



**UNIVERSIDADE FEDERAL
DE SANTA CATARINA**

**RELATÓRIO FINAL
DE ESTÁGIO CURRICULAR**

DESIGN

Ana G B. Miquelão
GOLD SOLUÇÕES
26/08/2019 - 25/11/2019

1.1 IDENTIFICAÇÃO DO ESTAGIÁRIO

Nome: Ana Gabriela Benthien Miquelão

Matrícula: 16105183

Habilitação: Design

E-mail: agbmik@gmail.com

Telefone: (47)99612-3921

1.2 DADOS DO ESTÁGIO

Concedente: Gold Soluções em Software Financeiros LTDA;

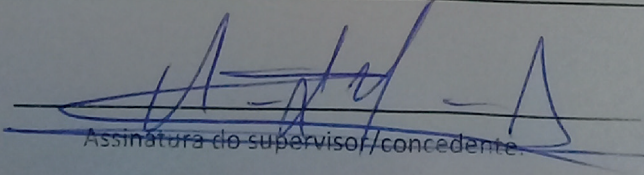
Período Previsto: 26/08/2019 a 25/11/2019;

Período referente a este relatório: 26/08/2019 a 15/11/2019;

Supervisor/Preceptor: Vinicius Lopes Muniz;

Jornada Semanal/Horário: 30h semanais;

Assinatura da concedente (ou representante):



Assinatura do supervisor/concedente.

RELATÓRIO FINAL DE ESTÁGIO CURRICULAR

BLOCO 1

1.3 PROGRAMA DE ATIVIDADES

Objetivo do estágio: Entender como acontece o exercício da profissão de designer, ao colocar em prática os conhecimentos adquiridos na graduação. Busca o aprimoramento de habilidades técnicas e comportamentais, valorizando o design e entregando projetos embasados.

Objeto(s) do estágio: Desenvolvimento de materiais gráficos e digitais;

Programa de atividades (PAE): Auxiliar na criação de artes para posts em redes sociais e blog. Auxiliar na criação de artes para apresentações em power point. Auxiliar na criação de folders para divulgação da empresa em eventos. Atender demandas de criação internas (cartões de visita, assinaturas de e-mail, painéis informativos, etc);

Auxiliar na realização de postagens e monitoramento de conteúdos nas redes sociais. Auxiliar na criação de campanhas de marketing. Auxiliar na criação e divulgação de eventos/webinars. Auxiliar em demandas de marketing da empresa. Auxiliar na operação de ferramentas de automação e e-mail marketing.

1.4 SITUAÇÃO ENCONTRADA

Resumo da situação da empresa em relação ao Design: A empresa via necessidade de um aprimoramento da sua gestão de marca e em Janeiro de 2019 fez um redesign da mesma com uma agência terceirizada. A minha contratação veio no sentido de contribuir para o fortalecimento da nova marca e atender a demandas pontuais de Design. Há valorização da profissão e é dado autonomia durante processos criativos.

O que foi abordado no estágio: Planejamento e execução de peças e materiais gráficos, criação de campanhas de Marketing, como operar o software RD Station Marketing; Desenvolvimento de site (UX, UI);

Atuação na área gráfica: Desenvolvimento de artes para redes sociais, criação de impressos;

Atuação na área informatizada (mídias): Os softwares usados foram RD Station Marketing, Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, Adobe InDesign e Adobe XD.

1.5 ESTRUTURA PARA REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO

Infra-estrutura física disponibilizada: A empresa possui sede própria dentro do Parque Tecnológico Alfa. Um escritório completo, tive a disposição um notebook de alto desempenho e demais equipamentos necessários.

A localização do Design na estrutura organizacional da empresa: O Design se encontra dentro do setor de Marketing, com estreita ligação com a área Comercial.

O local, na estrutura organizacional da empresa, (diretoria, departamento, etc) onde foi realizado o estágio: Departamento de Marketing.

Data do início do estágio: 26/08/2019

Data de encerramento do estágio: 15/11/2019

Carga horária diária: 6 h;

Horário diário do estágio (entrada e saída): 12h - 18h;

1.6 ORIENTADOR DO ESTAGIÁRIO

Nome: Cristiano Alves da Silva

Formação e cargo: Professor do Curso de Design do Departamento de Expressão Gráfica EGR da UFSC.

Contatos (telefone/e-mail): cralvesdesign@gmail.com



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO

DEPARTAMENTO DE INTEGRAÇÃO ACADÊMICA E PROFISSIONAL

Endereço: 2º andar do prédio da Reitoria, Rua Sampaio Gonzaga, s/nº, Trindade - Florianópolis

Fone +55 (48) 3721-9446 / (48) 3271-9286 | http://portal.estagios.ufsc.br | dip.prograd@contato.ufsc.br

TERMO DE COMPROMISSO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO - TCE Nº 2021171

O(A) Gold Soluções em Software Financeiros LTDA, CNPJ 22.379.394/0001-73, doravante denominado(a) CONCEDENTE representado(a) pelo(a) sr(a), Vinicius Lopes Muniz, a Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, CNPJ 03.899.526/0001-82, representada pelo(a) Coordenador(a) de Estágios do Curso, Prof.(a) Andre Luiz Sens, e o(a) estagiário(a) Ana Gabriela Benthien Miquelao, CPF 107.927.339-59, telefone (47) 9606-8828, e-mail agbmik@gmail.com, regularmente matriculado(a) sob número 16105183 no Curso de Design, mediante intermediação do(a) Instituto Euvaldo Lodi de Santa Catarina - IEL/SC como agente de integração (AGI), na forma da Lei nº 11.788/08, da Resolução 014/CUN/11 e das normas do Curso, acertam o que segue:

- Art. 1º: O presente Termo de Compromisso de Estágio (TCE) está fundamentado no Projeto Pedagógico do Curso (PPC) e no convênio firmado entre a CONCEDENTE, a UFSC e o AGI em 27/09/2018 e vinculado à disciplina EGR7198-Estágio (300h/a)
Art. 2º: O(A) Prof.(a) Cristiano Alves da Silva, da área a ser desenvolvida no estágio, atuará como orientador(a) para acompanhar e avaliar o cumprimento do Programa de Atividades de Estágio (PAE), definido em conformidade com a área de formação do(a) estagiário(a).
Art. 3º: A jornada semanal de atividades será de 30.00 horas (com no máximo 6.00 horas diárias) a ser desenvolvida na CONCEDENTE, no(a) Comunicação e Expressão, de 26/08/2019 a 25/11/2019, respeitando-se horários de obrigações acadêmicas do estagiário e tendo como supervisor(a) o(a) João Henrique Medeiros (CPF 033.354.680-66).
Art. 4º: O(A) estagiário(a), durante a vigência do estágio, estará segurado(a) contra acidentes pessoais pela apólice Nº 1245 da seguradora Gente Seguradora S.A. (CNPJ 90.180.605/0001-02).
Art. 5º: O estagiário(a) deverá elaborar relatório, conforme descrito no Projeto Pedagógico do Curso, devidamente aprovado e assinado pelas partes envolvidas.
Art. 6º: O estagiário deverá informar a unidade concedente em caso de abandono do curso.
Art. 7º: O estágio poderá ser rescindido a qualquer tempo por meio de Termo de Rescisão, observado o recesso do qual trata o artigo 9º deste TCE.
Art. 8º: O(A) CONCEDENTE pagará mensalmente ao(a) estagiário(a): Bolsa de R\$ 1000,00 e mensalmento o auxilio transporte de R\$ 150,00.
Art. 9º: O(A) estagiário(a) tem direito a 7 dias de recesso remunerado, a ser exercido durante o período de realização do estágio, preferencialmente durante férias escolares, em período(s) acordado(s) entre o(a) estagiário(a) e o(a) supervisor(a). Caso o estágio seja interrompido antes da data prevista, o número de dias será proporcional e deverá ser usufruído durante a vigência do TCE ou pago em pecúnia ao estudante após sua rescisão.
Art. 10º: O(A) estagiário(a) não terá, para quaisquer efeitos, vínculo empregatício com a CONCEDENTE, desde que observados os itens deste TCE.
Art. 11º: Caberá ao(a) estagiário(a) cumprir o estabelecido no PAE abaixo; conduzir-se com ética profissional; respeitar as normas da CONCEDENTE, respondendo por danos causados pela inobservância das mesmas, e submeter-se à avaliação de desempenho.
Art. 12º: As partes, em comum acordo, firmam o presente TCE em 5 vias de igual teor.

PROGRAMA DE ATIVIDADES DE ESTÁGIO (PAE) do TCE Nº 2021171

Durante a vigência do TCE, o(a) estudante desenvolverá as seguintes atividades:

Auxiliar na criação de artes para posts em redes sociais e blog. Auxiliar na criação de artes para apresentações em power point. Auxiliar na criação de folders para divulgação da empresa em eventos. Atender demandas de criação internas (cartões de visita, assinaturas de e-mail, painéis informativos, etc); Auxiliar na realização de postagens e monitoramento de conteúdos nas redes sociais. Auxiliar na criação de campanhas de marketing. Auxiliar na criação e divulgação de eventos/webinars. Auxiliar em demandas de marketing da empresa. Auxiliar na operação de ferramentas de automação e e-mail marketing.

Local e Data:

Florianópolis, 03 de Setembro de 2019

Vinicius Lopes Muniz - Representante da CONCEDENTE

Cristiano Alves da Silva - Prof.(a) Coordenador(a)

Ana Gabriela Benthien Miquelao - Estagiário(a) Presidente da Comissão do Curso de Graduação em Design EGR/CEE/UFSC

Andre Luiz Sens - Coord. Estágios do Curso de Design

João Henrique Medeiros - Supervisor(a) no local de Estágio

RELATÓRIO FINAL DE ESTÁGIO CURRICULAR

BLOCO 2

2.1 QUADRO CONTENDO:

a) Cronograma com as atividades (projetos) nos quais houve a participação do estagiário (preferencialmente relacionando as datas ou períodos de realização);

b) Tarefas (estabelecidas no PAE) desempenhadas pelo estagiário em cada atividade (projeto) e as horas de trabalho para cumprimento de cada tarefa

c) Se necessário, uma relação complementar de atividades não relacionadas diretamente ao PAE que tenham consumido parcela de tempo representativa em relação à carga horária do estágio.

Semana/Mês	Atividade desenvolvida
26/08 - 30/08	Atualização da Tabela de Preços
02/09 - 06/09	Apresentação em Slides da empresa
09/09 - 13/09	Posts para a promoção Black Week
16/09 - 20/09	Assinaturas de e-mail
23/09 - 27/09	Atualização do Folder
30/09 - 04/10	Textos para o Site e Fotos de novos colaboradores
07/10 - 11/10	Atualização de Material Comercial
14/10 - 18/10	Atualização de Landing Pages dentro do RD Station Marketing
21/10 - 25/10	Planejamento das Redes Sociais
28/10 - 01/11	Criação de Posts Padronizados
04/11 - 08/11	Atualização da Home do Site e tela do Blog
11/11 - 15/11	Tela de Contato, Tela Quem Somos e alternativas

2.2 APRESENTAÇÃO DE CADA AÇÃO

a) AÇÃO 1: Atualização da Tabela de Preços

Briefing: A área comercial da empresa se utilizava apenas de materiais vindos da parceira Concil, não possuindo uma tabela de preços com a identidade visual da empresa. A antiga tabela não possuía apelo visual e os dados não estavam com uma hierarquia clara para entendimento. Faltava também informações importantes, que acabavam sendo descritas somente em contrato. Era essencial que todas as informações estivessem em apenas uma folha A4, pois o objetivo era imprimir e plastificar o material, para que os vendedores pudessem usar em campo.

Público-alvo: Os usuários do material eram os vendedores Field Sales e demais canais comerciais. Variações da tabela também foram mandadas para parceiros. O público que deveria ser atingido eram potenciais clientes, que incluem empreendedores e gestores financeiros de setores como: varejo, food service, postos de gasolina, hotelaria e e-commerce.

PROPOSTA COMERCIAL


	+ CONSULTORIA	+ TERCEIRIZAÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> Controle de todas as adquirentes em um único lugar Controle de cancelamentos e charge-backs Controle de descontos e aluguel de POS Controle de antecipação Gestão do fluxo de caixa com valores a receber Aplicativo no celular Conciliação de taxas SupORTE online e por telefone em horário comercial Arquivos de retorno para baixas no ERP (No plano Administre) 	<ul style="list-style-type: none"> Treinamento Análise dos contratos com as adquirentes Ratio X da operação Mapamento de custos desnecessários Identificação de cobranças indevidas Assessoria personalizada por segmento Otimização do fluxo de caixa Otimização dos processos de conciliação Educação financeira 	<ul style="list-style-type: none"> Negociação de taxas e aluguel de POS Emissão de DIRF Cancelamento de serviços e de pos Solicitação de extratos junto às operadoras Contestação de taxas divergentes do contrato Contestação de estornos Fornecimento de relatórios do Concilcard para contabilidade Auditoria retroativa de problemas encontrados Solicitações diversas para resoluções com adquirentes

PLANOS GOLD SOLUÇÕES	GOLD CONTROLE	GOLD GERENCIE	GOLD ADMINISTRE
Conciliação de Vendas	-	-	✔
Conciliação de Pagamento	✔	✔	✔
Conciliação Bancária	-	✔	✔

INVESTIMENTOS

TAXA DE IMPLANTAÇÃO

Base de cálculo: Plano contratado + R\$ 450,00 por CNPJ

Pagamento à vista, 5 dias após a assinatura do contrato

Exemplo	
Plano contratado	R\$ 1.168,00
Quantidade de CNPJs contratados	R\$ 1.350,00
Total implantação:	R\$ 2.518,00

MENSALIDADE

PACOTE DE TRANSAÇÕES*	GOLD CONTROLE		O MAIS ESCOLHIDO		GOLD GERENCIA		GOLD ADMINISTRE	
	Tabela	15% Desconto	Tabela	15% Desconto	Tabela	15% Desconto	Tabela	15% Desconto
2.500	R\$ 398,00	R\$ 338,00	R\$ 440,00	R\$ 374,00	R\$ 482,00	R\$ 410,00	R\$ 482,00	R\$ 410,00
5.000	R\$ 590,00	R\$ 501,00	R\$ 790,00	R\$ 672,00	R\$ 985,00	R\$ 837,00	R\$ 985,00	R\$ 837,00
10.000	R\$ 876,00	R\$ 744,00	R\$ 1.168,00	R\$ 992,00	R\$ 1.460,00	R\$ 1.241,00	R\$ 1.460,00	R\$ 1.241,00
20.000	R\$ 1.416,00	R\$ 1.204,00	R\$ 1.888,00	R\$ 1.605,00	R\$ 2.360,00	R\$ 2.006,00	R\$ 2.360,00	R\$ 2.006,00
30.000	R\$ 2.103,00	R\$ 1.788,00	R\$ 2.805,00	R\$ 2.384,00	R\$ 3.506,00	R\$ 2.980,00	R\$ 3.506,00	R\$ 2.980,00
50.000	R\$ 2.990,00	R\$ 2.541,00	R\$ 3.987,00	R\$ 3.389,00	R\$ 4.984,00	R\$ 4.236,40	R\$ 4.984,00	R\$ 4.236,40
100.000	R\$ 4.781,00	R\$ 4.064,00	R\$ 6.375,00	R\$ 5.419,00	R\$ 7.969,00	R\$ 6.673,00	R\$ 7.969,00	R\$ 6.673,00
200.000	R\$ 8.075,00	R\$ 6.864,00	R\$ 9.563,00	R\$ 8.128,00	R\$ 11.332,00	R\$ 9.462,00	R\$ 11.332,00	R\$ 9.462,00

*Cada pacote de transações se refere a um volume de vendas mensais e dá direito a um excedente de 20% do nº de transações do pacote contratado.

SERVIÇO ADICIONAL: RECUPERAÇÃO RETROATIVA PONTUAL

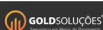
Negociações administrativas, extrajudiciais e judiciais



Caso a Gold Soluções identifique cobranças indevidas realizará uma auditoria do problema com o objetivo de recuperar os valores cobrados indevidamente. Maiores informações na cláusula XI do contrato.

Este serviço é no êxito e será cobrado 30% de qualquer valor recuperado pela Gold Soluções anterior a data do contrato.

PROPOSTA COMERCIAL



Concil Card	CONSULTORIA	TERCEIRIZAÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> Controle de todos os adjuvantes em um único lugar Controle de cancelamentos e charge-backs Controle de descontos e alíquotas de PIS Controle de transações Saída do fluxo de caixa com valores a receber Aplicativos no celular Catálogo de pagamentos Suporte online e por telefone em horário comercial Atendimento de retorno para países no BOP (do plano Administ) 	<ul style="list-style-type: none"> Treinamento Análise dos contratos com os adjuvantes Revisão de agenda Manutenção de custos desonerosos Identificação de cobranças indevidas Acompanhamento contábil por segmento Otimização do fluxo de caixa Otimização dos processos de conciliação Educação financeira 	<ul style="list-style-type: none"> Negociação de bases e alíquotas de PIS e Estímulo de DDP Cancelamento de serviços e de pós Satisfação de clientes, parcerias e fornecedores Cancelamento de taxas divergentes do contrato Cancelamento de estornos Fornecimento de relatórios do ConcilCard para contabilidade Auditoria retroativa de problemas encontrados Soluções diversas para resoluções com adjuvantes

PLANOS GOLD SOLUÇÕES	GOLD CONTROLE	GOLD GERENCIA	GOLD ADMINISTRE
Conciliação de Vendas	-	-	⊕
Conciliação de Pagamento	⊕	-	-
Conciliação Bancário	-	⊕	⊕

INVESTIMENTOS

TAXA DE IMPLANTAÇÃO

Base de cálculo: Plano contratado + R\$ 450,00 por CNPJ
Pagamento à vista, 5 dias após a assinatura do contrato

Exemplo	
Plano contratado	R\$ 1.160,00
Quantidade de CNPJs contratados	R\$ 1.350,00
Total implantação	R\$ 2.510,00

MENSALIDADE

PACOTE DE TRANSAÇÕES*	GOLD CONTROLE	O MAIS ESCOLHIDO	GOLD ADMINISTRE
2.500	R\$ 398,00	R\$ 440,00	R\$ 482,00
5.000	R\$ 590,00	R\$ 790,00	R\$ 985,00
10.000	R\$ 876,00	R\$ 1.168,00	R\$ 1.460,00
20.000	R\$ 1.416,00	R\$ 1.888,00	R\$ 2.360,00
30.000	R\$ 2.103,00	R\$ 2.805,00	R\$ 3.506,00
50.000	R\$ 2.990,00	R\$ 3.987,00	R\$ 4.984,00
100.000	R\$ 4.781,00	R\$ 6.375,00	R\$ 7.969,00
200.000	R\$ 8.075,00	R\$ 9.563,00	R\$ 11.332,00

*Cada pacote de transações se refere a um volume de vendas mensais e dá direito a um excedente de 20% do nº de transações do pacote contratado.

SERVIÇO ADICIONAL: RECUPERAÇÃO RETROATIVA PONTUAL

Negociações administrativas, extrajudiciais e judiciais



Caso a Gold Soluções identifique cobranças indevidas realizará uma auditoria do problema com o objetivo de recuperar os valores cobrados indevidamente. Maiores informações na cláusula XI do contrato.

Este serviço é no êxito e será cobrado 30% de qualquer valor recuperado pela Gold Soluções anterior a data do contrato.



GOLD SOLUÇÕES
Segurança em Meios de Pagamento

PROPOSTA COMERCIAL | PLANOS E PREÇOS



b) AÇÃO 2: Apresentação em Slides da empresa

Briefing: Realizar uma apresentação com impacto visual, demonstrando a estrutura da empresa e modelo de negócio. De forma sucinta, explicar quais os serviços, qual o tamanho do mercado, qual a estrutura comercial, quem faz parte do time e quais as metas para o próximo ano. Usar a identidade visual interna, com mais cores, tipografia mais moderna e elementos visuais mais despojados. Trabalhar com gráficos em barras e diagramas para divulgar os dados e números da empresa.

Público-alvo: Os usuários do material são os diretores da empresa, que usariam o material em reuniões com canais e parceiros do ramo financeiro. Também pode ser usado em eventos e feiras, para fortalecer a marca.





PROBLEMA

78%

Das empresas que vendem em cartão tem algum tipo de erro ou cobrança indevida

ESTABELECIMENTO



Venda

OPERADORA



Agrupamento e desconto de taxas

BANCO



Pagamento

VENDAS

6.000

PREVISTO

R\$ 5.500

PAGO

R\$ 5.230

TIPOS DE ERROS

- ▶ Valores retidos
- ▶ Taxas administrativas acima do valor acordado
- ▶ Fraudes nos cancelamentos
- ▶ Cobranças de serviços não contratados como Help Service, Help Desk e Consulta Cheque
- ▶ Aluguel acima do valor acordado
- ▶ Chargebacks
- ▶ Antecipações não contratadas



PRODUTO

CONSULTORIA

+

TERCEIRIZAÇÃO B.P.O

+

ConcilCard

Nossos especialistas auxiliam na gestão das vendas com cartão identificando custos desnecessários e cobranças indevidas.

Melhoria na gestão

- ▶ Otimização do fluxo de caixa
- ▶ Informações centralizadas

Foco em redução de custo

- ▶ Análise dos contratos com as adquirentes
- ▶ Identificação de cobranças indevidas
- ▶ Mapeamento de custos desnecessários

ROI (Retorno sobre investimento)

- ▶ Assessoria personalizada por segmento
- ▶ Raio X da operação

A Gold cuida da operação de recebíveis e libera o empresário para focar na gestão do negócio.

1. Entramos em contato com as adquirentes
2. Resolvemos as divergências encontradas
3. Comunicamos que tudo está resolvido

SERVIÇO ADICIONAL: RECUPERAÇÃO PONTUAL RETROATIVA

Negociações administrativas, extrajudiciais e judiciais

Somos o maior distribuidor do Concil Card do Brasil, software pioneiro em solução de conciliação automática, líder nacional com mais de 6 mil empresas ativas.

Raio X

Problema Identificado

Auditoria Retroativa

Contestação

Negociação administrativa ou Extrajudicial / Judicial

Recuperação Financeira



VALIDAÇÃO DO MERCADO

PARCEIROS



CLIENTES



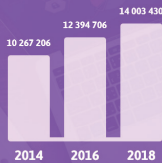
	Restaurante Biezza	Farmácia Lobato	Posto São Matheus	Livraria Santo Antônio
ECONOMIA MENSAL	+R\$ 15.898,75	+ R\$ 474,29	+ R\$ 6.317,53	+ R\$ 6.489,69
ECONOMIA ANUAL	+ R\$ 190.785,00	+ 5.691,48	+ R\$ 75.810,36	+ R\$ 77.876,28
RECUPERAÇÃO	+ R\$ 18.115,47	+ R\$ 1.849,10	+ R\$ 33.724,37	+ R\$ 170.358,67



MERCADO

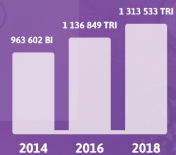
5,1
MILHÕES
DE ESTABELECIMENTOS

TRANSAÇÕES - BILHÕES



95,5%
AINDA NÃO CONCILIA

VALOR TRANSACIONADO
R\$ BI / TRILHÕES



*Pesquisas feitas pela Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços)

c) AÇÃO 3: Posts para Redes Sociais para a Campanha Black Week

Briefing: Criar posts comerciais para serem vinculados nas redes sociais da empresa, Instagram, Facebook e LinkedIn. As imagens deveriam chamar atenção para a promoção “Black Week”, para ajudar na finalização de contratos em aberto. Deveria ser usada a identidade corporativa da empresa. Depois de pranchas prontas, deveria ser feito um GIF para ser enviado via Whatsapp.

Público-alvo: O público-alvo eram possíveis clientes, que estavam no funil do comercial, nas etapas de consideração, negociação e decisão.

BLACK
week

 **GOLDSOLUÇÕES**
Segurança em Meios de Pagamento

DE 16 A 30/09

30% OFF

LIGUE E SAIBA MAIS • (48) 3091.2424



QUER
DESCONTO?



EVITE
**PERDAS
FINANCEIRAS**

Em suas vendas no cartão



d) AÇÃO 4: Assinaturas de e-mail

Briefing: Criar assinatura padrão para os colaboradores. A assinatura deveria conter foto, nome, cargo, setor, celular, e-mail e site. A fotografia deveria ser tirada por mim e editada no Photoshop para ficar preto e branca. Deveria estar com a identidade da empresa e aparecer a marca em evidência. Foram produzidas mais de 40 assinaturas.

Público-alvo: Quem usaria o material seriam os colaboradores da empresa, desde estagiários a diretores, de todos os setores. Quem entraria em contato com essa assinatura inclui todos os stakeholders da empresa, leads, clientes, parceiros, prestadores de serviços, canais comerciais, entre outros.





Angélica Vieira

Analista | Recuperação Financeira

(48) 9.8805.8159 • (48) 3091.2424

angelica.vieira@goldsolucoes.com.br

www.goldsolucoes.com.br

Florianópolis | Salvador | Porto Alegre



GOLDSOLUÇÕES®

Segurança em Meios de Pagamento



Larissa Ponzoni

Consultora Financeira | Customer Success

(55) 9.9129.9312 • (48) 3091.2424

larissa.ponzoni@goldsolucoes.com.br

www.goldsolucoes.com.br

Florianópolis | Salvador | Porto Alegre



GOLDSOLUÇÕES®

Segurança em Meios de Pagamento

e) AÇÃO 5: Atualização do Folder

Briefing: Em Maio eu havia criado o antigo folder e a tarefa do momento era atualizá-lo. Tive que revisar as marcas de clientes, retirando os que deram churn e colocando nomes recentes de peso. Atualizar os números da empresa. Atualizar os ícones, para padronizar o uso em relação a outras mídias. Dar mais destaque aos serviços na última página, com texto ao invés de tópicos. Retirar textos com perguntas da segunda página, para dar espaço a cases de sucesso. Usar mais laranja ao invés do amarelo em elementos de destaque.

Público-alvo: Quem mais utiliza os folders são os vendedores, que veiculam por e-mail ou levam impresso em reuniões presenciais. O público são possíveis clientes que estão no funil do comercial nas etapas de apresentação e maturação. O folder também é usado por parceiros e em eventos e feiras.



The folder features a circular image of a hand using a payment terminal. The GoldSoluções logo is in the top right, with the tagline 'Segurança em Meios de Pagamento'. The main headline reads 'GESTÃO E CONCILIAÇÃO AUTOMÁTICA DE SUAS VENDAS NO CARTÃO'. Below this is an image of a computer monitor and a smartphone displaying the software interface. The Concil Card logo is at the bottom left, with the text 'Sua empresa aceita cartão? Portanto você precisa do Gold Soluções.' and icons for Google Play and the App Store. A statistics bar at the bottom shows: '+1.500 Empresas Ativas', 'R\$9 Milhões Economizados', and 'R\$5 Milhões Audittados/Recuperados'.

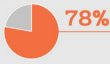
CONHEÇA NOSSOS CLIENTES



POR QUE CONCILIAR AS VENDAS COM CARTÃO?

Sabia que, em uma amostra de 5 mil clientes do ConcilCard 73% deles descobriram divergências em suas operações?

Estas empresas não tinham conhecimento destes erros antes de implantar o software, embora já tivessem algum tipo de controle, seja manual ou por TEF.



TIPOS DE COBRANÇAS INDEVIDAS

- Fraudes nos cancelamentos
- Aluguel acima do valor acordado
- Outros serviços (Help Service, Help Desk e Consulto Cheque)
- Atrasos nos pagamentos
- Chargebacks
- Antecipação
- Taxas administrativas acima do valor acordado
- Valores retidos



VENDAS



PAGAMENTOS

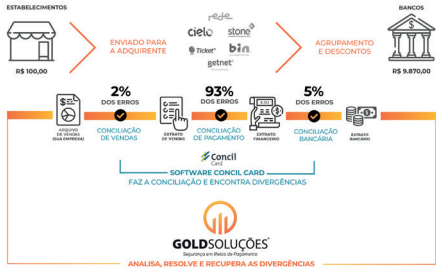
CASES DE SUCESSO

	Restaurante Florianópolis, SC	Farmácia Juiz, RS	Posto Uruguaiana, RS	Livraria Juiz, RS
ECONOMIA MENSAL	+R\$ 15.898,75	+R\$ 474,29	+R\$ 6.317,53	+R\$ 6.489,69
ECONOMIA ANUAL	+R\$ 190.785,00	+R\$ 5.691,48	+R\$ 75.810,36	+R\$ 77.876,28
RECUPERAÇÃO	+R\$ 18.315,47	+R\$ 1.849,10	+R\$ 33.724,37	+R\$ 170.358,67

SUA EMPRESA COM TOTAL CONTROLE FINANCEIRO DAS OPERAÇÕES

ENTENDA AS ETAPAS DA CONCILIAÇÃO

No universo dos cartões, o objetivo principal da conciliação é gerir a receita e validar os valores recebidos das Adquirentes. A melhor forma de obter resultados seguros é através de um processo que contempla três conciliações: Venda, Recebimento e Bancária.



OTIMIZE A EFICIÊNCIA OPERACIONAL
Reduza custos e aumente a produtividade e a eficiência do seu faturamento com uma gestão automatizada

VALIDE SEUS RECEBIMENTOS
Verifique todo o fluxo e recebimentos das vendas com cartão e se o valor depositado no conta bancária está realmente correto

EVITE PERDAS FINANCEIRAS
Elimine 99% dos erros e descontos indevidos em seus recebimentos sobre as vendas com cartão

CONSULTORIA FINANCEIRA
Nossa time de consultores suporta toda operação através do Concil Card e busca as melhores soluções para otimizar e reduzir custos com os adquirentes

TERCEIRIZAÇÃO/B.P.O
Além do nosso time de suporte de operações, todos os processos controla com o adquirente mensalmente para resolver divergências e feito pelo Gold

RECUPERAÇÃO PONTUAL RETROATIVA
A partir do "Botão X" da sua operação, caso tenha cobranças indevidas dos adquirentes, possível de recuperação financeira, nosso equipe faz uma auditoria retroativa para o mês do problema

O QUE ENTREGAMOS PARA A SUA EMPRESA?

Segurança e gestão financeira em meios de pagamento

PLANOS GOLD SOLUÇÕES	GOLD CONTROLE	GOLD GERENCIÉ	GOLD ADMINISTRE
Conciliação de Vendas	-	-	+
Conciliação de Pagamento	+	+	+
Conciliação Bancária	-	+	+

03 SOLUÇÕES EM UMA ÚNICA MENSALIDADE

Concil Card	CONSULTORIA	TERCEIRIZAÇÃO
<p>Somos o maior distribuidor do Concil Card do Brasil, software pioneiro em unidade de conciliação automática, lider nacional com mais de 6 mil empresas ativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Controle de todos os adquirentes em um único lugar Controle de cancelamentos e chargebacks Controle de descontos e aluguel de POS Controle de antecipação Gratificação base de caixa com volume a receber Aplicativo no celular Conciliação de taxas Conciliação de pagamentos Conciliação bancária Conciliação de vendas Análise de retorno para bases no ERP 	<ul style="list-style-type: none"> Nossos especialistas atuam na gestão das vendas com cartão identificando custos, despesas e cobranças indevidas. Melhoria na gestão Informações centralizadas Foco em redução de custos Análise dos contratos com os adquirentes Identificação de cobranças indevidas Mapeamento de custos ROI (retorno sobre investimento) Acesso personalizado por segmento Roteio-X da operação 	<ul style="list-style-type: none"> Trabalhamos em parceria com os adquirentes Buscamos as divergências encontradas 3.5 Contas bancárias que todos está recebendo Negociação de taxas e aluguel de POS Emboço de ERP Cancelamento de serviços de POS Substituição de extratos juntos os operadoras Conciliação de bases divergentes do controle Continuidade de relatórios Fornecimento de relatórios do Concil Card para a contabilidade Auxílio na resolução de problemas encontrados Solicitações diversas para resultados com adquirentes

RECUPERAÇÃO PONTUAL RETROATIVA

Negociação, identificação, mitigação e judicial



GOLDSOLUÇÕES
Segurança em Meios de Pagamento

MAIORE
Florianópolis (SC) - Parque Tecnológico Alfa - Módulo 03
Especialidade: B2 - Anexo
40.30042424

FILIAIS
Porto Alegre/RS - Salvador/BA

www.goldsolucoes.com.br

f) AÇÃO 6: Textos para o site e Fotos de novos colaboradores

Briefing: No processo de criação do novo site para a empresa uma das etapas iniciais é definir a arquitetura do site e em seguida a escrita dos textos. Com a ferramenta de Card sorting defini o mapa do site. Usando boas práticas de UX Writing, gatilhos mentais e discurso de raport desenvolvi os textos para as páginas internas.

Nessa semana tirei fotos dos novos colaboradores, tratando e fazendo novas assinaturas.

Público-alvo: O público envolve todos os stakeholders da empresa, colaboradores, leads, clientes, parceiros, prestadores de serviços, canais comerciais, entre outros.



The footer of the Gold Soluções website is a dark grey/black bar with white and orange text. On the left is the logo: a stylized orange 'G' with three vertical bars of increasing height, followed by 'GOLDSOLUÇÕES®' and the tagline 'Segurança em Meios de Pagamento'. Below the logo is a grid of nine menu items, each with a small orange square bullet point. In the center, under the heading 'Central de Atendimento', are contact details: a phone icon, the number '(048) 3091 - 2424', and an email icon with the address 'relacionamento@goldsolucoes.com.br'. On the right, under the heading 'Matriz', are the main office address: 'Rua José Carlos Daux, 600 • João Paulo Parque Tecnológico Alfa • Espaço Growth Módulo 10 • 3o. andar • Florianópolis, SC'. Below this is the heading 'Filial' followed by 'Porto Alegre, RS • Salvador, BA'. At the bottom center, in small white text, is the copyright notice: '© 2019 Gold Soluções. Todos os direitos reservados.'

A Gold Soluções

Nascemos para eliminar as preocupações financeiras de empresários e gestores no controle dos cartões. Portanto, entregamos segurança e transparência na gestão dos meios de pagamento.

Hoje nosso time de especialistas simplifica a rotina financeira dos nossos clientes utilizando inteligência, tecnologia e terceirização de processos.

- ▶ ▶ ▶ ▶ A Gold Soluções é a fintech com a solução mais completa de gestão em meios de pagamento, sendo pioneira em consultoria e assessoria de recebíveis em cartão através da conciliação automática.





g) AÇÃO 7: Atualização de material comercial

Briefing: Corrigir erros de ortografia nas apresentações, como raio-x ao invés de “raio x”. Atualizar números e textos iniciais de posicionamento da empresa. Organizar a ordem e incluir slides novos, adaptando as necessidades da nova vendedora.

Público-alvo: Os usuários do material eram são os vendedores Inside Sales e demais canais comerciais. O público são possíveis clientes que estão no funil do comercial nas etapas de apresentação e maturação.





GOLDSOLUÇÕES®
Segurança em Meios de Pagamento

A Gold Soluções é a maior empresa do Brasil em *auditoria retroativa* de recebíveis de cartões, sendo pioneira em consultoria e assessoria de gestão de meios de pagamentos.

- + DE 1000 EMPRESAS
- + DE R\$ 5 MILHÕES RECUPERADOS
- + DE R\$ 9 MILHÕES ECONOMIZADOS

VOCÊ CONFIA
100% QUE **FOI**
PAGO TUDO
O QUE VOCÊ
VENDEU?



h) AÇÃO 8: Atualização de Landing Pages dentro do RD Station Marketing

Briefing: Rodamos um fluxo de nutrição com foco em uma persona previamente construída e paramos para analisar os resultados. Constatamos que o lead scoring não estava bom, pois a segmentação de clientes não estava sendo efetiva. Analisamos a nossa persona e ICP novamente e coube a mim atualizar todas as landing pages, para que ficasse mais assertiva a geração de oportunidades.

Público-alvo: Essa tarefa se direciona ao time de marketing e comercial, pois serve para analisarmos o nosso funil de Inbound Marketing.

Critérios		Lead Análisisado		Score	Score	confiância		segmento	
Critério	Peso	Critério	Pontuação	4.85	C	Resposta	Pontuação	Resposta	Pontuação
faturamento	35%	faturamento	5			Acredito, pois já tive erros	10	supermercado	10
cargo	20%	cargo	10			Desconfio, mas nunca encontrei erro	8	rede de lojas	10
necessidade	15%	necessidade	4			Não sei dizer	6	posto	10
confiância nas operadoras	5%	confiância nas operadoras	5			Confo nas operadoras de cartão	1	grande varejista	10
segmento	25%	segmento	1					ecommerce	10
100%								bares e restaurantes	10
		faturamento				necessidade		farmacia	8
		Resposta	Pontuação			Quão importante é melhorar o seu controle dos		hoteleria	8
Resposta	Pontuação	Acima de 10 mi	10			Resposta	Pontuação	padaria	5
Proprietário	8	Entre 1 mi e 9.9 mi	10			Extremamente importante	10	prestação de serviço	3
Diretor Financeiro	10	Entre 500k e 999k	10			Muito importante	9	lojista	1
Gerente Financeiro	10	Entre 100k e 499k	10			Importante	8		
Gerente de TI	10	Entre 50k e 99k	5			Pouco importante	6		
Contador	8	Abaixo de 49k	1			Indiferente	2		
Assistente Financeiro/Administrativo	8								
Caixa	1								
Outro	4								



Zéca

35 anos, graduado em administração pela PUC-CAMP
 Proprietário de 3 restaurantes
 Solteiro porque valoriza a liberdade.
 Gosta de viajar.
 Faturamento médio mensal: 400 Mil

“Quero gerenciar minhas vendas e recebimentos pela palma da mão.”

O “Empreendedor Boêmio”

Decisor

Zéca não espera que as coisas aconteçam, ele vai lá e faz. Sempre tem um plano B para tudo e procura sempre melhorar o atendimento e o ambiente de trabalho para seus colaboradores. Está sempre inovando e testando novas formas de otimizar seu processo e melhorar sua gestão.

Motivações

- A fidelização dos clientes
- Ter a sua marca reconhecida na sociedade (lembrança de marca)
- Foco na experiência dos clientes
- Have Fun and Make Money
- Ganhar muito dinheiro

Dores

- Controle financeiro é feito pelo ERP e acessando portais.
- Já teve problemas com adquirentes.
- Às vezes precisa fazer antecipação porque tem problemas de fluxo de caixa.
- Alto custo com máquinas de cartão e difícil gestão das máquinas.
- Gasta muito tempo resolvendo problemas de POS.
- Taxas muito altas dos vouchers.
- “Alguns clientes reclamam de cobrança duplicadas e o reembolso fica por minha conta.”
- Margem de lucro é muito baixa. Às vezes não consegue ver pra onde seu dinheiro vai.
- Tem pouco tempo pra pensar o negócio dele.

Objetivos

- Ter uma franquia
- Ter uma gestão tão organizada que ele possa se dar ao luxo de não trabalhar se quiser
- Deixar seu negócio mais previsível
- Aumentar margem de lucro
- Diminuir custos fixos

Propriedade		Peso	
Segmento [LEAD SCORING]	<input type="checkbox"/>	25%	Editar ▾
Importância de melhorar o controle (LEAD SCORING)	<input type="checkbox"/>	15%	Editar ▾
Confiança nas operadoras de cartões (LEAD SCORING)	<input type="checkbox"/>	5%	Editar ▾
Cargo (LEAD SCORING)	<input type="checkbox"/>	20%	Editar ▾
Faturamento Mensal no Cartão [LEAD SCORING]	<input type="checkbox"/>	35%	Editar ▾

+ Adicionar propriedade

 **GOLDSOLUÇÕES**
Soluções em Negócios Digitais

Diagnóstico Gratuito

Sabemos que 78% das empresas brasileiras que vendem no cartão sofrem perdas financeiras.

E se a empresa não tem o hábito de fazer o controle das transações, não saberá o quanto perdeu e não conseguirá reaver esses valores.

Para identificar possíveis falhas no processo e saber como resolvê-las faça um diagnóstico gratuito com um de nossos especialistas em conciliação.

Nome*

Email*

Telefone*

Empresa*

Segmento

- Bares e Restaurantes
- E-commerce
- Farmácia
- Grande Varejista
- Hotelaria
- Loja
- Padaria
- Prestação de Serviço
- Posto
- Rede de lojas (porte médio)
- Supermercado

Qual o seu cargo?

Seleção

Faturamento Mensal no Cartão

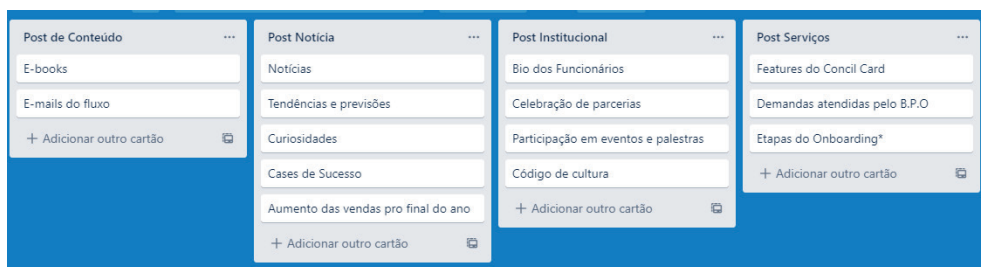
Seleção

1 + 8 = ?

i) AÇÃO 9: Planejamento das Redes Sociais

Briefing: Diante da necessidade de construir uma marca forte com posicionamento claro de mercado foi pedido para que eu executasse um planejamento das redes sociais. Em um primeiro momento, analisei os resultados dos posts existentes, em números de curtidas, compartilhamento, alcance e demais métricas. Em um segundo momento com os insights da análise defini editorias para as redes e utilizando a ferramenta Trello levantei ideias do que poderia ser feito em cada uma. Fiz uma apresentação em slides organizando o meu pensamento para as ideias serem validadas pelos diretores da empresa.

Público-alvo: O público do meu planejamento eram os diretores, que precisavam entender qual a visão do setor e as ações para os próximos meses.



Publicado	Publicação	Tipo	Direcionamento	Alcance	Engajamento
18/10/2019 20:06	Faltam 5 dias para você	📄	🌐	42	0 3
11/10/2019 20:01	Com a proximidade da	📄	🌐	60	7 7
4/10/2019 20:00	Hoje (04/10) foi realizada a	📄	🌐	869	90 54
18/9/2019 20:00	Presente ontem (terça-feira, 17)	📄	🌐	94	3 12
6/9/2019 20:01	Black Week Gold Soluções:	📄	🌐	167	1 5
30/8/2019 20:01	Essa semana, o nosso Diretor de	📄	🌐	798	59 49
11/7/2019 15:23	A maioria das vendas hoje são	🔗	🌐	114	4 6
24/6/2019 13:02	Nesta palestra online você vai	🔗	🌐	134	0 8

j) AÇÃO 10: Criação de Posts Padronizados

Briefing: Depois da estratégia definida avancei para a criação de padrão de posts, como forma de criar uma identidade para os feeds. O objetivo era ter quatro tipos de posts bem distintos e foram usadas principalmente as cores para diferenciação. Dois com degradê e fotos coloridas, um com foto preto e branco e o último com fundo laranja chapado. As linhas foram usadas como elementos visuais para equilibrar a composição.

Público-alvo: O público envolve todos os stakeholders da empresa, colaboradores, leads, clientes, parceiros, prestadores de serviços, canais comerciais, entre outros. Como forma de construir autoridade os dois principais grupos são os leads e os clientes.



Plataforma iti

Entenda o que muda
na sua operação com o
lançamento do app iti

Itaú aposta em serviço que dispensa
maquininhas e cartões



iti

B.P.O

Emissão
de DIRF





CAMILA ANDRADE
ESPECIALISTA EM SOLUÇÕES



CONCIL CARD

Controle de
Antecipação



k) AÇÃO 11: Home do Site e tela do Blog

Briefing: Em conjunto com a agência Exxacta irei construir as telas do site da empresa. Comecei com o layout da home e do blog. Depois de ter os textos e a arquitetura pronta, iniciei construindo os wireframes. Em seguida, fui refinando as ideias ao adicionar cores, imagens, ícones e tipografia. O processo criativo envolveu análise de similares e concorrentes, assim como de grandes players do mercado financeiro. Também criei painéis visuais e usei outros materiais já criados pela empresa como forma de manter a consistência de comunicação.

Público-alvo: O público envolve todos os stakeholders da empresa, colaboradores, leads, clientes, parceiros, prestadores de serviços, canais comerciais, entre outros.





ARTIGOS

VÍDEOS

FERRAMENTAS

TODOS

CONCILIAÇÃO FINANCEIRA

MEIOS DE PAGAMENTO

GESTÃO

TENDÊNCIAS PME

Pesquisar



Continuidade: questão chave no momento de decisão

Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa maquininhas e cartões, veja os benefícios para o seu negócio e para o seu cliente. Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa...

Por Isadora Vargas
22 de Novembro, 2019

[LER MAIS](#)



78% das empresas que vendem no cartão estão perdendo dinheiro

Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa maquininhas e cartões, veja os benefícios para o seu negócio e para o seu cliente. Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa...

Por Ana Miquelão
20 de Novembro, 2019

[LER MAIS](#)



Entenda o que muda na sua operação com o lançamento do app Iti

Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa maquininhas e cartões, veja os benefícios para o seu negócio e para o seu cliente. Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa...

Por Anthony Amaral
14 de Novembro, 2019

[LER MAIS](#)



Como inovar no atendimento ao cliente no setor de Food Service

Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa maquininhas e cartões, veja os benefícios para o seu negócio e para o seu cliente. Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa...

Por Larissa Ponzani
24 de Novembro, 2019

[LER MAIS](#)



Como a automação de processos tem transformado o setor financeiro

Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa maquininhas e cartões, veja os benefícios para o seu negócio e para o seu cliente. Itaú aposta em serviço com QR Code que dispensa...

Por Junior Matos
08 de Novembro, 2019

[LER MAIS](#)

[CARREGAR MAIS POSTS](#)

Assine nossa newsletter para conteúdos transformadores

Seu e-mail

[ASSINAR](#)

Instagram

Facebook

LinkedIn



► Posts Populares

Continuidade: questão chave no momento de decisão

78% das empresas que vendem no cartão estão perdendo dinheiro

Entenda o que muda na sua operação com o lançamento do app Iti

Emissão de DIRF: como prestar contas para a Receita

Continuidade: questão chave no momento de decisão

► Ferramentas



► Vídeos



Você tem certeza que tudo o que você vendeu foi pago corretamente pela adquirente?

CONVERSE COM UM ESPECIALISTA

Somos a Gold Soluções

<p>+ 1.000</p> <p>Empresas assessoradas todos os dias</p>	<p>+ R\$ 9.000.000</p> <p>Economizados</p>	<p>+ R\$ 5.000.000</p> <p>Recuperados</p>	<p>+ 1.500.000</p> <p>Vendas conciliadas mensalmente</p>
--	---	--	---

Como ajudamos + de 1.000 empresas a terem segurança e controle total das suas vendas no cartão?



Conciliação automática
Evite erros e perdas financeiros nos vendas realizados através de cartões

SAIBA MAIS



Consultoria financeira
Transformamos a complexidade do gerenciamento das suas vendas com cartão em informações reais, apontando possíveis erros e facilitando o gestão.

SAIBA MAIS



Terceirização | B.P.O.
Deixe que o Gold cuide da sua operação de recebíveis e libere seu tempo para focar no gestão da sua negócios

SAIBA MAIS



Auditoria Retroativa
Identifique e recupere valores cobrados indevidamente, ou ainda não pagos pelas adquirentes de cartão nos últimos 60 meses

SAIBA MAIS

Conheça as histórias de sucesso dos nossos clientes!

Saiba como empresas de diferentes portes e segmentos superam os desafios impostos pelas operações de cartão, reduzem custos e distribuem seu tempo através da Gold Soluções

CONHEÇA OS CASES DE SUCESSO



Utilizamos a melhor tecnologia de conciliação do Brasil

Software 100% Web, pioneiro como solução de conciliação automática e líder nacional com mais de 3 mil empresas ativas

- ✓ Visão detalhada de vendas
- ✓ Valores recebidos por Conta
- ✓ Conciliação de Pagamentos
- ✓ Conciliação Diária
- ✓ Controle de Antecipações
- ✓ Controle de Custos + 15 relatórios adicionais

SAIBA MAIS SOBRE O CONCIL CARD

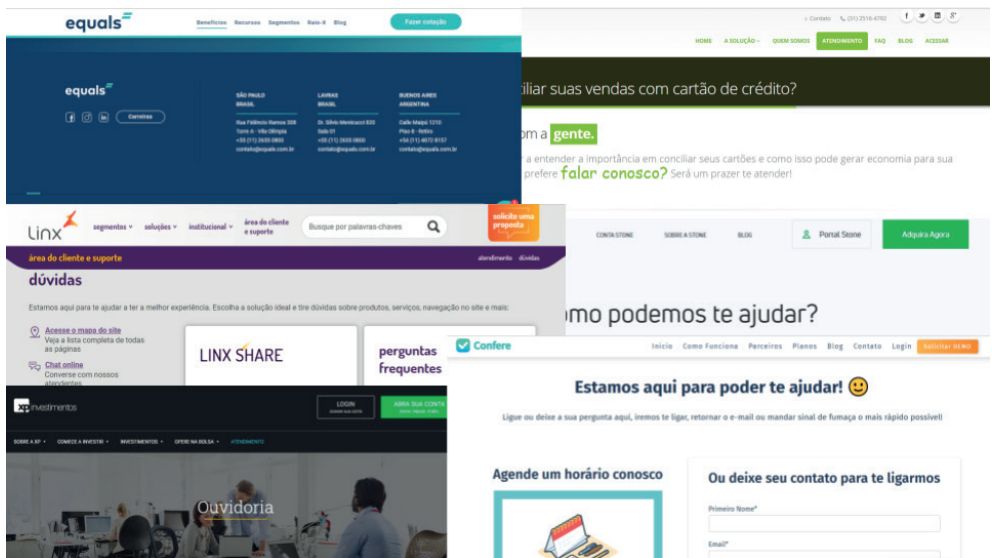
Integramos com as principais adquirentes do mercado



D) AÇÃO 12: Tela de Contato, Wireframe Quem Somos e Alternativas

Briefing: Continuando o processo de desenvolvimento do site parti para as telas de contato e quem somos. A tela de contato precisava conter um formulário e deixar em evidência todas as formas de entrar em contato conosco. A tela de quem somos precisava ter impacto visual e mostrar todo o nosso time. Ambas as telas foram construídas utilizando o software Adobe XD. Depois fui buscar alternativas de imagem para os sliders da home.

Público-alvo: O público envolve todos os stakeholders da empresa, colaboradores, leads, clientes, parceiros, prestadores de serviços, canais comerciais, entre outros.





GOLDSOLUÇÕES®
Segurança em Meios de Pagamento

QUEM SOMOS SOLUÇÕES GOLD SEJA PARCEIRO CLIENTES UNIVERSIDADE GOLD CONTATO

[Acesso ao Software](#)



E-mail

relacionamento@goldsolucoes.com.br



Telefone

(048) 3091.2424



Suporte

atendimento.goldsolucoes.com.br



Localização

Florianópolis | Porto Alegre | Salvador

AGENDE UMA CONSULTORIA GRATUITA

ENTRE EM CONTATO CONOSCO

► Elimine riscos e perdas com uma rotina financeira segura e automatizada através da conciliação automática em recebíveis em cartão

Nome

E-mail

Telefone

Mensagem

Como podemos ajudar?

Empresa

AGENDAR

► Fale agora com os nossos especialistas via Whatsapp



Aponte o seu celular para capturar o código

Nossa Sede



GOLDSOLUÇÕES®
Segurança em Meios de Pagamento

- Início
- Por que conciliar
- Quem somos
- Soluções Gold
- Clientes
- Parceiros
- Universidade Gold
- Contato

Central de Atendimento

(048) 3091 - 2424

relacionamento@goldsolucoes.com.br

Matriz

Rua José Carlos Daux, 600 • João Paulo
Parque Tecnológico Alfa • Espaço Growth
Módulo 10 • 3o. andar • Florianópolis, SC

Filial

Porto Alegre, RS • Salvador, BA

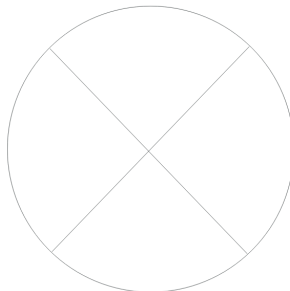
2019 Gold Soluções. Todos os direitos reservados.

A Gold Soluções

Nascemos para eliminar as preocupações financeiras de empresários e gestores no controle dos cartões. Portanto, entregamos segurança e transparência na gestão dos meios de pagamento.

Hoje nosso time de especialistas simplifica a rotina financeira dos nossos clientes utilizando inteligência, tecnologia e terceirização de processos.

- ▶▶▶ A Gold Soluções é a [fintech com a solução mais completa](#) de gestão em meios de pagamento, sendo pioneira em consultoria e assessoria de recebíveis em cartão através da conciliação automática.



 **GOLDSOLUÇÕES**[®]
Segurança em Meios de Pagamento

POR QUE CONCILIAR QUEM SOMOS SOLUÇÕES GOLD PARCEIROS CLIENTES UNIVERSIDADE GOLD CONTATO

[Acesso ao Software](#)

Você tem certeza que tudo o que você vendeu foi pago corretamente pela adquirente?

[CONVERSE COM UM ESPECIALISTA](#)

bot

Stock

▲

○ ● ○ ○ ○

GOLDSOLUÇÕES®
Segurança em Meios de Pagamento

[Acesso ao Software](#)

[POR QUE CONCILIAR](#) [QUEM SOMOS](#) [SOLUÇÕES GOLD](#) [PARCEIROS](#) [CLIENTES](#) [UNIVERSIDADE GOLD](#) [CONTATO](#)

Você tem certeza que tudo o que
você vendeu foi pago corretamente
pela adquirente?

[CONVERSE COM UM ESPECIALISTA](#)

○ ● ○ ○ ○

GOLDSOLUÇÕES®
Segurança em Meios de Pagamento

[Acesso ao Software](#)

[POR QUE CONCILIAR](#) [QUEM SOMOS](#) [SOLUÇÕES GOLD](#) [PARCEIROS](#) [CLIENTES](#) [UNIVERSIDADE GOLD](#) [CONTATO](#)

Você tem certeza que tudo o que
você vendeu foi pago corretamente
pela adquirente?

[CONVERSE COM UM ESPECIALISTA](#)

○ ● ○ ○ ○

RELATÓRIO FINAL DE ESTÁGIO CURRICULAR

BLOCO 3

3.1 A SITUAÇÃO PARA A REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO FOI SATISFATÓRIA? EM QUE E COMO?

Sim. Foi satisfatória pela ganho de conhecimento, pela experiência prática e toda a vivência empresarial. Tive oportunidade de aprender com outros colaboradores, tive contato com clientes e construí projetos que foram aplicados no dia a dia da empresa. Fico muito contente com os resultados obtidos. E grata pela experiência. Desenvolvi tanto soft skills, como inteligência emocional quanto habilidades técnicas de conceituação e uso de software.

3.2 QUAIS FORAM OS PRINCIPAIS PONTOS POSITIVOS E OS NEGATIVOS DO ESTÁGIO?

Os pontos positivos são a autonomia e liberdade criativa, o apoio dos demais colaboradores e a estrutura firme que a empresa apresenta. Tinha a disposição ferramentas ótimas de trabalho, como por exemplo, o RD Station Marketing. Também tive flexibilidade em relação aos meus compromissos acadêmicos e apoio em projetos pessoais. De ponto negativo só tenho a pontuar a falta de um time maior dedicado ao setor, o que agregaria mais troca de conhecimento e colaboração. Há previsão de ter um novo colaborador para o setor em breve.

3.3 AS ABORDAGENS CONCEITUAIS, OS MÉTODOS E AS TÉCNICAS UTILIZADAS NO ESTÁGIO FORAM COERENTES COM O QUE FOI ESTUDADO NO CURSO? QUAIS AS CONVERGÊNCIAS? QUAIS AS DIVERGÊNCIAS?

Foram coerentes com o curso sim. Todo o meu conhecimento adquirido nos anos de graduação se mostrou uma ótima base para trabalhar. Consegui aplicar o meu conhecimento em metodologia e várias boas práticas aprendidas dentro do curso como: usabilidade, modelo mental, legibilidade e legibilidade, minimalismo, entre outros. Uma divergência que se destacou é a questão de tempo, que normalmente no mercado temos menos tempo para execução de tarefas, com uma etapa de pesquisa e validação menor do que nos trabalhos executados dentro da sala de aula. Outra divergência é a ênfase dada ao marketing. Na disciplina na faculdade tive conhecimentos do marketing tradicional, dos quatro Ps do marketing. Já no estágio a exigência de marketing se dá no digital.

3.4 COMO E EM QUE ESSE ESTÁGIO CONTRIBUIU PARA SUA FORMAÇÃO?

O estágio foi essencial na minha formação, pela vivência prática. Por entender como um Designer deve se portar em uma organização, quais competências e habilidades são requeridas. Ganhei velocidade em softwares, com um refinamento da minha técnica. Melhorei a minha habilidade interpessoal e de comunicação, ao realizar apresentações para a diretoria da empresa.

3.5 QUAIS OS CONHECIMENTOS TEÓRICOS E TEÓRICO-PRÁTICOS ADQUIRIDOS NO CURSO QUE FORAM DIRETAMENTE UTILIZADOS? Foram usadas as metodologias do projeto 5 e do 6, assim como conceitos das matérias de Marketing, Gestão do Design e Fotografia com uso recorrente. Em menor escala temos as matérias iniciais sendo resgatadas como teoria da cor, composição, teoria da forma e criatividade. Em relação aos conhecimentos teóricos-práticos aprendidos posso destacar a minha atuação extracurricular na Uipi, empresa júnior de Design da UFSC. Lá eu aprendi sobre organização, estruturação de setor, gestão do tempo, como conduzir reuniões e mediar momentos construtivos.

3.6 QUE CONHECIMENTOS PRESUMIDAMENTE DA ÁREA DE DESIGN FORAM NECESSÁRIOS E NÃO FORAM ESTUDADOS NO CURSO? Conhecimentos de Marketing Digital como já mencionado e também uma prática de escrita e redação de textos, que muitas vezes se faz necessário como apoio a peças gráficas, na interpretação de imagens.

3.7 EM ESCALA DE 0 A 10, QUE VALOR RESUMIRIA, NA SUA OPINIÃO, A CONTRIBUIÇÃO DO ESTÁGIO PARA SUA FORMAÇÃO? Valor 10. O estágio foi essencial para o meu aperfeiçoamento pessoal e profissional, com destaque para a área de Design Gráfico.

RELATÓRIO FINAL DE ESTÁGIO CURRICULAR

BLOCO 4

Carta de Avaliação de Estágio - Supervisor / Empresa Concedente

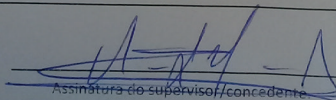
Nome da Empresa Concedente: MOLO SOLUÇÕES EM SOFTWARES FINANCIADOS
 Estagiário: ANA GABRIELA BERTHIER ALBUQUERQUE
 Área do Estágio: DESIGN E MARKETING
 Período de realização do estágio: 30h SEMANAIS
 Supervisor de Estágio: VINÍCIUS MUNIZ
 Contato do Supervisor de Estágio (fone/e-mail): VINÍCIUS MUNIZ (55) 99124-7853

1. Iniciativa e auto-determinação: proposta e/ou apresentação de ações independentes de solicitações:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
2. Qualidade das tarefas: organização, clareza e precisão no desenvolvimento das atividades conforme padrões estabelecidos pela empresa:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
3. Criatividade: capacidade de sugerir, projetar e executar modificações ou novas propostas:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
4. Dinamismo: Agilidade frente às situações apresentadas:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
5. Resiliência: Capacidade de adequar o comportamento/conduita a circunstâncias adversas ou mudanças:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
6. Interesse: Envolvimento na solução de problemas, disposição na busca de alternativas e conhecimentos para a execução de tarefas propostas:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
7. Relacionamento interpessoal: facilidade de relacionamento/comunicação com os demais componentes da equipe de trabalho.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
8. Cooperação: pré-disposição à colaborar com a equipe na resolução de tarefas:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
9. Disciplina e responsabilidade: comprometimento com horários, prazos, cumprimento de regras e normas da empresa:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
10. resultado: rendimento apresentado em relação às atividades solicitadas ao desenvolvimento:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X
Média	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X

Outras Considerações: EXCELENTE ESTAGIÁRIA

Florianópolis
Cidade

18/11/19
Data


Assinatura do supervisor/concedente

Carta de Avaliação de Estágio - Professor Orientador/Avaliador

Estagiário: elma gabriela Bentzen miguelo
 Nome do Prof. Orientador/Avaliador: Cristiano Alves
 E-mail do Prof. Orientador/Avaliador: crabesdesign@gmail.com
 Data da entrega do Relatório para a avaliação: 26 / 11 / 19

Para a auxiliar a avaliação

Esta carta deve ser preenchida pelo(a) Prof. (a) Orientador(a) a partir da disponibilização do Relatório Final de Estágio pelo(a) aluno(a) orientado(a). Os itens abaixo dizem respeito aos quesitos padrões deste documento. Para auxiliar na avaliação, o(a) Prof.(a) Orientador(a) pode encontrar recomendações e um modelo de relatório padrão no seguinte link, na aba "Manual do Prof. Orientador":

<http://estagiodesign.paginas.ufsc.br>

1. **Relatório - Conteúdo:** Preenchimento adequado das seções do relatório, ortografia, organização textual e gráfica.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

2. **Relatório - Projetos:** Apresentação adequada das imagens dos projetos desenvolvidos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

3. **Conhecimento aplicado:** A demonstração do uso de conhecimentos técnicos e práticos adequados no desenvolvimento dos projetos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

4. **Objetivos Alcançados:** Se o aluno cumpriu, do ponto de vista acadêmico e profissional, objetivos propostos pelos projetos desenvolvidos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

5. **Prazo:** Entrega do relatório com o prazo mínimo de uma semana para a avaliação.

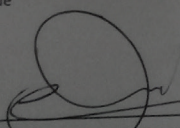
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

Média

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

Outras Considerações: _____

Florianópolis / _____, 27/11/19
 Cidade / Data



 Assinatura do Prof. Orientador de Estágio Obrigatório



**UNIVERSIDADE FEDERAL
DE SANTA CATARINA**

**RELATÓRIO FINAL
DE ESTÁGIO CURRICULAR**

DESIGN

Ana G B. Miquelão
GOLD SOLUÇÕES
26/08/2019 - 25/11/2019