

Book de Startups 2023



manaus
tech hub

Informações sujeitas a alterações Edição Julho/2023

Índice

2CX

42Codelab

Agrosmart

Backlog

Conversa Amiga

Descodificadas

eMercado

EuDireto

Fabwork

ForestiFi

Forsee

Getter

HeyGas

Hisnek

InfiniteFoundry

Inova Manejo

Índice

KeepSmiling

NavegAM

Prol Educa

Rosh Tecnologia

Spott

TCX

Tech Plan Strategic

Ubivis

VR Monkey



Site: <http://www.2cx.com.br>

Sede: São Paulo, SP

CEO/Founder(s): Roberto Pacces

E-mail: lpacces@callflex.net.br

Fundação: 2018

Área de atuação: Telecom,

Financeiro, Varejo, Saúde e Educação

Modelo de negócio: Consumer, SaaS

Público alvo: B2B2C, B2C, B2B

Fase: (Não informado)

Faturamento: R\$ 5M (ÚLTIMOS 12 MESES)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

O produto principal é a Plataforma de Automação/Acionamento Digital, com serviços automatizados para voz e texto de forma integrada, por meio de Agentes Virtuais, Chatbot, URA Visual, URA Inteligente, Chat, Suíte de CRM e Facebook Messenger.

Solução

Buscam entender o negócio do cliente, mergulhando em seus processos, fazendo sessões de Design Thinking para reestruturar os processos e, então, entram com a camada de inteligência cognitiva utilizando as diversas ferramentas tecnológicas e integrado aos sistemas de ERP e legado do cliente.

Vantagens

São disruptivos no conceito de Insourcing e percebem que essa é uma tendência cada vez mais procurada pelas empresas. Possuem tecnologia e inteligência para dar o suporte necessário a esta transição e otimização dos processos.



Site: <http://42codelab.com>

Sede: Belo Horizonte, MG

CEO/Founder(s): Jeferson Anjos

E-mail: jefersonanjos@42codelab.com

Fundação: 2016

Área de atuação: Inteligência Artificial,
Supply Chain

Modelo de negócio: SaaS

Público alvo: B2B

Fase: Scale Up

Faturamento: R\$ 1.376.177,00 (ÚLTIMOS 12 MESES)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A 42Codelab é uma startup especializada em criar cadeias de suprimentos de alta performance com Inteligência Artificial.

Solução

Seu produto Supply Brain possui três soluções: 1. Predição de demanda e otimização de estoque; 2. Otimização de preços e promoções; 3. Planejamento de compras e automatização do processo de compras simplificadas.

Vantagens

Um de seus maiores diferenciais é a alta acuracidade dos modelos de predição. Para isso, possuem mais de 450 bases de dados públicas que usam para buscar correlações com a predição de demanda.



Site: <https://agrosmart.com.br/>

Sede: Campinas, SP

CEO/Founder(s): Mariana

Vasconcelos (CEO), Raphael Pizzi

e Thales Nicoleti

E-mail: mariana@agrosmart.com.br

Fundação: 2014

Área de atuação: Tecnologia da Informação, Agricultura Digital, Hardware, Software

Modelo de negócio: HaaS, SaaS

Público alvo: B2C, B2B

Fase: Scale Up

Faturamento: R\$ 2.5 M NOS ÚLTIMOS 3 ANOS

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Agrosmart vem construindo a maior rede de dados da Agricultura na América Latina para acelerar a transição para uma agricultura mais produtiva, sustentável e resiliente ao clima. A empresa faz esse processo desenvolvendo soluções para as mais diversas regiões e para mais de 90 culturas diferentes através de equipamentos e softwares offline, que enviam as informações coletadas a campo e que são transformadas em recomendações

Solução

Obtenção de dados por meio de sensores no campo, como estações meteorológicas, sensores de umidade do solo e pluviômetro digital (todos esses dados não precisam de conectividade e são encaminhados para o banco de dados via satélite), além de imagens de satélite para acompanhamento da saúde de culturas. Outra vertente é o SaaS, no qual desenvolvem ferramentas que apoiam a coleta de informações que os sensores não conseguem, como dados socioambientais, monitoramento de produtores e que conseguem gerar rastreabilidade.

Vantagens

Desenvolvem seus produtos no país, tem equipe própria e diversa nos setores da empresa, e sua estação meteorológica é a primeira que é 100% da tecnologia brasileira. Possuem mais de 100k usuários ativos na plataforma em 9 países, com mais de 90 culturas diferentes.

BACKLOG

SUSTAINABLE INNOVATION



Site: <https://backlog.com.br>

Área de atuação: Software

Sede: Manaus, AM

Modelo de negócio: SaaS

CEO/Founder(s): Gian Rodrigues

Público alvo: B2B

E-mail: gian@backlog.com.br

Fase: Operação

Fundação: 2019

Faturamento: R\$ 288.000,00 /ANO

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Backlog utiliza inteligência artificial para prever a demanda de varejistas e distribuidores, diminuindo o capital parado em estoque e a ruptura de vendas. Indicam a melhor compra ou distribuição dos produtos e criam as ordens automaticamente no ERP, liberando a equipe para gerar mais valor para o negócio.

Solução

Desenvolveram uma máquina de previsão baseada em estatística e inteligência artificial, o Backlog DRP+, uma aplicação que ajuda o varejista a comprar e distribuir melhor, otimizando o seu negócio.

Vantagens

Métodos únicos de previsão que garantem resultados 85% melhores do que os praticados no mercado; Integração direta com o ERP; Visualização de preços de produtos em conjunto com estoque e demanda, fornecendo uma visão geral do comportamento do consumo de cada produto; Sem taxa de implantação, o cliente paga somente as mensalidades do sistema; Integração com qualquer sistema via API REST e visualização de dados via Power BI.



Site: <http://conversaamiga.com>

Sede: Conselheiro Lafaiete, MG

CEO/Founder(s):

Paulo César Souza, Andreia Laport

E-mail: andreaia.laport@gmail.com

Fundação: 2020

Área de atuação: Saúde

Modelo de negócio: SaaS,
especificamente account based

Público alvo: B2C, B2B

Fase: Operação

Faturamento: R\$ 125.000,00 EM 2021

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A "Conversa Amiga" é uma health tech voltada ao acolhimento virtual. Com programação técnica visual e curva de aprendizado curta, possibilitam a integração com os melhores provedores de inteligência artificial, análise de dados e relatórios personalizados, análise de jornada dentro do contato inteligente, integração de atendentes humanos à conversa automatizada, além do monitoramento e gerenciamento de diferentes equipes em tempo real.

Solução

A AICA, robô conversacional munida de inteligência artificial presta o suporte, por meio de conteúdos de voz e escritos, atuando após triagem, como uma recepcionista, encaminhando o usuário para diversos serviços dentro da plataforma.

Vantagens

A solução da startup é capaz de coletar dados sensíveis e cruciais para o mapeamento correto de ambientes corporativos, grupos, bairros ou cidades. A plataforma pode ser utilizada para capacitação de lideranças, divulgação de políticas de saúde, segurança, programas sociais, tirar dúvidas, atuando como uma ferramenta prática e acessível de comunicação e impacto em escala através do app mais utilizado no mundo, o WhatsApp.



Site: <https://descodificadas.com.br/>

Área de atuação: Educação

Sede: Manaus, AM

Modelo de negócio: SAAS

CEO/Founder(s):

Público alvo: B2B

Francisco Felinto e Fabíola Almeida

Fase: Prototipação

E-mail: francisco.felinto@descodificadas.com.br Faturamento: -

Fundação: 2023

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A **Descod Tech** é uma startup especializada no design de formação de pessoas baseado na mentalidade de aprendizagem contínua.

Solução

A Descod Tech trabalha com o design educacional que proporciona uma formação acolhedora, inclusiva e interseccional, habilitando pessoas para a aprendizagem autorregulada, contribuindo com o desenvolvimento econômico, empregabilidade e cidadania planetária, através de uma plataforma de formação aberta com foco em competências socioemocionais visando o aprendizado e refino dos modelos de gestão de competências.

Vantagens

Uma plataforma SAAS baseada em API, voltada para a gestão de competências, com ambientes LMS e outros dispositivos de *upskilling* para aperfeiçoamento e/ou desenvolvimento de habilidades, competências e conhecimentos em áreas específicas e o *reskilling* para o desenvolvimento e aperfeiçoamento contínuo de habilidades e trabalhos colaborativos, permitindo o refino dos modelos de gestão de competências e conexão entre profissionais e empresas.



Site: <http://emercadoapp.com>

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Flávio Montenegro

E-mail: flaviofilho@emercadoapp.com.br

Fundação: 2016

Área de atuação: Varejo,
Marketing, Software

Modelo de negócio: SaaS

Público alvo: B2B2C

Fase: Operação

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

Por meio da tecnologia, a eMercado leva inovação aos varejistas que buscam se diferenciar, conectando todas as pontas, seja por meio de tecnologias que já existem ou por soluções criadas para problemas até então ainda não resolvidos. Levam a possibilidade de negócios tradicionais de sucesso, com lojas físicas, entrarem no mundo digital e impulsionarem as suas vendas.

Solução

A equipe é especializada em desenvolvimento, marketing e atendimento, com foco em melhorar a experiência. Oferecem orientação na criação um e-commerce ou participação nos principais marketplaces e super apps, implementando as melhores soluções de mercado. A eMercado também possui uma solução própria (PIM) que torna mais eficiente o cadastro e mantém padronizado o mix de produtos do varejista.

Vantagens

Um dos principais diferenciais da eMercado são as várias maneiras que a sua plataforma obtém os dados de preço de milhares de produtos, transformando a informação que está nas gôndolas dos supermercados em um resultado consolidado exibido em sua plataforma digital. É possível enriquecer e compartilhar arquivos entre empresa, parceiros e canais. Simplificando a rotina das equipes envolvidas e aperfeiçoando a qualidade da gestão de portfólio.

eu direto



Site: <http://eudireto.com.br>

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Raphael Benfica,
Melquisedec Melo, Reginaldo Carvalho

E-mail: raphael.benfica@hotmail.com

Fundação: 2019

Área de atuação: Retailtech

Modelo de negócio: Marketplace, SaaS

Público alvo: B2B

Fase: Operação

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A startup manauara EuDireto é um marketplace B2B que facilita as compras dos mercados/restaurantes/empresas junto às indústrias e distribuidores diminuindo a ruptura e maximizando o lucro.

Solução

Um marketplace onde os mercados/restaurantes/empresas podem comprar diretamente das indústrias e distribuidoras 24h por dia, aumentando o leque de opções, reduzindo ruptura e facilitando o abastecimento da empresa.

Vantagens

As indústrias e distribuidoras entram no digital a um baixo custo, aumentando a sua força de vendas e fortalece o mercado. Os compradores com um único cadastro tem um mix de produtos disponível para compra 24h por dia.

FABWORK®



Site: <https://fab.work/>

Sede: João Pessoa, PB

CEO/Founder(s): Miguel Maurício Isoni Filho
e Dr. Miguel Maurício Isoni

E-mail: oi@fab.work

Fundação: 2018

Área de atuação: Ciência de Dados e IA

Modelo de negócio: Diagnósticos de Maturidade

De Dados, Academias em Dados, Mentorias e Programas
Corporativos Data-Driven e Batalha de Dados.

Público alvo: B2B

Fase: Scale Up

Faturamento: R\$ 3,5 milhões

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Fabwork é dedicada 100% na educação e desenvolvimento da vertical "ciência de dados para negócios". Oferece soluções focadas na cultura e no processo data-driven. A startup acumula clientes como Heineken, Aché, Gerdau, Ambev, Energisa, CBMM, Leroy Merlin, Carrefour, etc. Ainda, FabWork reúne reconhecimentos da americana Intel por acelerar a cultura de dados em grandes empresas. Já receberam dois reconhecimentos da Intel - (1) Intel AI Builders e (2) Intel Partner Alliance. Quanto à sua presença no ecossistema de inovação, a FabWork se tornou startup residente em três ecossistemas, como (1) Inovabra habitat - São Paulo, (2) Manaus Tech Hub (MTH) - Amazonas e (3) Parque Horizontes da Inovação - Paraíba.

Solução

Nossas soluções vão desde (1) Diagnósticos de Maturidade, Conscientização e Conhecimentos de Dados, (2) Academias em Dados para Negócios, (3) Programa de Mentorias Especializadas em Ciência de Dados, (4) Programas Corporativos Data-Driven e Deep Data-Driven, além de (5) Organização de Eventos, como Batalha de Dados.

Vantagens

A Fabwork desenvolve projetos e produtos exclusivos de educação em ciência de dados para negócios e inteligência artificial aplicada. Atua em parceria com empresas de Analytics e BI, como Qlik, PowerBi, IQVIA, Neuron. Temos equipe própria com formação acadêmica qualificada, sendo os sócios da FabWork com Doutorado e Mestrado Acadêmico. Possuímos 5 clientes entre as 100 maiores empresas do Brasil. Somos reconhecidos pela Intel e estamos nos principais ecossistemas de inovação da América Latina.



Site: <https://forestifi.com/>

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Glauco Aguiar e
Macaulay Abreu

E-mail: contato@forestifi.com

Fundação: 2022

Fase: Pré-operação

Área de atuação: Blockchain, Tokenização,
Agricultura sustentável, Bioeconomia,
Software

Modelo de negócio: PaaS e SaaS

Público alvo: B2B, B2C

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A ForestiFi é uma startup inovadora baseada na Amazônia que emprega tecnologia blockchain para resolver desafios associados ao desenvolvimento socioeconômico e sustentável da região. A empresa desenvolveu uma plataforma própria para tokenizar ativos da floresta, facilitando o investimento em projetos que favorecem o manejo florestal, sistemas agroflorestais, a recuperação de áreas degradadas e projetos de impacto socioambiental positivo.

Solução

A ForestiFi usa a tecnologia blockchain para superar obstáculos tradicionais na região Amazônica, como a baixa participação no mercado global de produtos tropicais, a burocracia, a insegurança jurídica e as dificuldades técnicas na estruturação de projetos. Ao tokenizar ativos florestais, a empresa oferece uma maneira inovadora e transparente para os investidores apoiarem a economia local e promoverem a sustentabilidade. A tecnologia blockchain também proporciona eficiência, reduz os custos e melhora a segurança das transações.

Vantagens

Por meio da utilização da tecnologia blockchain em seus serviços. Com transparência, eficiência e segurança, a empresa possibilita aos investidores apoiar o desenvolvimento sustentável da região. Ao eliminar intermediários, as transações se tornam mais eficientes e os custos são reduzidos. Além disso, a imutabilidade da blockchain garante a segurança das transações, protegendo contra fraudes. O investimento na ForestiFi tem um impacto direto na economia local, promovendo o desenvolvimento socioeconômico da Amazônia. A ForestiFi é uma pioneira na intersecção entre finanças descentralizadas, inovação e sustentabilidade, liderando o caminho para soluções blockchain que abordam desafios socioambientais na Amazônia.



Site: <http://manufaturaavancada.com>

Sede: Betim, MG

CEO/Founder(s): Marcio Mariano Jr

E-mail: marcio@forsee.com.br

Fundação: 2010

Fase: Scale Up

Área de atuação: Alimentos, Agronegócio, Logística, Software, Finanças, Saúde, E-commerce, Educação

Modelo de negócio: SaaS, Consultoria Success Fee

Público alvo: B2B, B2G

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

Modelo e plataforma integrada end-to-end que permite ganhos de 2 a 3 dígitos nos principais KPIs do negócio recomendando as melhores decisões da matéria prima na indústria ao produto na gôndola do varejo.

Solução

Plataforma que recomenda como atender às variações da demanda e respeitando/sincronizando as restrições/capacidades do negócio através de IA, Analytics e IoT que define, entre outras, o mix ótimo, sequenciamento da produção, compras, decisões de estoques, da matéria prima ao produto acabado, identificando assim oportunidades de aumento de giro, disponibilidade, redução de estoques e enfim, aumento de vendas, produtividade e competitividade simultaneamente.

Vantagens

Recomendações focadas que permitem em menos de 1 trimestre impactar o negócio trazendo alto ROI. Modelo de negócio majoritariamente por success fee: o cliente fará o investimento após já ter capitalizado os benefícios em sua operação.



Site: <http://heyhttps://getter.ai/gas.me> **Área de atuação:** Inteligência Artificial

Sede: Manaus, AM

Modelo de negócio: (Não informado)

CEO/Founder(s): Rufo Paganini

Público alvo: (Não informado)

E-mail: hello@getter.ai

Fase: (Não informado)

Fundação: (Não informado)

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Getter que utiliza técnicas avançadas de Lean Manufacturing e WCM (World Class Manufacturing) com foco em reduzir desperdícios e potencializar plantas industriais na mensuração, intervenção e ampliação da qualidade de vida, saúde, segurança e produtividade do operador, em um ciclo de melhoria contínua, que alcança inclusive o controle de qualidade da produção, por meio da análise automatizada de imagens.

Vantagens

A startup apresenta benefícios através de três produtos. (1) Smart work station - Identificação de desperdícios, oportunidades de melhorias, análise de deslocamento e tarefas automatizáveis. (2) EHS - Apoio às rotinas de saúde e ergonomia, minimiza os riscos de acidentes e envia notificação a Responsáveis.(3) Inspeção de qualidade - Análise de dados de produção para cada necessidade, além de inspeção de fluxo em áreas restritas ou inseguras.



Site: <http://heygas.me>

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Léo David Cunha

E-mail: leodavid@heygas.me

Fundação: 2019

Área de atuação: Retailtech, Software, Fintech, Loyalty

Modelo de negócio: SaaS, Assinatura, App

Público alvo: B2B2C

Fase: Operação

Faturamento: Sem faturamento

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A startup Hey Gas atua no setor de postos de combustíveis, conveniências e serviços auto, com modelo de negócio baseado em B2B2C e conta com uma plataforma web desenvolvida pensando na necessidade dos postos e lojas de conveniências que desejam melhorar a experiência dos motoristas no local, atraindo e fidelizando o cliente e aumentando o seu faturamento.

Solução

App mobile para motoristas que precisam encontrar postos, conveniências, produtos e serviços com o melhor custo x benefício e em tempo real. Além de contar com uma nova função de pagamento via QR Code ou Aproximação (Tecnologia IoT), já adaptado ao Pix (Pagamento Instantâneo). Dashboard (SaaS), desenvolvido pensando na necessidade dos postos e lojas de conveniências que desejam conhecer seus clientes, melhorar a experiência dos motoristas no local, fidelizar e aumentar ticket médio e faturamento.

Vantagens

Sistema Integrado e automatizado na bomba de abastecimento; Adaptado ao método de pagamento instantâneo (Pix); Tecnologia IoT (contactless) de pagamento por aproximação; Informações e preços em tempo real para o consumidor, plataforma de Marketing e fidelização para postos/conveniências e serviços auto.



Site: <http://www.hisnek.com/>

Sede: São Paulo, SP

CEO/Founder(s): Carolina Dassie

E-mail: carolina.dassie@hisnek.com

Fundação: 2014

Área de atuação: Saúde

Modelo de negócio: Fee mensal

Público alvo: B2B

Fase: Tração

Faturamento: R\$ 1.3 M

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

Realizam a prevenção a doenças mentais dentro das corporações, por meio da Ivi.

Solução

A Ivi é uma assistente de saúde e bem-estar que faz a prevenção ativa de doenças mentais em ambientes corporativos. Para isso, construíram no seu algoritmo um funil de saúde mental embasado em rígidos protocolos clínicos de saúde. Dessa forma, é possível identificar os casos mais graves, direcionando-os para tratamentos adequados, e cuidarem de casos mais simples para que não avancem.

Vantagens

São a única startup focada em prevenção e não em atendimento de pacientes crônicos.



Site: <https://infinitefoundry.com>

Sede: São Caetano do Sul, SP

CEO/Founder(s):

Bruno Eisinger, Andre Luz

E-mail:

brunoeisinger@infinitefoundry.com

Fundação: 2017

Área de atuação: Industrial, Energias, Logística

Modelo de negócio: SaaS,

Venda direta e serviços direta

Público alvo: B2B, B2B2C

Fase: Scale Up

Faturamento: R\$ 2.5 M EM 2021

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A startup é especializada na construção de ambientes de produção de gêmeos digitais 3D para a indústria, totalmente personalizável aos objetivos exigidos pelo cliente para (1) melhorar sua capacidade de monitoramento de produção e reduzir os problemas de produção (2) otimizar o layout e a eficiência operacional (3) mapear ergonomicamente em tempo real os postos manuais e treinar virtualmente os trabalhadores na réplica digital exata de seu local de trabalho.

Solução

Fornecem ao cliente o cenário de gêmeos digitais 3D (metaverso) e suporte para continuar atualizando o cenário, de acordo com as mudanças em sua fábrica e cenários inerentes ao mercado ou mesmo outra premissas produtivas em simulação.

Vantagens

Implementam o processo de digitalização de ponta a ponta, coletando informações do chão de fábrica através de *laser scan*, trabalhando com a modelação 3D e conexão dos modelos com a fábrica. Sempre dentro de ambientes 3D (metaverso).



Site: (Não informado)

Sede: Macapá, AP

CEO/Founder(s): Anderson Firmino (CEO), Léo David Daniele Alencar, Bruno Costa,

Ediglei Gomes, Marcelino Guedes Cunha

E-mail: inova.manejo.ap@gmail.com

Fundação: 2022

Área de atuação: Manejo florestal, regularização fundiária, bioeconomia

Modelo de negócio: SaaS, Assinatura, App

Público alvo: B2C, B2B

Fase: Operação

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Inova Manejo busca fomentar o manejo florestal de uso múltiplo e a produção de diversos recursos oriundos da nossa preciosa Amazônia, fortalecendo as diferentes cadeias produtivas e os atores que dela participam. Ainda realiza a regularização fundiária rural.

Solução

Trabalhar no planejamento, legalização, acompanhamento técnico e monitoramento do manejo de precisão. O serviço englobará o inventário e devidos levantamentos para elaboração de projetos, planos de manejo e relatórios, que propiciem o uso de tecnologias que garantam o aumento da produção e a sustentabilidade da atividade.

Vantagens

Promoção da bioeconomia, a conservação e a manutenção da floresta em pé por meio de seu uso racional, e a aplicação de tecnologias, planejamento e gestão florestal.



Site: <http://keepsmling.com.br>

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Marcio de Menezes,

Mario Torres, José Maria DVD Filho

E-mail: todos@keepsmling.com.br

Fundação: 2019

Área de atuação: Saúde

Modelo de negócio: Venda direta

Público alvo: B2C

Fase: Validação para Operação

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A startup Keep Smiling desenvolveu uma solução que monitora a escovação de crianças através de jogos educativos utilizando técnicas de Inteligência Artificial e diversão, a partir de um dispositivo universal, que pode ser acoplado em qualquer escova de dente.

Solução

A solução possui três abordagens inovadoras: um hardware, um jogo e um ambiente WEB. As crianças controlam ativamente o jogo enquanto brincam, e os dados coletados durante a escovação/jogo geram relatórios para o módulo WEB, que é o local onde profissionais da odontologia ou pais podem acessar os dados.

Vantagens

Projeto de hardware que pode ser acoplado em qualquer escova de dente (universal); Transforma técnicas de escovação em jogos educativos e divertidos para aplicar em uma solução inteligente que ensina, controla e monitora os movimentos realizados durante a escovação; O acompanhamento do dentista com dados reais de escovação diária de seus pacientes é inédito.



Site: <http://navegam.com.br>

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Geferson Oliveira

E-mail: geferson.banda@gmail.com

Fundação: 2019

Fase: Operação

Área de atuação: Logística,
Software, E-commerce

Modelo de negócio: SaaS,
Venda direta

Público alvo: B2C, B2B2C

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Navegam é um sistema logístico e uma plataforma que facilita o sistema de compra e venda de passagens fluviais, visto a demanda crescente para esse setor na região Norte.

Solução

Pioneiros na capital do Amazonas, a Navegam iniciou suas atividades automatizando a venda de passagens fluviais, evoluindo para serviços de acompanhamento logístico rodoviário e fluvial na Amazônia. A solução consiste em um sistema de e-commerce, sistema de venda e gerenciamento de passagens, monitoramento de posição de embarcações em tempo real e um sistema de agenciamento de cargas.

Vantagens

Além da venda de passagens, serviços como acompanhamento logístico rodoviário e fluvial podem ser realizados, onde é possível monitorar e acompanhar em tempo real a entrega de mercadorias; um sistema de controle de vendas e check in de passageiros e um sistema de monitoramento de embarcações, sendo elas registradas através de uma plataforma própria.



Site: <https://www.proleduca.com.br/>

Sede: Recife, PE

CEO/Founder(s): Pettrus Nascimento

E-mail: pettrus@proleduca.com.br

Fundação: 2015

Área de atuação: Educação

Modelo de negócio: Marketplace

Público alvo: B2C

Fase: Tração

Faturamento: R\$ 125.000,00 EM 2021

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Prol Educa é uma startup pernambucana de inclusão por meio da educação. Atuam em 8 estados, e já tiveram mais de 7 mil alunos beneficiados e 300 escolas parceiras na plataforma. Os *founders* foram alunos bolsistas e, adultos, perceberam como essa oportunidade de estudar em escola privada mudou suas vidas. Por isso, resolveram ajudar pessoas a terem essa mesma chance que tiveram, por um preço mais acessível. A educação mudou seu caminho e, todos os dias, eles mudam o caminho de outras crianças e jovens.

Solução

Oferecem bolsas de estudo para alunos, desde crianças até sua idade adulta. O modelo se baseia em ofertar vagas em sua plataforma, por um preço mais acessível, e monetizam cobrando: taxa de adesão/renovação anual; referentes à primeira mensalidade/matrícula integral paga na plataforma.

Vantagens

São referência no ensino básico e realizam o acompanhamento do aluno, além de promover a parceria entre a família e a escola. Entregam um *dashboard* ao Diretor para acompanhamento (cadastros, aguardando vagas, cancelados, contratos) e registro quaisquer ocorrências (má conduta disciplinar do aluno etc.).



Site: www.roshtec.com

Sede: Manaus, AM

CEO/Founder(s): Antonio Carlos Silva

E-mail: antonio.silva@roshtec.com

Fundação: 2018

Área de atuação: Indústrias 4.0, Logística 4.0 e Agricultura Digital

Modelo de negócio: SaaS e HaaS

Público alvo: B2B e B2G

Fase: Validação do MVP

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

Rosh Tecnologia, uma startup com foco em visão computacional e inteligência artificial especializada em detecção de erros/avarias em placas eletrônicas. Nossa empresa está revolucionando o setor de fabricação e inspeção eletrônica, fornecendo soluções inovadoras e precisas para garantir a qualidade e a eficiência dos processos de produção. Utilizando algoritmos avançados de visão computacional, nossa aplicação realiza uma variedade de funções essenciais para a detecção de erros em placas eletrônicas.

Solução

Nossa tecnologia abrange uma ampla gama de recursos, incluindo: Detecção de cor; Homogeneidade; Inspeção de Montagem; Identificação de Objetos Indesejados; Detecção de impurezas; Leitura de Código de Barras e QR-Codes.

Vantagens

Temos o compromisso de fornecer soluções confiáveis e de ponta para a detecção de erros em placas eletrônicas. Nossa tecnologia avançada, combinada com a experiência de nossa equipe altamente qualificada, nos permite oferecer resultados precisos, eficientes e escaláveis para atender às necessidades do setor. Trabalhamos em estreita colaboração com nossos clientes para garantir a satisfação e o sucesso de seus projetos. Conte com a Rosh Tecnologia para otimizar sua produção eletrônica, aumentar a qualidade e reduzir custos. Estamos prontos para enfrentar os desafios do setor, fornecendo soluções de visão computacional e inteligência artificial de última geração.



Site: <http://www.spott.eco>

Sede: (Não informado)

CEO/Founder(s): Rica Legname

E-mail: Tobias@spott.eco

Fundação: 2022

Área de atuação: Mobilidade elétrica e Energia

Modelo de negócio: SaaS, Assinatura e Take Rate

Público alvo: B2B2C

Fase: Tração

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

É o lugar onde você encontra soluções inovadoras para a revolução dos veículos elétricos de maneira simples, eficiente e econômica.

Solução

Aceleramos o uso dos veículos elétricos, a eficiência energética e a expansão da infraestrutura de recarga na América Latina. É isso que a Spott faz, desenvolvendo tecnologias próprias para redes de recarga de veículos de todos os tipos, de carros a naves espaciais! Nossos produtos atendem operadores de redes de recarga, empresas, condomínios residenciais e comerciais, prestadores de serviço para eletromobilidade e motoristas.

Vantagens

Menor custo com infraestrutura - Economia de até 65% nas instalações comparação com as soluções atuais. Eficiência energética - Usar 3x mais carregadores na rede elétrica existente somente usando software. Aberto e flexível - Plataforma de gestão 100% aberta e agnóstica. Flexível para vários tipos de negócio. Necessidades dos motoristas - Aplicativos IOS/Android, NFC, RFID e WhatsApp para começar a recarga.



Site: <https://tcsindustrial.com.br/tcx>

Área de atuação: Indústria 4.0

Sede: Belo Horizonte, MG

Modelo de negócio: Venda direta e SaaS

CEO/Founder(s): Michael Rogana e
Fernando Sousa

Público alvo: B2B

E-mail: contato@tcsindustrial.com.br

Fase: Tração

Fundação: 2018 (TCX) | 2003 (TCS)

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A TCX é uma startup B2B de indústria 4.0 especializada em Visão Computacional, Inteligência Artificial e IoT, atendendo aos mais diversos segmentos industriais. Ela é uma spin-off da TCS Industrial, desenvolvendo também soluções com apoio de automação e TI Industrial da empresa mãe.

Solução

As soluções atuais da TCX otimizam diferentes etapas do processo produtivo, atendendo, principalmente, demandas de controle de qualidade, saúde e segurança do trabalhador, monitoramento de máquinas e rastreabilidade. Como principais exemplares dessas tecnologias pode-se citar o VISION, o TRACE e MMI. O Vision se trata de uma solução de visão computacional para inspeção de produção, o TRACE é um sistema de rastreabilidade de produção e o MMI é uma plataforma modular para monitoramento de máquinas e processos através de tecnologia IoT.

Vantagens

Nível de adaptação e personalização da solução incomparável, ainda com custos reduzidos pelo know how de software que viabiliza o uso de hardwares de baixo custo. Por ser uma spin-off, conta com o apoio e estrutura da sua empresa mãe, tendo acesso a uma equipe com experiência de chão de fábrica e altamente qualificada com uma compreensão abrangente das implicações técnicas dos projetos.



Site: tps-consultoria.jimdosite.com

Sede: Porto Velho, RO

CEO/Founder(s): Jerônimo Vieira

E-mail: tpsconsulte@gmail.com

Fundação: 2022

Área de atuação: Atividades agrícolas e pecuárias

Modelo de negócio: (Não informado)

Público alvo: B2B

Fase: Crescimento

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

Consultorias especializadas nos serviços de agronomia às atividades agrícolas e pecuárias.

Solução

Organização e gerenciamento para as cadeias produtivas por meio da implementação de tecnologias. Portanto, nos empenhamos nas atividades que garantam um melhor planejamento, organização e controle das atividades produtivas, auxiliando para a tomada de decisão, de modo que seja possível gerenciar as atividades, maximizar a produção e minimizar os custos.

Vantagens

Uma startup dedicada ao suporte à gestão rural e tornar tecnologias acessíveis aos agropecuaristas, piscicultores, agricultores e outros.



Site: <http://ubivis.io>

Sede: Curitiba, PR

CEO/Founder(s): Paulo Henrique Souza + SaaS

E-mail: paulo.souza@ubivis.io

Fundação: 2013

Área de atuação: Manufatura

Modelo de negócio: Implementação

Público alvo: B2B

Fase: Tração

Faturamento: (Não informado)

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A Ubivis oferece um sistema de otimização industrial em três plataformas independentes: primeira de Industrial IoT, segunda de análise de dados e Business Intelligence em tempo real e terceira de Smart Factory, com soluções de inteligência artificial em tempo real, evoluindo até um software robô que opera máquinas industriais sem intervenção humana.

Solução

Sistema em nuvem SaaS de otimização, Indústria 4.0, para coleta de dados via Industrial IoT, armazenamento em Big Data e "analytics" em tempo real. Destaca-se o software robô, composto de duas camadas de inteligência artificial, Digital Twin e Machine Learning, que analisa em tempo real os pontos otimizados de produção ou aspectos de manutenção, e opera máquinas industriais por inteligência artificial, enviando parâmetros de processo de maneira autônoma.

Vantagens

Sistema fim-a-fim para Indústria 4.0; Concatenação de dados de linha de processo no Big Data industrial; Business Intelligence integrado provendo informações e alarmes em tempo real; Inteligência artificial para análise de anomalias de processo e produção assim como um software robô.



Site: <http://vrmonkey.com.br/>

Sede: São Paulo, SP

CEO/Founder(s): Pedro Kayatt,
Keila Matsumura, Rafael Camargo

E-mail: pedro@vrmonkey.com.br

Fundação: 2013

Fase: Tração

Área de atuação: Software, VR,
Educação, Treinamentos, Indústria,
Segurança e Saúde do Trabalho, MKT

Modelo de negócio: Licença por
aparelho/mês

Público alvo: B2B

Faturamento: R\$ 1.600.000,00 EM 2020

MODELO DE NEGÓCIO

Descrição

A VRMonkey é uma startup especializada em realidade virtual e focada em demandas industriais para treinamentos e demonstrações comerciais.

Solução

Suas soluções oferecem um ambiente digital e imersivo para que os usuários possam vivenciar experiências práticas. Desse modo, utilizam equipamentos vestíveis de realidade virtual para apresentar em escala real e com uma interface natural (controles de mão) processos a serem realizados ou a inspeção de equipamentos ou prédios. As experiências podem ser realizadas por múltiplos usuários de modo colaborativo.

Vantagens

Redução da necessidade de tempo e supervisão para treinamentos, eliminando custos desnecessários e simplificando processos; Entrega de dados analíticos para que os processos e performance de usuários possam ser estudados, gerando insights sobre aspectos que podem ser melhorados quanto a produtividade e segurança, bem como quais os profissionais mais aptos para determinadas tarefas.

f **ig** **in** @manaustechhub
www.manaustechhub.com

Sidia Amazon Innovation – Av. Torquato
Tapajós, 6770, Novo Israel (Manaus, AM)

contato@manaustechhub.com



manaus
tech hub