

PROGRAMA



6 E 7 DE MAIO DE 2009 | AMCHAM, SÃO PAULO, SP

As novas soluções para as empresas se relacionarem com o mercado de software

06/05/2009 - QUARTA-FEIRA

8H00 - 9H00 CREDENCIAMENTO

9H00 - 10H00 PALESTRA: OS DESAFIOS NA IMPLANTAÇÃO DO MODELO SaaS

O que fazer antes de começar: qual a definição e o melhor modelo de negócio, como fazer a transição para esse novo modelo de operação, qual a taxa de desconexão, qual a responsabilidade do provedor, qual a arquitetura de melhor desempenho do software.

Palestrante Cezar Taurion, gerente de novas tecnologias aplicadas da IBM

10H00 - 10H30 PALESTRA: TECNOLOGIAS QUE VIABILIZAM O SaaS: O CLOUD COMPUTING E VIRTUALIZAÇÃO

Como ambas as tecnologias garantem disponibilidade e flexibilidade para viabilizar o modelo de serviço.

Palestrante Delmar Assis, diretor técnico da Informatica Corporation

10H30 - 11H00 CAFÉ DE RELACIONAMENTO

11H00 - 11H30 PALESTRA: PREÇO BAIXO VERSUS EXCELÊNCIA

Ao contrário do que muitos pensam, a tecnologia de software no modelo SaaS exige uma excelência acima da média para atender as diferentes demandas e diversidades de mercado.

Palestrante Renato Romeo, sócio fundador da SaleSolution

11H30 - 12H00 PALESTRA: CASE LIGA SOLIDÁRIA IMPLANTA CRM E OTIMIZA PROCESSOS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS

A Liga Solidária, organização social que beneficia diretamente 3.400 crianças, jovens, adultos e idosos em 8 CEIs - Centros de Educação Infantil, 5 Abrigos e 8 Programas Socioeducativos, implanta Quick Deployment, pacote de rápida implementação de CRM utilizando o conceito de software mais serviço, da L3-Empowering your Business. E após dois meses de uso da solução L3 consegue registrar otimização no processo de captação de recursos. Seguindo o modelo SaaS da consultoria corporativa focada em CRM (Corporate Relationship Management), a entidade conseguiu monitorar o recebimento

de doações oriundas de seu ecossistema. Este mapeando do fluxo de recebíveis permitiu a entidade do 3º Setor estabelecer um cronograma anual integrado com o telemarketing ativo da empresa. Isso significa que a Liga Solidária melhorou seu relacionamento com os investidores. Estabelecendo transparência no processo anual de atividades com a distribuição da verba para suas atividades sociais focadas em ações de incentivo à educação e cidadania de jovens e crianças em vulnerabilidade social.

Palestrante Leandro César Lopes, CEO da L3 Empowering your Business

12H00 - 14H00 ALMOÇO

14H00 - 14H30 PALESTRA: QUAIS SÃO OS FATORES DE SUCESSO NA OFERTA DE "INFRAESTRUTURA AS A SERVICE" E "SOFTWARE AS A SERVICE"?

As empresas de infraestrutura e os fornecedores de software e soluções buscam parcerias para se diferenciar no mercado.

Palestrante João Alfredo Andrade Pimentel, diretor da CorpFlex

14H30 - 15H00 PALESTRA: NF-e COMO SERVIÇO

A oferta de NF-e no modelo SaaS para todos os portes de empresa tem crescido de forma consistente, provando a aceitação do conceito, que dessa forma viabiliza as exigências e prazos do Fisco, ao mesmo tempo em que facilita o atendimento da demanda por parte da área de TI das empresas.

Palestrante Paulo Cezar Mylius Gabech, gerente de projetos do departamento de Certificação Digital do Serasa

15H00 - 15H30 PALESTRA: GESTÃO EMPRESARIAL COMO SAAS

O segmento de gestão empresarial / recursos humanos figuram em segundo lugar na aceitação pelo mercado.

Palestrante Weber Canova, vice-presidente de tecnologia, inovação e qualidade da TOTVS

15H30 - 16H00 PALESTRA: FINANÇAS NO MODELO SaaS

O terceiro segmento de aceitação de soluções SaaS, segundo pesquisa da IDC.

Palestrante Edson Silva, presidente da Nexxera

As novas soluções para as empresas se relacionarem com o mercado de software



16H00 - 16H30 CAFÉ DE RELACIONAMENTO

16H30 - 17H00 PALESTRA: SUPORTE REMOTO NA MODALIDADE SaaS

Solução para suporte e acesso remoto na modalidade SaaS. A base das soluções da NTR é o acesso via WEB, através de uma conexão totalmente segura certificada pela Verisign e em conformidade com os padrões da metodologia de ITIL. Solução premiada no Best of SaaS Showplace em janeiro de 2009.

Palestrante Maria Cecília Pompêo, diretora da NTRGlobal no Brasil

17H00 - 18H30 PAINEL: OS DESAFIOS DO CRM NO MODELO SaaS

O painel vai discutir como se contrata, quais as vantagens e desvantagens, porque optar pelo modelo, se serve para todo tipo de mercado (pequeno ou grande), porque hoje existe uma tendência de empresas de outsourcing e BPO procurarem fornecedores SaaS, qual a diferença entre SaaS e On demand e os softwares baixados pela internet. Este modelo pode ser estendido para outros segmentos?

Painelistas Anna Zappa, diretora de marketing da Plusoft
Francisco Virgílio, diretor de tecnologia da Altitude
Cristiano Pernichelli, sócio da Lederman Consulting

07/05/2009 - QUINTA-FEIRA

PLATAFORMAS DE SaaS

Quais as características, diferenças, benefícios, formação técnica, requisitos técnicos, como implantar, gerenciar, etc.

9H00 - 9H30 PALESTRA: PLATAFORMA IBM

Palestrante David Dias, líder da iniciativa de SaaS da IBM na América Latina.

9H30 - 10H00 PALESTRA: PLATAFORMA GOOGLE

Palestrante José Nilo Martins, diretor do Google Brasil

10H00 - 10H30 CAFÉ DE RELACIONAMENTO

10H30 - 12H00 PAINEL: COMO ESTABELECE UM ECOSISTEMA PARA OFERECER SaaS AO MERCADO

Quais modelos de distribuição e parceria podem ser usados para a oferta de SaaS? Qual o papel do desenvolvedor? Qual competência profissional é necessária? Como estabelecer um modelo ganha-ganha? Como explorar a geografia de mercado?

Painelistas João Alfredo Andrade Pimentel, diretor da CorpFlex
Pedro Bicudo, sócio diretor da TGT Consult
Maurício P. Paiva, diretor de tecnologia e negócios da Distribuidora SaaS

12H00 - 14H00 ALMOÇO

14H00 - 14H30 PALESTRA: PLATAFORMA MICROSOFT

Palestrante Richard D. Chaves, gerente de novas tecnologias da Microsoft Brasil

14H30 - 15H00 PALESTRA: PLATAFORMA ORACLE

Palestrante William Oliveira, diretor de vendas de Oracle On Demand no Brasil.

15H00 - 15H30 PALESTRA: PLATAFORMA SALESFORCE.COM

Palestrante Enrique Perezyera, presidente da Salesforce.com para América Latina

15H30 - 16H00 CAFÉ DE RELACIONAMENTO

16H00 - 17H30 PAINEL: OS DESAFIOS PARA O SUCESSO DO SaaS

Quais os desafios para o crescimento e aceitação do SaaS nas PMEs, quais mercados verticais podem ser explorados, qual impacto no mercado tradicional de software, quais oportunidades para empresas nacionais, as dificuldades de conectividade segura, qual a experiência do usuário.

Painelistas Renato Romeo, sócio fundador da SaleSolution
David Dias, líder da iniciativa de SaaS da IBM na América Latina
Severino Benner, presidente da Benner Sistemas

Obs: Este programa está sujeito a alterações de horários e nomes. A Converge Comunicações faz todos os esforços para realizar o evento dentro da grade original, mas eventuais atrasos e cancelamentos podem acontecer. A inscrição dá direito a almoço no local do evento nos dois dias, conforme orientação da equipe de apoio no local. Informe-se sobre condições de estacionamento. As palestras estarão disponíveis aos espectadores do seminário apenas quando autorizadas por seus autores. Mais informações pelo site www.convergecom.com.br/eventos.