



pesquisa de
SATISFAÇÃO





4CIO SP 2017

- ✓ Evento realizado de 15 a 17 de setembro de 2017 em Cabo de Santo Agostinho - PE.
- ✓ Contou com 46 Executivos.
- ✓ Esta pesquisa tem seus dados tabulados baseados nas respostas dos executivos que colaboraram e, com o devido comprometimento, responderam a pesquisa.
- ✓ Para avaliação dos itens, foi considerada a escala de 1 a 5, sendo que 1 é péssimo e 5, excelente.
- ✓ Para cada um dos itens foi atribuído um índice que é calculado conforme a equação abaixo:

$$\text{Índice} = (\text{soma \% de notas acima de 3}) - (\text{soma \% de notas abaixo de 3})$$

*notas 3 (regular) são correspondentes a 0, por isso não entram no cálculo.



pesquisa de
SATISFAÇÃO

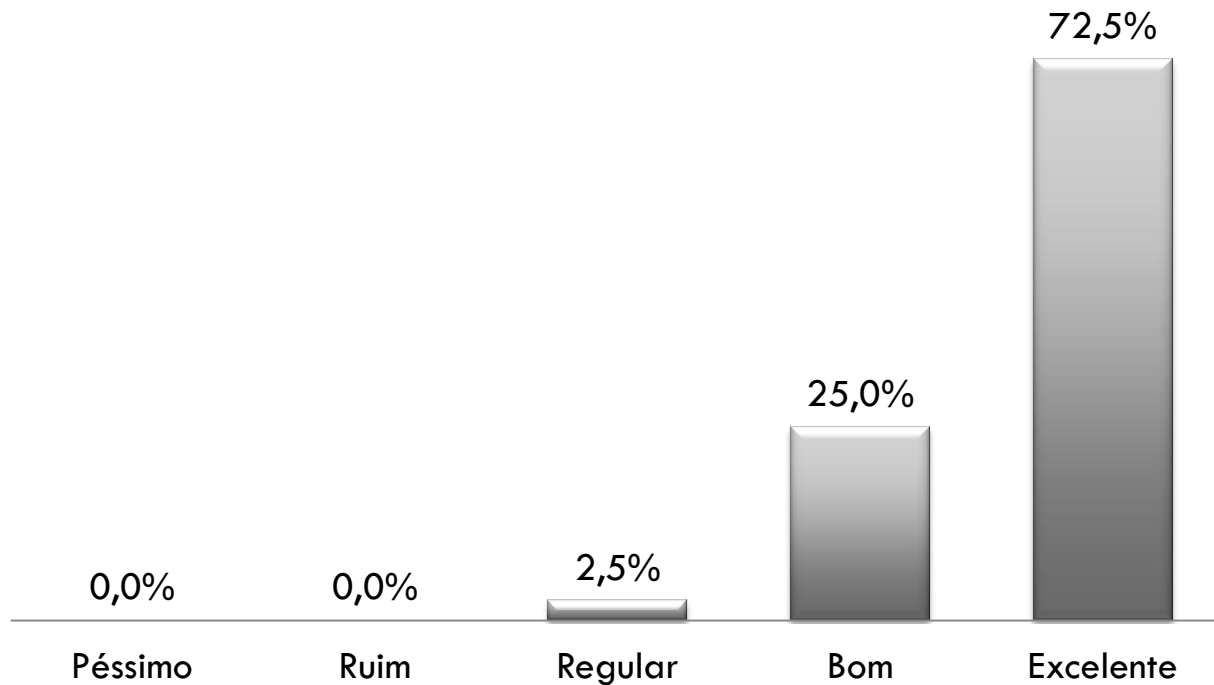


EQUIPE



EQUIPE

EQUIPE: IT4CIO



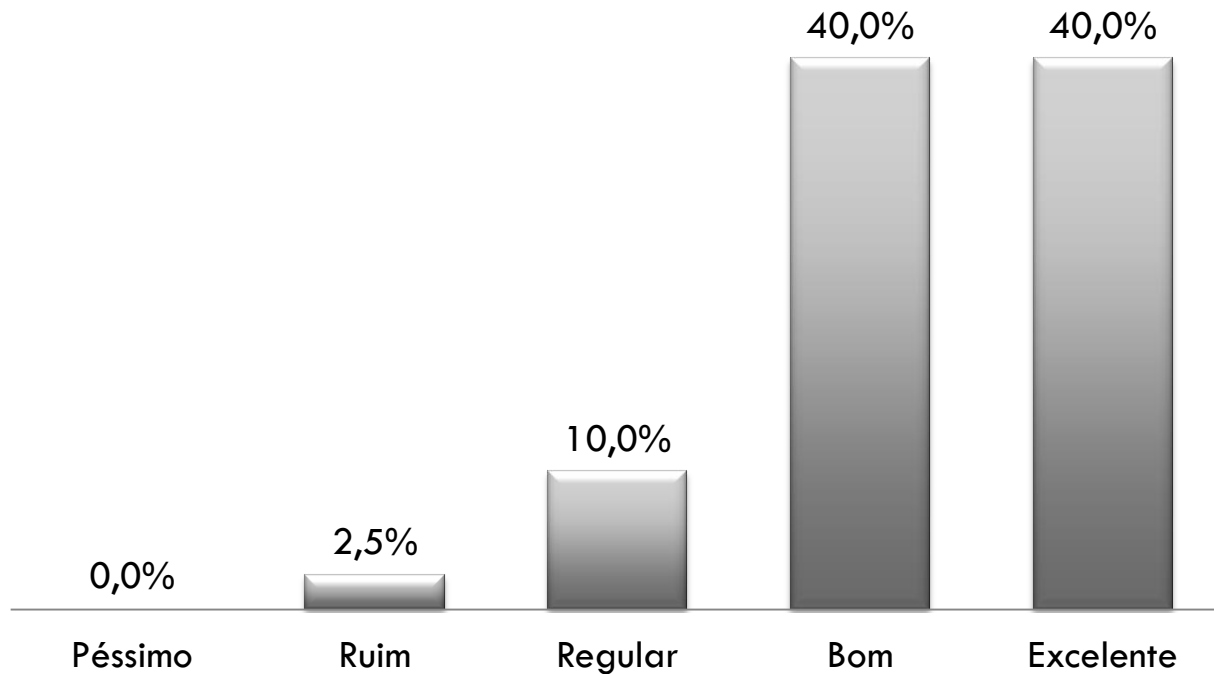
EQUIPE GERAL
90%

IT4CIO
98%



EQUIPE

EQUIPE: Via Turismo



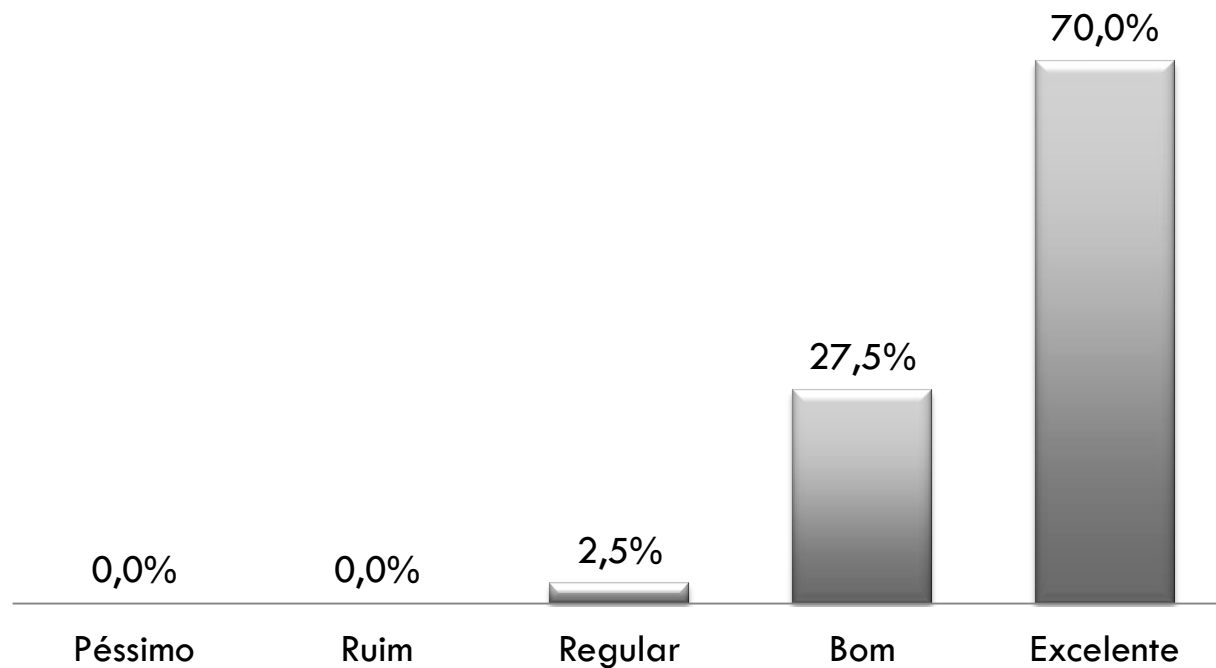
EQUIPE GERAL
90%

VIA TURISMO
78%



EQUIPE

EQUIPE: Animador



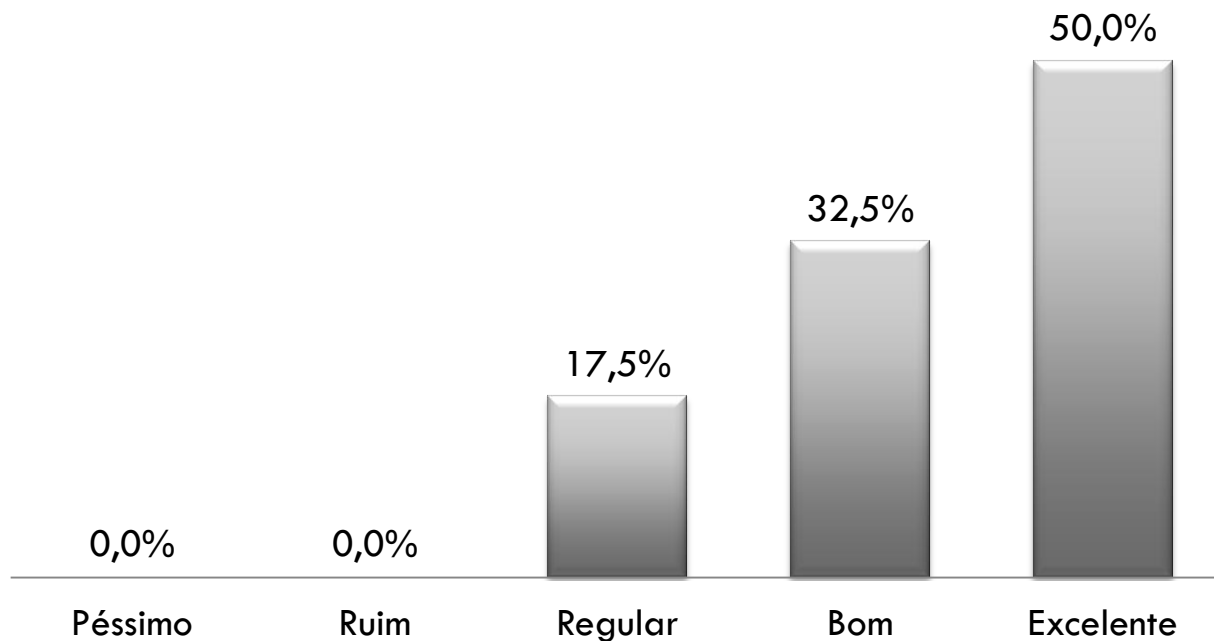
EQUIPE GERAL
90%

ANIMADOR
98%



EQUIPE

EQUIPE: Mestre de Cerimônias



EQUIPE GERAL
90%

**MESTRE DE
CERIMÔNIAS**
83%

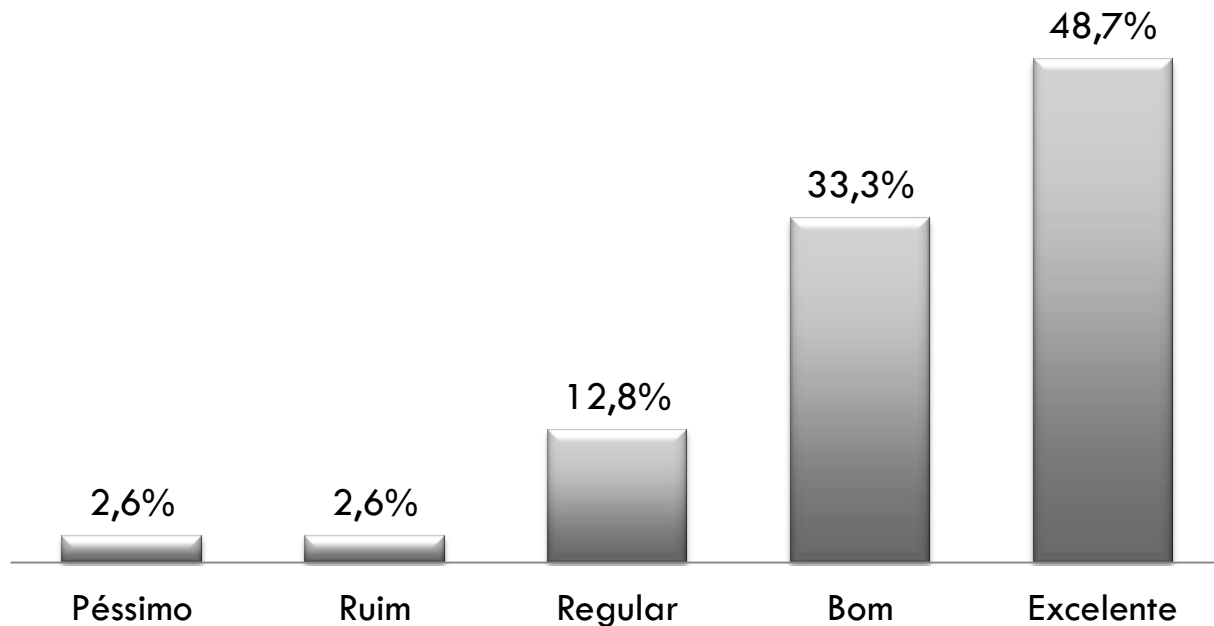


HOTEL



HOTEL

HOTEL: Alimentos e Bebidas



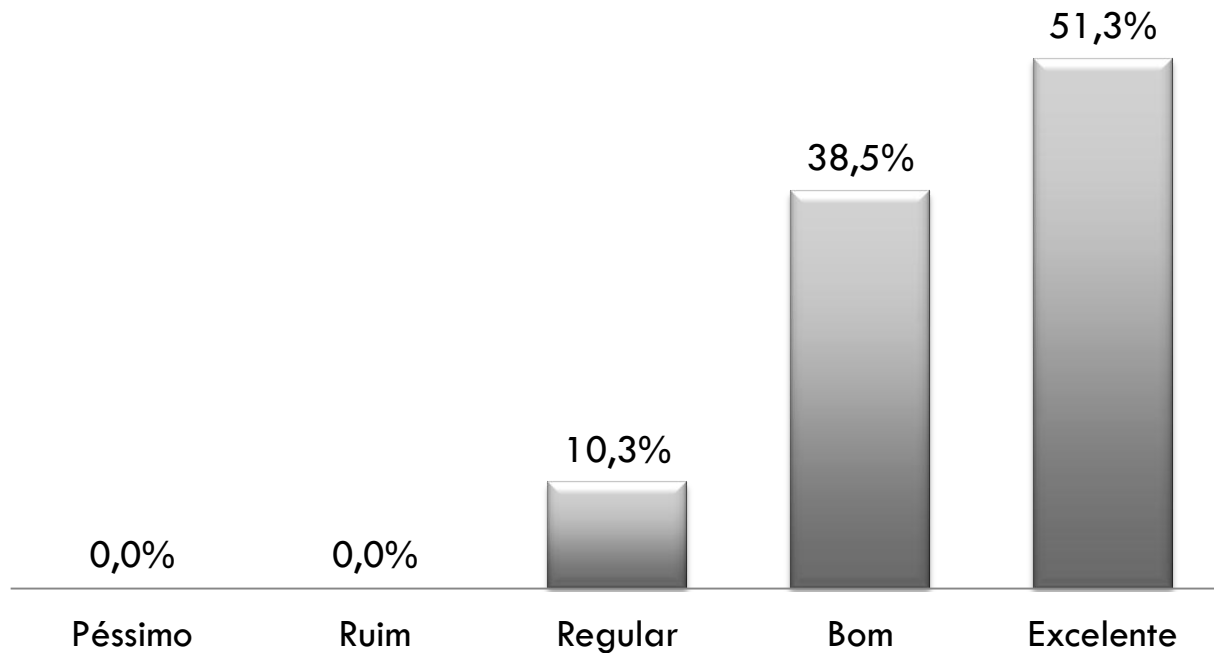
HOTEL GERAL
75%

**ALIMENTOS E
BEBIDAS**
77%



HOTEL

HOTEL: Atendimento



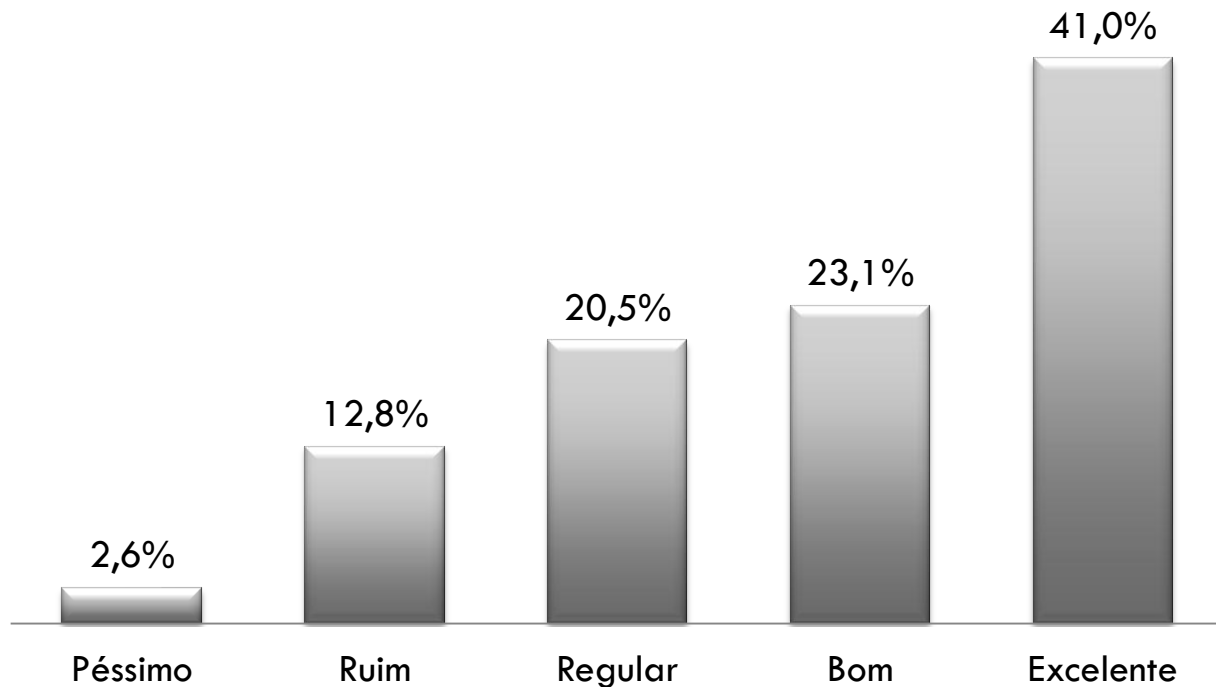
HOTEL GERAL
75%

ATENDIMENTO
90%



HOTEL

HOTEL: Localização



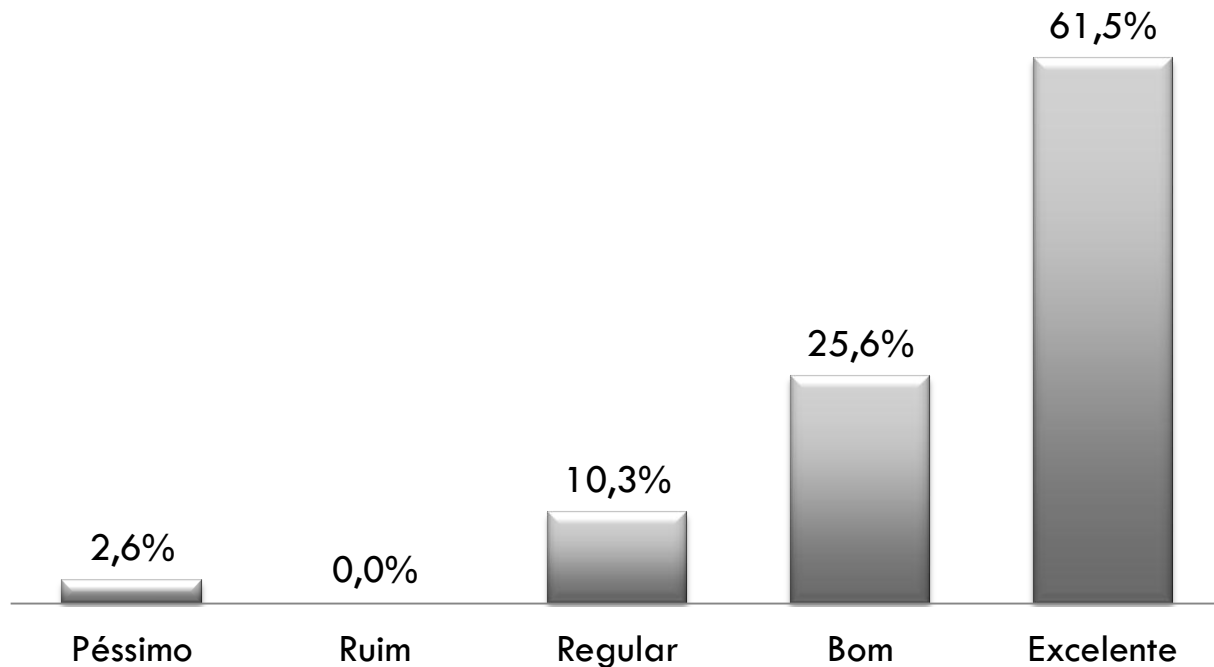
HOTEL GERAL
75%

LOCALIZAÇÃO
49%



HOTEL

HOTEL: Infraestrutura (Instalações e Limpeza)



HOTEL GERAL
75%

INFRAESTRUTURA
85%

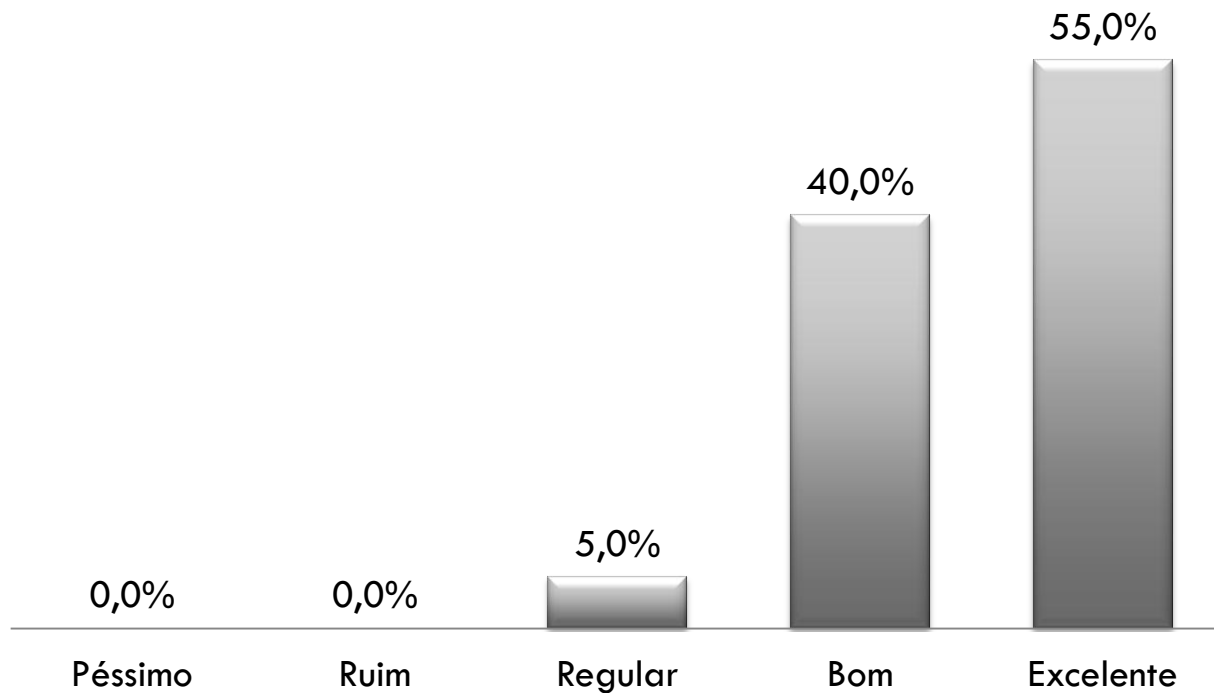


EVENTO



EVENTO

EVENTO: Tema do evento



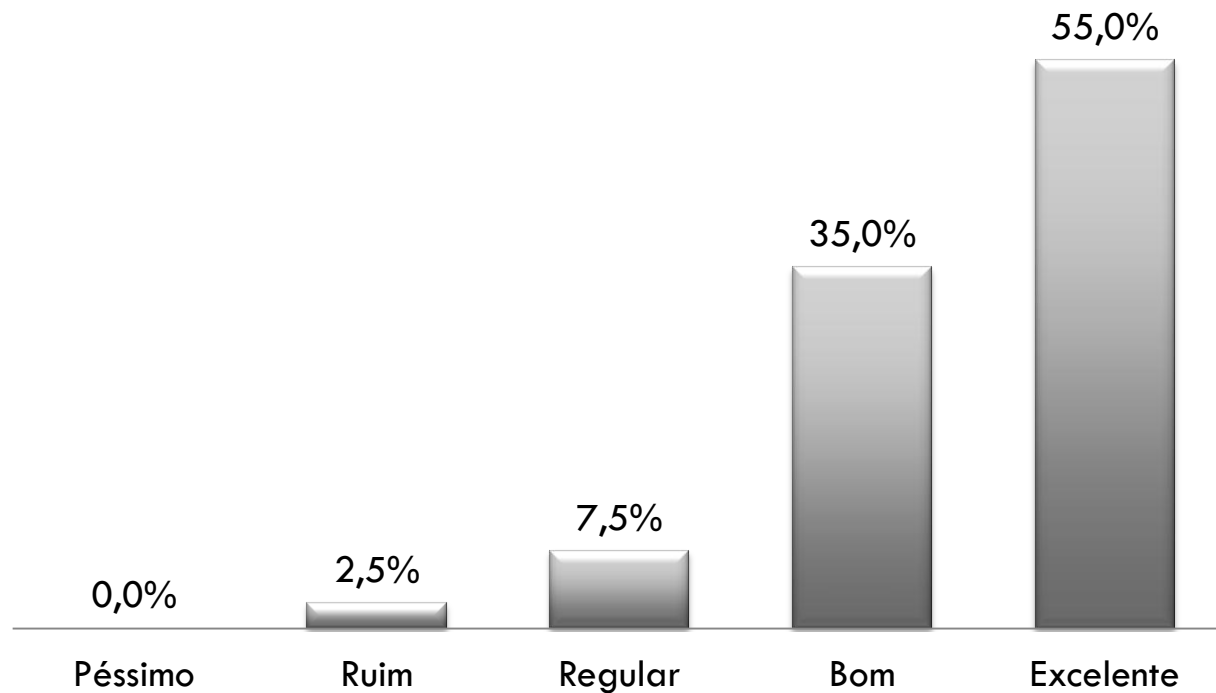
EVENTO GERAL
89%

**TEMA DO
EVENTO**
95%



EVENTO

EVENTO: Networking



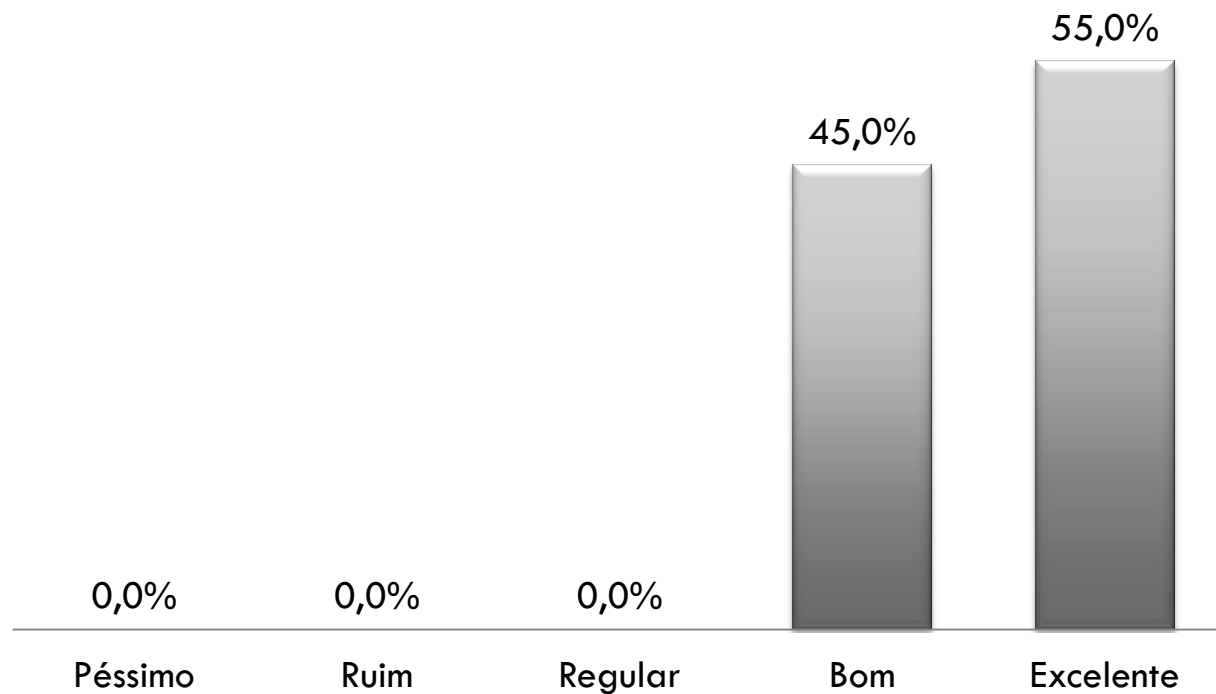
EVENTO GERAL
89%

NETWORKING
88%



EVENTO

EVENTO: Época do evento



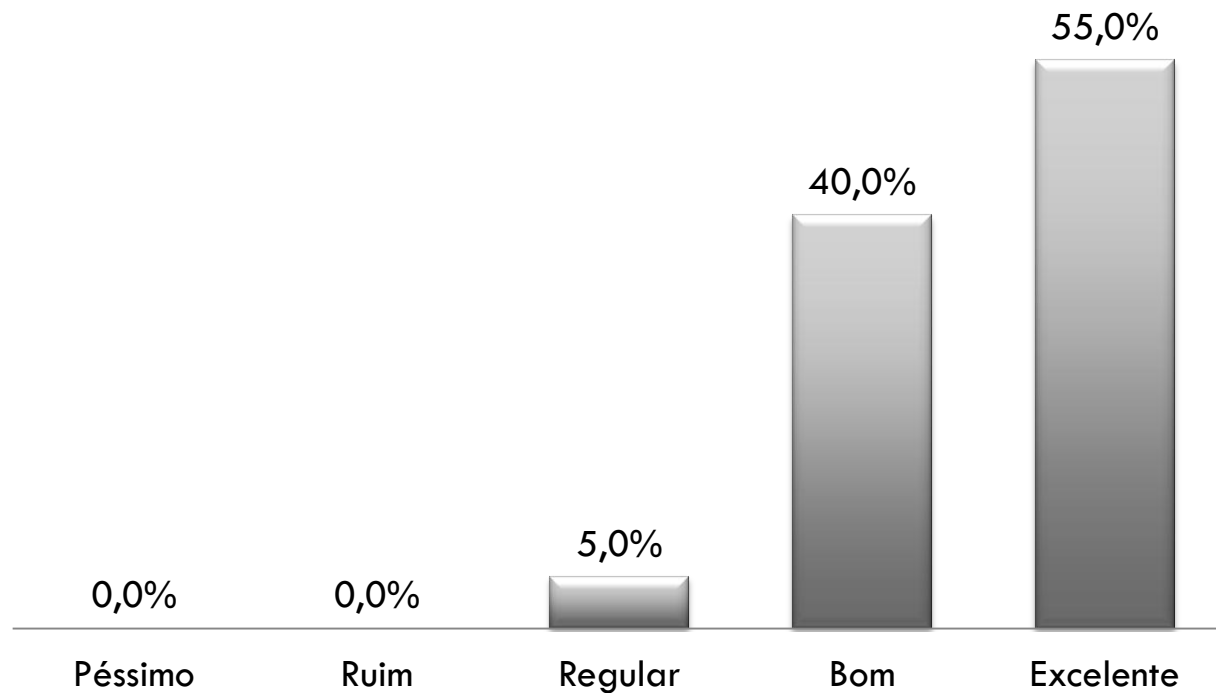
EVENTO GERAL
89%

**ÉPOCA DO
EVENTO**
100%



EVENTO

EVENTO: Organização



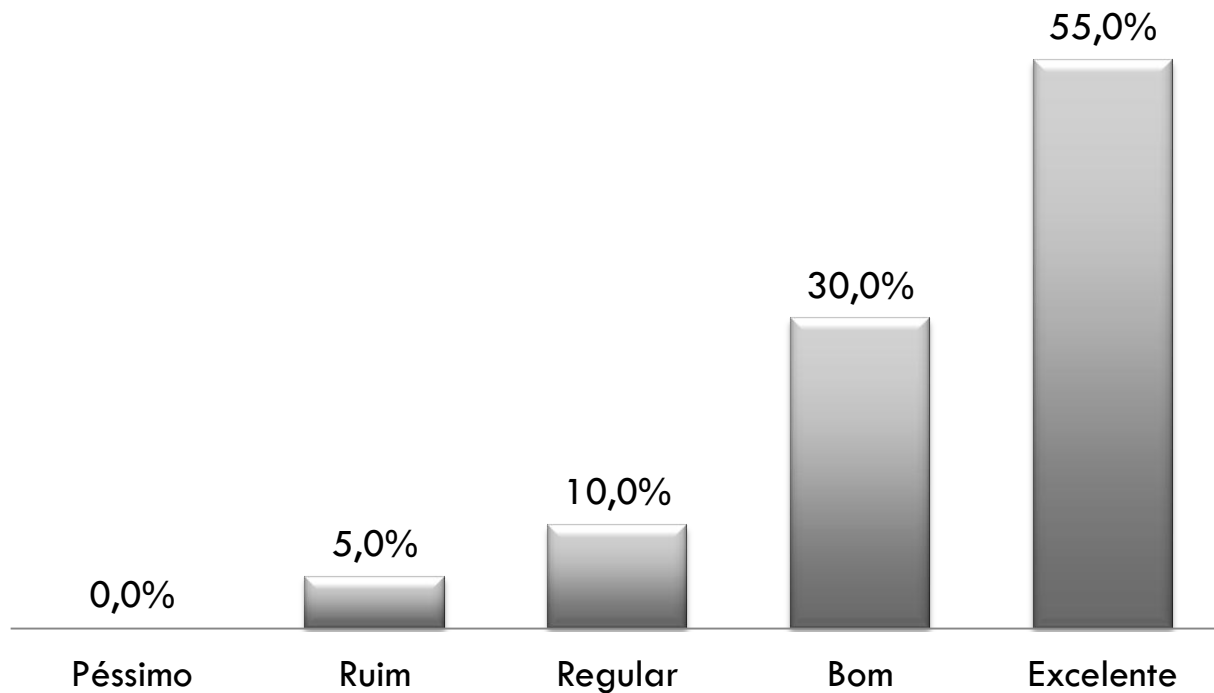
EVENTO GERAL
89%

ORGANIZAÇÃO
95%



EVENTO

EVENTO: Pontualidade



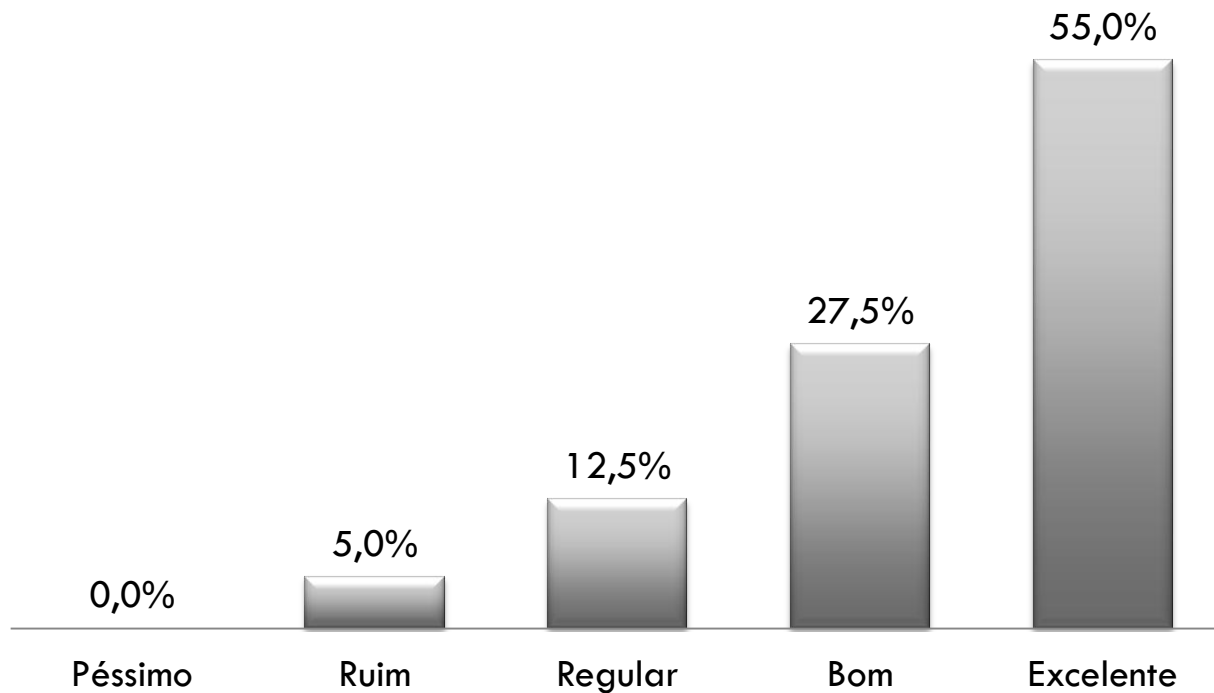
EVENTO GERAL
89%

PONTUALIDADE
80%



EVENTO

EVENTO: Comunicação Visual



EVENTO GERAL
89%

**COMUNICAÇÃO
VISUAL**
78%

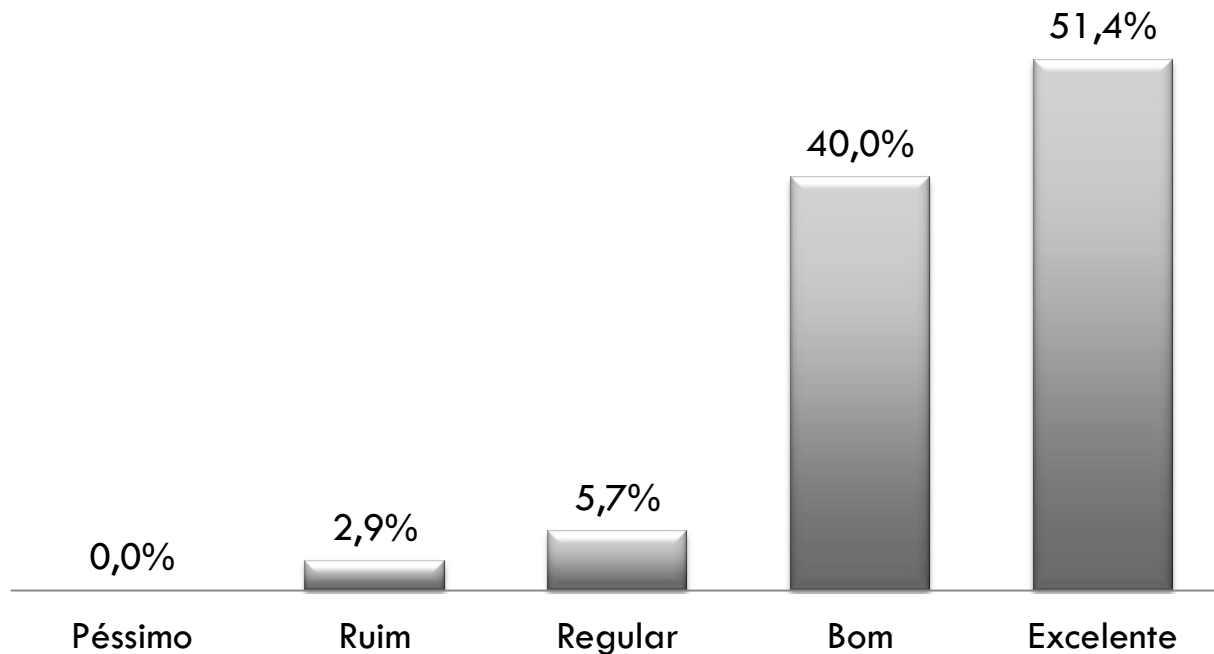


KEYNOTE



KEYNOTE

Pedro Waengertner: "Gestão exponencial"- Conteúdo/Apresentação



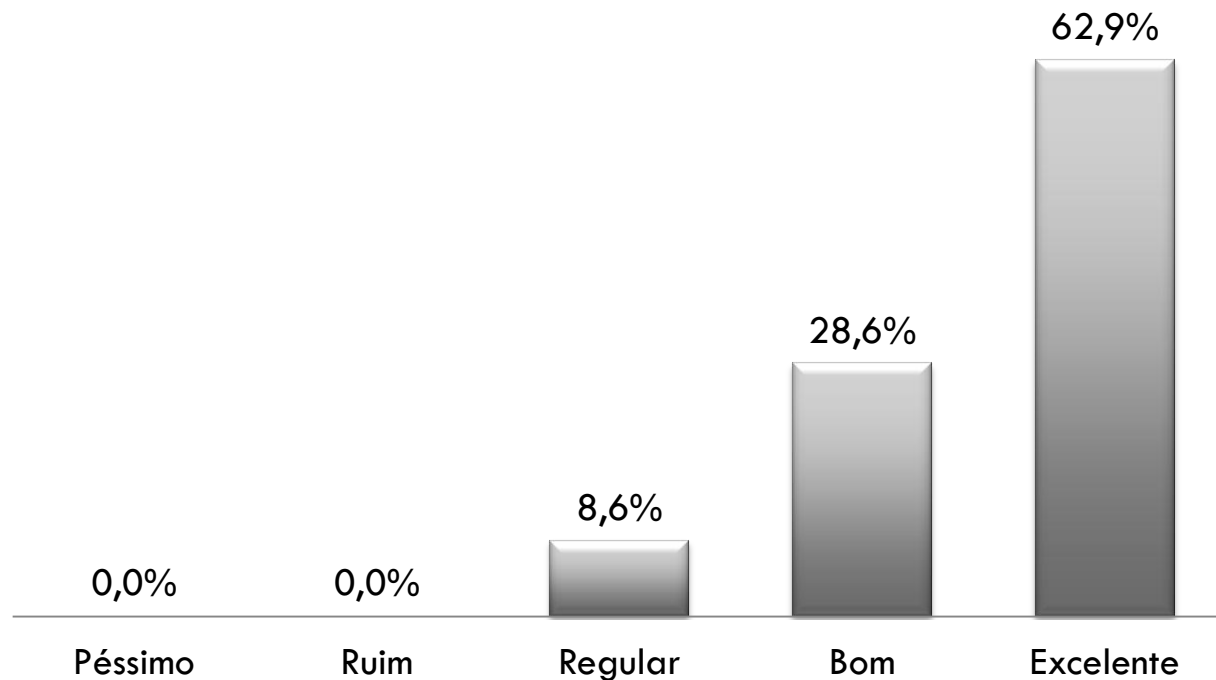
**KEYNOTE
GERAL**
90%

**PEDRO
WAENGERTNER**
89%



KEYNOTE

Tito Gusmão: “Pequenas novas empresas que estão enfrentando as gigantes?”
Conteúdo/Apresentação



**KEYNOTE
GERAL**
90%

TITO GUSMÃO
91%



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Mais tempo para explorar mais assuntos.” (Regers Flavio Simoes – KYOCERA)



CIO TESTEMONY

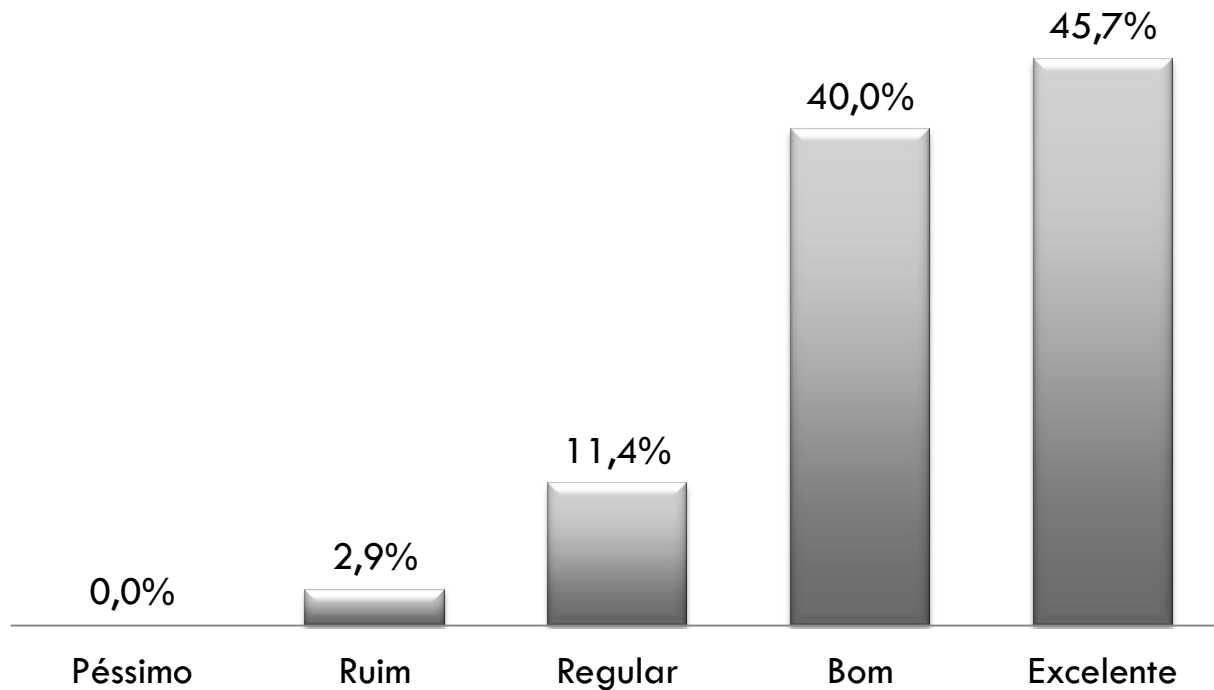


pesquisa de
SATISFAÇÃO



CIO TESTEMONY

CIO Testimony - Carlos Henrique Taparelli - Conteúdo/Apresentação



CIO TESTEMONY
83%



pesquisa de
SATISFAÇÃO

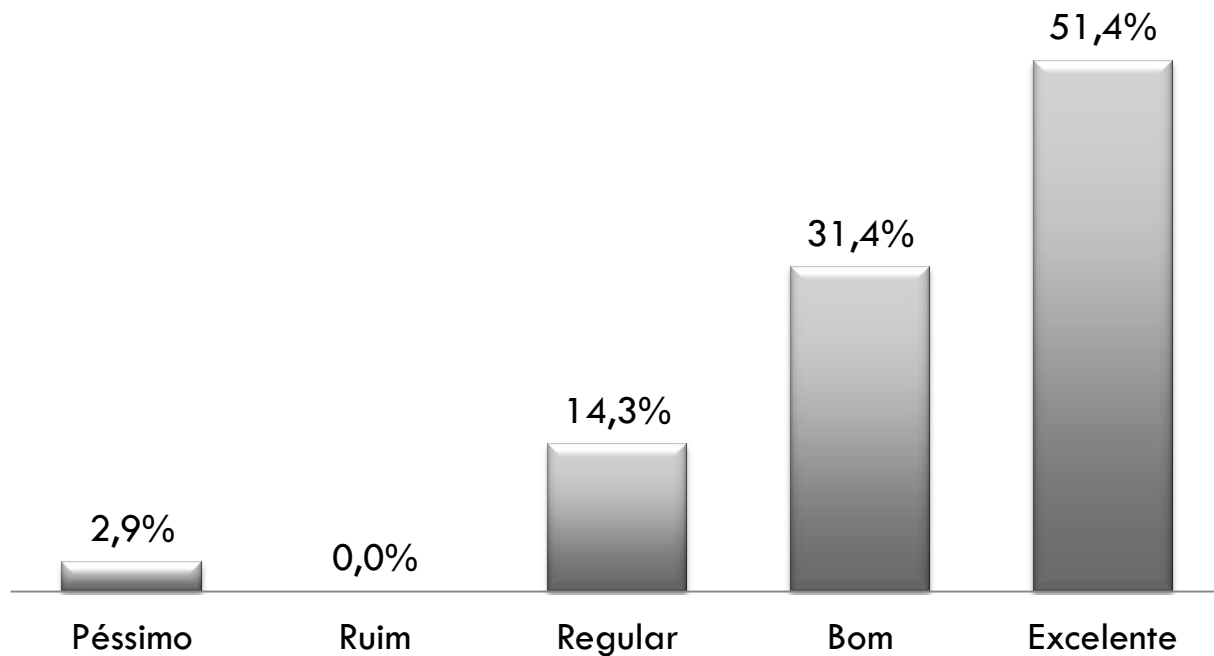


PAINEL



PAINEL

Painel CIO e RH - Conteúdo/Apresentação



PAINEL
80%



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Os temas das palestras eram bons, mas as apresentações foram pouco expressivas.” (Agostinho Artur Schnaider – AMCOM)

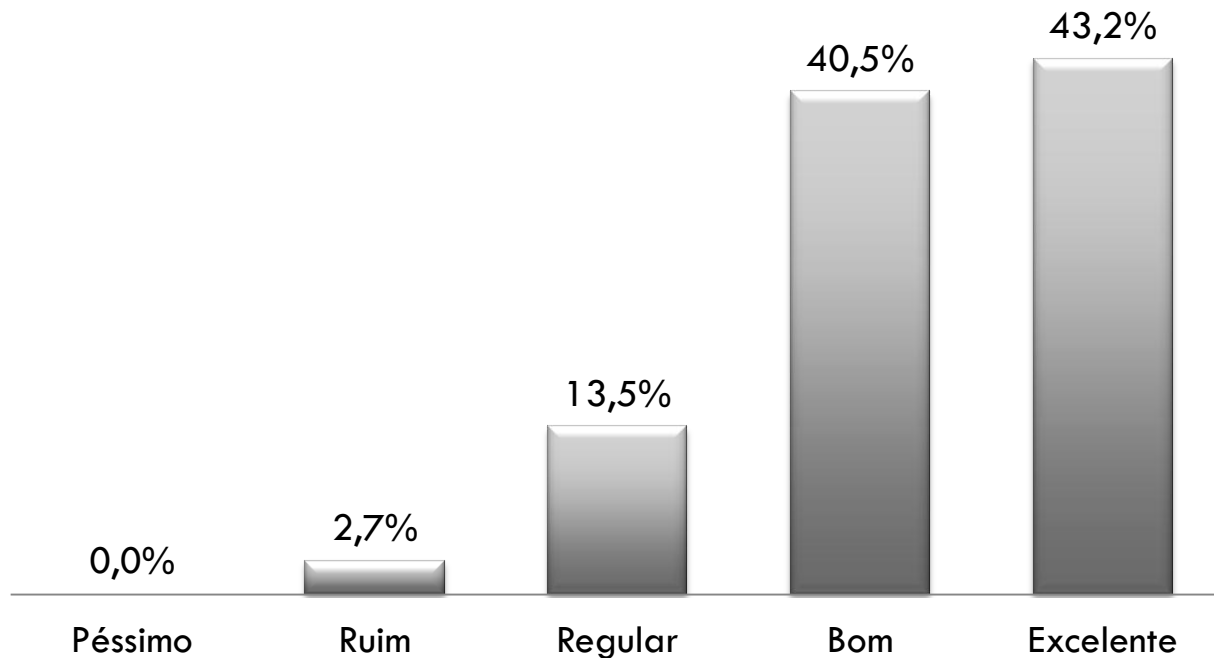


OPORTUNIDADES DE NETWORK



OPORTUNIDADES DE NETWORK

OPORTUNIDADES DE NETWORK – Almoço



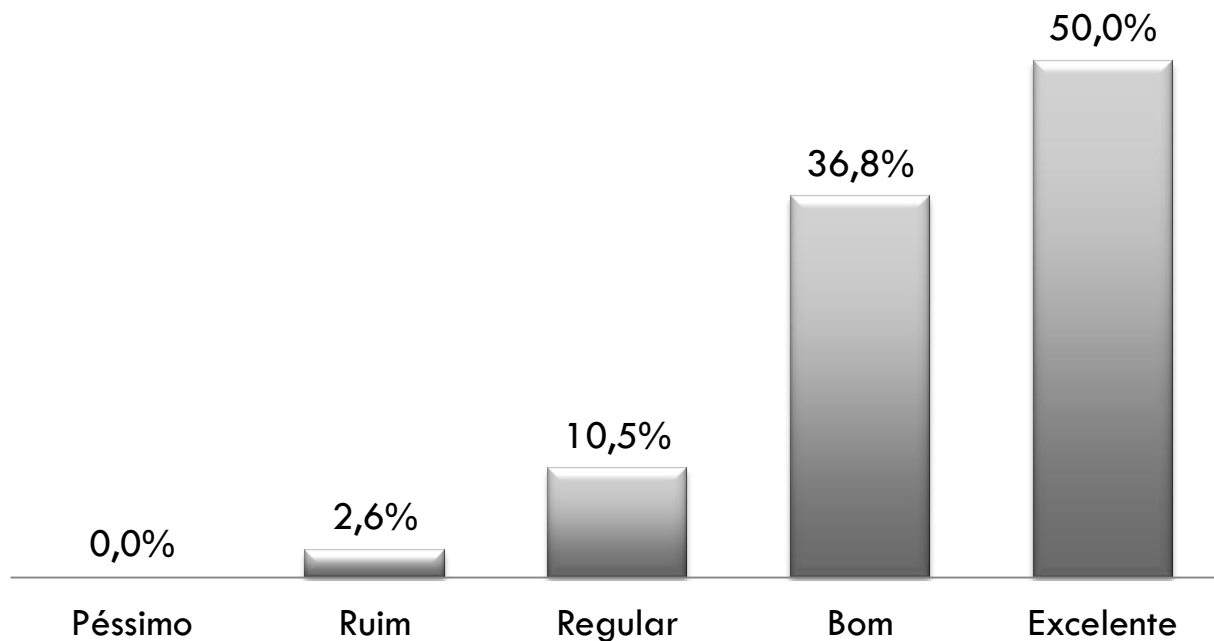
**OPORTUNIDADES
DE NETWORK
GERAL
80%**

**ALMOÇO
81%**



OPORTUNIDADES DE NETWORK

OPORTUNIDADES DE NETWORK – Coffee Break



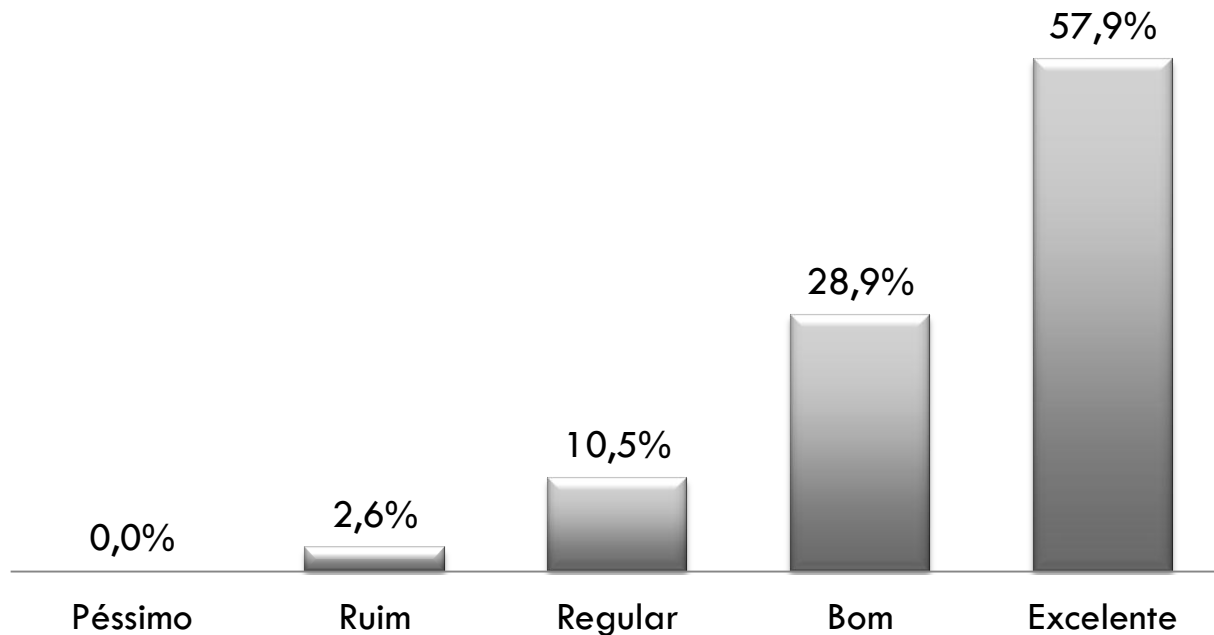
**OPORTUNIDADES
DE NETWORK
GERAL**
80%

COFFEE BREAK
84%



OPORTUNIDADES DE NETWORK

OPORTUNIDADES DE NETWORK – Coquetel



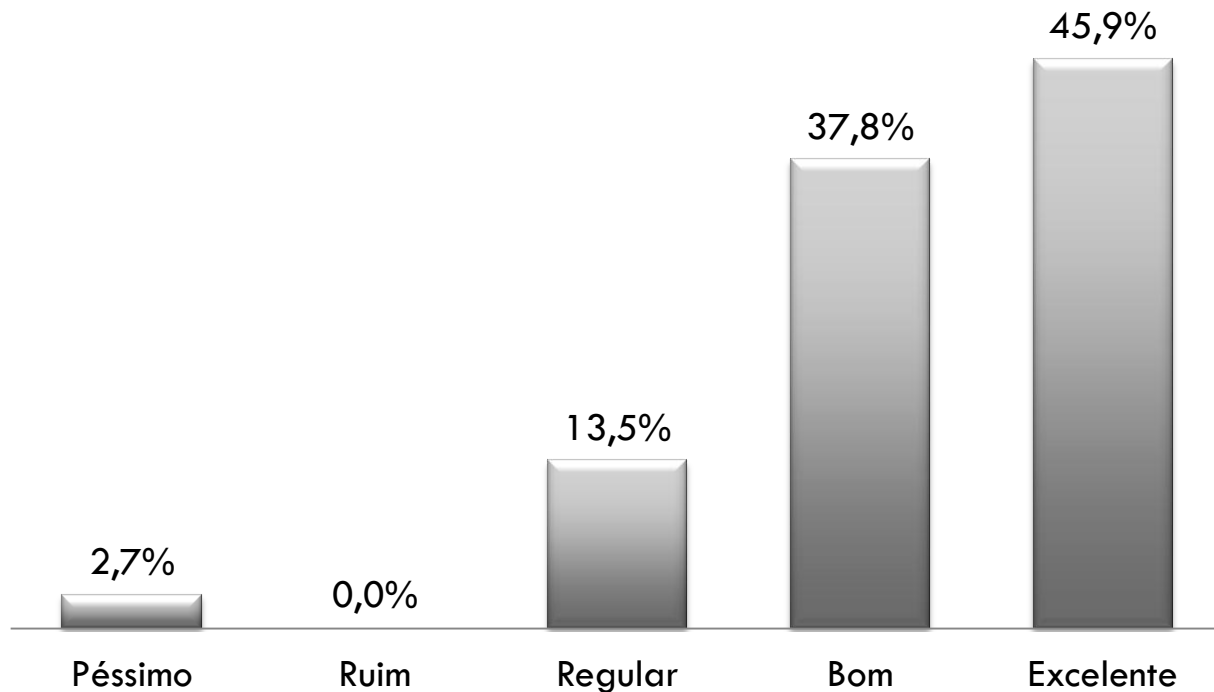
**OPORTUNIDADES
DE NETWORK
GERAL**
80%

COQUETEL
84%



OPORTUNIDADES DE NETWORK

OPORTUNIDADES DE NETWORK – Jantar



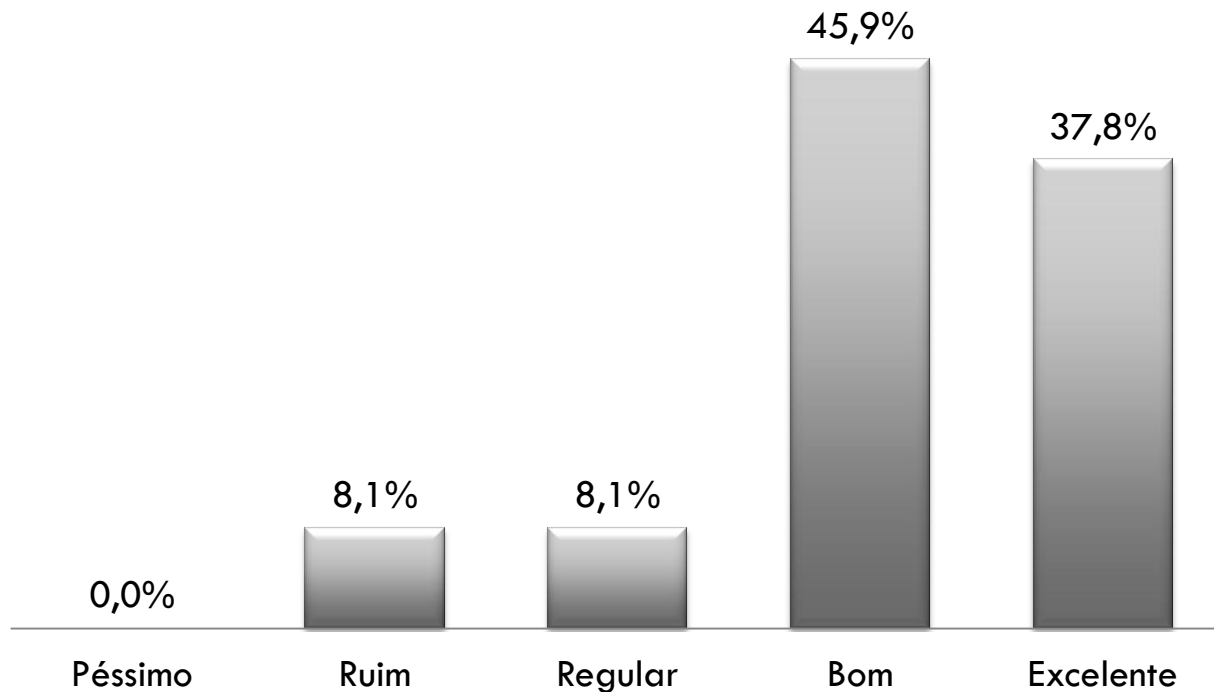
**OPORTUNIDADES
DE NETWORK
GERAL
80%**

**JANTAR
81%**



OPORTUNIDADES DE NETWORK

OPORTUNIDADES DE NETWORK – Relax



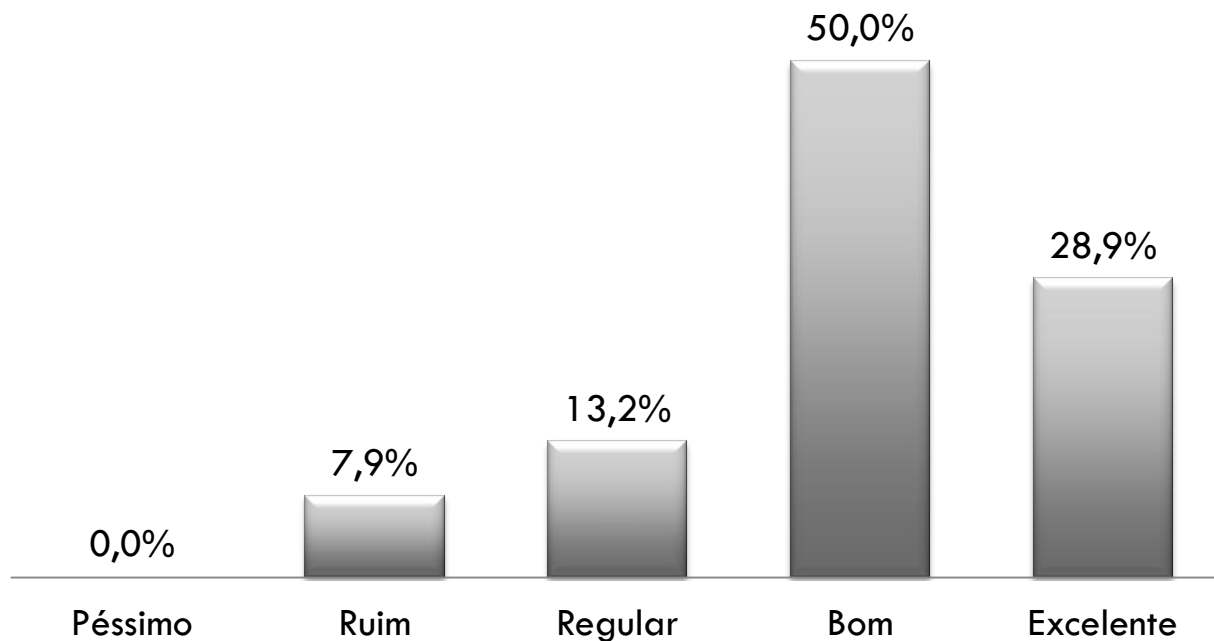
**OPORTUNIDADES
DE NETWORK
GERAL
80%**

**RELAX
76%**



OPORTUNIDADES DE NETWORK

OPORTUNIDADES DE NETWORK – Atividade de Integração/Sábado



**OPORTUNIDADES
DE NETWORK
GERAL**
80%

**ATIV. DE
INTEGRAÇÃO/
SÁBADO**
71%



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Integração de sábado poderia ter alguma atividade que realmente integrasse e não ficassem vários grupos isolados entre si.” (Marcel Fraijhof – GUIANDO)

“Pouco espaço para relacionamento no almoço e jantar, pois além de ficarmos na fila, não tínhamos espaço para ficar conversando e interagindo com os CIOs. Muito longe a integração de sábado, com isso não foram todos os CIOs para o local, o espaço relax muito apertado, com isso vários CIOs foram para seus quartos. Um ponto importantíssimo no jantar de encerramento, acabando a musica alguns CIOs e fornecedores permaneceram conversando, nesse momento fui pegar uma água e o garçom comentou que o serviço tinha acabado e não serviriam mais nada, nesse momento tivemos o total apoio da Rosana (IT4cio) que resolveu de imediato e continuamos la sem que os CIO percebessem desse fato que seria horrível.” (Renato Enachev – QUALITY)

“O restaurante é muito pequeno.” (Roberto Arruda Silva – CYLK)

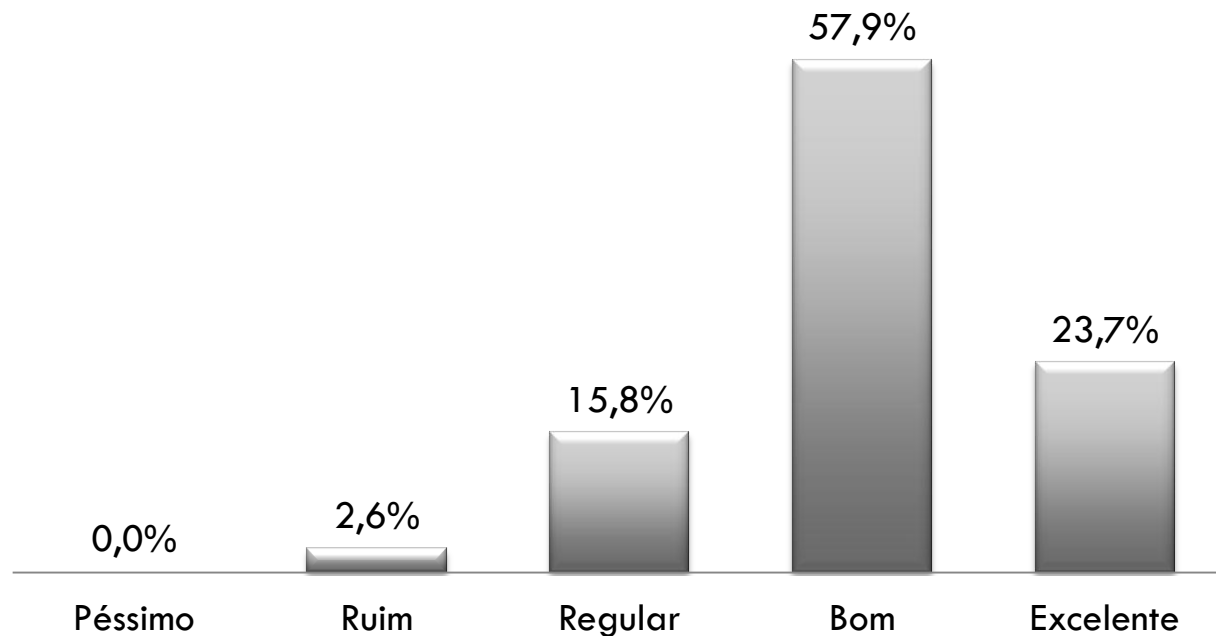


COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS



COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS

COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS – Tema e Conteúdo Técnico



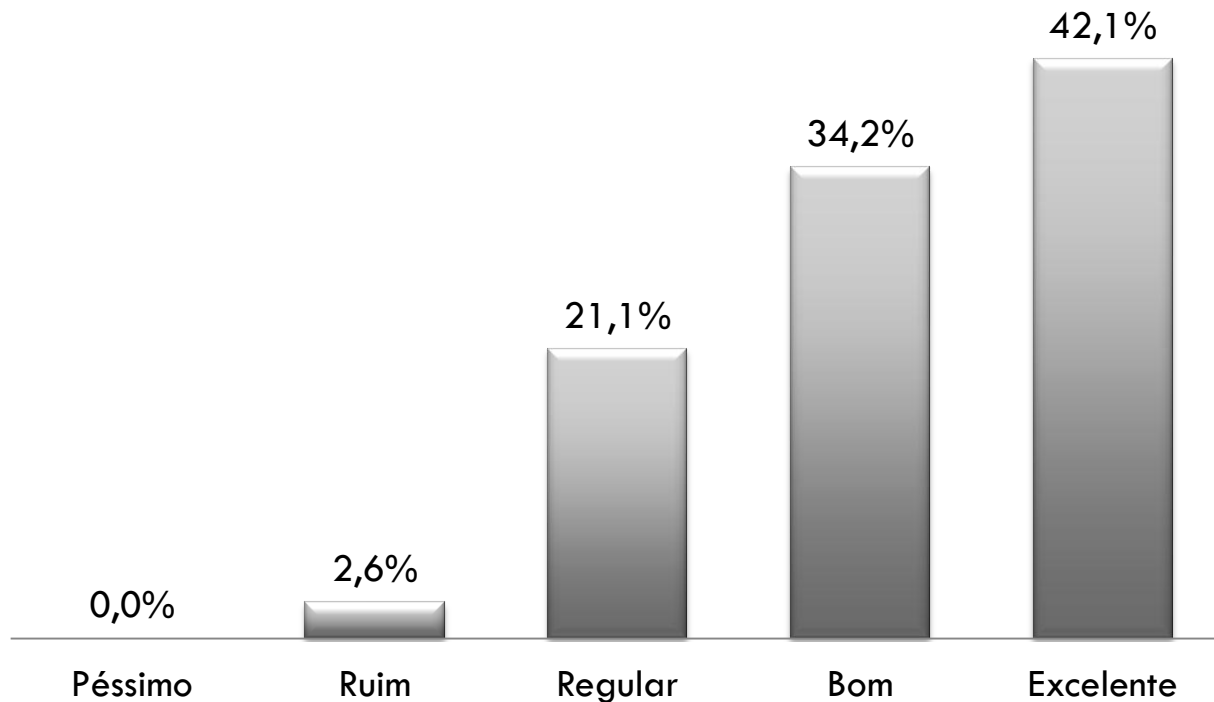
**COMPARAÇÃO
COM OUTROS
EVENTOS**
80%

**TEMA E
CONTEÚDO
TÉCNICO**
79%



COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS

COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS – Networking e Integração



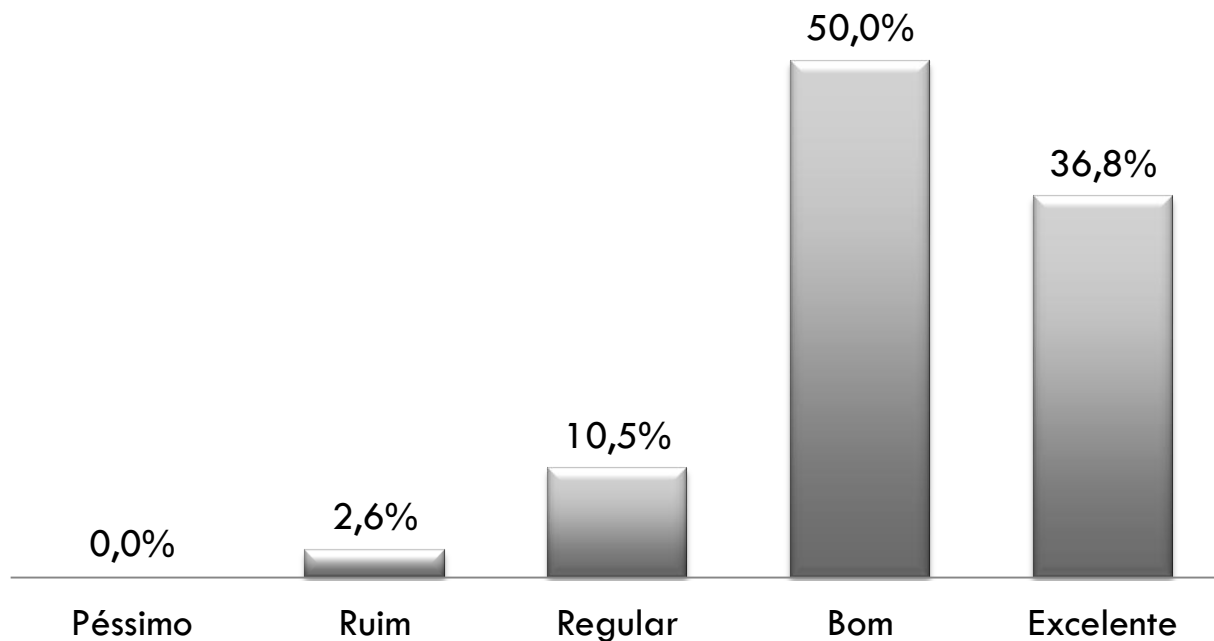
**COMPARAÇÃO
COM OUTROS
EVENTOS**
80%

**NETWORKING E
INTEGRAÇÃO**
74%



COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS

COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS – Período de Realização



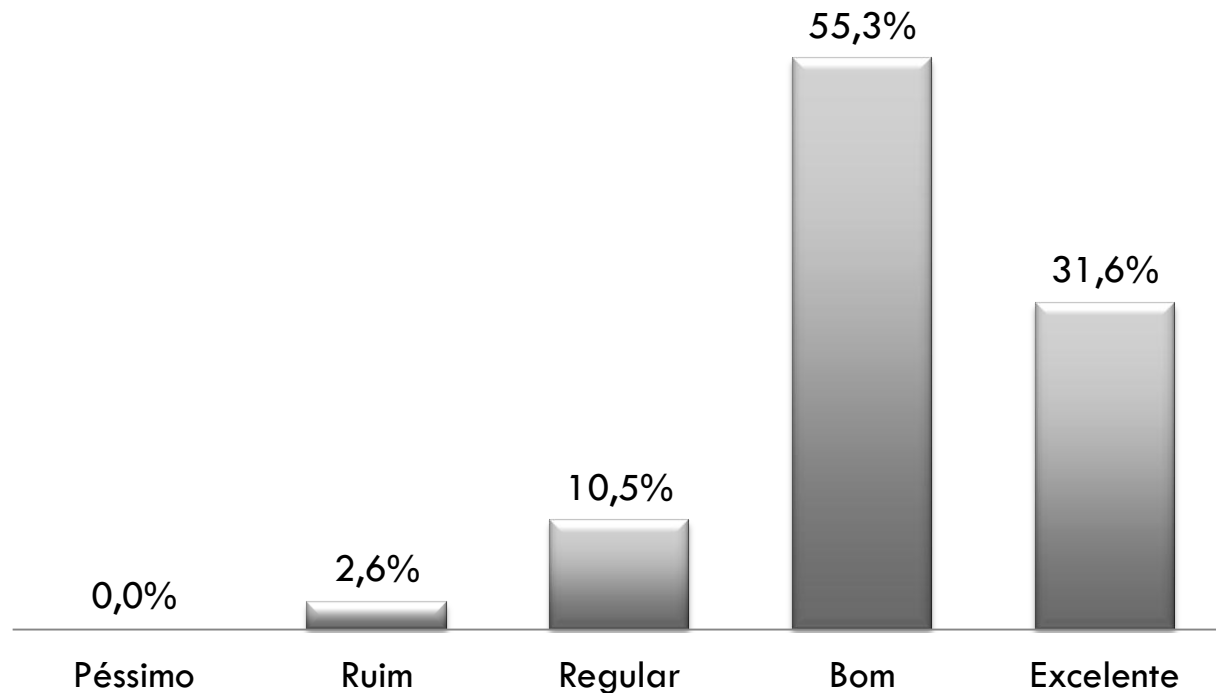
**COMPARAÇÃO
COM OUTROS
EVENTOS**
80%

**PERÍODO DE
REALIZAÇÃO**
84%



COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS

COMPARAÇÃO COM OUTROS EVENTOS – Oportunidade de negócios



**COMPARAÇÃO
COM OUTROS
EVENTOS**
80%

**OPORTUNIDADE
DE NEGÓCIOS**
84%



ASPECTOS GERAIS



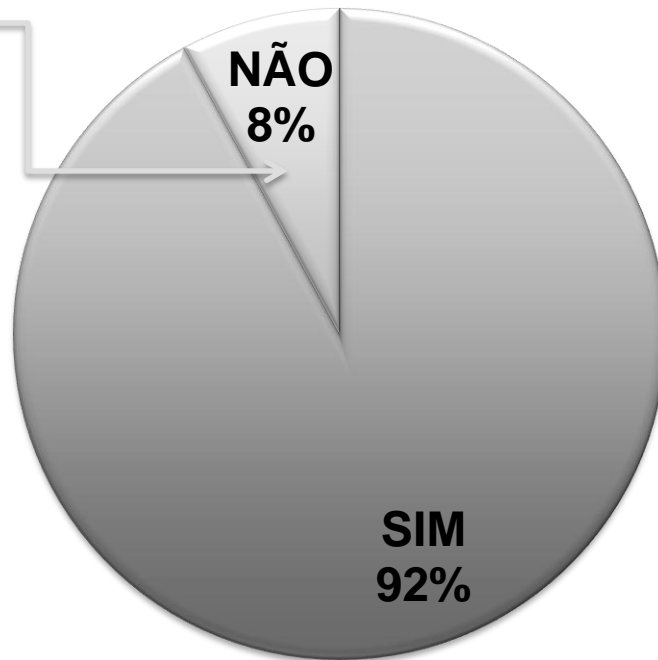
ASPECTOS GERAIS

ASPECTOS GERAIS – Patrocinaria outro evento da IT4CIO?

-Agostinho Artur
Schneider – AMCOM

-Rodrigo Reno Strey –
AMCOM

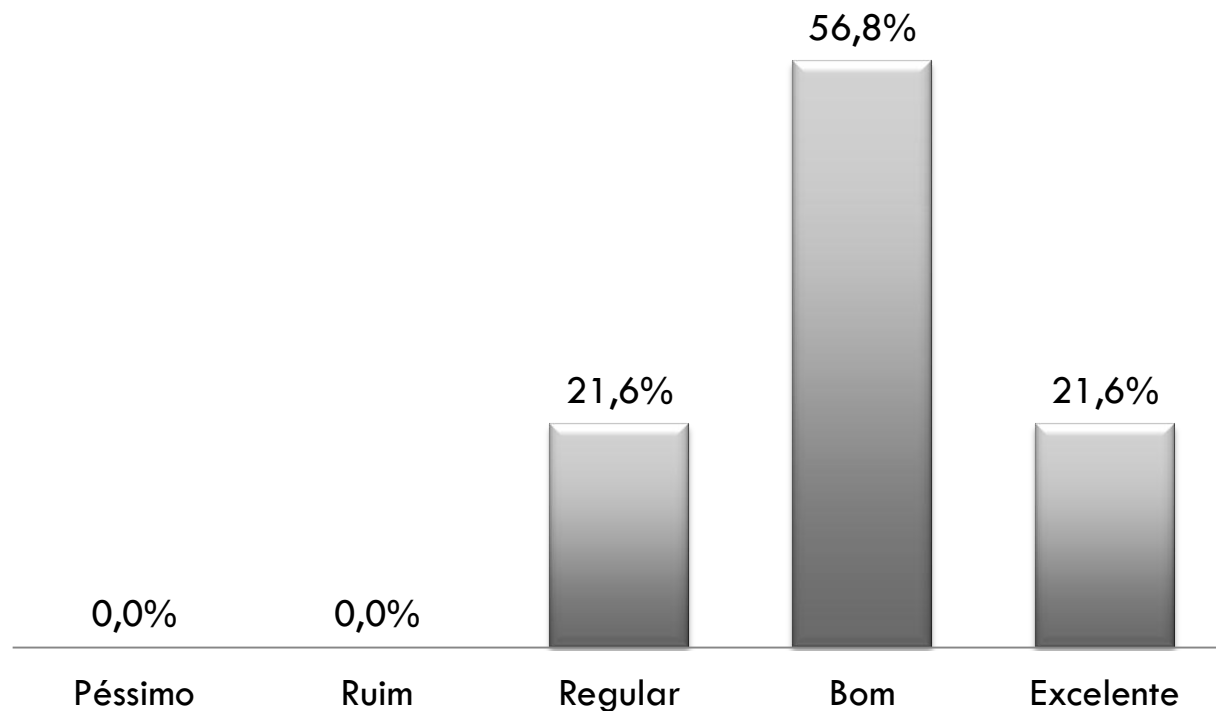
-Thiago Boufleuhr -
AMCOM





ASPECTOS GERAIS

ASPECTOS GERAIS – Perspectiva para fechamento de negócios



**PERSPECTIVA
FECHAMENTO
DE NEGÓCIOS
78%**



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Utilizamos os eventos como relacionamento, os quais podem finalizar em venda.” (Fabio Rafael Camara Nunes – ENGEMON)

“Dependência grande de verba num momento econômico desafiador. Existe a necessidade e a intenção. A verba será o único impeditivo. Mas já estamos trabalhando para isso. Conversei com a Maidy durante o evento e ela virá para montarmos o plano de 2018. Contarei com o apoio de vocês para que continuemos a parceria!” (Kemily Juliana Pyramo Boff – CYLK)



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Gostaria de parabenizar a equipe pela organização. Já participei de muitos eventos, mas com uma estrutura de atendimento impecável como esta, eu nunca havia visto. E a equipe, que atenção e carisma das pessoas! O único ponto que eu gostaria de registrar é em relação ao atendimento do hotel. Eu fiquei instalada em um quarto adaptado para cadeirantes, o que achei bem estranho e desagradável . Mas o que mais me incomodou foi o fato do ralo do banheiro estar comprometido e eu ter que tomar banho num local toda alagado. Tive que fazer um dique de toalhas para a água não invadir as outras áreas. Fiz a reclamação no hotel e para uma pessoa da equipe e nada fizeram. Lamentável ficar estes dias todos neste desconforto.” (Ana Paula Lisboa Rezende - ALGAR TELECOM)

“Precisamos colocar novos CIOs nesse evento e que efetivamente tenhamos chances de fechar negocio.” (Christiane Pereira da Silva – GUIANDO)

“Ótimo evento.” (Diego Biscaia de Goes – NETGLOBE)

“Parabéns a Rosana que foi sensacional.” (REGERS FLAVIO SIMOES – KYOCERA)



pesquisa de
SATISFAÇÃO



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Sobre o hotel em si, achei muito padrão americano, mais "frio". O DNA da IT4CIO e dos eventos é justamente o contrário, proporcionar um ambiente mais aconchegante, mais "próximo". Achei o local muito longe para pouco tempo de evento. Nossa preferência também, é voltar para o formato de quinta a domingo. Em relação ao público de empresas e executivos: Penso que duas ou 3 pessoas de uma única empresa com potencial (como exemplo: CIO, CSO e RH) seja infinitamente mais produtivo do que empresas com quase nenhum potencial de compra, como as prefeituras pequenas, entre outras. Realmente acho que a base de CIOs precisa ser melhor trabalhada. Tirando essas empresas que comentei (sem nenhum potencial de compra), conseguimos avançar com ótimas oportunidades em outras! Eu adorei a ideia da sessão do RH. No network point tivemos várias interações com eles e existe um cross de oportunidades muito interessante. Seria legal explorar mais. De repente incluí-los em outros momentos do evento (interact especial, etc).” (Kemily Juliana Pyramo Boff – CYLK)

“Com Relação ao item Network, por participar deste perfil de eventos, entendo que são sempre as mesmas empresas e que o ideal seria que os envolvidos, participantes, convidados e patrocinadores, tenham projetos com o tema envolvido. No meu ponto de vista havia alguns clientes sem este requisito.” (Paulo Eduardo Bomfim Albuquerque E Silva – TIM)



pesquisa de
SATISFAÇÃO



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“A distancia do evento, muito longe para apenas dois dias, hoje recebi um feedback de um CIO, informando que se o evento for nesses moldes ele não vai mais. O Hotel muito bom, porem para esse tipo de evento deixou a desejar devido sua distancia, tivemos atrasos nas palestras, pois os CIO não chegavam. Nesse item quero elogiar a contudo na Manu do IT4Cio que entendeu que os atrasos eram dos cios ate por causa da distancia e conseguiu contornar o problema.” (Renato Enachev – QUALITY)

“A disposição das salas não promoveu uma interação maior entre os participantes.” (Roberto Arruda Silva – CYLK)

“Apesar do evento ter uma proposta de trazer a família, o ambiente perde nas questões profissionais. Acredito que a proposta pode, e deve, ser mais corporativa, profissional, com discussões mais profundas. O evento tem que atrair pelo conteúdo e tornar claro os objetivos de negócios.” (Agostinho Artur Schnaider – AMCOM)

“Acho que deveria ter mais encontros no Networking Point.” (Tatiane Munhoz dos Santos Souza – EQUINIX)

“Eu realmente gostaria de alavancar a parceria com a IT4CIO em 2018. De todas do mercado, é a que mais combina com o nosso jeito de ser e atuar.” (Kemily Juliana Pyramo Boff – CYLK)



pesquisa de
SATISFAÇÃO



SUGESTÕES E COMENTÁRIOS

“Já fui em 7 eventos de vocês e infelizmente para mim esse foi o que menos gostei, não sei se por que estava com a expectativa que seria melhor que o de Floripa, porem em termos de negócios (que é o objetivo) foi bom , poderia ser melhor, pois não consegui ter acesso a todos os CIO, no múltiplo tinha 20 ou mais fornecedores para 5 CIOs, teve dois eventos que não apareceu ninguém na minha mesa. A logística do Hotel não ajudou e com isso ficamos sem muito contato com os CIOs. Achei muito longe a distancia e todos subiram bem cedo na Sexta por estarem cansados e pelo espaço ser muito pequeno e com muito barulho. Eu mesmo presenciei uns 4 a 5 CIOs indo embora por estarem cansado da viagem. Uma observação importante, gostaria de como sempre parabenizar a Equipe da IT4CIO (Rosana, Manu, Thai e todas as outras), sempre estavam por perto para nos auxiliar, isso ajudou muito, pois em todos os eventos esse foi o que acionei vocês muito e sempre fui correspondido com rapidez. Como sempre digo, sou fã do IT4CIO e se depender de mim vamos com essa parceria sempre. Obrigado e ate o próximo!!!!”

(Renato Enachev – QUALITY)

“No interact múltiplo só precisa de mais organização para que os clientes passem por todas as mesas.” (Regers Flavio Simoes – KYOCERA)



pesquisa de
SATISFAÇÃO