

NEIIST: GCE: Relações Públicas

Ricardo Lavareda

Relatório de Actividades

Resumo—Durante o corrente semestre, desenvolvi uma actividade em colaboração com o GCE (Grupo de Contacto com Empresas do Instituto Superior Técnico) do NEIIST (Núcleo de Engenharia Informática do Instituto Superior Técnico), no âmbito da cadeira de Portefólio Pessoal III. A actividade consistia em verificar as ofertas de empresas que chegavam ao GCE, analisá-las e publicar na página do grupo no Facebook as seleccionadas.

Palavras Chave—actividade, portefólio, pessoal, facebook, relações públicas, empresas, contactos, *paper*.

Qual?

1 INTRODUÇÃO

ESTE documento pretende dar a conhecer a actividade que desenvolvi no decorrer do corrente semestre, no âmbito da cadeira de Portefólio Pessoal III. Devido ao facto de ter sido "afectado" pela reestruturação de LEIC no ano lectivo anterior, esta trata-se da minha 1ª experiência em cadeiras de Portefólio. A actividade foi desenvolvida maioritariamente através do Facebook, embora uma parte bastante importante da mesma estivesse sujeita à utilização de e-mail. Inicialmente foi também usada a plataforma Skype. Em futuras secções irei descrever com mais detalhe tudo o que foi mencionado nesta secção.

*Futuro ≠ Presente
ou seja, este documento*

2 MOTIVAÇÃO PARA ESCOLHA DE ACTIVIDADE

A escolha desta actividade teve em conta dois critérios. O primeiro critério esteve relacionado com o conteúdo da actividade. Sou um grande fã de redes sociais, nomeadamente do poder que dão a qualquer utilizador de poder divulgar informação sobre todo e qualquer assunto. Como tal, de um tempo para cá decidi criar e administrar algumas páginas no Facebook, sobre diversos temas. Por exemplo, faço, em

Esta' dentro?

conjunto com um amigo de infância, a gestão de uma página com conteúdos sobre o Sport Lisboa e Benfica. Esta página tem tido algum sucesso (conta com cerca de 6500 likes e alguns conteúdos desenvolvidos foram vistos e partilhados por milhares de pessoas). Como tal, a hipótese de poder produzir conteúdo para uma página com um tema completamente diferente de todos os temas com que já tive contacto revelou-se fundamental para a escolha da actividade. O segundo critério esteve relacionado a possibilidade de poder contactar com empresas sobre ofertas de emprego/estágios. Tendo em conta a fase da minha formação académica em que me encontro, a possibilidade de ter acesso a um considerável número de ofertas (embora nem todas cumprissem os requisitos necessários) tornou-se atractivo.

3 CANDIDATURA E SELECÇÃO

3.1 Candidatura

Aquando da abertura da plataforma da cadeira para a inscrição nas actividades, foi sem qualquer margem para dúvida que coloquei esta actividade com prioridade número 1. No entanto, o alto número de inscritos foi um pouco "assustador", tendo em conta que apenas havia uma vaga para esta actividade. No entanto, estava confiante que a experiência que tinha na gestão de páginas fosse suficiente para poder ter a felicidade de ser o escolhido.

- Ricardo Lavareda, nr. 73985,
E-mail: ricardo.lavareda1@tecnico.ulisboa.pt, Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Relatório entregue a 17 de Janeiro de 2015.

	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(1.0) Excelent												
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	1.6	0.8	3.2	1	6.6	0.2	0.2	0.2	0.25	0.5	0.5	1.85

Se não conheço não faço afirmação de tipo!

3.2 Selecção

Felizmente tive a felicidade de ser escolhido. Não conheço as estatísticas, mas penso que talvez uma grande parte dos alunos não teve a sorte de ter sido escolhido para a actividade que colocou com prioridade número 1. Foi por isso com bastante felicidade que recebi o e-mail abaixo na Figura 1. Estava assim cumprido o primeiro objectivo definido para a cadeira.

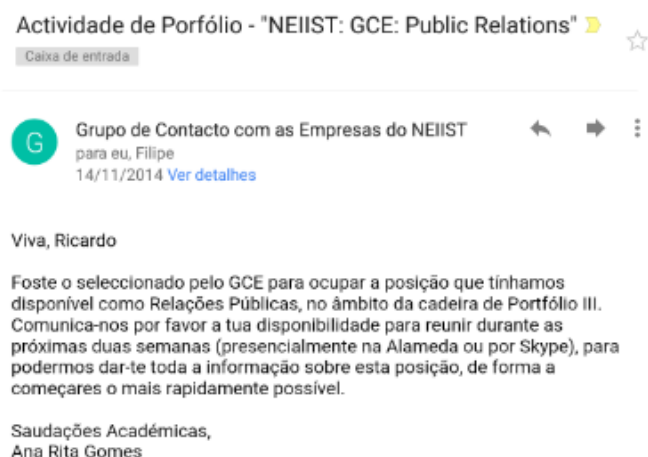


Figura 1. Mail com a confirmação da selecção para a actividade

4 AMBIENTAÇÃO

4.1 Primeiras informações

Embora tenha sido notificado da no dia 14 de Novembro, apenas no dia 21 recebi as primeiras informações sobre o conteúdo da actividade. Embora inicialmente a ideia fosse encontrar-me com os membros do GCE no campus da Alameda, a reunião acabou por ocorrer via Skype. Nessa reunião foram-me passadas quase todas as informações necessárias para que pudesse desenvolver a actividade da melhor maneira possível.

4.2 Modus Operandi da actividade

Após a conversa no Skype com um membro do GCE, a actividade começou. Primeiramente, o meu e-mail foi colocado numa lista do GCE, de modo a que eu pudesse receber os mails semanais com as ofertas realizadas pelas empresas. Foi também criado um chat de grupo no Facebook, onde juntamente com dois

membros do GCE, fomos trocando informações (principalmente dúvidas que foram surgindo da minha parte). Foi também nesse chat que o modus operandi da actividade me foi esclarecido. Primeiramente, a minha actividade consistia em verificar as newsletters que recebia semanalmente por e-mail. De seguida, era necessário "separar as águas" do seu conteúdo, isto é, era minha responsabilidade filtrar o que era importante para o desenvolvimento da actividade e o que não era. Como tal, foi-me transmitido que apenas devia focar-me em notícias que falassem de ofertas de estágios/emprego. Após ter recolhido as ofertas, era ainda necessário verificar um outro parâmetro: a oferta é ou não remunerada? Caso fosse remunerada, estava então apta a ser publicada e divulgada na página do Facebook (<https://www.facebook.com/gce.neiist>). Caso contrário, era necessário entrar em contacto com a empresa (via e-mail), de modo a perceber se havia ou não remuneração destinada à oferta em questão. Após a recepção de resposta, e sujeita a posterior análise da mesma, cabia-me a mim decidir se a oferta era ou não merecedora de divulgação.



Figura 2. Vista geral da página do GCE no Facebook, com privilégios de editor

figura sobre estar referida no texto!

4.3 O primeiro contacto realizado

Curiosamente, a primeira oferta que analisei enquadrava-se no patamar das ofertas sem

menção sobre a remuneração. Logo, fui obrigado a entrar em contacto com o responsável da empresa pela oferta, pois para além do facto de não haver informação sobre a remuneração, o conteúdo da oferta em assim era também muito vago e tinha carência de informação (como se pode verificar na Figura 3. O des-

Boa tarde,

O meu nome é Ricardo Lavareda e sou colaborador do GCE (Grupo de Contacto com as Empresas) do NEIIST - Núcleo de Estudantes de Informática do Instituto Superior Técnico.

Fomos contactados sobre o interesse da Sysvalue em encontrar interessados nos temas de intrusão e segurança web. Como tal, gostaríamos de saber mais detalhes sobre o assunto, nomeadamente:

- Qual a natureza das ofertas (empregos ou estágios)
- Se as ofertas são ou não remuneradas
- Até quando podem os interessados apresentar as suas candidaturas
- Qual a duração das ofertas

Gratos pela atenção e ficamos a aguardar resposta

Cumprimentos
Ricardo Lavareda
Colaborador GCE-NEIIST

Figura 3. Mail enviado a pedir mais informações sobre uma oferta

tinatório do e-mail respondeu no dia imediatamente a seguir, e após análise das novas informações recebidas, bem como de discussão das mesmas no chat de grupo do Facebook (pois era o primeiro contacto e queria ter a certeza que tudo estava dentro dos parâmetros do GCE), a oferta acabou mesmo por ser publicada na página (Figura 4).



Figura 4. Publicação relativa à primeira oferta divulgada no Facebook

4.4 Contactos seguintes

A partir do primeiro contacto, os seguintes revelaram-se mais simples. A análise das ofertas tornou-se mais automática e rápida (o facto de uma parte considerável das ofertas ser bastante incompleta ou simplesmente afirmar que não havia qualquer tipo de remuneração tornou o processo de filtragem bastante mais rápido) e o texto introdutório das ofertas ficou também mais fácil de fazer (o que levou a que cada vez fosse obrigado a esclarecer menos dúvidas com os membros do GCE).

5 PROBLEMAS ENCONTRADOS

Apesar da actividade me agradar bastante (como mencionado em secções anteriores do relatório) e de achar que a mesma era uma boa oportunidade para mim, a verdade é que a falta de tempo revelou-se um obstáculo a poder dar um maior contributo à mesma. Por vezes as newsletters chegavam na altura da semana em que me encontrava mais sobrecarregado de trabalho relativo a outras cadeiras, sendo que quando tinha disponibilidade para verificar as mesmas, algumas ofertas já tinham expirado o prazo final para candidaturas.

6 CONCLUSÃO

Estabelecer contactos com empresas é algo que no futuro todo e qualquer aluno pode estar sujeito no futuro, seja por motivos profissionais, ou apenas para saber mais informações de modo a poder marcar uma entrevista. Como tal, pensando os problemas encontrados (~~secção anterior~~), penso que a actividade correu bem. Gostei bastante da experiência, nomeadamente quando foi necessário realizar os tais contactos com responsáveis por ofertas. Isto tipo de actividades revela-se importante, nomeadamente na altura da minha formação académica em que me encontro

AGRADECIMENTOS

Em termos de agradecimentos, gostaria de agradecer a todos os responsáveis por ofertas que contactei e me retornaram uma resposta, pois possibilitou que pudesse realizar a filtragem das ofertas de modo mais eficiente,

Neste tipo de documentos (Técnicos) a CONCLUSÃO deve começar com um resumo do assunto abordado e depois deve realçar os resultados

sem correr o risco de publicar ofertas que não cumprissem os requisitos. Gostaria também de agradecer à Rita Nóbrega Gomes e ao Ricardo Laranjeiro do GCE, pois foram eles que me orientaram e esclareceram toda e qualquer dúvida que me foi surgindo no decorrer da execução da actividade.



Ricardo Lavareda , aluno de 1º ano de Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores no Instituto Superior Técnico no Taguspark.