

CAMILA FARANI

O conhecimento só é transformador quando compartilhado.

Sobre Camila Farani

Uma mulher que se tornou referência através de uma incrível jornada empreendedora. Mais do que uma investidora.

Uma educadora que inspira o desenvolvimento humano com a sua história de superação e visão para os negócios



Uma das **500 pessoas mais influentes da América Latina** (Bloomberg Línea 2021)

Conta com aproximadamente 45 startups em seu portfólio (resultado de coinvestimentos), que movimentam **mais de R\$ 6,2 bilhões por ano** e empregam cerca de 15 mil pessoas

Membro do conselho do PicPay, da Tem Saúde e da Gávea Angels

Investidora, embaixadora oficial e Conselheira Especial de Marketing e Growth da **Nuvemshop**

Investiu **mais de R\$ 42 milhões** nos últimos dez anos junto a coinvistidores, pools de investimentos, além da sua própria holding

Investidora, sócia e board da **Play9**, maior conglomerado de YouTube do Brasil

Uma das **maiores investidoras anjo** do Brasil (Fonte: Forbes)

Shark Tank Brasil (Canal Sony) por seis temporadas

Reconhecida pela Association for Private Capital Investment in Latin America (Lavca), como uma das **principais investidoras da região** em 2018, 2019, 2020, 2021 e 2022

Referência na indústria de **Venture Capital**

Sócia-fundadora da G2 Capital e G3 Ventures, ex-presidente do Comitê de ESG do Banco Modal

Fundadora do **Elá Vence**, plataforma para o desenvolvimento de lideranças femininas, que impactou mais de 500 mil mulheres



PALESTRAS 2025 | CF

LinkedIn®

“Uma das maiores vozes
do LinkedIn. Top Voices
Influencers Brasil”

Bloomberg Línea

“Eleita uma das 500
pessoas mais influentes
da América Latina”

Forbes

“Referência na indústria de
Venture Capital no Brasil”

“Um dos 10 perfis mais
inspiradores no **Instagram**”

EXAME

“Uma das 10
maiores referências de
inovação do Brasil”



PALESTRAS 2025 | CF

Você já viu no **Shark Tank Brasil**

50 milhões pessoas impactadas até a 5ª temporada



Colunas

É fonte dos maiores veículos de negócios

**MIT
Technology
Review**

Publicado por TEC

ESTADÃO 

Forbes

Redes sociais

Relevância e Impacto
Instagram

Seguidores
1.1 mi

Impressões
nos últimos 30 dias

16 mi

Maior alcance
dos Stories

113 mil



Redes sociais

Relevância e Impacto

LinkedIn

Seguidores
889 mil

Média de alcance
de seguidores
65 mil



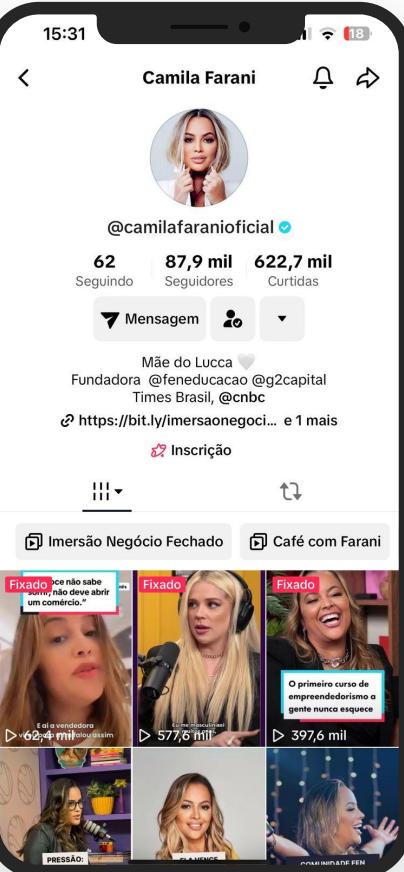
PALESTRAS 2025 | CF

Redes sociais

Relevância e Impacto
TikTok

Seguidores
87,9 mil

Visualização de vídeos
577 mil



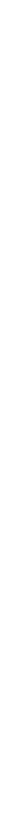
Redes sociais

Relevância e Impacto

Youtube

Inscritos
101 mil

Visualizações nos
últimos 30 dias
3,2 mil



PALESTRAS 2025 | CF

Redes sociais

Relevância e Impacto

Facebook

Seguidores
92 mil

Alcance nos
últimos 30 dias
65 mil



PALESTRAS 2025 | CF

Portfólio de Palestras



PALESTRAS 2025 | CF

CAMILA FARANI

DESTITIR NÃO É OPÇÃO

1

A **inovação**
como forma
de **alavancar**
a sua empresa

CAMILA FARANI.

2

Negociando com

Tubarões

com Camila Farani

3

Como impulsionar
a atitude
empreendedora
do seu time

Camila Farani.

4

Estratégias de um Pitch Matador

CAMILA FARANI.

5



ACELERE SUAS VENDAS COM O CLIENTE NO CENTRO

Ou você foca no cliente, ou fica pra trás.

6



Como me tornei
um TUBARÃO

@camilafarani

7



A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

como aliada nos negócios

8



1. Desistir não é opção

Conteúdo inspiracional de alto impacto que parte da trajetória de Camila Farani para impulsionar empreendedores que buscam o caminho do crescimento pessoal e a superação dos desafios nos negócios em um mundo cada vez mais volátil, imprevisível e exigente.

Desistir não é opção apresenta as características do novo consumidor que emerge da pandemia, o mundo digital (físico + digital) e as novas habilidades humanas que serão exigidas nos próximos anos.

Você está preparado?



2. A inovação como forma de alavancar a sua empresa

Vem aí um mundo de oportunidades. 5G, Metaverso, Inteligência Artificial, NFTs, DeFI vão acelerar ainda mais a transformação que estamos vivendo na nossa forma de trabalhar, estudar, adquirir produtos e nos comunicarmos.

Só que para acompanhar essas mudanças é preciso inovar.

Na palestra A inovação como forma de alavancar a sua empresa, você vai aprender os conceitos de inovação incremental, radical e disruptiva. Além disso, vai entender como construir times que respiram inovação. Você está preparado para criar um mundo novo?



3. Negociando com tubarões

Tudo é negociação. Conversas com clientes, acordo de parcerias, contratação de colaboradores, pedido de aumento de salário, a compra ou venda de um carro, o seu relacionamento com seus filhos.

Em Negociando com Tubarões, você vai aprender as técnicas da Newgotiation, uma hard skill que todo empreendedor ou intraempreendedor deve dominar. Saiba como se preparar para uma negociação, os 10 elementos da negociação e como aplicá-los na sua vida e no seu negócio.





5. Como impulsionar a atitude empreendedora do seu time

Construir um “negócio” dentro de um negócio é algo poderoso. Especialmente se isso for feito por pessoas que acompanham diariamente a rotina da sua empresa e entendem, como ninguém, as dores da companhia. É por isso que a criação de uma cultura intraempreendedora é tão decisiva.

Nesta palestra **Como impulsionar a atitude empreendedora do seu time**, toda a energia transformadora do empreendedorismo será usada para impulsionar o seu time a assumir uma postura ativa na busca por novas oportunidades, de melhorar e criar novos produtos, processos e serviços dentro da própria empresa.





5. Estratégias de um Pitch Matador

Apresentar uma ideia corretamente é uma das habilidades mais importantes que você precisará desenvolver ao longo da sua jornada.

Um bom pitch é, antes de mais nada, uma ferramenta estratégica para você enviar uma mensagem certeira e convincente para conquistar mais clientes, recrutar os melhores funcionários, convencer líderes a implantarem o seu projeto e atrair investidores, sócios e parceiros.

Em Estratégias de um Pitch Matador, você vai aprender com a tubarão Camila Farani sobre mentalidade empreendedora, como desbloquear as suas múltiplas inteligências e as bases para uma boa negociação. A partir disso, estará preparado para conhecer as 12 etapas para fazer um pitch matador e aprender com cases de sucesso.



6. Acelere suas vendas com o cliente no centro

Ou você foca no cliente, ou fica para trás

A maneira como as empresas entregam seus produtos e experiências hoje em dia se tornou tão ou mais importante do que “o que” elas estão entregando.

Na palestra Customer Centric: ou você foca no cliente, ou fica para trás, você vai descobrir o caminho para criar soluções que encantem os consumidores. Com cases e insights atuais do mercado, vai entender que para conquistar clientes apaixonados é preciso conhecer profundamente suas necessidades. Além disso, irá compreender como construir uma cultura customer centric no seu negócio, como aplicar estratégias validadas para aumentar suas vendas e também terá acesso a uma ferramenta exclusiva para negócios customer centric.



7. Como me tornei um tubarão

Como me tornei um tubarão apresenta a trajetória de Camila Farani, desde seu início empreendendo com a família até se tornar uma das maiores investidoras anjo do país.

Você vai entender como ela construiu uma carreira de sucesso e conhecer os bastidores do mundo do investimento. Irá sair motivado a alcançar seus objetivos e metas.





8. A inteligência artificial como aliada nos negócios

A inteligência artificial já não é mais uma tendência, mas uma realidade que define quem lidera e quem fica para trás. Empresas inovadoras já utilizam IA para otimizar processos, prever o comportamento do consumidor e aumentar suas taxas de conversão.

Hoje, vamos explorar como essa tecnologia pode ser sua aliada estratégica, transformando dados em decisões, eficiência em crescimento e inovação em vantagem competitiva. Preparados para enxergar o futuro dos negócios com um novo olhar?





Fale com nosso time:



(11) 97075-2171



contrate@mm7palestras.com.br



www.mm7palestras.com.br