

**Credencial:**

Login: khael@aspa.cx

Senha: Wobjeb-quspyn-2henvy

**Empresa\_Preponente:**

ASPA SOLUÇÕES LTDA

34.894.924/0001-09

Representante Legal: Não Informado

Natureza Jurídica: Sociedade Empresária Limitada

Proponente

**Caixa\_Postal:**

Não Possui

**Receita\_Anual:**

295.437,68

**Natureza\_Juridica:**

Sociedade Empresária Limitada (LTDA)

**Atividade\_predominante:**

Atividade econômica predominante: 63.19-4-00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

**Objetivo\_Social:**

A ASPA SOLUÇÕES LTDA tem como objetivo social a oferta de serviços digitais por meio de plataformas próprias, com foco na automação de processos de atendimento e comunicação para micro e pequenas empresas. Atua com soluções SaaS baseadas em inteligência artificial, promovendo inclusão digital, eficiência operacional e transformação tecnológica, contribuindo para

a modernização de negócios locais e o fortalecimento da economia digital.

### **Historico\_empresa:**

A ASPA SOLUÇÕES LTDA, CNPJ 34.894.924/0001-09, foi fundada em 17 de setembro de 2019 no estado do Paraná, com o propósito inicial de oferecer soluções digitais voltadas ao setor de turismo. Esse direcionamento refletia uma leitura inicial de mercado voltada à digitalização de experiências para viajantes. No entanto, com o advento da pandemia de COVID-19 em 2020 e as severas restrições impostas ao setor, a empresa reavaliou seu posicionamento estratégico. A partir de análises de mercado e validações exploratórias, identificou-se um problema transversal e crítico: a dificuldade das micro e pequenas empresas em gerir, de forma eficiente, sua comunicação com clientes. Notou-se que o WhatsApp, principal canal utilizado por esse segmento, carecia de ferramentas que permitissem controle, rastreabilidade e automação. Assim, a empresa iniciou uma nova trajetória focada em desenvolver uma solução para esse contexto.

Dessa transição estratégica surgiu o Aspa Chat, uma plataforma SaaS criada para centralizar, organizar e automatizar conversas comerciais, oferecendo métricas, governança e escalabilidade para operações de atendimento e vendas. Entre 2020 e 2023, a ASPA consolidou seu MVP com recursos próprios, conquistou seus primeiros clientes em diferentes setores e cresceu de forma orgânica, demonstrando retenção e validação de mercado por meio de interações recorrentes com sua base usuária.

Em 2024, realizou um processo completo de rebranding, fortalecendo sua identidade institucional e posicionando-se como solução referência em gestão de comunicação digital. No mesmo ano, foi selecionada pela WOW Aceleradora, onde recebeu aporte financeiro, mentoria estratégica e suporte técnico para seu processo de escalabilidade. Este marco representa a validação institucional da proposta inovadora da empresa.

Atualmente, a ASPA conta com três sócios e uma equipe técnica qualificada, com sede operacional localizada na Rodovia dos Expedicionários, nº 3135B, Pavimento 01, Sala 03, Bairro Bom Jesus,

Campo Largo PR. A empresa concentra sua atuação em segmentos com baixa digitalização como varejo físico, construção civil e pequenas indústrias, oferecendo soluções que se integram aos fluxos operacionais já existentes dos seus clientes, sem exigir mudança de comportamento dos usuários da ponta.

A combinação de inteligência artificial, APIs avançadas e automação operacional posiciona a ASPA como agente de democratização tecnológica, contribuindo com o fortalecimento do ecossistema de pequenos negócios e com o desenvolvimento econômico local e regional.

Para mais informações: <https://aspa.chat>

### **Instalacoes\_fisicas:**

A sede operacional da ASPA SOLUÇÕES LTDA está localizada na Rodovia dos Expedicionários, nº 3135B, Pavimento 01, Sala 03, Bairro Bom Jesus, no município de Campo Largo PR. O espaço é de uso exclusivo da empresa e encontra-se devidamente estruturado para acomodar suas atividades administrativas, técnicas e comerciais.

O ambiente físico conta com estações de trabalho individuais equipadas com mobiliário ergonômico, rede cabeada e Wi-Fi com conectividade dedicada, além de climatização adequada. Há salas específicas para reuniões, atendimento técnico, planejamento e suporte, que proporcionam as condições necessárias ao desenvolvimento de atividades operacionais e à interação da equipe. Essa estrutura física é compatível com o porte da empresa e oferece as condições adequadas para a execução das ações previstas no plano de trabalho, conforme os requisitos técnicos e organizacionais do edital TECNOVA III-PR.

### **Historico\_PD&I:**

A ASPA SOLUÇÕES LTDA mantém um ciclo contínuo de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I), com foco na criação de soluções SaaS escaláveis voltadas à gestão da comunicação comercial de micro e pequenas empresas. Fundada inicialmente com foco no setor de turismo, a empresa pivotou sua estratégia em 2020, durante a pandemia, ao identificar gargalos críticos na

comunicação entre empresas e clientes, especialmente via WhatsApp principal canal de atendimento utilizado por PMEs no Brasil. Desde então, vem investindo em tecnologias para centralização e controle dessas interações. Entre 2021 e 2023, concentrou esforços no desenvolvimento de uma arquitetura multitenant baseada em nuvem, com integração às APIs oficiais da Meta, além da construção de dashboards analíticos voltados a gestores comerciais. Essa base tecnológica permitiu à empresa alcançar um produto estável e replicável, com validação em múltiplos setores. Mais recentemente, a ASPA intensificou a incorporação de técnicas de Inteligência Artificial (IA) à plataforma Aspa Chat, visando ampliar seu diferencial competitivo. Os módulos de IA desenvolvidos incluem análise de linguagem natural (NLP) para interpretação de mensagens, geração de insights sobre desempenho de vendas e recomendação automatizada de ações corretivas. Essas inovações visam aumentar a produtividade dos usuários, reduzir gargalos operacionais e democratizar o acesso à transformação digital, especialmente em segmentos de baixa digitalização como varejo físico, construção civil e pequenas indústrias. Esses avanços posicionam o projeto atual no Nível de Maturidade Tecnológica (TRL) 6, com perspectiva de evolução até TRL 8 ao final da execução do plano, conforme cronograma e metas estabelecidas.

**Título:**

ASPA Plataforma inteligente para análise de conversas entre vendedores e clientes e geração de insights para melhoria da oferta comercial de PMEs - Material de Construção

**Tempo:**

24

**Tema\_prioritario:**

Cidades Inteligentes Uso de TICs para melhorar a eficiência urbana e responder a demandas sociais e econômicas da população.

**Resumo\_publicavel:**

A ASPA SOLUÇÕES LTDA desenvolve uma plataforma de gestão da comunicação via WhatsApp para micro e pequenas empresas do varejo e construção. Voltada ao gestor, a solução organiza e analisa conversas de vendas, identificando falhas como ausência de ofertas complementares. Com IA e dashboards, promove padronização no atendimento, aumento do ticket médio e inclusão digital, sem mudar a rotina dos vendedores.

### **Justificativa:**

Micro e pequenas empresas (MPEs) brasileiras, especialmente dos setores de materiais de construção e varejo físico, enfrentam dificuldades estruturais na gestão da comunicação com seus clientes finais. Essas empresas operam majoritariamente em ambientes de baixa digitalização, com recursos limitados para adoção de sistemas avançados de atendimento, marketing ou gestão comercial. Como consequência, o atendimento ao cliente é realizado de forma informal, descentralizada e pouco rastreável, muitas vezes através de celulares pessoais dos vendedores, especialmente via WhatsApp o principal canal de contato digital no país. Segundo dados da Abranet (2023), mais de 95% das pequenas empresas utilizam o WhatsApp como canal de vendas, mas menos de 20% adotam sistemas de CRM ou plataformas de atendimento estruturado. Isso gera gargalos críticos: perda de histórico de atendimento, inconsistência nas abordagens, baixa capacidade de controle gerencial e ineficiência no processo de vendas. Além disso, a falta de métricas e automação impede a análise estratégica de comportamento dos clientes e a adequação das ofertas comerciais ao perfil da demanda. O projeto propõe o desenvolvimento e a consolidação da plataforma Aspa Chat, uma solução SaaS voltada à gestão inteligente da comunicação comercial entre PMEs e seus clientes finais via WhatsApp. A plataforma centraliza conversas, organiza interações por etapa do funil, integra múltiplos atendentes e gera dashboards analíticos com indicadores de desempenho. O diferencial da solução está na aplicação de inteligência artificial para análise de linguagem natural (NLP), o que permite interpretar automaticamente o conteúdo das conversas e gerar insights acionáveis: padrões de objeção, preferências de produtos, falhas no atendimento e oportunidades de otimização da abordagem comercial. Essa capacidade analítica

transforma a comunicação, antes desestruturada, em fonte estratégica de dados, promovendo ganhos concretos em produtividade, conversão e governança. A solução foi projetada para se integrar aos fluxos operacionais existentes nas MPEs, com mínima fricção de adoção, o que eleva seu potencial de escalabilidade.

A proposta está alinhada ao tema prioritário de Cidades Inteligentes, conforme definido pela Fundação Araucária, ao incorporar TICs para aumentar a eficiência dos processos urbanos e comerciais. Também contribui com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS), especialmente os ODS 8, 9 e 11. Adicionalmente, o projeto se relaciona com a área transversal de Transformação Digital, e apresenta aderência parcial ao NAPI Gestão e Difusão de CT&I, ao demonstrar, na prática, o impacto positivo dos investimentos em inovação sobre o ecossistema de PMEs e sua modernização digital.

#### **Objetivo\_geral:**

Desenvolver, aprimorar e escalar uma plataforma digital baseada em inteligência artificial, automação e gestão de comunicação descentralizada via WhatsApp, voltada para micro e pequenas empresas do setor de materiais de construção e varejo de bairros. O objetivo é promover a transformação digital, aumentar a produtividade, melhorar a gestão comercial e a experiência do cliente, contribuindo para o fortalecimento da competitividade e da sustentabilidade econômica dessas empresas em um cenário de crescente digitalização.

#### **Objetivos\_especificos:**

Conduzir pesquisa e desenvolvimento técnico para validar uma nova versão da plataforma Aspa Chat, adaptada às necessidades operacionais de micro e pequenas empresas com baixa maturidade digital, resultando na entrega de um protótipo funcional até o tercei

Desenvolver e implantar funcionalidades baseadas em inteligência artificial, voltadas à interpretação de mensagens e geração de insights estratégicos para os gestores, garantindo que as funcionalidades estejam estáveis e operacionais até o sexto mês, com

Desenvolver e validar o modelo de internacionalização da solução, incluindo análise de mercado, aspectos regulatórios, estratégias de entrada e definição de um plano de operação internacional, com entrega prevista até o mês 15.

Executar testes de campo em três mercados-piloto incluindo lojas de materiais de construção, varejo de bairro e outro segmento relevante para validar o desempenho da solução em ambientes reais, com conclusão prevista até o mês 9.

Expandir a base de clientes no mercado nacional, promovendo tração comercial por meio de marketing digital, canais de venda e parcerias regionais, com o objetivo de elevar em 40% a Receita Recorrente Mensal (MRR) até o décimo quinto mês.

Implantar um programa estruturado de aceleração interna da startup, abrangendo escalabilidade tecnológica, processos operacionais, governança e estratégias de crescimento, a ser executado entre os meses 6 e 15, com revisões bimestrais e entrega de um plan

Iniciar a operação comercial em mercados da América Latina, implantando a solução em pelo

menos dois países até o décimo oitavo mês do projeto, como parte da estratégia de internacionalização escalável e validação do modelo de expansão internacional da st

## **Metodologia:**

O projeto será conduzido com base em uma metodologia híbrida que combina diretrizes do PMBOK para o planejamento e controle com práticas ágeis (Scrum + Kanban) voltadas ao desenvolvimento incremental, validação contínua e flexibilidade na execução. A estrutura é composta por 6 etapas principais:

### **1. Planejamento (PMBOK)**

Resumo: Etapa inicial dedicada à organização do projeto, definição clara do escopo, metas e estrutura operacional.

Definição do escopo, cronograma, orçamento e entregas.

Análise de riscos com plano de mitigação.

Planejamento da qualidade e critérios de aceite.

Estruturação da equipe, definição de papéis, responsabilidades e governança.

### **2. Execução Ágil (Scrum + Kanban)**

Resumo: Desenvolvimento técnico da plataforma com entregas incrementais, validação constante e foco na evolução funcional contínua.

Sprints quinzenais com backlog priorizado por impacto, risco e valor.



Aplicação de Kanban para processos operacionais e suporte.

Entregas progressivas validadas por feedback contínuo.

Revisões e retrospectivas ao final de cada Sprint.

### 3. Programa de Aceleração Interna

Resumo: Fase dedicada ao fortalecimento da estrutura da startup, com foco em escalabilidade, governança e estruturação de crescimento.

Execução de plano de aceleração voltado à expansão comercial e organizacional.

Revisões bimestrais e aplicação de práticas de growth.

Consolidação de plano estratégico de longo prazo.

### 4. Programa de Internacionalização

Resumo: Planejamento e início da operação internacional da solução, com análise regulatória e adaptação técnica.

Elaboração de plano de internacionalização (regulação, mercado, entrada).

Adaptação técnica e cultural da solução para novos mercados.

Implantação da solução em pelo menos dois países da América Latina.

## 5. Testes Operacionais e Validação em Campo

Resumo: Aplicação da plataforma em ambientes reais com diferentes perfis de usuários e segmentos-alvo.

Implementação em três mercados-piloto (materiais de construção, varejo, outro).

Coleta de dados de uso, desempenho e satisfação.

Ajustes e melhorias com base em evidências e métricas reais.

## 6. Monitoramento e Encerramento do Projeto

Resumo: Fase final do projeto com entrega de resultados, capacitação da equipe, documentação completa e prestação de contas.

Entrega formal das funcionalidades e resultados técnicos.

Documentação técnica: manuais, relatórios de validação e internacionalização.

Treinamentos finais e processo de handover interno.

Reunião de encerramento com checklist de conformidade e lições aprendidas.

Entrega da prestação de contas técnica e financeira, com comprovação documental e análise de metas alcançadas.