter grupos de investidores-anjo e fundo de venture capital usando a plataforma como uma maneira de investir, como tivemos em

diversas rodadas realizadas em 2021. É como se a plataforma funcionasse como uma bolsa de valores”, explica Guilherme Enck, cofundador da CapTable.

Enck detalha que grupos de investidores-anjo, fundos de venture capital e plataformas de ofertas públicas podem coexistir. E que as captações podem ocorrer não somente por meio das rodadas públicas, mas também das chamadas “captações fechadas”. Com isso, pode-se aproveitar os benefícios oferecidos por essas ferramentas e fomentar todo o mercado de investimentos em startups.

“Os fundos têm uma tese específica. Eles costumam captar com os seus investidores para aportar em 10 ou 15 empresas, no máximo. E nos grupos de investimento-anjo, a tese é um pouco mais livre. O investidor-anjo decide qual é a sua tese. Até por isso, já é possível observar uma tendência em todo o mercado de investimentos em startups via plataformas que neste ano teremos um novo crescimento de participação de grupos anjos nas rodadas abertas pelas plataformas”, detalha Enck.

Para o CEO da Poli Angels, Rubens Approbato, as plataformas de ofertas públicas dão às startups mais uma opção para



Guilherme Enck (à esquerda) e Paulo Deitos, cofundadores da CapTable, enxergam mudanças no panorama do mercado de investimentos em startups

levantamento de recursos. Em contrapartida, proporcionam aos investidores a oportunidade de participar de alguns projetos com aportes relativamente baixos.

“Os associados Poli Angels estão atentos a todos bons projetos, com ótimas equipes e avaliação justa. Não à toa, em 2021, o grupo realizou dois investimentos via CapTable. Ao avaliarmos os projetos, os investidores gostaram das propostas, concordaram com a avaliação e entenderam que no caso delas a estratégia de usar a plataforma fazia sentido. Assim, atuaram como âncora, garantindo uma boa parte do investimento total”, finaliza Probatato. **TI**



**PARA MAIS
INFORMAÇÕES,
CLIQUE NO
ÍCONE AO LADO**

SAIBA O QUE FAZER EM CASO DE ROUBO DE CELULAR DESBLOQUEADO

IMAGEM: ISTOCK



O roubo ou furto de celular pode deixar prejuízos maiores do que a perda do aparelho, pois permite transferência de alta quantia em dinheiro, além de compras, empréstimos e pagamentos de contas usando o nome da vítima. Somente no quarto trimestre de 2021, foram 7.019 reclamações do tipo, de um total de 18.681 queixas recebidas pelo Banco Central, conforme os dados mais recentes disponíveis.

Há casos em que os criminosos conseguem desbloquear o celular após o roubo, mas as ações ocorrem, principalmente, quando levam o aparelho já desbloqueado enquanto a vítima digita uma mensagem ou atende uma ligação, ou até mesmo quando está utilizando um aplicativo de GPS dentro do carro.

O perigo está na realização de transações financeiras pelos celulares desbloqueados, que são feitas diretamente pelas carteiras digitais, ferramentas que facilitam o pagamento de forma digital. Com o avanço da tecnologia, os aplicativos passaram a concentrar as informações dos cartões de débito e crédito do usuário e permitir a realização do processo com apenas um clique ou por aproximação.

Marco Zanini, CEO da Dinamo Networks, especialista em segurança digital, explica que essas inovações surgem para desburocratizar procedimentos tradicionais, que costumam envolver idas a bancos, envio de documentos e tempos longos de espera. "Entretanto, a busca pela praticidade é também um facilitador para os golpes e as fraudes, porque o processo de cadastramento de contas fica mais simples e a quantidade de carteiras digitais aumenta", conta.



CONFIRA ALGUMAS ORIENTAÇÕES DO ESPECIALISTA CASO O CELULAR SEJA ROUBADO ENQUANTO ESTÁ DESBLOQUEADO:

- [01]** Entre em contato com a operadora e peça para bloquear o número IMEI de seu celular. Assim, não será possível realizar ligações ou acessar a internet;
- [02]** Entre nos sites dos bancos e carteiras que você usa e bloqueie os dispositivos autorizados a acessar sua conta. “Se a pessoa tomar essas duas ações antes do criminoso acessar o celular, a chance de fraude é zero”, aponta;
- [03]** Bloqueie os cartões que você usa, porque eles estão salvos na carteira digital. É possível fazer o processo via site ou telefone;
- [04]** Entre em contato com a empresa responsável pela carteira digital e informe sobre o ocorrido para que todas as senhas sejam trocadas, além de realizar um Boletim de Ocorrências.

VOICEBOT: COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL FORTALECE O ATENDIMENTO AO CLIENTE?

Garantir um atendimento próximo e assertivo é um desafio constante no mundo corporativo. É preciso buscar sempre por alternativas que tragam a melhor experiência possível, através de uma comunicação personalizada, veloz e eficiente. Dentre todos os mecanismos disponíveis no mercado, o agente virtual de voz, que é um voicebot, é, sem dúvidas, um instrumento poderoso a ser investido pelas empresas.

Altamente beneficiado pelos avanços tecnológicos, envolto em inteligência artificial, o desenvolvimento de agentes de voz humanoides já se tornou uma realidade no universo corporativo. Programados para resolver as dúvidas mais presentes dos consumidores, trazem em sua essência uma objetividade extremamente importante para a satisfação dos clientes.

QUAIS OS BENEFÍCIOS DO AGENTE VIRTUAL DE VOZ PARA O ATENDIMENTO AO CLIENTE?

A facilidade e agilidade em solucionar uma demanda são fatores cruciais valorizados pelos usuários. Quando resolvidos com eficácia, a credibilidade na marca e a confiança em seu atendimento se tornam imensamente favorecidos, fazendo com que os clientes se sintam seguros para tirar dúvidas sobre os produtos ofertados, renegociar dívidas, ou qualquer outra solicitação.

Todos esses ganhos podem, ainda, ser conquistados via um excelente custo-benefício – levando em consideração a superação dos gastos de um atendente humano quando comparado com o agente virtual de voz. Mesmo se tratando de um recurso tecnológico, a qualidade na conversação permanece elevada,



POR LEONARDO
COELHO

contribuindo para uma satisfação de relacionamento que, quando não correspondida, pode ocasionar em sérios problemas para a reputação da empresa.

Em um relatório divulgado pelo New Voice Media, cerca de 74% dos clientes afirmam que deixam de procurar pela marca novamente caso tenham uma experiência negativa. Financeiramente, o estudo identificou uma média de US\$ 62 bilhões de prejuízos anualmente, em casos de atendimentos ineficazes. Quanto mais precisa, clara e direcionada for a comunicação e informação ao público-alvo, melhor será sua performance no mercado – demandas que esta tecnologia pode, sem dúvidas, sanar com grande assertividade.

COMO IMPLEMENTAR O AGENTE VIRTUAL DE VOZ?

Migrar do atendimento 100% humano para o de voz não é fácil – tanto para as



empresas quanto para seus clientes, que já estavam acostumados a conversar com um profissional para atender suas necessidades. Toda mudança exige um período de adaptação, e o mesmo ocorrerá com a implementação do agente virtual de voz.

Contar com o apoio de uma equipe especializada no ramo será fundamental. A tecnologia precisa ser adaptada para cada negócio, conforme seu segmento de atuação, metas e exigências de seus consumidores. Por isso, estes profissionais deverão compreender a fundo cada um desses pontos, criando um fluxo aderente ao seu público-alvo.

Uma vez entregue, o ciclo de operação deve continuar sendo aprimorado constantemente, em prol de uma entrega de atendimento mais personalizado possível. A companhia deve sempre acompanhar as tendências de seu mercado, o que está sendo exigido e, atualizar o agente virtual de voz para que acompanhe os pedidos de seus consumidores.

Mesmo diante da intensa popularidade dos canais de atendimento por mensageria, o agente virtual de voz se torna uma ótima solução para agilizar e otimizar a resolução

de inúmeras dúvidas dos consumidores. Para aqueles que querem finalizar a comunicação em outra plataforma, as empresas podem conciliá-lo com outros canais de atendimento, permitindo que o usuário escolha aquele que lhe for mais confortável.

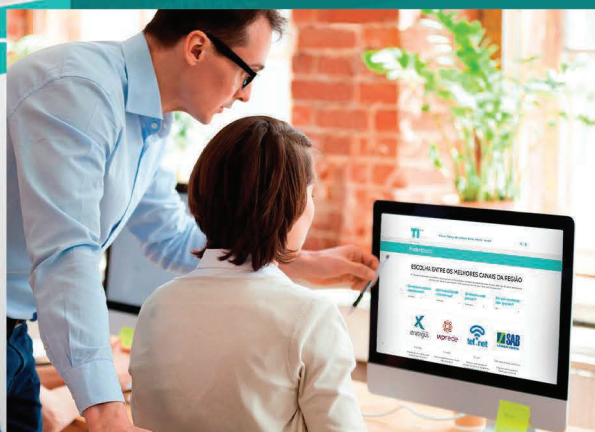
Vale ressaltar que, até hoje, a voz é um dos meios de comunicação mais inclusivos do mercado, capaz de abordar a maior parte do público com maior desempenho do que diversas outras ferramentas. Sempre vise implementar soluções que tragam um fluxo permanente e amigável na conversa, priorizando uma experiência excepcional – assim, seu cliente, certamente, lembrará e recomendará sua marca para futuras compras. **TI**

Leonardo Coelho é Head de Customer Sucess e Product Manager do Voice Bot na Pontaltech, empresa especializada em comunicação omnichannel.

MARKETPLACE TI NORDESTE



Escolha entre *os melhores da região* em um marketplace exclusivo para o **Nordeste!**



- Cloud
 - Automação
 - Energia Solar
 - Agência digital
 - Ar-condicionado
 - Cybersegurança
 - Revenda Gamer
- Entre outras!

QUERO ACESSAR