

Organização da Semana Empresarial e Tecnológica 2014 - Grupo de Marketing - LAGE2

Alexandre Filipe Campos

## Relatório de Aprendizagens

**Resumo**— Ao longo do segundo Semestre foi dada continuidade a participação no Grupo de Marketing, no contexto da organização da Semana Empresarial e Tecnológica do IST Taguspark, onde adquiri diversas competências através do envolvimento num ambiente organizacional e realização de variadas tarefas, com o objetivo aumentar a qualidade da SET, que envolve a continuação do trabalho no grupo de marketing do semestre passado e o trabalho realizado para suportar os 3 dias do evento.

o semestre passado e o trabalho realizado para

**Palavras Chave**—Organização, marketing, aprendizagens, LAGE2, SET, evento, palestra, orador, competências

# 1 INTRODUÇÃO

N

O âmbito da disciplina de Portfólio Pessoal IV, integrado no sub-grupo de Marketing, foi dada continuidade à organização da Semana Empresarial e Tecnológica (SET) do IST Taguspark 2014 e por fim a realização da mesma. Com o evento mais próximo, dei continuidade ao trabalho desenvolvido no primeiro semestre com o objetivo de proporcionar o melhor evento possível. Este relatório irá focar as principais aprendizagens adquiridas durante toda a semana em que se realizou o evento onde se marcou as principais diferenças entre as aprendizagens adquiridas no semestre passado.

## 2 COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

Durante o evento todos os elementos da organização foram submetidos a experiências completamente diferentes em relação ao trabalho que tinham vindo a desenvolver até ao seu início. Todos assumiram a responsabilidade de suporte a qualquer componente logística necessária para um bom decorrer da SET. Mesmo havendo divisão de tarefas, maior parte das

- Alexandre Filipe Campos, n.º. 66354,  
E-mail: alexandre.t.campos@tecnico.ulisboa.pt,

*Manuscrito entregue em 30 de Maio de 2014.*

responsabilidades foram compartilhadas. Continuando a narrativa do relatório de atividades irei focar nas aprendizagens que adquiri em algumas das tarefas que realizei.

## 2.1 Publicidade e Promoção

Uma dos fatores que considero fundamentais para o sucesso da SET foi a publicidade do evento. Nomeadamente aprendi não se pode simplesmente colocar os cartazes e lonas e fazer anúncios nas redes sociais. Embora tenham o seu efeito positivo, ganham um maior peso se existir interação direta com os participantes antes de estes os verem. Com isto quero salientar que mesmo com toda a publicidade que existia pelo campus e anúncios nas redes sociais, quando na manhã de quarta-feira, antes do evento começar fui juntamente com alguns elementos da equipa marketing distribuir panfletos e cartões da SET diretamente aos alunos, e envergar numa conversa sobre o evento, muitas reações foram: “Já tinha visto algo no facebook e reparei nos cartazes, mas não sei o que é”. Após uma explicação detalhada do evento, o que podiam aprender e ganhar com a participação, vimos uma adesão incrível pois maior parte das pessoas com quem falámos apareceram tanto nas palestras como nos stands.

Após este acto de publicidade vimos um

[illegible]

crescimento significativo na página do facebook e os anúncios na mesma começaram a ter mais visibilidade. Assim tentámos ao máximo abordar todas as pessoas que passavam perto dos stands e considerámos que houve uma taxa de conversão muito alta. Sendo o ponto de introdução ao evento feito pessoalmente e a utilização das redes sociais tornou-se mais útil para manter as pessoas que já conheciam o evento engrenadas com o que estava acontecer. Ao longo dos três dias do evento notámos que após cada anúncio feito no facebook, pessoas que já tinham participado no evento de algum modo reagiam aos anúncios e voltavam a aparecer. Nestes anúncios os vídeos feitos pelos *drones/quadcopters* e anúncios da possibilidade de prémios foram os que chamaram mais atenção.

## 2.2 Perguntas do Público no Final das Palestras

No final de cada palestra guardava-mos um certo tempo para o público fazer perguntas ao orador, sendo o objetivo de esta atividade gerar uma boa discussão e abrir as portas a conversas com o orador após a palestra, no coffe-break. Notei que na primeira palestra ninguém fez nenhuma pergunta após o orador acabar durante vários segundos. Ficámos à espera que alguém perguntasse algo e mesmo antes de agradecer e dar como terminado, alguém decidiu fazer uma pergunta. Após essa pergunta seguiram várias outras perguntas. Achei estranho havendo tantas dúvidas e questões ter demorado imenso tempo para alguém fazer a primeira pergunta.

Na palestra seguinte que monitorizei ninguém fez perguntas, mas no coffe-break, já num ambiente mais informal várias pessoas abordaram o orador. Portanto no dia seguinte preparei algumas questões para outra palestra que iria gerir, com o intuito de que caso isto voltasse acontecer haver sempre perguntas para o orador. Verificou-se o que estava a espera quando no final da palestra durante alguns segundos ninguém se chegou à frente para perguntas e após as minhas questões seguiram várias. Deste modo descobri que em alguns casos é fácil desbloquear o receio

talvez de falar em público de algumas pessoas se alguém der o primeiro passo. Foi muito importante para a satisfação dos oradores haver questões e interação no final de cada palestra, tornando todo o evento mais agradável.

## 2.3 Trabalho em Equipa

Uma última menção a uma aprendizagem já à muito adquirida, mas que está sempre presente neste tipo de eventos aquando do trabalho realizado pelos organizadores. Um dos fatores de imensa satisfação na realização destes eventos é a grande diferença entre o prazer de trabalho individual versus o trabalho em equipa, que torna toda a experiência ainda melhor.

## 3 CONCLUSÃO

Valorizo imenso a experiência adquirida a trabalhar na SET. Sinto que cresci como pessoa e organizador de eventos, não só pela vertente de marketing que foi o foco principal mas também por todos os outros componentes da organização que foram levados a cabo durante a realização do evento. Foi um grande prazer fazer parte da organização e o grande sucesso do evento, aliado ao reconhecimento pelo trabalho bem feito veio acentuar essa satisfação.

Neste tipo de documento (relatório)  
a conclusão deve começar com um  
resumo do assunto abordado e  
depois deve avaliar os resultados

## APÊNDICE

### COMPROVATIVOS DE EXECUÇÃO



### Certificado de Actividade

O LAGE2 - Laboratório de Apoio à Gestão de Actividades Extracurriculares dos Estudantes - certifica que o(a) aluno(a) **Alexandre Campos**, com o número **66354**, realizou actividade neste laboratório durante o **2º** semestre do ano lectivo **2013/2014** no âmbito do(s) **SET**, cumprindo o requerido pelo regulamento dos Portfolios Pessoais.

**Laboratório de Apoio à Gestão de  
Actividades Extracurriculares dos Estudantes**

O Director Executivo,

*António Cardoso Junior*

António Cardoso Junior