DESTAQUES

26/ABR/2023

Startup de Florianópolis vence competição no Gramado Summit

Kevi App criou soluções únicas no Desafio Código Aberto, do Gramado Summit, ao otimizar serviços de hospedagem de rede hoteleira e abrir novas possibilidades para este setor

A startup catarinense Kevi App, associada à ACATE, reconhecida por desenvolver uma plataforma exclusiva para retenção e reativação de clientes de negócios físicos e digitais, irá otimizar os serviços de hospedagem e melhorar a experiência dos clientes da rede de hotéis Laghetto, sediada em Gramado e considerada uma das maiores país.

Durante os três dias do Gramado Summit, de 12 a 14 de abril, os jurados avaliaram diversas soluções, como design centrado no usuário, viabilidade técnica, aderência aos valores da rede hoteleira e apresentação de uma solução inovadora que pudesse ser aplicada na empresa.

“É muito importante termos o reconhecimento e a confiança da Laghetto, pois sempre vimos na hotelaria a oportunidade de entregar experiências marcantes aos clientes. Acreditamos que, com essa parceria, vamos construir um case incrível e abrir novas portas no setor”, comemora Gabriel Felipe Chiminelli, CEO do Kevi App.

O Kevi é um software que permite às empresas ter uma estratégia ativa de retenção de clientes de maneira simples, personalizada e automatizada em uma única ferramenta. Diferente dos softwares existentes no mercado, a plataforma catarinense atua na jornada completa do cliente, o que evita contratar mais de um software, fazer integração entre eles e demandar tempo para operar cada um ou, ainda, contratar alguém para executar o trabalho.

Entre os segmentos em que o Kevi App atua, destacam-se serviços financeiros, franquias alimentícias e varejo, como lojas de eletrodomésticos, pneus, vestuário e centros de estética, além de buscarem os primeiros clientes nos setores da indústria e hotelaria.

“Acreditamos que relacionamentos duradouros são criados a partir de experiências únicas e que cada cliente tem sua própria jornada. Estudo feito pela Rockfeller Corporation mostrou que 68% dos clientes deixam de comprar em uma empresa porque acreditam que ela não se importa com ele e que 14% deixam de comprar por estarem insatisfeitos com o serviço. Ambos os motivos são de controle do empresário”, alerta Chiminelli.

Nesse sentido, segundo ele, a empresa atua para aumentar a recompra e consequentemente o LTV (Lifetime Value) do negócio, com estratégias de retenção automatizadas e personalizadas, utilizando o melhor canal de comunicação para cada tipo de negócio e o seu respectivo público.

Hoje, dispõe de várias ferramentas que incluem programa de fidelidade 100% personalizável, assim como integração com vários sistemas utilizados por empresas de diferentes setores. Kevi conta com equipes nos estados de Santa Catarina, Paraná e Espírito Santo, além da Argentina.

Associada à ACATE

A startup Kevi é uma empresa associada à ACATE e participante das Verticais de Negócios no segmento de Varejo. Ao **fazer parte da Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE)**, você passa a integrar o melhor hub de inovação do Brasil. Aqui, criamos o amanhã que o mundo precisa junto com outras empresas líderes do mercado e startups inovadoras.

Fique por dentro do ecossistema através da **newsletter**, do **LinkedIn** e do **Instagram** da ACATE.

Compartilhe

NEWSLETTER

Nome*
Nome *
Email*
Email *
Empresa*
Empresa *
Eu concordo em receber comunicações.

ACATE

Associe-se

Newsletter

Prometemos não utilizar suas informações de contato para enviar qualquer tipo de SPAM.

contato@acate.com.br

48 2107 2700