CIELO

A Cielo como uma empresa nacional fundada em 1995, uniu forças dos principais bancos privados e públicos do país. Tendo mais de duas décadas de mercado e hoje lidera o setor de pagamentos eletrônicos na América Latina, sendo listada por diversas vezes pela Forbes como uma das empresas inovadoras que mais se destacaram do nacionalmente e internacionalmente. A empresa com suas máquinas de cartão atendem a cerca de 1,5 milhão de clientes no Brasil, além de atuar no segmento de pagamentos a Cielo está em constante desenvolvimento de soluções de tecnologia, por exemplo, a máquina Cielo Lio que permite acesso ao estoque de produtos e aos relatórios de venda.

Estando em mais de 5.500 municípios, a mesma tem programas de incentivo à inovação, que incorporam ações de sustentabilidade e preservação, especialmente na área de gestão de resíduos e consumo consciente, como também, tem uma forte cultura de inovação e uma preocupação constante com novos produtos e jeitos mais eficientes de produzir, características responsáveis pela sua colocação no mercado. A Cielo tem como praxe também otimizar facilitando a vida do cliente.

Tem como visão a crença de que qualquer dispositivo conectado pode ser um ponto de venda, buscando outras formas de criar atalhos de pagamento, o que tornar os processos mais eficientes.

Desde 2017, a companhia conta o “Garagem Cielo”, um espaço para desenvolver a inovação de forma colaborativa. Três pilares são fundamentais dentro desse projeto:

* Objetivo

Garagem foi uma iniciativa da empresa para criar uma equipe e um espaço para testarmos e fomentarmos a inovação dentro da companhia, isso tanto no desenvolvimento de soluções (produtos e serviços) quanto nos processos internos tais como RH e logística.

* Público-alvo

Internamente todas as áreas e colaboradores.

Externamente principalmente comunidades de startups, universidades e faculdades, clientes early-adopters etc.

* Dores / Necessidades

Muita competição no mercado de atuação criou a necessidade de se criar novos modelos de receita e novos serviços e produtos.

Gerar maior inovação disruptiva e fomentar esse modelo mental dentro da empresa.

1. Clientes: Foco em escutar o cliente, a fim de desenvolver soluções que correspondam às suas dores.
2. Cultura: Manter um ambiente saudável que estimule a criatividade e a inovação.
3. Ecossistema: Conexão com outras empresas para trazer inovação de fora para dentro.