

CENTRAL SERVER

JULIANO SIMÕES • RUI SUZUKI • diretoria@centralserver.com.br • WWW.CENTRALSERVER.COM.BR
Geral: 0800 701-1993, São Paulo: (11) 3995-7905, Curitiba: (41) 2141-1800 • CNPJ: 04.151.097/0001-94

CENTRAL SERVER INFORMÁTICA LTDA

Segmento de Atuação

Hospedagem Cloud
Corporativa

Modelo de Negócios

B2B

Início

14/11/2000

Investimento de Terceiros

(-)

Equipe

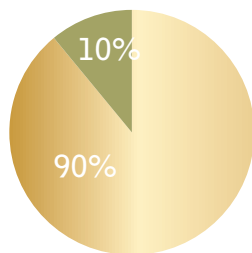
- JULIANO SIMÕES
Fundador e Diretor
de Tecnologia
- RUI SUZUKI
Fundador e
Diretor Comercial

+ 8 Gestores

+ 42 Colaboradores

Capital Solicitado

R\$ 6 milhões



- Comercial
- P&D

Sumário 06/06/2017

“Cloud com Pessoas” – Fornecemos soluções de computação em nuvem fáceis de usar, eficientes, confiáveis e com um atendimento extraordinário. Listada quatro vezes entre as PMEs que mais crescem no Brasil (2013–2016 Deloitte/Exame).

Problema, Oportunidade

As pequenas e médias empresas sabem que a computação em nuvem representa uma oportunidade de transformação do seu negócio. Contudo, a dificuldade de absorção da tecnologia por equipes de TI não especializadas limita a adoção pelas empresas do segmento, impactando na expansão da Indústria 4.0 como um todo.

Solução: Produtos e Serviços

A CentralServer auxilia as PMEs na jornada para a nuvem através do CloudFlex uma solução que permite provisionar e gerenciar recursos computacionais em múltiplas nuvens, com a retaguarda de uma equipe de especialistas Aficionados por Atendimento®.

Mercado de Atuação

Segundo o Gartner, o mercado mundial de computação em nuvem passou em 2016 de US\$ 208 bilhões. Para o segmento de Infraestrutura como Serviço (IaaS), o IDC prevê um CAGR acima de 40% em 2016 e 2017. Já para o mercado brasileiro, a Frost & Sullivan estima um tamanho US\$ 1,1 bilhão em 2017, com IaaS correspondendo a US\$ 490 milhões e as PMEs responsáveis pela metade desses investimentos.

Competidores

Provedores e consultorias de computação em nuvem, como: Mandic, UOL Diveo, Dedalus, Tivit e Rackspace.

Vantagens Competitivas e Diferenciais

A CentralServer oferece uma combinação única de soluções multicloud para PMEs com ferramentas inovadoras e atendimento premium. Desenvolvemos uma cultura de relacionamento que gera clientes fiéis e apaixonados pela nossa forma de atuar. Somos vistos como uma extensão das suas equipes de TI. Trata-se de um modelo escalável e difícil de ser replicado pelos concorrentes.

Estratégia de Crescimento no Mercado e Modelo de Receitas

- Aumento da equipe comercial e implantação de programa de canais
- Expansão nacional e internacional
- Receitas recorrentes

