

# SINFO Marketing

João Pedro Amaro Chitas

## Relatório de Aprendizagens

**Resumo**—Este relatório serve como complemento ao relatório de actividades. Este apresenta de uma forma objectiva as aprendizagens retiradas ao longo da actividade que desenvolvi no âmbito da cadeira de Portfólio IV, sendo descritas com alguns exemplos de situações que decorreram ao longo da actividade.

**Palavras Chave**—Sinfo, divulgação, marketing, organização, contacto

*porque é mencionado aqui?*

*demanda orientado aos "problemas" operacionais!*

*??*

## 1 INTRODUÇÃO

Com o decorrer da faculdade e à medida que os anos foram passando, senti a necessidade de fazer parte de um grupo que me desse possibilidades de conhecer melhor a minha área de estudo e de evoluir enquanto estudante e principalmente como pessoa. Não apenas para evoluir a nível pessoal, mas também como uma forma de aprender e desenvolver *soft-skills*, de maneira a complementar as competências técnicas adquiridas durante o curso.

Decidi entrar na Sinfo, porque após assistir a várias edições e pesquisar um pouco acerca do evento e da organização, achei que seria o grupo ideal para me juntar, por forma a cumprir os meus objectivos pessoais. Para além disso, o projecto em si estava também ligado à minha área de estudo, por isso, ingressar na Sinfo seria uma maneira de ficar a conhecer melhor o mundo informático, tanto a nível tecnológico como a nível empresarial.

Fazer parte da organização da Sinfo foi uma experiência enriquecedora, que consegue fazer a ligação entre o lado mais tecnológico e o lado mais humano, e que de certeza voltarei a repetir.

## 2 ESCOLHA DA ACTIVIDADE

A escolha desta actividade para a cadeira de Portfólio IV não foi difícil, uma vez que já fazia parte da Sinfo no início do período lectivo da cadeira. Podia ter escolhido uma outra actividade, mas creio que o desafio desta era muito mais aliciante. Para além disso, mesmo na escolha de uma actividade extra-curricular para a cadeira de Portfólio, é preciso ter em atenção que um dos objectivos desta cadeira é o do aluno sair um pouco da sua zona de conforto e ganhar uma visão mais ampla do mundo que o rodeia. Na Sinfo, o objectivo não é programar (zona de conforto) mas sim organizar um evento que consiga marcar os participantes de alguma maneira que os faça vir ano após ano (mundo que nos rodeia).

Apesar de não parecer uma etapa em que um aluno aprenda alguma coisa, aprendi que, no que toca a escolher uma actividade, devemos sempre escolher aquela que se apresente como um desafio aliciante e que não esteja orientada tão à parte técnica mas sim ao lado mais humano.

## 3 OBJECTIVOS

Definir objetivos, efectuar um plano para os atingir e monitorizar o progresso é extremamente importante para o sucesso e realização de uma actividade. Ao longo da actividade foram propostos vários objectivos relacionados

- João Pedro Amaro Chitas, nr. 70992,  
E-mail: joao.chitas@tecnico.ulisboa.pt, Instituto Superior Técnico,  
Universidade de Lisboa.

Manuscript received Julho 10, 2015.

(1.0) Excellent	LEARNINGS					DOCUMENT							
(0.8) Very Good	Context × 2	Skills × 1	Reflect × 4	Summ × .5	Concl × .5	SCORE	Struct × .25	Ortog × .25	Exec × 4	Form × .25	Titles × .5	File × .5	SCORE
(0.6) Good	1.0	0.9	0.9	0.5	1.0		0.6	1.0	1.0	1.0	0.8	1.0	
(0.4) Fair													
(0.2) Weak													

com o meu cargo, mais especificamente, chegar ao maior número de pessoas de maneira a conseguirmos uma maior audiência na edição deste ano.

Os objectivos apresentados foram também uma das razões pela qual escolhi esta actividade e aprendi, como já foi referido atrás, definir objectivos é importante para uma melhor realização de uma tarefa, não apenas a nível pessoal, mas sobretudo a nível profissional. Com a definição de objectivos nesta fase, sinto que estou melhor preparado para integrar uma equipa de trabalho a nível empresarial, focada em cumprir metas de uma maneira eficaz e eficiente.

## 4 ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS

As tarefas realizadas ao longo da actividade foram importantes para a realização dos meus objectivos pessoais. Por não serem apenas tarefas relacionadas com o cargo de marketing no qual estava inserido, tive a oportunidade de desenvolver outras competências para além daquelas relacionadas com a divulgação de um evento e das que tinha intenção de adquirir. A isto, à que juntar o facto de em cada tarefa, a abordagem ao problema ser totalmente diferente, implicando uma adaptação ao ambiente e à situação da minha parte.

Pretendo nesta secção expôr os resultados de cada uma das tarefas, relacionando aquilo que aprendi com os objectivos pessoais e com os da organização.

### 4.1 Contacto com os média

Como já foi referido no relatório de actividade, o contacto com os média fez-se através do envio de um *press-release* com a informação acerca do evento (oradores, empresas patrocinadoras, workshops, ... ) e como forma de convite a serem um dos nossos parceiros de comunicação, de modo a terem exclusividade no que toca a entrevistas com os oradores.

A tarefa deu frutos, já que conseguimos divulgar o o evento em diferentes plataformas de comunicação, dando como exemplo, a notícia na conceituada Exame Informática, cumprindo assim um dos nossos objectivos.

Aprendi que neste tipo de situações, no que toca a contactar os vários meios de comunicação, há que ter em conta o tema que cada um deles aborda. A escrita do *press-release* veio a ajudar-me a perceber isso. Cada um deles foi escrito de maneira a focar aquilo que iria decorrer no evento que estivesse mais relacionada com o tema. Fiquei a perceber que uma das melhores maneira de divulgar algo, é centrar as atenções naquilo que as pessoas estão mais interessadas, tal e qual como quando um produto é posto no mercado e a empresa quer lucrar com isso.

### 4.2 Selecção dos materiais publicitários

Tal como referido no tópico anterior, no que toca divulgação o objectivo é conseguir chegar ao maior número de pessoas, dando destaque ao que as mesmas procuram ou estejam mais interessadas em conhecer. No cargo de marketing, o principal objectivo não foi o de produzir esse mesmo material, mas sim escolher o que mais poderia se destacar e também escolher os melhores sítios onde o espalhar.

Como a minha principal tarefa foi a distribuição, aprendi que o local onde esse material é exposto tem de ser bem escolhido, de maneira a que cativa a atenção de um possível participante. Dando como exemplo a distribuição dos toalhetes na cantina da Faculdade de Lisboa, estes estariam nos tabuleiros dos consumidores e que quando olhassem para eles, ficariam a saber a informação acerca da Semana e caso fosse do seu interesse, possivelmente iriam participar.

### 4.3 Contacto com os oradores

O contacto com os oradores fez-se através do envio de um convite através de email, com a informação acerca do evento e com um possível tema que gostaríamos de que essa pessoa falasse. Nesta tarefa, o mais difícil foi conseguir um contacto que fosse viável porque, como já foi referido no outro relatório, nem todas estas personalidades expõe os seus contactos a público. Aprendi que aqui o mais importante é o trabalho de pesquisa. O *feedback* não foi positivo, já que obtive uma resposta negativa e, como aconteceu com outros e também em

edições passadas, não obtive resposta. O que pude retirar daqui foi que é muito difícil chegar a alguém que esteja no topo da cadeia, uma lição que pode ser aplicada a um nível profissional.

#### 4.4 Contacto com as empresas

O contacto com as empresas, não sendo uma das principais tarefas do meu cargo, foi a que mais me ajudou para que conseguisse cumprir o meu objectivo de conhecer o mercado de trabalho.

O contacto com as empresas foi feito através de email ou telefone, seguido de uma reunião presencial onde expou-mos as vantagens oferecidas por nós, caso a empresa nos patrocinasse. A parte mais difícil desta tarefa era chegar a alguém da empresa que estivesse encarregue deste tipo de participações. Durante os telefonemas, nem sempre me facultavam um contacto mais concreto do que o habitual email geral. Tive que mudar de estratégia, consultando redes sociais de trabalho à procura de um contacto que me permitisse marcar uma reunião e conseguir mais um patrocínio.

Com as reuniões aprendi a adaptar o meu discurso e a minha apresentação conforme o tipo de empresa. Não contactámos apenas as típicas empresas de consultoria mas também entrámos em contacto com as *startups*. A abordagem nas reuniões era diferente de empresa para empresa. No caso em que estivesse perante alguém pertencente a uma já bastante conceituada no mercado, o formalismo é uma parte bastante importante. Aprendi que o discurso nestes casos tem de ser mais profissional e bem pensado e a apresentação conta muito. Nas reuniões com as *startups*, como o ambiente dentro delas é algo mais descontraído, tive de adaptar um estilo e discurso menos formal, mas sempre com o objectivo em mente de conseguir mais um patrocínio.

Os resultados foram positivos porque cumpri um dos meus objectivos, conhecer o mercado de trabalho, e também um dos objectivos da organização, tendo sido um dos melhores anos a nível de patrocinadores.

#### 4.5 A semana

Não sendo uma actividade do âmbito do cargo de marketing, a semana foi a altura em que ganhei mais competências pessoais e de gestão de eventos. Aqui o desafio foi lidar com situações no momento e trabalhar para que o bom funcionamento prevalecesse.

O trabalho de equipa aqui foi fundamental porque resolver situações de conflito ou de falha no plano, é sempre mais difícil sozinho do que acompanhado por alguém que já tenha uma experiência anterior. Aprendi que à que manter a calma quando as coisas não correm bem e que estar preparado para qualquer tipo de situação é uma boa solução no que toca à gestão de um evento como este, em que algo de mal vai acontecer na pior das alturas possíveis.

Ninguém estava à espera, mas num dos workshops dado por um dos oradores, neste caso Minh Le, estive à beira de não acontecer. A falta de um componente quase que comprometeu todo o workshop. Decidi tomar a iniciativa e facultei o meu computador para correr os programas necessários que ele tinha preparado. O workshop correu bem, os participantes saíram de lá com uma motivação extra para meter as mãos na massa e começar a praticar. Este foi um daqueles casos em que algo de mal acontece sempre na pior altura, podendo comprometer o plano estipulado.

#### 5 CONCLUSÃO

O período em que realizei as várias actividades, foi onde adquiri mais em termos de aprendizagem. Ter ingressado na Sinfo, foi a melhor decisão para cumprir os meus objectivos pessoais, e adquirir as tais competências que complementariam aquelas que adquiri ao longo do curso.

Ingressar na Sinfo foi algo que ajudou bastante no meu desenvolvimento pessoal. Sempre tive alguma dificuldade em me inserir num grupo, apesar de por vezes ser extrovertido, mas a maneira como fui recebido e como as coisas foram feitas para que cada membro se sentisse à vontade, facilitaram o processo de integração. A facilidade com que consegui me relacionar com as pessoas, ajudou bastante a criar novos laços para além do contexto da

Sinfo e também ajudou na realização das várias actividades.

Posso também concluir que tudo o que aprendi com esta experiência, poderá vir a ser, no futuro, bastante útil quando ingressar no mercado de trabalho ou mesmo quando me deparar com uma outra situação deste género. Numa empresa, ninguém trabalha sozinho, é necessária entreaajuda e trabalho de equipa para que as metas impostas pela empresa sejam alcançadas, coisas que desenvolvi no decorrer da organização da Semana Informática.

Para concluir, gostaria de salientar a importância que a cadeira de Portfólio Pessoal tem no desenvolvimento pessoal dos alunos. Cada vez é mais importante que um aluno adquira *soft-skills* para enriquecer o seu currículo e sair da sua zona de conforto e aprender algo novo. Esta cadeira é uma forma simples dos alunos realizarem actividades fora do âmbito do curso e estarem mais preparados para o mundo empresarial e também tornarem-se melhores pessoas.

Sem dúvida alguma, esta é uma experiência a repetir!

## AGRADECIMENTOS

Queria fazer um especial agradecimento a toda a comitiva da Sinfo, pela excelente maneira como me receberam e me integraram no grupo. É um orgulho pertencer a esta equipa formada por gente jovem e fantástica, e que para o ano a Sinfo 23 tenha mais sucesso do que a edição deste ano!

