

Software Innovation

28 DE ABRIL DE 2010 - HOTEL PAULISTA PLAZA - SÃO PAULO-SP

PROGRAMA*

28/04/2010 | QUARTA-FEIRA

9h00 - 9h30 PALESTRA: A ESTRATÉGIA DE TI COMO SERVIÇO
Tudo em TI está virando "aaS": PaaS (plataforma como serviço), IaaS (Infraestrutura como serviço), CaaS (Communication as a Service) SaaS (software como serviço). As pesquisas mostram uma adoção crescente do modelo, mas como as empresas devem planejar sua estratégia de TI para sua adoção nos próximos anos? Qual o nível de customização que se pode ter para aplicações mais complexas?

Palestrante • João Alfredo Andrade Pimentel, diretor da Corpflex

9h30 - 10h00 PALESTRA: AUTOMAÇÃO DE VENDA APLICADA COM PRECISÃO - USANDO A TECNOLOGIA PARA SE TORNAR MAIS COMPETITIVO

No ambiente de vendas de hoje, 24 horas mal são suficientes. Vendedores são confrontados com todos os tipos de desafios: horários conflitantes, clientes altamente demandantes e competição feroz. Eles precisam de toda vantagem que for possível de ser obtida. A automação de vendas é a essência desta vantagem, principalmente integrada às plataformas de relacionamento com clientes utilizadas. Nesta palestra compartilharemos a nossa visão da automação de vendas onde tecnologia e metodologia são tratadas de forma integrada e complementar apoiando o profissional de vendas no uso do tempo, na sua assertividade e nos resultados obtidos potencializando o uso das suas habilidades.

Palestrante • Enio Klein, diretor da K&G Sistemas

10h00 - 10h30 PALESTRA: CLOUD COMPUTING - TENDÊNCIAS E UTILIZAÇÃO PRÁTICA

A apresentação vai contextualizar as oportunidades de serviço em nuvem no Brasil e como as empresas devem se posicionar para competir nesse mercado, abordando os seguintes itens: tendências mundiais - o que se fala sobre cloud computing no exterior; como as empresas brasileiras encaram a computação em nuvem; quais são as barreiras usualmente mencionadas pelo CIO; como as empresas de serviço devem se posicionar para oferecer serviços cloud; como avaliar os riscos desse negócio e quais as estratégias para fornecedores; quem serão os big-players que dominarão o mercado daqui a 10 anos.

Palestrante • Pedro Bicudo Maschio, sócio-diretor da TGT

10h30 - 11h00 CAFÉ DE RELACIONAMENTO

11h00 - 12h30 PAINEL: MITOS E REALIDADE DO CLOUD COMPUTING

Quais as vantagens e desvantagens dos modelos da arquitetura? Como medir o ROI das aplicações? Como fazer o provisionamento? Quais os fatores críticos de sucesso? Qual a disponibilidade exigida para os diferentes tipos de negócios? Como é o life cycle e a integração entre a cloud privada e a pública nas corporações? Quais as medidas de contingência? Quais as questões legais? Como migrar para o ambiente de cloud computing?

Painelista

- Otto Ineomer Pohlmann, presidente da Centric System Brazil
- Thoran Rodrigues, diretor de pesquisa e desenvolvimento da Stone Age Technologies
- Alexandre Sieira, diretor técnico da Cipher

12h30 - 14h00 ALMOÇO DE RELACIONAMENTO

14h00 - 14h30 BUSINESS CASE: SAAS NO MERCADO DE TURISMO

Palestrantes

- Charles Cruz Silva, gerente comercial da SkyTeam
- Aaron Beyer, gerente de produtos de turismo da Benner

14h30 - 15h00 PALESTRA: SAAS EM FINANÇAS E GESTÃO EMPRESARIAL

Palestrante • Rodrigo Zerlotti, sócio-diretor da SuitePlus Tecnologia

15h00 - 15h30 PALESTRA: CASE M.OFFICER/CARLOS MIELE/M-5 TEXTIL

Palestrante • Jair Lorenzetti Filho, CEO da M.Officer

15h30 - 16h00 CAFÉ DE RELACIONAMENTO

16h00 - 16h30 PALESTRA: ECM ON DEMAND

Vai abordar um sistema para digitalizar documentos, onde o cliente paga pelo uso do sistema via web proporcionalmente ao volume de documentos que manda para a empresa de arquivo - o valor é calculado em função do volume de digitalização e de arquivo em papel, que são coisas diferentes - e não se compra a licença do software por usuário, como no modelo convencional.

Palestrante • Enio Jorge Salu, sócio-diretor da Escepti Serviços Empresariais

16h30 - 18h00 PAINEL: QUAIS OS DESAFIOS DA ADOÇÃO DE SAAS PELA EMPRESA?

Como gerenciar escalabilidade, disponibilidade, crescimento de usuários e sistema de billing on line? Qual a melhor arquitetura e desenho de banco de dados? Como ter usabilidade e boa experiência do usuário? Como estimar o custo e preço ao cliente final? Quais as normas de compliance exigidas pelo serviço de SaaS? Qual a complexidade na customização? Como popularizar o modelo de negócios para acelerar sua adoção?

Painelistas

- Fabricio Vendichetis Martins, vice-presidente de operações da NetCallCenterOrbium
- Henrique Sei, diretor de marketing de produtos da Dell
- Otávio Pecego Coelho, arquiteto chefe da Microsoft Brasil

*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, 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.

Patrocínio Silver



Patrocínio VIP



Parceiro de Mídia



Assessoria de Imprensa



Promoção



Apoio



Realização



Ligue para 0800 77 15 028

ou visite o site www.convergecom.com.br/eventos