

DOSSIÊ DE PATROCÍNIO - 2026

# Sua empresa não precisa apenas aparecer no futuro. Precisa estar preparada para competir nele.

Patrocinar o IA Summit não compra espaço de mídia. Compra acesso: a sua equipe aprendendo IA aplicada em dois dias, os seus clientes na mesma sala que você, e a sua marca ao lado da universidade que forma os profissionais desta região.

| Quando                      | Onde                         | Cotas                               | Investimento              |
|-----------------------------|------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| 27 e 28 de novembro de 2026 | UPF Parque<br>Passo Fundo/RS | 4 de acesso<br>+ Patrocínio de Item | R\$ 7.500 a<br>R\$ 50.000 |

Cotas e ativações com disponibilidade limitada - sem prazo vencido ou promessa artificial de escassez

## Realização e ecossistema

Universidade de Passo Fundo - UPF Parque - HCO Think AI - Polo Sul - TecnoAgro - Vértice

Patrocínio: +55 54 99296-3333 - [patrocinio@iasummitpassofundo.com.br](mailto:patrocinio@iasummitpassofundo.com.br)

## RESUMO PARA QUEM TEM DOIS MINUTOS

# A proposta, inteira, nesta página.

Se você só puder ler uma página deste documento, leia esta. O resto é a prova de cada afirmação que está aqui.

## O que é

Dois dias no UPF Parque. Em 27/11, workshops, painéis, palestras e cases de IA ocorrem simultaneamente em até quatro ambientes. As palestras principais recebem cerca de 350 pessoas no Stage Valley, com retransmissão para mais 100 na Arena. Em 28/11, o Dia Zero reúne 150 lideranças das 8h às 20h.

## O que a cota entrega

Acessos nominais para a sua equipe e convidados, tempo de palco a partir da cota Prata e presença nas mídias oficiais e no backdrop. Nas cotas Standard e Prata, o valor dos acessos a preço de tabela já supera o investimento - a marca vem sem custo adicional.

## Por que não é mídia

Rádio, mídia exterior e clube entregam frequência. Nenhum deles treina trinta pessoas do seu time em IA aplicada nem coloca seu diretor comercial dois dias ao lado de um cliente. Esta é a linha do plano anual que devolve capacidade produtiva, e não apenas lembrança de marca.

## Por que agora

São onze cotas de acesso, e o limite vem da capacidade real das atividades. Cotas e ativações permanecem sujeitas à disponibilidade. Quem decide antes consegue combinar melhor os acessos, o palco e a presença da marca.

### As cinco opções, em uma linha cada

|                              |                                                                                                             |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Standard - R\$ 7.500         | 13 pessoas no evento. O valor dos acessos cobre 120% do investimento.                                       |
| Prata - R\$ 15.000           | 21 pessoas e vídeo de 3 min nos telões. Cobre 115%.                                                         |
| Ouro - R\$ 30.000            | 30 pessoas e 5 min nas palestras principais do Stage Valley, com retransmissão para a Arena, e no Dia Zero. |
| Diamante Master - R\$ 50.000 | 65 pessoas, 10 min de palco e destaque nas mídias oficiais. Cota única.                                     |
| Patrocínio de Item           | Sem acessos: sua empresa assume um item de custo e a marca vai impressa nele.                               |

Todas as opções incluem relatório pós-evento e o resultado da pesquisa de satisfação, com público total, perfil por cargo e as peças em que sua marca apareceu.

## PROVA ANTES DE PROPOSTA

# O que a edição anterior entregou, medido.

Todos os números abaixo são de pesquisa pós-evento e credenciamento. O que é projeção de 2026 está marcado como projeção - você não deveria precisar descobrir sozinho qual é qual.

## REALIZADO

**+88**

de NPS na edição 2025, com zero detratores.

Escala de -100 a +100 - 15 de 17 respondentes são promotores

## REALIZADO

**45%**

do público em cargos de C-Level e diretoria.

Perfil declarado no credenciamento de 2025

## REALIZADO

**240**

participantes no Warm Up, com o Auditório Stage Valley lotado.

11 de agosto de 2026 - UPF Parque - palestra de Filipe Bento

## REALIZADO

**4,82/5**

na qualidade das palestras avaliada pelos participantes.

Pesquisa pós-evento 2025 - aplicabilidade dos temas: 4,53/5

Amostra da pesquisa: 17 respondentes no Summit e 23 no Dia Zero. É pouco, e preferimos dizer a você em vez de arredondar o número para cima.

**Patrocinadores confirmados em 2026**

**Farmácias São João - Automasul - Hospital São Vicente de Paulo - Hospital de Clínicas - Maitá Hotel - Coprel - Ledok - SEBRAE**

A prova social de 2025 permanece separada dos compromissos de 2026. Farmácias São João patrocinou a edição anterior e, em 2026, leva o próprio case de IA ao palco - um exemplo de marca que voltou como conteúdo.

ALCANCE

# Quem está na sala, e em qual sala.

Toda a programação acontece no UPF Parque. No dia 27, diferentes formatos ocupam até quatro ambientes simultâneos; no dia 28, o Dia Zero concentra a imersão de dia inteiro.

| Atividade                                   | Quando           | Lugares                                                                    | Quem está lá                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Palestras principais                        | 27/11            | ≈ 350 ao vivo no Stage Valley + 100 na Arena, com retransmissão simultânea | Empresários, profissionais liberais, executivos de empresas, profissionais de tecnologia, engenheiros de produção, professores e universitários |
| Workshops, painéis, palestras e cases de IA | 27/11            | Até quatro ambientes simultâneos no UPF Parque                             | Empresários, profissionais liberais, executivos de empresas, profissionais de tecnologia, engenheiros de produção, professores e universitários |
| Dia Zero - imersão de dia inteiro           | 28/11, 8h às 20h | 150                                                                        | Empresários, profissionais liberais, executivos de empresas, profissionais de tecnologia, engenheiros de produção, professores e universitários |

## Como o dia 27 funciona

Workshops, painéis, palestras e apresentações de cases de IA acontecem simultaneamente em até quatro ambientes no UPF Parque. A programação distribui formatos e públicos ao longo do dia; a comunicação comercial usa pessoas e capacidade real, não soma cadeiras como se fossem participantes únicos.

## Onde sua cota rende mais

Quer decisor? Dia Zero: 150 lugares, dia inteiro, com a conversa na mesa e nos intervalos. Quer volume e marca? Palestras principais: cerca de 350 pessoas no Stage Valley, com retransmissão simultânea para mais 100 na Arena. Quer sua equipe aprendendo? O dia 27 reúne as trilhas práticas.

## O que é cada acesso, e quanto custa no balcão

|                           |           |
|---------------------------|-----------|
| Passe Palestras e Painéis | R\$ 150   |
| All Access                | R\$ 1.000 |
| VIP - Dia Zero            | R\$ 2.500 |

Preços de tabela do Lote 4. As cotas são compostas por Passe Palestras e Painéis e por VIP - Dia Zero; são esses os valores usados na conta de cobertura da página seguinte.

## O ARGUMENTO

# O patrocínio começa dentro da sua própria empresa.

Antes de gerar exposição, ele gera competência. É a diferença entre uma verba que termina no fim do evento e uma que volta para a operação na segunda-feira.

## Capacitação que volta para a operação

Os acessos da cota não são convites de cortesia: são vagas em trilhas práticas. Dia Zero, Gêmeos Digitais e Physical AI, IA e Automação, Data Driven, Agentes de IA, Marketing com IA, Office 365 e Cibersegurança. Sua equipe sai sabendo fazer, não sabendo que existe.

## Relacionamento que uma campanha não abre

Dois dias de experiência compartilhada com um cliente ou um prospect valem mais que doze meses de presença de marca. Os acessos são nominais: você decide quem senta ao seu lado e convida pessoalmente.

## Negócios na sala, não na feira

Empresários, profissionais liberais, executivos de empresas, profissionais de tecnologia, engenheiros de produção, professores e universitários - com 45% do público em C-Level na edição anterior. É uma densidade de decisor que raramente se compra por mídia.

## Posicionamento com aval institucional

Sua marca aparece junto da Universidade de Passo Fundo, do UPF Parque e do ecossistema de inovação da região. Em praça regional, esse aval carrega mais do que alcance: empresta credibilidade técnica a quem patrocina.

### E por que isso, e não um flight de rádio ou o patrocínio do clube?

Rádio, mídia exterior e clube entregam frequência - e entregam bem. Nenhum deles treina trinta pessoas do seu time em IA aplicada, nem coloca seu diretor comercial dois dias ao lado de um cliente. É por isso que essa verba costuma sair de treinamento e desenvolvimento, não de mídia: é o único item do seu plano anual que devolve capacidade produtiva, e não apenas lembrança de marca.

A OFERTA

# Quatro cotas de acesso, e uma que não consome lugar nenhum.

O valor de acesso abaixo usa os preços públicos de tabela dos nossos próprios ingressos - Passe Palestras e Painéis a R\$ 150 e VIP - Dia Zero a R\$ 2.500.

|                          | Standard<br>R\$ 7.500 | Prata<br>R\$ 15.000       | Ouro<br>R\$ 30.000                          | Diamante Master<br>R\$ 50.000                |
|--------------------------|-----------------------|---------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Acessos VIP - Dia Zero   | 3                     | 6                         | 10                                          | 15                                           |
| Passes Palestras/Painéis | 10                    | 15                        | 20                                          | 50                                           |
| Pessoas que você leva    | 13                    | 21                        | 30                                          | 65                                           |
| Palco                    | -                     | Vídeo de 3 min nos telões | 5 min no Stage Valley + Arena e no Dia Zero | 10 min no Stage Valley + Arena e no Dia Zero |
| Mídia                    | Menção e backdrop     | Menção e backdrop         | Menção e backdrop                           | Destaque e backdrop                          |
| Valor dos acessos        | R\$ 9.000             | R\$ 17.250                | R\$ 28.000                                  | R\$ 45.000                                   |
| Quanto isso cobre        | 120%                  | 115%                      | 93%                                         | 90%                                          |
| Custo por pessoa         | R\$ 577               | R\$ 714                   | R\$ 1.000                                   | R\$ 769                                      |
| Cotas disponíveis        | 4                     | 3                         | 3                                           | 1                                            |

Nas cotas Standard e Prata o valor dos acessos a preço de tabela já supera o investimento - a exposição de marca vem sem custo adicional. Nas cotas Ouro e Diamante, o palco responde pela diferença: 5 e 10 minutos nas palestras principais do Stage Valley, com retransmissão simultânea para a Arena UPF Parque, e no Dia Zero.

A tabela usa o valor cheio dos ingressos (Lote 4). Pelo preço médio ponderado dos quatro lotes - R\$ 1.722,30 no VIP e R\$ 107,30 no passe - a cobertura fica entre 62% e 83%, e o restante é palco e marca. Preferimos mostrar as duas contas.

## A QUINTA OPÇÃO

# Patrocínio de Item - sua marca no que o evento usa.

Em vez de receber acessos, sua empresa assume um item de custo do evento e sua marca vai impressa nele - do crachá que todo mundo usa no peito ao palco que todo mundo olha.

## Para quem faz sentido

Para quem quer presença física real sem precisar de trinta ingressos. É o formato que mais preserva o produto que o evento vende, porque não consome lugar de sala. A contrapartida de marca é desproporcional ao valor. Você escolhe os itens e o pacote fecha no valor; quem pega o crachá, recebe o material ou entra na sala sabe quem viabilizou.

## Disponível para até 4 patrocinadores.

Itens sem valor indicado são orçados conforme a especificação escolhida.

## Itens disponíveis

|                                            |                 |
|--------------------------------------------|-----------------|
| Credenciamento - crachás, cordões e totens | conforme o item |
| Materiais - blocos, canetas, sacolas       | conforme o item |
| Passagens, hospedagem e honorários         | conforme o item |
| LED, som e iluminação                      | R\$ 15.000      |
| Cobertura de foto e vídeo                  | R\$ 8.000       |
| Comunicação visual e sinalização           | R\$ 1.500       |
| Backdrop oficial                           | R\$ 750         |

### Onde a marca rende mais

O crachá é o item que cada participante carrega por dois dias e muitas vezes leva para casa. LED, som e iluminação estão ligados durante as jornadas. A sinalização orienta cada deslocamento entre os ambientes. São elementos que ninguém consegue não ver.

### O que este formato não é

Não é doação e não é permuta de fornecedor. Sua empresa paga um custo que o evento teria de pagar de qualquer jeito e, em troca, assina aquele item na comunicação. Quando o item é de programação, o crédito é de apoio; a curadoria continua sendo da organização.

## AS PERGUNTAS DIFÍCEIS

# O que você vai ter que responder internamente.

Se a sua aprovação passa por um CFO ou por um sócio, essas são as perguntas que vão vir. Preferimos respondê-las aqui do que na terceira reunião.

## O que eu recebo, exatamente?

Acessos nominais na quantidade da tabela, tempo de palco a partir da cota Prata e presença nas mídias oficiais e no backdrop. Nas cotas Ouro e Diamante, o palco acontece nas palestras principais do Stage Valley, com retransmissão simultânea para a Arena, e no Dia Zero.

## Meus clientes vão aparecer de verdade?

O Warm Up de 11 de agosto de 2026 lotou o Stage Valley com 240 pessoas, e a edição 2025 fechou com NPS de +88 e nenhum detrator. Além disso, os acessos são nominais e enviados com antecedência: você convida pessoalmente, com nome e cargo.

## Por que isso, e não rádio, mídia exterior ou o clube?

Porque não competem pelo mesmo resultado. Uma cota do IA Summit entrega competência instalada na equipe e dois dias de convivência com clientes e decisores. Parte do que você paga volta como capacidade de execução.

## Quem mais está dentro?

Confirmados para 2026: Farmácias São João, Automasul, Hospital São Vicente de Paulo, Hospital de Clínicas, Maitá Hotel, Coprel, Ledok e SEBRAE.

## E se o público não vier como vocês projetam?

Não prometemos piso de público. O que podemos dizer com precisão é onde cada perfil está: cerca de 350 pessoas no Stage Valley, mais 100 na Arena por retransmissão; até quatro ambientes simultâneos no dia 27; e 150 lugares no Dia Zero.

## Como eu presto contas disso depois?

Você recebe relatório pós-evento e pesquisa de satisfação, com público total, perfil por cargo, presença nominal dos convidados e as peças em que a marca apareceu. É a mesma régua que produziu os números deste documento.

Durante a produção do evento você fala direto com a organização pelo WhatsApp +55 54 99296-3333 - o mesmo canal, do primeiro contato à entrega do relatório.

## CALENDÁRIO E DISPONIBILIDADE

# Destaque só existe se houver um limite.

O número de cotas é fechado porque cada acesso sai de uma sala com capacidade definida. Cotas e ativações permanecem sujeitas à disponibilidade; não usamos uma data vencida como argumento de urgência.

|                                            |                                  |                                   |                                      |                                                |
|--------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------|
| <b>1</b><br><b>Diamante Master</b><br>cota | <b>3</b><br><b>Ouro</b><br>cotas | <b>3</b><br><b>Prata</b><br>cotas | <b>4</b><br><b>Standard</b><br>cotas | <b>4</b><br><b>Patrocínio de Item</b><br>cotas |
|--------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------|

Esses tetos não são retórica de escassez: as onze cotas de acesso, somadas às cortesias institucionais, ocupam 111 dos 150 lugares do Dia Zero. Não há espaço para uma décima segunda.

## A linha do tempo

- 11 ago 2026**  
**Warm Up - realizado**  
240 participantes, Auditório Stage Valley lotado, palestra de Filipe Bento.
- 27 nov 2026**  
**Workshops, painéis, palestras e cases - dia 1**  
Até quatro ambientes simultâneos no UPF Parque; palestras principais para cerca de 350 pessoas no Stage Valley, com retransmissão para mais 100 na Arena.
- 28 nov 2026**  
**Dia Zero - das 8h às 20h - dia 2**  
Imersão de dia inteiro para lideranças: diagnóstico, ferramentas, plano de implantação e networking. 150 lugares.

## ATIVAÇÕES

# Como sua marca aparece, além do backdrop.

Qualquer uma delas entra na conversa sobre a cota. Não é um catálogo para escolher agora - é o repertório do que já vimos funcionar.

## PALCO

- Patrocínio de workshop
- Apresentação de case
- Painel setorial
- Demonstração de solução

## AMBIENTE

- Lounge de relacionamento
- Naming de ambiente
- Workspace para reuniões e pitches

## CONTEÚDO

- Conteúdo com a marca
- Conteúdo digital
- Ações preparatórias antes do evento

## RELACIONAMENTO E CAPTAÇÃO

- Ação com convidados
- Experiência para clientes
- QR Code de interesse, com contatos entregues a você
- Ativação personalizada

## A ativação que quase todo patrocinador subestima

O patrocínio de um workshop ou de uma sessão temática. Não é um logo na parede: é um dos ambientes do dia 27, ocupado por pessoas que escolheram estar ali, com atenção voluntária, tempo de exposição e afinidade de tema. A capacidade varia conforme o ambiente; por isso a proposta comercial não promete um número único para todas as sessões.

## Uma observação sobre o que este documento não promete

Você não vai encontrar aqui número garantido de leads, impressões ou retorno sobre investimento. O que este dossiê garante é o que está sob nosso controle: quantidade de acessos, tempo de palco, espaços de marca, capacidades informadas e relatório posterior. O resto depende de quem você convida e do que faz com a sala.

## PRÓXIMO PASSO

# Três conversas, e o patrocínio está fechado.

Não temos processo de vendas longo. Cotas e ativações permanecem sujeitas à disponibilidade, e a configuração mais útil depende de uma conversa objetiva.

01

### Você diz qual opção

Uma cota, um item de custo ou uma composição fora da tabela. Não precisa estar decidido - precisa estar interessado.

02

### Uma conversa de 30 minutos

Ajustamos ativação, tempo de palco e como os acessos serão distribuídos na sua equipe e entre os convidados.

03

### Contrato e material

Com a proposta aprovada, sua marca entra no calendário de comunicação e nas peças correspondentes à cota.

#### Fale com a organização

WhatsApp

**+55 54 99296-3333**

E-mail

**patrocinio@iasummitpassofundo.com.br**

Respondemos em até 1 dia útil, por WhatsApp ou e-mail. Se preferir começar pela página de patrocínio, acesse [iasummitpassofundo.com.br/patrocinadores](https://iasummitpassofundo.com.br/patrocinadores)

IA Summit Passo Fundo 2026 - 27 e 28 de novembro de 2026 - UPF Parque, Passo Fundo/RS

Realização e ecossistema: Universidade de Passo Fundo - UPF Parque - HCO Think AI - Polo Sul - TecnoAgro - Vértice

Números de 2025 apurados por pesquisa pós-evento e credenciamento. Valores de acesso a preço público de tabela.

Disponibilidade de cotas sujeita a confirmação na data do contato.