

# Parcerias Estratégicas

Rodrigo Capela Ferreira França Martins

## Relatório de Actividades

**Resumo**—O presente Relatório de Atividades tem como principal foco a atividade, por mim realizada, no decorrer do primeiro semestre de 2014/2015. Neste, irei descrever o meu percurso na SINFO (Semana Informática do IST) enquanto membro da equipa de Parcerias abordando e realçando as várias etapas que este envolve, nomeadamente o contacto com oradores e empresas, reuniões, entre outros.

**Palavras Chave**—SINFO, Marketing, Parcerias, Workshops, Palestras

*Os Assónimos devem ser expandidos na primeira utilização no corpo do texto*

## 1 INTRODUÇÃO

O Atual relatório insere-se no âmbito da unidade curricular de Portfólio Pessoal III (PPIII) e tem como principal objetivo explicar e dar a conhecer a atividade que optei por desenvolver durante este primeiro semestre. Com o evoluir da tecnologia e da ciência, novas invenções e ideias surgem diariamente no que concerne ao mundo da computação. Enquanto comissão da Semana Informática do IST temos o intuito de providenciar serviços de qualidade focados nos interesses dos nossos participantes, interessados e entusiastas de informática, para que estes possam ter o privilégio de assistir aos seus ídolos a proferir e debater experiências pessoais e profissionais. Embora muito apelativos, os oradores não são o único foco do nosso evento. As empresas também desempenham um importante e crucial papel na realização deste atraindo, especialmente, jovens para a realização de estágios e possíveis contratos de trabalho. Proporcionamos, portanto, a oportunidade aos alunos de desenvolverem uma ideia do que o futuro lhes reserva. Para além disso realizamos workshops, atividades, e muitas outras coisas.

**Nota:** Durante o período da “Proposta de Atividade”, em que cada aluno se propõe a

realizar uma determinada atividade, propus-me a fazer Marketing, cargo que, até então, tinha exercido (desde Outubro de 2013). No entanto, por motivos de reestruturação e de organização, a coordenação atribuiu-me um novo cargo nas Parcerias, tendo pouco tempo decorrido após o preenchimento da “Proposta de Atividade”. Por esta razão focar-me-ei no trabalho desenvolvido enquanto membro da equipa de Parcerias da SINFO.

## 2 SINFO XXII (INTRO)

### 2.1 O que é?

A SINFO é um evento anual, sem fins lucrativos, organizado exclusivamente por estudantes universitários (nas edições anteriores era apenas organizado por alunos de Informática do IST) que se esforçam para oferecer um evento mais interessante e inovador a cada edição sendo, atualmente, considerado como um dos eventos tecnológicos mais importantes em Portugal. A SINFO já está na sua 22ª edição e, este ano, vai decorrer de 2ª - feira (23 de Fevereiro) a Sábado (28 de Fevereiro) no campus da Alameda do IST (Instituto Superior Técnico). O evento é composto por apresentações de empresas, palestras de oradores internacionais e nacionais (este ano apenas internacionais), workshops e muitas outras coisas. A entrada é gratuita sendo que qualquer pessoa é bem-vinda a participar.

- Rodrigo França Martins, nr. 69435,  
E-mail: rodrigofranca@tecnico.ulisboa.pt,  
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscript received 02 15, 2015.  
*PORQUE NOTIVO ESTÁ EM INGLÊS?*

	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Orthogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(1.0) Excellent												
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	2	1	4	1	8	0.2	0.2	0.25	0.2	0.5	0.5	1.9

## 2.2 Quais são os seus objetivos?

O nosso principal objetivo é permitir que os participantes, na sua grande maioria alunos de informática do IST, possam interagir com pessoas influentes, importantes e interessantes do mundo da informática assim como com empresas das áreas de Tecnologia da Informação e Ciências da Computação.

## 2.3 "Achievements"

A SINFO contou com a participação de mais de 4000 participantes na sua 21ª edição, um dos maiores feitos até então conseguidos em relação a todas as edições anteriores. Este ano, com as novas estratégias implementadas (tópico que abordarei no seguimento do trabalho) estamos à espera de alcançar o dobro dos participantes e bater qualquer tipo de recorde outrora alcançado. No que concerne aos lucros de 2015, superámos os valores anteriormente alcançados, tendo sido estes dois últimos anos os mais lucrativos de sempre.

## 3 ATIVIDADES/TAREFAS DESENVOLVIDAS NA SINFO XXII

### 3.1 Reuniões da Comissão

Eram realizadas reuniões semanais com o intuito de averiguar qual o ponto da situação das tarefas atribuídas aos respetivos membros da comissão. Tinham como principal objetivo informar os coordenadores quanto ao cumprimento das tarefas propostas, para que assim fosse possível o estabelecimento de prazos, bem como inferir o desempenho de cada elemento. Estas reuniões também eram úteis para debater novas ideias que tivessem como finalidade um melhoramento da estratégia de divulgação ou de algum aspeto que permitisse aprimorar o evento.

### 3.2 Novas Estratégias

Tal como referido anteriormente, este ano, foram implementadas novas estratégias a fim de tornar a 22ª edição a melhor edição de sempre. Para isso, a comissão investiu vários recursos em diversas ações de publicidade, fomentando

ainda a união da SINFO com outras universidades. Aplicadas essas estratégias, podemos dividir a SINFO em dois grupos:

- **Annual:** Um dos grandes problemas enfrentados pelas comissões era o tempo entre cada edição da SINFO. De tal modo que um participante dificilmente se lembrava no ano seguinte que, em meados de Fevereiro, haveria outra edição. Se fossem participantes que não eram alunos de Informática do IST, o caso agravava-se. Assim, a comissão optou por realizar diversos eventos, tais como Workshops e Game Jams, associados ao nome da SINFO, para que fosse possível promover o envolvimento da organização em mais atividades, recordando os participantes da sua existência. No entanto, ainda enfrentávamos o problema dos alunos de outras faculdades, pelo que foram incutidas medidas que promovessem a chegada da SINFO a outras Universidades, tendo sido permitida a sua divulgação nas mesmas, por parte dos diversos núcleos de estudantes contactados. Para contornar esta adversidade adotamos o conceito de RoadShow em que vários membros da comissão se deslocaram às universidades, fora do concelho de Lisboa, apresentar a SINFO das mais variadas maneiras.

Anualmente dispomos de variados pacotes para as empresas adquirirem, de modo a divulgarem o seu nome, podendo também optar por itens avulso. Cada pacote consiste em publicidade dentro destes nossos eventos, sites e redes sociais, ou, inclusivamente, na realização do seu próprio evento. (Os preços e pacotes deste ano podem ser encontrados no Anexo, Fig4)

- **Main Event:** Contrariamente a edições passadas, a SINFO já não se resume unicamente à semana de Fevereiro à qual designamos de "Main Event". É relevante afirmar que, com a expansão da SINFO, um maior número de empresas são atraídas para este evento impulsionando o nosso crescimento. Como o número de empresas interessadas este ano aumentou significativamente, estenderemos os nossos Stands para o Edifício Central do IST. Será igualmente relevante esclarecer que, com as parcerias efetuadas com as outras faculdades, vamos ter mais publicidade não só no IST mas também

nas inúmeras faculdades distribuídas pelo país, não só através de cartazes, mas também com flyers, papeis de tabuleiro, entre outros.

À semelhança do Annual, as empresas podem adquirir diversos pacotes, que diferem no número de itens e preços. (Os preços e pacotes deste ano podem ser encontrados no Anexo, Fig5)

### 3.3 Contacto a Oradores

Os oradores são, sem dúvida, a principal atração dos participantes e, como tal, consistem num dos grandes pilares do nosso evento, contribuindo significativamente para o seu sucesso. Durante o processo de contacto a oradores, que por norma toma lugar de Agosto a Novembro, cada elemento deverá seguir os seguintes passos:

- **Parágrafo personalizado:** Para cada orador é necessário elaborar um parágrafo personalizado, onde seja referida a importância do seu trabalho e o interesse que este desperta na SINFO (ver Fig2).

- **Procura de Email na Internet:** Este é o processo mais complicado e provavelmente mais moroso de todos os envolvidos no contacto aos oradores. Parte dos emails encontrados na internet são falsos ou não têm o remetente pretendido. Pode dar-se o caso do orador já ter sido contactado por outros elementos de edições anteriores, não sendo necessária a procura dos seus contactos, visto encontrarem-se registados no nosso fórum. Quando tal não se sucede, procuramos usar as redes sociais para alcançá-los, nomeadamente o Facebook e o Twitter.

- **Enviar Email Template:** Para o contacto aos oradores foram criados emails template que, por sua vez, são atualizados de edição para edição (ver Fig1). Uma vez conseguido um endereço de email válido, basta enviar o email, adaptado ao respectivo orador, com a assinatura do membro da comissão. No caso das redes sociais, escreve-se uma mensagem introdutória, com um pequeno excerto de texto a explicar o conceito da Semana Informática, e a solicitar, na eventualidade de interesse, o endereço de email para mais informações.

- **Orador Interessado em Participar:** Se um orador recusar o pedido, é marcado no fórum

como "Rejeitou". Se, por outro lado, estiver interessado em comparecer no evento, é, então, necessário marcar a data da palestra e de um possível workshop, dependendo da disponibilidade do mesmo. Poucos são os casos em que um orador dá uma palestra e um workshop.

- **Ajustes finais:** Na etapa final, é necessário marcar o voo do orador, na eventualidade de ser internacional, e o respetivo hotel. Cada membro é responsável por, em conjunto com o orador, combinar os pormenores sobre a sua estadia, sendo a função do tesoureiro a questão dos orçamentos.

### 3.4 Contacto a Empresas

O contacto das empresas começa assim que o contacto a oradores termina. Tal como os oradores, as empresas constituem um dos grandes pilares da SINFO. Sem elas não teríamos o capital necessário para trazer oradores internacionais, não poderíamos realizar a exibição de novos gadgets do mercado, como é nosso costume, não poderíamos dispor do nosso centro de jogos, entre muitas outras coisas, e para não falar da importância da sua presença no decorrer do evento. Embora tudo esteja interligado, as empresas acabam por ser o fator externo mais importante da Semana Informática. Também o contacto a empresas segue variados passos:

- **Procura de contactos da empresa:** Dar especial preferência a contactos menos gerais relacionados com marketing ou com o orçamento para a divulgação. A principal razão para se evitar enviar para o geral reside no facto de estes emails serem lidos excecionalmente ou serem filtrados como spam dentro da própria empresa.

- **Enviar Email Template:** Uma vez conseguido o(s) contacto(s) apenas é necessário enviar um email template com os dados da empresa (ver Fig3). Ao contrário dos oradores, não é forçoso escrever um parágrafo personalizado, o que torna o processo mais rápido e simples.

- **A empresa responde:** No caso em que a empresa não está interessada, as negociações não chegam a ocorrer. No caso em que a empresa está interessada em participar, o membro e essa mesma empresa deverão marcar uma reunião

presencial para que possam ser explicados os termos de participação, os preços e, em particular, as novas alterações aplicadas entre edições.

- **A empresa não responde:** O caso mais comum depois de se enviar um email para uma empresa é não obtermos qualquer tipo de resposta. Para estas empresas temos um "deadline" de aproximadamente 5 a 7 dias. Passado este tempo, reenviamos o email. Se mais uma vez não houver resposta tentamos obter o contacto telefónico. Uma vez conseguido, telefonamos e persistimos na marcação de uma reunião presencial.

- **Reunião Presencial:** As reuniões depois de marcadas são afixadas no nosso calendário. Os três primeiros membros que se oferecem para ir à reunião são os que ficam responsáveis por esta. Geralmente o membro que contactou a empresa obtém prioridade na participação da mesma, sendo-lhe possível recusar. Estas reuniões habitualmente realizam-se nas instalações das empresas de modo que os membros são obrigados a deslocarem-se até ao local. Durante estes encontros são explicados todos os termos de participação assim como novas políticas, novas estratégias e novas medidas de satisfação com o intuito de atrair o maior número de interessados.

- **Ajustes finais:** Na etapa final, e após chegado a acordo, é necessário pedir informação mais específica para o bom funcionamento durante a Semana Informática.

### 3.5 Contacto a Lojas

O contacto a lojas é efetivado, meramente, pelos membros da comissão integrados na equipa das parcerias. É essencialmente idêntico ao contacto com as empresas diferindo, principalmente, no tipo de pagamento. Quando se vende um determinado pacote a uma empresa, podendo este ter stand, workshop, apresentação, etc., é espetável um retorno monetário. Em relação às lojas esperamos um retorno com base em permuta de mercadorias e publicidade. Os pacotes vendidos às lojas são pacotes que apenas contém itens de "advertising". Todo o material disponibilizado por estas é utilizado como prémio de palestras e de apresentações de empresas. Estas medidas

previnem um gasto dispendioso de capital para prémios.

## 4 CONCLUSÃO

Planear um evento não é muito complicado, mas planear um evento com a dimensão e influencia da SINFO requer muito trabalho em equipa, muita dedicação e muita coordenação. Todos os elementos da comissão deverão empenhar-se no melhoramento de aspetos relacionados com o evento, para que seja possível torna-lo cada vez maior e mais conhecido. Para se ter uma noção, cada elemento contacta, aproximadamente, 8 oradores. A comissão deste ano tem 30 elementos de forma que são contactados 240 pessoas que influenciam o mundo da Computação na atualidade. Pela mesma lógica de ideias, sensivelmente, 450 empresas foram contactadas pelos membros da SINFO, incluindo as lojas contactadas apenas pela equipa de parcerias. O evento deste ano tem tudo para ser a melhor Semana Informática de sempre e aspiramos a que os nossos esforços em divulgar ao máximo o nosso evento, pelas diferentes faculdades do país, nos traga um número exorbitante de participantes e de interessados pelas tecnologias e pelos nossos grandes oradores. Apesar de já sermos o maior evento tecnológico, organizado exclusivamente por estudantes em Portugal, a comissão quer ainda chegar mais longe. A superação é uma constante da equipa.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço esta oportunidade dada pela SINFO para fazer parte desta organização e para poder contribuir para a realização dos seus eventos.



## APÊNDICE

### FIGURAS

#### We want you to speak at



Dear Mr

. Todd Howard,

On behalf of the team organizing the 22nd SINFO we would be pleased if you would accept our invitation to speak at our event.

SINFO is on its 22nd edition and is an event organized by college students who have a passion for technology and innovation. Check our [website](#) for more thorough information regarding SINFO.

**When:** The week from February 23th to February 27th, 2015

**Where:** Lisbon Tech (IST - Alameda Campus) - Lisbon, Portugal

Even though we're a non-funded university event, **we're fully prepared to cover all travel and lodging expenses.**

We're committed to bring to our Country and University the most interesting and innovative speakers in the various fields regarding Software Development and Engineering - and that is the reason why we're inviting you.

As one of your three game development rules says 'Define the experience', and that's what we would like to have you here to do. We want you to speak at our event to share your knowledge, wisdom and advices to all of the game developers and enthusiasts that will be with us to listen to your words.

We also would like you to talk about another rule "Great games are played not made". What are your plans for the future and what are the new ideas for gaming industry? What do you consider as "Great game"?

I hope you find this invitation alluring and that you can give us a positive response.

My Best Regards,

-----

Figura 1. Email Template do Contacto a Oradores

As one of your three game development rules says 'Define the experience', and that's what we would like to have you here to do. We want you to speak at our event to share your knowledge, wisdom and advices to all of the game developers and enthusiasts that will be with us to listen to your words.

We also would like you to talk about another rule "Great games are played not made". What are your plans for the future and what are the new ideas for gaming industry? What do you consider as "Great game"?

Figura 2. Parágrafo Personalizado

#### Convidamos a Novabase a participar na



A SINFO tem todo o prazer e vê-m por este meio convidar a Novabase a participar na 22ª edição da Semana Informática.

**Quando:** Semana de 2ª-feira 23 de Fevereiro a 6ª-feira 27 de Fevereiro de 2015.

**Onde:** Instituto Superior Técnico, Campus Alameda, em Lisboa.

A SINFO é neste momento o maior evento de tecnologia da Europa organizado exclusivamente por estudantes, que contará este ano com cerca de 10 000 participantes entre estudantes e parceiros, e ficariamos honrados em contar com a vossa presença e parceria na presente edição.

No nosso [website](#) poderão encontrar mais informação sobre o evento, assim como as [condições de participação](#) standard no mesmo.

Com o objectivo de continuar a crescer cada vez mais e proporcionar um melhor serviço aos nossos parceiros e aos participantes, a SINFO melhorou este ano a sua estratégia, não só para fortalecer o serviço já dado até aqui mas também para chegar muito mais além. Este ano apresentaremos, novos itens e novos pacotes, mas mais importante, novas estratégias e oportunidades para criar uma parceria forte, com o retorno esperado.

Através de parcerias com faculdades como a FCUL, FCT-UNL, ISCTE, FEUP, entre muitas outras, a Novabase terá a possibilidade de estar presente junto das melhores faculdades do país entrando em contacto com os melhores alunos do país.

Procurando chegar a uma parceria que possa potenciar ainda mais a Novabase e ajudar a sobrelevar os seus objectivos e metas delineados e por forma a podermos apresentar estas e muitas outras novidades que preparamos a partir deste ano, assim como apresentar os dados que obtivemos e as previsões que temos para o futuro, teríamos todo o gosto em reunir com a Novabase na data que vos for mais conveniente.

Para qualquer questão e para marcação da reunião não hesite em contactar-me via email ou telefone (ver assinatura do email).

Agradecidos pela atenção prestada e esperando uma resposta favorável, apresentamos os nossos mais cordiais cumprimentos.

Pela Equipa da SINFO,

Figura 3. Email Template do Contacto a Empresas

Annual				
Partnership Levels				
Item	Exclusive	Premium	Partner	Sponsor
+ Custom Post(s)	3	3	2	1
+ Event Sponsorship	3	2	1	1
+ Curricula	3	2	1	1
+ Logo on leaflets	L	M	S	x
+ Logo on standard rollups	L	M	S	x
+ Custom Activity	x	x	1	x
+ Activity on campus	2	1	x	x
+ Activity on company premises	2	1	x	x
+ Annual logo permanently on our website	M	S	x	x
+ Logo on SINFO's frame	1	x	x	x
+ Dinner with senior students and members of SINFO's team	1	x	x	x
Level's Price	3.500€	2.500€	1.500€	1.000€
Price sum of all individual items	6.750€	3.975€	2.250€	1.200€
Saving	-3.250€	-1.475€	-750€	-200€

Figura 4. Tabela de Pacotes Anuais

Main Event				
Partnership Levels				
Item	Diamond	Platinum	Gold	Silver
+ Curricula	1	1	1	1
+ Presentation	1	1	1	1*
+ Advertising Package	Exclusive	Maximum	Medium	Minimum
+ Stand and Stand ++	5 days	3 days	2 days	2 days*
+ + University pack	1	1	1	x
+ Activity Sponsorship	x	1	x	x
+ Keynote Sponsorship	1	x	x	x
+ Custom Activity	1	x	x	x
Level's Price	3.750€	2.500€	1.750€	1.250€
Price sum of all individual items	7.655€	4.595€	2.660€	1.360€
Saving	-3.905€	-2.095€	-910€	-110€

\* Choose just one: either a presentation or 2 days of stand.  
To the aforementioned values will be added the current VAT rates.

Figura 5. Tabela de Pacotes Main Event

Advertising				
Partnership Levels				
Item	Exclusive	Maximum	Medium	Minimum
+ Folder's documentation	1	1	1	1
+ Logo on Folders	L	M	S	S
+ Logo on the flyers	L	M	S	S
+ Presentation Posts	5	3	2	1
+ Logo on the website	L	L	M	S
+ Logo on the Showcase	L	M	S	S
+ Logo on the event rollups	L	M	S	x
+ Logo on tray mats	L	M	S	x
+ Logo on our Social Network's cover	L	M	x	x
+ Logo on our website (everywhere)	L	M	x	x
+ Logo T-shirt	L	M	x	x
+ Logo on online banners	L	M	x	x
+ Logo in our physical banners	L	M	x	x
+ Logo on posters	L	M	x	x
+ Logo during the break of our live stream	L	M	x	x
+ Logo on our live stream (At all times)	✓	x	x	x
+ Logo on pens	✓	x	x	x
+ Custom commercial	✓	x	x	x
Level's Price	2.500€	1.500€	600€	450€
Price sum of all individual items	3.505€	2.095€	910€	610€
Saving	-855€	-595€	-310€	-160€

Figura 6. Tabela de Pacotes de Advertising