

IA Construindo o Futuro do Imobiliário: Colaboração entre Sebrae SC, Grupo Brognoli e TXM Methods na promoção da Inovação Aberta.

Flora Moritz da Silva – TXM Methods e ESAG

Luiz Salomão Ribas Gomez – TXM Methods e UFSC

Patrick Veiga – TXM Methods

Maiara Gizeli Dallazen Camillo – TXM Methods

Matheus Aliardi Puls – TXM Methods e UFSC

TXM
MATCH

fapescc
Fundação de Amparo à
Pesquisa e Inovação do
Estado de Santa Catarina

REALIZAÇÃO:

oiweek 100
open innovation week
LATAM

100
open
startups

Contexto & Desafio / Contexto y Desafío

Panorama do problema motivador:

- O setor imobiliário apresenta atraso na adoção de tecnologias digitais, em comparação a outros setores (LI; CHAU; ZENG, 2023);
- Processos consolidados dificultam a quebra de paradigmas e a adoção de soluções inovadoras;
- Cresce a demanda por eficiência operacional, transparência e melhores experiências para o consumidor.

A dor a ser solucionada:

- Ausência de soluções baseadas em IA aplicadas ao setor;
- Dificuldade de conexão entre startups (proptechs) e empresas tradicionais do mercado.



Objetivo da Iniciativa / Objetivo de la Iniciativa

Objetivo principal:

- Promover a inovação aberta por meio da conexão entre o Grupo Brognoli e startups early-stage com foco em soluções de IA para o setor imobiliário.

Relevância para o campo da inovação aberta:

- Contribuição metodológica replicável para setores tradicionais;
- Fortalecimento do ecossistema regional e validação prática da colaboração entre corporações e startups com base em IA.



Tipo de Caso & Descrição da Prática

Tipo de Caso y Descripción de la Práctica



Tipo de caso:

- Desenvolvimento conjunto de soluções;
- Co-criação de tecnologias;
- Interação empresarial com startups.

Descrição da prática:

- Pré-aceleração de 5 meses com metodologia TXM Business;
- Plataforma gamificada, mentorias, workshops, imersões e pitch final;
- Conexão com liderança da Brognoli e startups já investidas;
- Diagnóstico técnico e monitoramento de progresso em três dimensões: mercado, tecnologia e gestão.



Originalidade & Inovação / Originalidad e Innovación

Elementos diferenciais da prática:

- Aplicação de inovação aberta com foco exclusivo em IA no setor imobiliário;
- Integração entre startups early-stage e uma corporação tradicional;
- Plataforma gamificada como mecanismo de engajamento e aceleração;
- Atuação estratégica com o apoio de especialistas e lideranças do ecossistema nacional.



Colaboração & Engajamento / Colaboración y Compromiso



Principais parceiros:

- Grupo Brognoli (corporação anfitriã);
- TXM Methods (metodologia e execução);
- Sebrae/SC (fomento e articulação institucional);
- Startups selecionadas via edital.



Mecanismos de colaboração:

- Pitch reverso, mentorias cruzadas, eventos presenciais e digitais;
- Governança compartilhada e definição de critérios objetivos de avaliação;
- Interação com startups previamente investidas como meio de transferência de conhecimento.



Demonstração de Resultados / Demostración de Resultados



KPIs e métricas:

- 130 dias de atividades;
- 68h de conteúdo ao vivo + 67h de mentorias;
- NPS: 88;
- 93,8% das startups relataram evolução significativa ou moderada;
- 81% avaliaram o programa como excelente;
- 6 startups captaram investimentos.

Evidências qualitativas:

- Desenvolvimento de soluções com IA (ex.: Imersão Virtual, Hollox, Vizzion, Match Broker, Home Pop);
- Reconhecimento em pitch final por banca técnica especializada;
- Interações com investidores e aumento de visibilidade no mercado.



Escalabilidade & Replicabilidade / Escalabilidad y Replicabilidad

Fatores críticos de sucesso:

- Metodologia validada (TXM Business);
- Plataforma digital e gamificação;
- Clareza nas teses de inovação e critérios de seleção.

Recomendações para adaptação:

- Fortalecer conexão entre corporação e desafios reais;
- Garantir apoio institucional e presença de atores estratégicos;
- Manter alta intensidade de interação e curadoria técnica.



Lições Aprendidas & Recomendações Práticas / Lecciones Aprendidas y Recomendaciones Prácticas

Principais obstáculos superados:

- Engajamento contínuo das startups por meio de mentorias gamificadas;
- Superação da distância entre discurso corporativo e prática inovador.a

Recomendações:

- Garantir clareza e objetividade no edital;
- Estabelecer canais de diálogo direto com a corporação;
- Alinhar expectativas desde o onboarding;
- Promover o match entre cultura empreendedora e cultura organizacional.



Encerramento & Contato / Cierre y Contacto

Síntese do valor entregue:

- Transformação digital de um setor tradicional por meio da inovação aberta com IA;
- Geração de negócios, fortalecimento do ecossistema regional e aumento da maturidade das startups;
- Validação de um modelo replicável para outras corporações e setores.

Próximos passos (call to action):

- Escalar o PropVentures para novos ciclos e regiões;
- Fomentar políticas de inovação aberta em setores de baixa digitalização;
- Estimular novos arranjos colaborativos com foco em tecnologias emergentes.

Contato:

www.txm-methods.com

www.brognoli.com.br

4° Congreso
Latinoamericano
de Casos de
Open Innovation

Obrigado!
¡Gracias!



REALIZAÇÃO:

oiweek 100
open innovation week
LATAM

