

PLENÁRIA GONEXT 2026

Arquitetura de Receita.

Como mercados se conectam para escalar.

Eduardo Conesa

Do outsourcing à distribuição.

Uma jornada de quem conheceu os atalhos deste mercado.

cogra

O que está acontecendo no **MPS**.

-20%

Volume de impressão em economias maduras (2020–2025)

80%

Do novo gasto digital corporativo será subscription até 2026

**Margem
em compressão**

Reportada por todos os principais OEMs globais

**Consolidação
acelerada**

OEMs concentrando o canal global

Antes de seguir, *alguns nomes.*

HaaS

Hardware as a Service.

DaaS

Device as a Service — notebook, tablet, mini PC.

SaaS

Software as a Service — a camada que cruza tudo.

MPS

Managed Printing Service — impressão como serviço.

Você está aqui.



MPS
US\$ 50 bi

Disputando margem, todo dia.

Mas tem um vizinho que parece próximo.



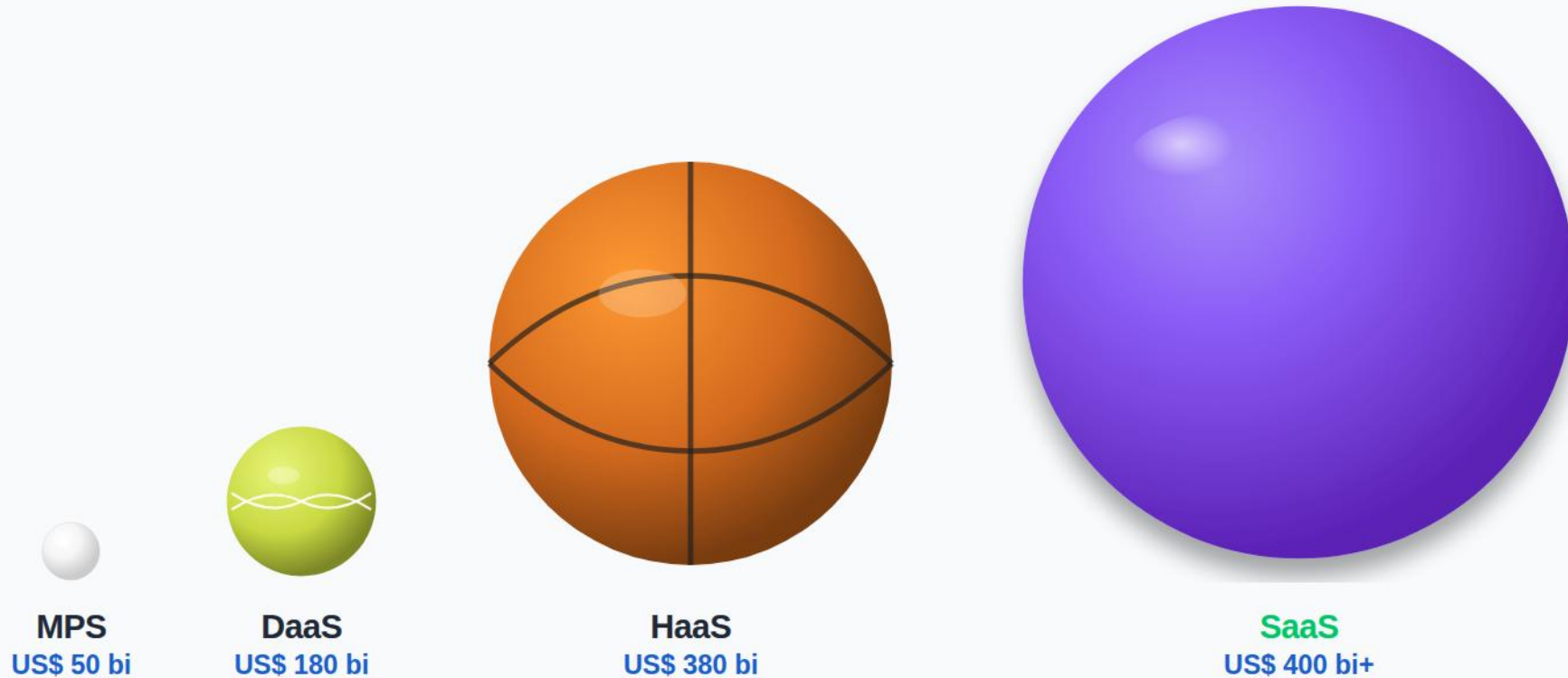
Computadores como serviço. **3,6x o tamanho do MPS.**

E tem o território que você nem está olhando.



Telas, AIDC, signage, térmica. **O hardware corporativo inteiro.**

E ainda tem a camada que cruza tudo.



Software como serviço. *A camada que conecta tudo o que existe.*

O seu cliente **transita** na
interseção das quatro.

E você só está pegando uma fatia.

Seu cliente te trai todo mês.

**DAAS · HAAS
SAAS**

SEU CLIENTE

VOCÊ (MPS)

Cross-sell não é arquitetura.

X CROSS-SELL

"Põe uma térmica no contrato"

Espera o pedido vir

Cliente por cliente

Esforço linear

Margem extra

✓ ARQUITETURA

Sabe onde o dinheiro vaza

Cria a conversa

Por categoria

Plataforma que se repete

Margem composta

DaaS não é MPS mais fácil.

"DAAS É FÁCIL"

MPS

A complexidade não diminuiu. Mudou de endereço.

E DaaS é só uma parte do HaaS.



**Quem está com o
hardware...**

...está com o SaaS.

COMO COMEÇAR

Comece pelo SaaS que melhora o que você já faz.

Camada de IA sobre o seu MPS. Sem mudar de negócio. Sem gastar capital.

O cliente nem percebe — só sente o resultado. **Zero CAPEX.**

COMO CRESCER

Abra mercados adjacentes pelas portas que você já tem.

Gestão documental. MDM. Outras camadas de SaaS dentro do cliente que já confia em você.

Vendas com **um time que entra na conversa junto**. Sem CAPEX próprio. Replicável de cliente para cliente.



Por que isto não é vender mais.

Replicável

Mesmo modelo, todos os clientes. Não depende de heroísmo de vendedor.

Composta

Cada estação aumenta o gasto disponível nas outras. Quem entra paga mais a cada ciclo.

Defensável

Quem instalou primeiro, consolidou. Concorrente que chega depois disputa migalha.

Mercado em transição é metrô lotado.

Quem entra primeiro senta. Quem chega depois fica em pé até o fim.

**A pergunta não é se você vai
construir essa arquitetura.**

**É com quem você vai
construir.**



Eduardo Conesa

[linkedin.com/in/educonesa](https://www.linkedin.com/in/educonesa)

Quer fazer este movimento **no seu negócio?**

Me adicione no LinkedIn e mande:

MENSAGEM SUGERIDA

"Te vi no GoNext."



Aponte a câmera
do seu celular para o
QR