

FIAP

FIAP ON

# CHALLENGE WTC

2º ANO  
ANÁLISE E  
DESENVOLVIMENTO  
DE SISTEMAS



A dark blue-tinted background showing the silhouettes of several business people standing and talking in an office environment with large windows.

PROPOSTA

# COMERCIAL



WORLD TRADE CENTER®  
SÃO PAULO  
Business Club

# SOBRE NÓS

Criado há **mais de 50 anos pelos irmãos Rockefellers**, o **World Trade Center Association** é a maior associação de empresários e executivos do mundo, presente em **mais de 300 cidades e 90 países**.

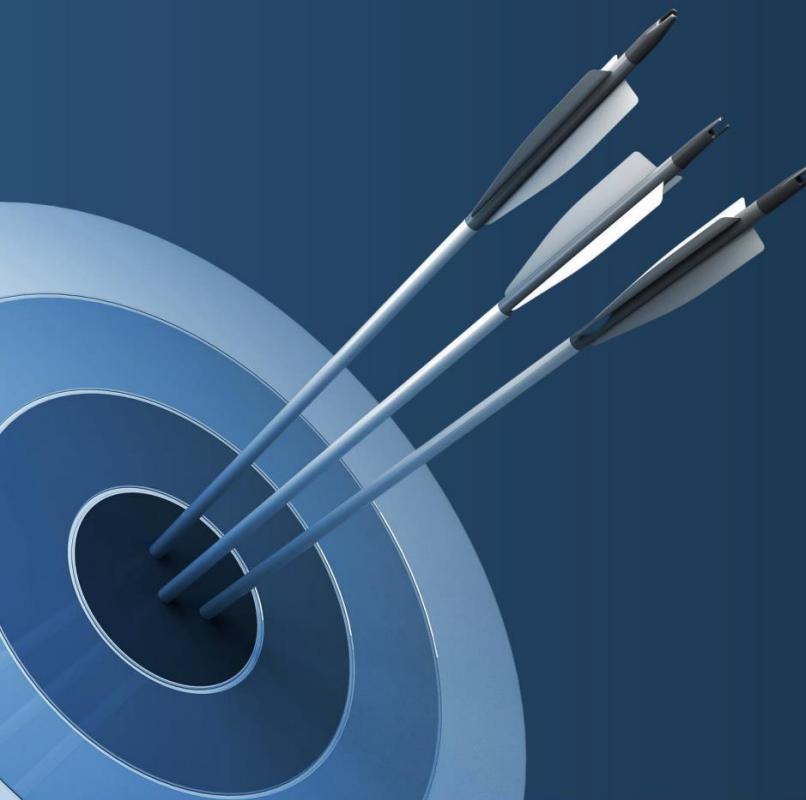
Integrante dessa rede **desde 2007**, o **WTC Business Club São Paulo** é um clube de negócios focado na prosperidade empresarial. Conectando empresas e executivos a oportunidades estratégicas no Brasil e no mundo, promovendo parcerias e um ambiente favorável para o crescimento em um cenário dinâmico e globalizado.

+ de 18 ANOS

+300 CIDADES

+90 PAÍSES

# NOSSOS PILARES



Neste contexto, nossos objetivos alinham-se com dos nossos clientes, através dos nossos **quatro pilares:**

**Networking  
de Alto Nível**

**Conteúdo  
de Mercado**

**Geração de  
Oportunidade de Negócios**

**Internacionalização**



## CLIENTES EM DESTAQUE



+ de 150 empresas



# COMITÊS

## PRESENCIAIS

### PARTICIPANTES:

- Grandes Empresas;
- Audiência segmentada por cargos ou temas;
- Quórum médio: 30 - 35 C-Levels.

### DINÂMICA:

- Networking;
- Exposição de Cases de Prática;
- Interação sobre o conteúdo entre audiência e os palestrantes.





# CRONOGRAMA & DINÂMICA



**08h15 às 09h00**  
Credenciamento &  
Relacionamento

**09h00 às 09h05**  
Boas-Vindas &  
Recados Gerais

**09h05 às 09h10**  
Considerações  
Iniciais

**09h10 às 09h30**  
Apresentação  
de 20 minutos

**09h30 às 09h50**  
Apresentação  
de 20 minutos

**09h50 às 10h40**  
Discussão e Interação  
Colaborativa

**10h40 às 10h50**  
Considerações  
Finais dos Speakers

**10h50 às 11h00**  
Encerramento



# COMITÊS EXECUTIVOS



### PRESIDENTE DO CONSELHO

MARCO CASTRO

CEO



# WTC CONSELHO CONSULTIVO

## • PERFIL

Presidentes e CEOs de empresas de grande porte (com faturamento superior à 1 bilhão ao ano) nacionais ou multinacionais.

## • RECORRÊNCIA

TRIMESTRAL

# Riscos Emergentes e Resiliência Global: **Perspectivas para 2025**



05/11/2024



SPEAKER

Christian Perlingiere  
CEO

Control Risks



SPEAKER

Martin Galdeano  
CEO

Ford



PRESIDENTE DO COMITÉ DE CEOs

Washington Botelho  
Latam Division President

JLL



Marco Castro  
CEO

pwc



# WTC Comitê CEOs

## PERFIL

Presidentes e CEOs de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## RECORRÊNCIA

BIMESTRAL



**PRESIDENTE DO COMITÊ**

**WASHINGTON BOTELHO**

LATAM DIVISION PRESIDENT



# Estratégias que transformam a **marca pessoal em** **um diferencial** **competitivo**

 21/02/2025



SPEAKER

Ricardo Dalbosco

CEO



SPEAKER

Alexandre Silva  
Presidente do Conselho



PRESIDENTE DO COMITÉ

Washington Botelho  
Latam Division President





### PRESIDENTE DO COMITÊ

LARISSA DI PIETRO

DIRETORA DE MARKETING  
LATAM E CANADÁ



# WTC Comitê CMOs

## •PERFIL

VPs e Diretores de Marketing de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## •RECORRÊNCIA

TRIMESTRAL

# Como os princípios da Disney da Disney podem **inspirar transformações** **no mercado B2B e B2C?**

 20/02/2025



SPEAKER

Gabriel Villareal  
Palestrante Especialista em Metodologia  
de Excelência Disney e Empresário



PRESIDENTE DO COMITÊ

Larissa Di Pietro  
Diretora de Marketing  
LATAM e Canadá



PRESIDENTE DO COMITÊ DE CSOs

Maurício Vinhão  
VP de Vendas e Marketing





**PRESIDENTE DO COMITÊ**

**ANDRÉ PAES**  
CFO



# WTC *Comitê* CFOs

## • **PERFIL**

VPs e Diretores de Finanças de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## • **RECORRÊNCIA**

TRIMESTRAL

# Macroeconomia e Tendências para 2025



13/11/2024



SPEAKER

Aline Penna  
CFO

**PETZ**



SPEAKER

Marcos Schmidt  
Associate Managing Director

**MOODY'S**



SPEAKER

Vando Oliveira  
CFO

**WELLA COMPANY**



SPEAKER

Rodrigo Silveira  
CRO

**woba**



PRESIDENTE DO COMITÊ

JANAÍNA PERES  
CPO LATAM



# WTC CPOs

Comitê

## •PERFIL

VPs e Diretores de Compras de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## •RECORRÊNCIA

QUADRIMESTRAL

# Parcerias Estratégicas: **Como desenvolver redes de colaboração habilitadas para compras, possibilitando inovação de produtos e serviços**

 05/11/2024



SPEAKER

Patrícia Vivianni  
Diretora de Suprimentos

**amil**



SPEAKER

Rodrigo Barbosa  
Diretor de Compras

**symrise**



SPEAKER

Breno Machado  
Diretor de Compras e Real Estate  
Corporativo

 **mercado  
livre**



PRESIDENTE DO COMITÉ

Janaina Peres  
CPO LATAM

**Kellanova**



PRESIDENTE DO COMITÊ

SOFIA ESTEVES  
FUNDADORA



# WTC CHROs

## • PERFIL

VPs e Diretores de RH de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## • RECORRÊNCIA

TRIMESTRAL

# People & Hybrid Intelligence: **Conexões que Transformam**

 26/02/2025



SPEAKER

Maira Habimorad  
CEO



SPEAKER

Fábio Lima  
AI & MLOps SME



SPEAKER

Juliana Gregory  
Fundadora



PRESIDENTE DO COMITÊ

Sofia Esteves  
Fundadora





**PRESIDENTE DO COMITÊ**

**ALYSSON FARIA**  
VP DE MARKETING



**PRESIDENTE DO COMITÊ**

**LÍDIA ABDALLA**  
CEO



# WTC ESG

## • **PERFIL**

50-60, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de ESG e áreas correlacionadas de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## • **RECORRÊNCIA**

TRIMESTRAL

# Greenwashing: A Armadilha para a Sustentabilidade Corporativa

 29/04/2025



Andressa Borba  
*Positive Impact*



Orlando Nastri  
*Head of ESG*





**PRESIDENTE DO COMITÊ**

**MAURÍCIO VINHÃO**  
VP DE VENDAS E MARKETING

**wtw**

# WTC CSOs

## • **PERFIL**

VPs e Diretores de Vendas de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## • **RECORRÊNCIA**

QUADRIMESTRAL

# Como os princípios da Disney podem inspirar transformações no mercado B2B e B2C?

 21/02/2025



SPEAKER

Gabriel Villarreal  
Palestrante Especialista em Metodologia de Excelência Disney e Empresário



Larissa Di Pietro  
Diretora de Marketing LATAM e Canadá



Maurício Vinhão  
VP de Vendas e Marketing





**PRESIDENTE DO COMITÊ**

**HERLANI JUNIOR**

HEAD DE TECNOLOGIA

**SEM  
PARAR**

# WTC *Comitê* CIOs

## • **PERFIL**

VPs e Diretores de TI de empresas de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## • **RECORRÊNCIA**

TRIMESTRAL

# Colaboração Interdepartamental: **O Papel Transformador de CIO na Integração entre TI e outros Departamentos**

12/11/2024



**SPEAKER**  
Alaine Charchat  
Regional IT & Digital Sr Director



**SPEAKER**  
Zilea Barrilari  
CIO - Diretora de TI



**SPEAKER**  
Leila Zimmermann  
CIO Brasil



**SPEAKER**  
Tonimar Alba  
Technical Manager





# WTC MAIORES EMPREGADORAS

## •PERFIL

VPs e Diretores de RH de empresas com mais de 1 mil colaboradores no Brasil de grande porte (com faturamento superior à 300 milhões ao ano) nacionais ou multinacionais.

## •RECORRÊNCIA

TRIMESTRAL





WORLD TRADE CENTER®  
SÃO PAULO  
Business Club

# Employer Branding: **Estratégias para Atrair e Reter Talentos em Tempos Altos de Turnover**



08/10/2024



SPEAKER

Patrícia Rosado  
CHRO - Diretor de RH

VIGOR



SPEAKER

Afrânio Haag  
CHRO - Diretor de RH

GrupoFleury

# C-LEVEL MEETINGS

O **C-Level Meeting** é um fórum que reúne os principais executivos de diferentes áreas da empresa, promovendo uma discussão abrangente voltada para as grandes tendências corporativas.



# Encantamento 360°! Sua empresa Tira o “UAU” de Seus Clientes?

04/12/2024

Presencial em São Paulo



**SPEAKER**  
Túlio Landin  
CEO



**SPEAKER**  
Marcel Bueno  
SA Marketing Director



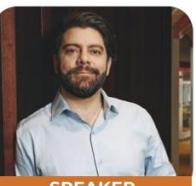
**SPEAKER**  
Fernanda Toscano  
VP Tecnologia



**SPEAKER**  
Alessandro Rios  
Managing Director  
Latin America



**SPEAKER**  
Marcelo Gioffi  
Clients and Markets  
Leader



**SPEAKER**  
Fabricio Carascki  
CIO



**MODERADORA**  
Raquel Braga  
Marketing Director  
Latam America



**MODERADOR**  
Tonimar Alba  
Technical Manager

dengo





# INNOVATION TALKS

Os **Innovation Talks** são grandes fóruns que buscam transformar o mercado por meio de encontros segmentados – tanto pelas áreas de atuação dos participantes, quanto pelo setor econômico da empresa.



# Nossos Segmentos

## ED

INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado para discutir sobre as novas tendências e tecnologias aplicadas a educação.

### PERFIL

50-60 CEOs, Reitores, VPs, Diretores, Heads, Gerentes de Colégios, Cursos de idioma, Cursinhos e EdTechs.

### RECORRÊNCIA

ANUAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

COMO APRIMORAR A EXPERIÊNCIA DIGITAL, DENTRO E FORA DA SALA DE AULA?

## IT

INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado para discutir sobre as tendências e soluções inovadoras do segmento de tecnologia.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de Tecnologia, Cybersegurança, Dados, Digital e Inovação.

### RECORRÊNCIA

SEMESTRAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

CIO'S DEEP DIVE:  
ALINHANDO OS INVESTIMENTOS EM TI COM AS METAS DE RECEITA

## RETAIL & FINANCIAL

INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado para discutir sobre as tendências e tecnologias específicas para o mercado financeiro e de varejo.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes do Varejo, E-commerce, Franquias, Bancos, Seguradoras e Fintechs.

### RECORRÊNCIA

ANUAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

OVER'DELIVERY: ESTRATÉGIAS PARA ENTREGAR (E IR) ALÉM NO VAREJO



# Nossos Segmentos

## GRC INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado para troca sobre práticas disruptivas em gestão de riscos e governança.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de TI, Finanças, Cybersecurity, Compliance, Dados, Riscos e Governança.

### RECORRÊNCIA

SEMESTRAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

O AVANÇO DA INTEGRIDADE CORPORATIVA NO BRASIL

## HR INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro destinado às temáticas de inovação em RH entre os diversos cargos de liderança no segmento.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de RH.

### RECORRÊNCIA

SEMESTRAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

CIO'S DEEP DIVE:  
ESCASSEZ OU MÍOPIA: COMO ADOTAR ESTRATÉGIAS EFICAZES DE ATRAÇÃO E RETENÇÃO?

## SMART SPENDS INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado a profissionais de finanças e compras que abordam assuntos relacionados à gestão inteligente de despesas.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads de Finanças, Controllers, Compras e Supply Chain.

### RECORRÊNCIA

SEMESTRAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

COMO INTEGRAR FINANCEIRAMENTE TODA CADEIA DE SUPRIMENTOS?



# Nossos Segmentos

## HEALTH INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro para compartilhar inovações e propostas sobre como a tecnologia pode ajudar nos desafios da saúde.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de Hospitais, Clínicas, Laboratórios, HealthTechs, Farmacêuticas, entre outras.

### RECORRÊNCIA

ANUAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

OPEN HEALTH, HEALTHTECHS E A IMPORTÂNCIA DOS DADOS PARA A SAÚDE

## CSC INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro destinado para compartilhar conhecimento e experiências sobre shared services.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de CSC, TI, RH, Finanças, Operações e CX.

### RECORRÊNCIA

SEMESTRAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

SHARED SERVICES: MAIS DO QUE REDUÇÃO DE CUSTOS, UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

## FIELD MARKETING INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro destinado para o público de Marketing e Vendas.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de Marketing e Vendas.

### RECORRÊNCIA

SEMESTRAL

### ÚLTIMO ENCONTRO

POTENCIALIZANDO A GERAÇÃO DE DEMANDAS EM EVENTOS B2B



# Nossos Segmentos

## FINANCE

INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado a empresas do mercado de finanças que abordam assuntos relacionados à gestão inteligente de despesas.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de Finanças, E-commerce, Franquias, Bancos, Seguradoras e Fintechs.

### RECORRÊNCIA

ANUAL

### PRÓXIMO ENCONTRO

FINANCIAL SHIFT 2025: INOVAÇÃO E VALOR CENTRADOS NO CLIENTE

## ESG

INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro direcionado para discutir as novas tendências aplicadas ao ESG Mercado.

### PERFIL

50-60, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de ESG e áreas correlacionadas.

### RECORRÊNCIA

ANUAL

### PRÓXIMO ENCONTRO

ESG - GREEN FINANCE: IMPACTOS NAS DECISÕES CORPORATIVAS E NO VALOR DE MERCADO

## CX

INNOVATION TALKS

### PROpósito

Encontro estratégico que reúne para discutir tendências, boas práticas e inovações na experiência do cliente, com o objetivo de aprimorar a jornada do consumidor, fortalecer o relacionamento com a marca e impulsionar resultados de negócios.

### PERFIL

50-60 CEOs, VPs, Diretores, Heads e Gerentes de Marketing e Vendas.

### RECORRÊNCIA

ANUAL

### PRÓXIMO ENCONTRO

POTENCIALIZANDO A GERAÇÃO DE DEMANDAS EM EVENTOS B2B

# **Desafio**

# **WTC**

CRM - Plataforma de comunicação com clientes

## CONTEXTO

**WTC** busca aprimorar a comunicação e o relacionamento com seus clientes, oferecendo uma experiência semelhante aos aplicativos de mensagens modernos, mas integrada ao seu **CRM corporativo**.

O objetivo é permitir que operadores de atendimento e times de marketing disparem mensagens segmentadas — sejam elas promoções, campanhas, banners ou convites para eventos — diretamente para grupos ou clientes específicos.

Essas mensagens devem aparecer em notificações pop-up no aplicativo, serem armazenadas em um histórico de chat e trazer opções interativas como botões de ação e links, ampliando o engajamento e criando novos pontos de contato.

## OBJETIVO

O desafio consiste em desenvolver uma solução completa composta por:

- **Sprint 1 - Aplicativo móvel nativo** (Android ou iOS) que permita ao cliente receber mensagens, visualizar campanhas e interagir por meio de botões e links;
- **Sprint 2 - Backend robusto** (Java ou C#) capaz de gerenciar clientes, segmentar audiências, orquestrar envios, registrar histórico e integrar-se ao CRM.

As mensagens enviadas pelo sistema devem seguir um modelo rico e flexível, possibilitando personalização de conteúdo e múltiplas opções de interação.

# FUNCIONALIDADES

## Funcionalidades requeridas

### Autenticação

- Login de operador ou cliente.

### Chat integrado ao CRM

- Conversas **1:1** e por **grupo/segmento**.
- Push + popup in-app para novas mensagens.

### CRM no App (visão operador)

- Lista de clientes com **busca e filtros** (tags/score/status).
- **Anotações rápidas** por cliente.

### Campanhas Express

- Envio imediato de promoções ou comunicados para segmentos simples.

## DIFERENCIAIS

### ✳️ Usabilidade Diferenciada.

- **Comandos rápidos “/”** (ex.: /promo, /boleto, /agradecer).
- **Gestos inteligentes** (deslizar msg → marcar como importante, criar tarefa).
- **Deeplinks internos** (abrir perfil, última compra etc.).

# EXEMPLO

## Modelo Flexível de Mensagem

Mensagens enviadas podem ser **promoções, campanhas, banners ou eventos**, com opções de interação configuráveis:

```
{  
  "title": "Campanha Especial",  
  "body": "Participe do nosso evento exclusivo!",  
  "url": "https://wtc.com/evento",  
  "actions": [  
    { "action": "btn1", "title": "Inscrever-se" },  
    { "action": "btn2", "title": "Saiba Mais" }  
  ],  
  "actionUrls": {  
    "btn1": "https://wtc.com/evento/inscricao",  
    "btn2": "https://wtc.com/evento/detalhes",  
    "abrir": "https://wtc.com/evento"  
  }  
}
```

# REQUISITOS

## Requisitos Técnicos — Entrega

### Plataforma

Aplicativo **nativo** para **Android** ou **iOS**.

### Funcionalidades esperadas (todas)

O app deve contemplar **todas as funcionalidades principais definidas no desafio**.

### Conectividade com Serviços Externos (obrigatória)

Pelo menos **uma** das opções abaixo deve ser implementada de forma **efetiva e funcional** (não apenas demonstrativa):

- o Consumo de **APIs REST** (mockadas ou reais).
- o Integração com serviços como **Firebase, OneSignal, Backendless, AWS Amplify**.
- o Uso de **Banco de dados em tempo real ou em nuvem**.

# ENTREGÁVEIS

## Entregas Obrigatórias

- **APK** (Android) ou **IPA** (iOS).
- **Código-fonte completo** compactado (.zip).
- **Documentação técnica** (.PDF ou .PPT).  
Tecnologias utilizadas, arquitetura da solução e fluxo da aplicação.
- **Vídeo demonstrativo** (máx. 5 minutos).  
Principais funcionalidades implementadas.

## Critérios de Avaliação

- **Adequação ao problema proposto** — 25%.
- **Implementação técnica funcional** — 30%.
- **Qualidade do código** — 25%.
- **Apresentação e documentação** — 5%.
- **Criatividade e inovação** — 15%.

# AGENDA e EQUIPES

## Agenda — Primeiro Semestre

**30/09 – 19h30** → Kick-off Challenge **WTC**

**30/10 – 23h00** → **Entrega Sprint 1**

### **Equipe**

- As equipes devem ser formadas **apenas por alunos da mesma turma**. Ex.: todos **2TDSR**.
- A **entrega na plataforma** deve ser feita por **um único integrante**.
- No momento da entrega será registrada a **formação da equipe**.
- **✗ Não há prazo extra de 3 dias** → atenção à data oficial de entrega.
- No **Microsoft Teams** está disponível o **passo a passo** para formação da equipe.
- Máximo de **5 alunos por equipe**.
- **Artefatos da entrega – Valor: 10 pontos.**

## SPRINT 2

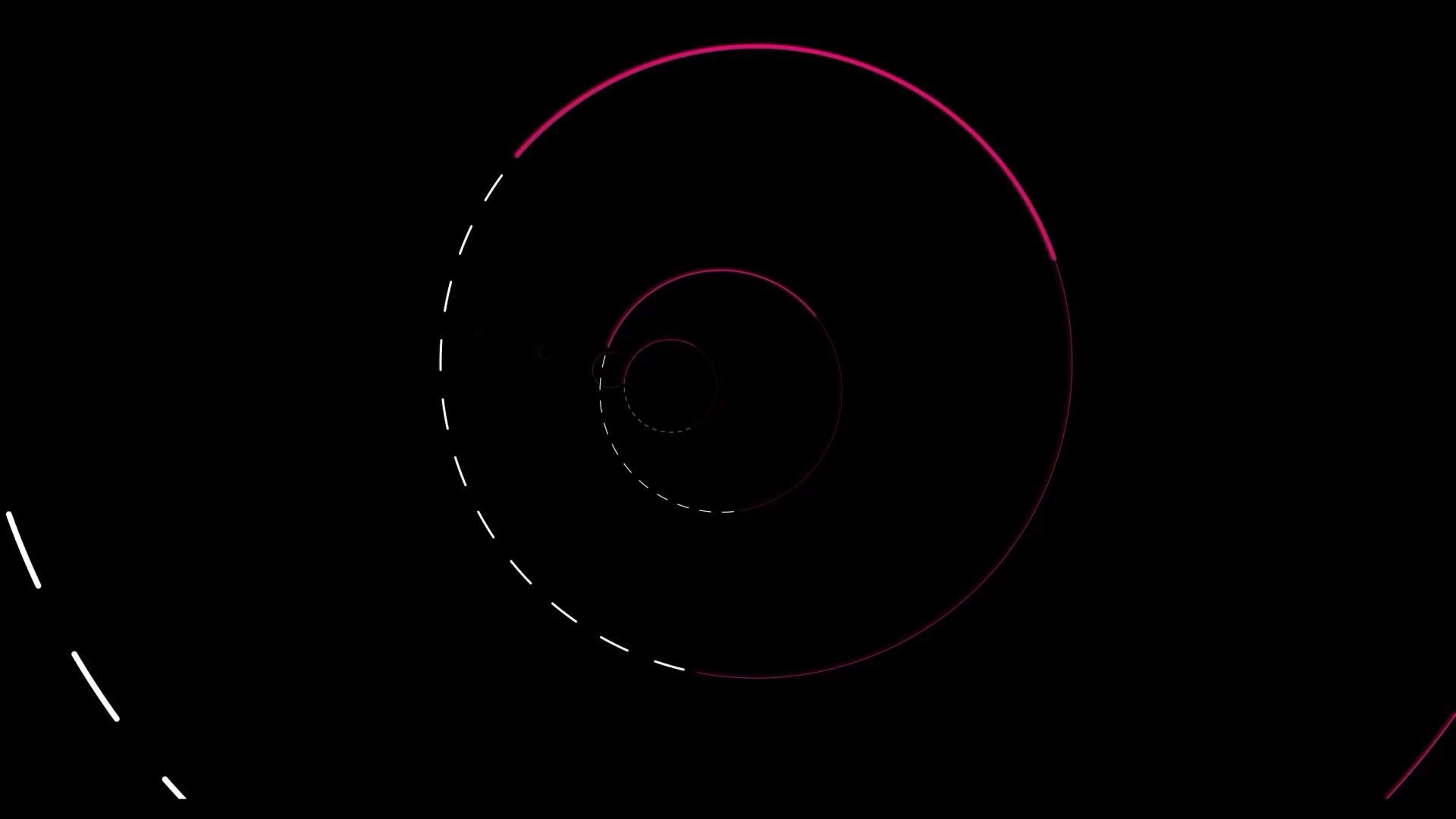
Prepare-se: a segunda etapa do desafio vai muito além do app! 🧑‍💻 🧑‍💻

Na **Sprint 2**, vocês vão deixar de lado os mocks e construir o **backend real** que dará vida ao aplicativo desenvolvido no primeiro semestre. Isso significa:

- **APIs completas.**
- **Integração com o app nativo.**
- **Troca de mensagens.**
- **Upload de mídia** (imagens, banners, links interativos).
- **Governança e observabilidade**: auditoria, logs, métricas e relatórios.
- **Usabilidade diferenciada**: deeplinks, comandos rápidos e respostas sugeridas pelo backend.

👉 Em resumo: vocês vão transformar o protótipo em uma **plataforma robusta de comunicação com clientes**, pronta para simular o uso em um **CRM real do WTC**.







# PRÊMIAÇÃO



## 1º LUGAR

R\$ 5.000,00

MEDALHA,  
SHAPE E CAMISETA

## 2º LUGAR

R\$ 3.000,00

MEDALHA,  
SHAPE E CAMISETA

## 3º LUGAR

R\$ 2.000,00

MEDALHA,  
SHAPE E CAMISETA

FIAP