

Derotino Fraga da Silveira Júnior

# **O Código da Felicidade**

A arte de desenvolver aplicações de alto valor agregado,  
escaláveis e confiáveis... Sendo feliz durante sua construção.

**Brasil**

**2016**

Derotino Fraga da Silveira Júnior

## **O Código da Felicidade**

A arte de desenvolver aplicações de alto valor agregado,  
escaláveis e confiáveis... Sendo feliz durante sua construção.

Projeto de implantação de estratégia de  
marketing para a Companhia de Proces-  
samento de Dados do Município de Porto  
Alegre - Procempa.

Instituto Educacional do Rio Grande do Sul - IERGS

Elaboração do Projeto de Marketing Digital

Professor: Marcelo Benites

Brasil

2016

# Lista de tabelas

Tabela 1 – Atividades Previstas . . . . .	19
Tabela 2 – Cronograma . . . . .	19

# Sumário

1	INTRODUÇÃO	4
2	JUSTIFICATIVA	5
3	OBJETIVOS	6
3.1	Objetivos Gerais	6
3.2	Objetivos Específicos	6
4	METODOLOGIA DA PESQUISA	8
5	REFERENCIAL TEÓRICO	9
6	PESQUISA	14
6.1	Públicos-alvo	15
6.2	Estudo do comportamento de buscas	16
7	PLANEJAMENTO	19
8	PRODUÇÃO	20
8.1	Compartilhamento de Código Livre	20
8.1.1	Criação de Repositórios Procempa	20
8.1.2	Bifurcação de Projetos	20
8.2	Resolução de Dúvidas	21
8.3	Blogs Pessoais	21
9	PUBLICAÇÃO	22
10	PROMOÇÃO	23
11	PROPAGAÇÃO	24
12	PERSONALIZAÇÃO	25
13	PRECISÃO	26
14	CONCLUSÃO	27
	Referências	28

# 1 Introdução

No presente cenário de constante evolução tecnológica, recursos cada vez mais limitados e cidadãos melhor informados e com necessidades crescentes, a Tecnologia da Informação firmou-se como um papel de destaque no apoio do crescimento e resolução de problemas das grandes cidades pelo mundo.

Nos últimos anos a Companhia de Processamento de Dados do Município de Porto Alegre - Procempa - colocou em prática diversas estratégias com o fim de potencializar projetos de melhorias para o cidadão e otimização de processos para potencializar o investimento público e garantir a transparência em seus processo.

Por ser uma companhia inovadora desde seu nascimento, o capital intelectual presente atualmente tem propiciado a entrega constante e satisfatória de melhorias para a cidade. Na empresa a experiência de colaboradores de longa data foi mesclada com o dinamismo de novos empregados, aprovados em concurso público em 2014, criando um ambiente de mudanças e melhorias constantes.

O presente trabalho buscará demonstrar estratégias de disseminação das tecnologias utilizadas pela empresa para alavancar a companhia como um centro de referência em metodologia e construção de software e incentivo à iniciativas da Prefeitura de Porto Alegre no sentido de atrair novas empresas, fornecendo apoio as comunidades de software livre, bem como dados públicos para incentivar investimentos e aplicativos que melhorem a vida do cidadão de Porto Alegre.

## 2 Justificativa

A Companhia de Processamento de Dados do Município de Porto Alegre - Procempa - foi fundada em 9 de setembro de 1977 e sempre foi reconhecida nacionalmente como referência em tecnologia das cidades. Em vários momentos a empresa ganhou renomados prêmios do setor tecnológico e foi expoente em tecnologias de ponta. No ano de 2014 a empresa definiu uma estratégia de crescimento, juntamente com a administração municipal, planejando e colocando em prática diversas ações que a colocaram em situação de prontidão para o atual momento e para as crescentes inovações do mercado. As principais ações foram:

- Execução de concurso público com a contratação de mais de 100 novos funcionários;
- Estruturação de processos internos de controle e administração, visando melhorias na gestão e transparência;
- Estabelecimento de gestão por metas e indicadores;
- Atualização das estruturas de suporte aos sistemas e servidores;
- Reforma das instalações visando a agilidade e conforto dos funcionários e
- Contratação de consultoria para apoiar a implantação de métodos ágeis.

Este cenário desenha-se perfeito para o início de uma estratégia de marketing para apoio a esta grande evolução e divulgação dos resultados obtidos com as estratégias. O foco destas estratégias será o fomento de soluções que possam ajudar a melhorar a vida do cidadão, seja fornecendo subsídios, como modelos, tecnologias, metodologias, etc, para novas *startups* no município, seja fornecendo novos serviços diretamente aos cidadãos, para melhorar o seu dia a dia. A proposta do tema, tendo a felicidade como foco, é trazer um excelente ambiente de desenvolvimento e prestação de serviços à comunidade. Neste planejamento a satisfação dos analistas, gestores, prefeitura e comunidade serão levadas em conta de forma equânime. Estas estratégias irão se basear em mídias sociais, estratégias de divulgação de informações, incentivo a produção de conteúdo pelos colaboradores, participação em comunidades livres, fornecendo e recebendo apoio das mesmas.

## 3 Objetivos

### 3.1 Objetivos Gerais

Estabelecer estratégia de marketing digital que possibilite à Procempa - Companhia de Processamento de Dados do Município de Porto Alegre - projetar-se como uma referência em tecnologia e processos de construção de software. Através da utilização de canais digitais de apoio a comunidades de desenvolvimento e redes sociais, contribuir para o desenvolvimento da cidade e contribuir com a melhoria dos serviços aos cidadãos.

### 3.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos deste planejamento são:

- Estabelecer estratégias e políticas institucionais de divulgação do trabalho tecnológico realizado na empresa;
- Criar plano de comunicação com o foco divulgar os projetos, metodologia e tecnologias utilizadas;
- Propor a utilização de ferramenta de blog a ser disponibilizado para os colaboradores, com foco na disseminação do conhecimento gerado pela empresa;
- Elaborar plano de endomarketing para demonstrar aos colaboradores os avanços recentes da companhia, visão de futuro e estímulo a participação nas comunidades propostas por este planejamento;
- Definir técnicas de palavras chave em mecanismos de busca para possibilitar uma boa colocação das informações geradas pela companhia;
- Criar comunidade de código aberto no site github.com, a ser disponibilizado conforme as políticas definidas nas políticas institucionais, para estímulo da participação dos desenvolvedores em comunidades de software livre;
- Desenvolver comunidades focadas nas tecnologias que sustentam a cidade, com o uso estruturado das redes sociais e a interação com outro polos e estruturas com o mesmo fim. Estas comunidades seriam criadas através das redes sociais Facebook e Twitter;

- Demonstrar formato de utilização da rede social [stackoverflow.com](https://stackoverflow.com) como forma de absorção e disseminação de conhecimento;
- Planejar indicadores que demonstrem a efetividade das ações em relação às estratégias da companhia;



## 4 Metodologia da Pesquisa

O trabalho será conduzido a partir das referências bibliográficas e com a utilização da metodologia Design thinking, proposta por [Brown \(2010\)](#):

O design thinking evoluiu de um início modesto: artífices como William Morris, arquitetos como Frank Lloyd Wright e *designers* industriais como Henry Dreyfuss e Ray e Charles Eames desejavam tornar o mundo mais acessível, belo e significativo.

Assim este trabalho seguirá de forma a buscar incessantemente a inovação e tornar o ecossistema da companhia melhor, com alguns passos propostos por [Brown \(2010\)](#):

- **Comece pelo início:** O design thinking começa com a divergência, a tentativa deliberada de expandir a variedade de opções ao invés de restringi-las.
- **Assuma uma abordagem centrada no ser humano:** Como o design thinking equilibra as perspectivas do usuário, da tecnologia e dos negócios, é, por natureza, integrador. Como ponto de partida, contudo, ele privilegia o usuário final.
- **Fracasse logo, fracasse com frequência:** O tempo até o primeiro protótipo é um bom indicativo da vitalidade de uma cultura de inovação. Com que rapidez as ideias são elaboradas de forma tangível, de modo que possam ser testadas e melhoradas? Os líderes devem incentivar a experimentação e aceitar que não há nada de errado com o fracasso, contanto que ele ocorra no começo e se torne fonte de aprendizado.
- **Procure ajuda profissional:** Eu não corto meu próprio cabelo nem troco o óleo do meu carro, embora, provavelmente, seja capaz disto. Em certas ocasiões, faz mais sentido sair de sua organização e buscar oportunidades de expandir o ecossistema de inovação.
- **Compartilhe a inspiração:** Não esqueça sua rede interna. Grande parte dos esforços relativos ao compartilhamento de conhecimento ao longo da última década se concentrou na eficiência. Talvez seja a hora de pensar em como suas redes de conhecimento sustentam a *inspiração*.

Com estes e outros preceitos iremos buscar um trabalho divertido e inovador sempre pensando na companhia como parte de um grande sistema que de acordo com [Brown \(2010\)](#) "Aos pensar em função do sistema como um todo as empresas podem se beneficiar de melhores oportunidades".

## 5 Referencial Teórico

Vivemos atualmente a era da participação e do marketing colaborativo (KOTLER, 2010). Com isto as estratégias devem levar em conta o novo consumidor, e cidadão, tecnologicamente incluído e com acesso a uma vasta quantidade informações, assim Kotler (2010) afirma:

Desde o início do ano 2000, a tecnologia da informação penetrou o mercado *mainstream*, transformando-se no que consideramos hoje a nova onda de tecnologia. [...] A tecnologia permite que os indivíduos se expressem e colaborem entre si. [...] Na era da participação, as pessoas criam e consomem notícias, ideias e entretenimento. A nova onda de tecnologia transforma as pessoas de consumidores em prosumidores.

Com este embasamento propor-se-á uma estratégia de envolvimento dos consumidores - sejam eles cidadãos, funcionários, participantes de comunidades de *software* de código aberto ou outras empresas, sejam elas públicas ou privadas - para que tornem-se os prosumidores propostos por Kotler (2010), que ajudam a construir a imagem e o produto da empresa. Este consumidor é definido por Torres (2009) como:

O consumidor on-line é a mesma pessoa, de carne e osso, que está na via real lendo uma revista ou assistindo televisão. Mas quando ele entra na Internet, quando ele está on-line, surgem comportamentos que muitas vezes ele não apresentava na vida real por estar limitado pelas restrições de tempo, espaço ou dinheiro.

Para estes novos consumidores o primeiro passo de uma boa estratégia, segundo Torres (2009), é definir o que ele quer:

Em primeiro lugar, pense que [...] o consumidor não está na Internet para fazer "a mesma coisa" que fazia em outra mídia. [...] Em segundo lugar, é necessário lembrar que o consumidor está fazendo conectado junto ao seu computador. [...] O consumidor quando está conectado a internet tem basicamente três desejos, três necessidades que são como um farol-guia e nos ajudam a entender seu comportamento. Estas três necessidades, criadas e satisfeitas pelo próprio consumidor, são: informação, diversão e relacionamento.

Tendo em vista o foco neste novo consumidor utilizaremos como base do plano a metodologia dos 8 Ps propostas por Adolpho (2011):

A metodologia dos 8 Ps faz com que a empresa mantenha o foco no método, no conceito, no que deve ser feito. As ferramentas que serão utilizadas para isso podem ser quaisquer que sirvam às definições da empresa a respeito de sua estratégia digital. Hoje pode ser o Twitter,

amanhã pode ser qualquer outra que apareça com o mesmo propósito da comunicação imediata, assim como, para determinadas pessoas, ontem era o Orkut e hoje é o Facebook. As ferramentas mudam a todo momento. A cada semana aparece alguma nova funcionalidade, um novo site. Repito: a ferramenta, se é Twitter ou Facebook, não é importante. O importante é entender o conceito de cada P e, ao chegar a hora dele, olhar para o mercado e ver o que há disponível que mais se adapte a sua meta.

**Primeiro P: Pesquisa**, neste P estabeleceremos uma pesquisa para definir o cliente o ambiente da empresa e quais dados são relevantes para alavancarmos as ações da empresa, tem em mente o que [Adolpho \(2011\)](#) preconiza:

"O consumidor do novo século baseado na tecnologia da informação é muito mais ativo porque tem as ferramentas para tal. [...] À medida que ele faz tudo isso, ele se expõe. Ele deixa muitos rastros. A grande diferença da internet para todos os outros ambientes é que na internet tudo pode ser medido. Esses rastros podem ser lidos e pesquisados."

**Segundo P: Planejamento**, nesta fase será elaborado um conjunto detalhado de ações a partir dos dados coletados na primeira etapa, conforme [Adolpho \(2011\)](#):

De posse das informações descobertas no 1º P, do conhecimento de como age o consumidor no meio online, do que os outros membros da equipe fazem e sabendo de forma e sabendo de forma clara qual a missão crítica do site, parte-se para elaborar um documento que será a diretriz de todo o projeto. A equipe fará o planejamento de marketing digital que será seguido até sua conclusão.

Neste ponto iremos tratar dos valores da empresa e as diretrizes, segundo as quais o trabalho será pautado. [Kotler \(2010\)](#) estabelecem dos tipos de valores, os compartilhados, relativos a marca, e o comportamento usual dos empregados. Segundo o mesmo:

Desenvolver uma cultura corporativa significa alinhar os valores compartilhados com o comportamento usual. Em outras palavras, significa demonstrar os valores no comportamento no dia a dia da empresa. A combinação de valores e comportamento dos empregados deve refletir a missão da marca da empresa. É importante que os empregados ajam como embaixadores dos valores para transmitir a missão da marca aos consumidores.

**Terceiro P: Produção**, fase de preparar a tecnologia de compartilhamento de conteúdo para suportar as estratégias e ações definidas no 2º P de [Adolpho \(2011\)](#).

Nesse "P" você irá otimizar o código de seu site para mecanismo de busca de modo a se posicionar nas primeiras colocações dos resultados do Google, e com isso atrair o enorme tráfego de consumidores que pesquisam no Google. O 3º P se concentra na estrutura do site, em suas funcionalidades. [...] Em suma, no 3º P você aprenderá a ter um

site pronto para ser uma plataforma de negócios, porém, ainda será um carro de Fórmula 1 sem o que faz ele de fato funcionar - a gasolina.

**Quarto P: Publicação**, neste P iremos criar o conteúdo para divulgação das ações da companhia nas suas comunidades. Segundo [Adolpho \(2011\)](#):

O site para que tenha uma taxa de conversão alta, deve ser relevante para o público-alvo e [...] relevância se constrói com conteúdo. A percepção das pessoas com relação a sua empresa será construída pelo conteúdo que ela apresenta a respeito das próprias pessoas. Os consumidores querem ver algo que diga respeito a eles, não à empresa.

Iniciaremos com a criação do conteúdo de marketing da missão da empresa, para que seja possível atrair o consumidor, segundo [Kotler \(2010\)](#):

Para fazer o marketing da missão da empresa ou do produto junto aos consumidores, as empresas precisam oferecer uma missão de transformação, criar histórias atrativas em torno dela e envolver os consumidores em sua concretização.

Além do institucional, partiremos para a criação de blogs pessoais dos colaboradores, seguindo as regras e valores da companhia, para que possam expressar suas criações e trabalhos, baseando-se no relato de [Kotler \(2010\)](#):

A popularidade dos blogs e do Twitter chegou ao mundo corporativo. A IBM, por exemplo, estimula seus funcionários a criar blogs específicos em que podem falar livremente sobre a empresa, desde que sigam determinadas diretrizes. Outro exemplo é a General Electric, que criou o Tweet Squad, um grupo de jovens empregados que treinam empregados mais velhos, ensinando-os a usar mídias sociais.

Este ponto é defendido por [Kotler \(2010\)](#):

Diz um provérbio chinês: *"Conta-me e eu esquecerei, mostra-me e talvez eu me lembre; envolva-me e eu entenderei."* Isto é relevante para o *empowerment* do funcionário. Os empregados precisam estar envolvidos e precisam ter autonomia para agir. Os valores da empresa mudaram sua vida. Agora, é sua vez de mudar a vida dos outros. Trata-se de criar uma plataforma a partir da qual os empregados possam fazer a diferença.

Unindo estas duas comunidades, a externa a companhia e os colaboradores, obteremos os melhores resultados, de acordo com [Kotler \(2010\)](#): "O marketing de seus valores junto aos empregados é tão importante quanto o marketing da missão junto aos consumidores." Esta será a orientação para os conteúdos a serem gerados, sempre de forma colaborativa e inovadora, conforme [Kotler \(2010\)](#): "A colaboração também pode ser a nova fonte de inovação."

**Quinto P: Promoção** é fase de executar as ações planejadas para a divulgação dos conteúdos da companhia, usando os consumidores como veículos, de acordo com [Kotler \(2010\)](#):

A estratégia de transformar o consumidor em veículo é uma das mais eficazes que se tem em termos de resultados finais de vendas e construção de marca, porém não é um trabalho que traga ação rápida. O tempo de maturação pode ser de meses para que a marca se espalhe. É lógico que isso depende da força que a sua marca já tem no mercado, da relevância da campanha para o público-alvo, da qualidade do conteúdo ao qual ela remete e vários outros fatores que farão com que sua campanha de web 2.0 dê resultados mais lentamente ou não.

Para isto devemos criar materiais de propaganda, focados em cada canal, fortalecendo a marca e fomentando a criação de relacionamento com a companhia.

**Sexto P: Propagação** No atual cenário de internet a simples propaganda não mais tem o mesmo efeito, assim é necessário que a propagação do boca a boca leve nosso conteúdo, até atinja massa crítica suficiente para torna-se viral e possa atingir o maior número de pessoas, mesmo sem novos esforços. Para [Kotler \(2010\)](#):

Será no 6º P, por meio da comunicação pessoa a pessoa, que sua marca ganhará reputação (palavra essencial na nossa economia da transparência). É na comunicação viral feita pelos consumidores que sua marca chegará aos recônditos do mercado e atingirá de forma muito mais barata, lucrativa, eficiente e confiável consumidores de todos os segmentos possíveis. A propagação é a chave do marketing viral [...]

Para fins de permitir este compartilhamento e propagação dos conteúdos serão baseadas nos estudos de [Gladwell \(2002\)](#) sobre a propagação de ideias como sendo epidemias. Segundo o mesmo, em algumas condições, há um ponto de desequilíbrio em que pequenas ações se tornam uma grande epidemia, propagando o conteúdo como se fosse um vírus. Para isto existem regras, segundo [Gladwell \(2002\)](#): "As três regras do Ponto de Desequilíbrio - a Regra dos Eleitos, o Fator de Fixação, o Poder do Contexto". Com isto devemos direcionar os conteúdos para:

- *Regra dos eleitos*: Focar a divulgação inicial em pessoas com potencialidade de disseminação e que sejam referências nas áreas específicas.
- *Fator de fixação*: Os conteúdos tem que ser relevantes e tratados de forma adequada a cada canal. Além de ter componentes que facilitem a fixação do seu conteúdo.
- *Poder do contexto*: Sejam publicadas no contexto correto, ou seja, se técnica dentro dos congressos, se melhorias para o cidadão nas fretes do Orçamento

Participativo. Neste ponto devemos concentrar os esforços de divulgação onde o público alvo se encontra.

**Sétimo P: Personalização** Os conteúdos devem ser personalizados, pois os prosumidores (KOTLER, 2010) assim o exigem e segundo Kotler (2010):

O seu site, porém, pode ter uma excelente memória se for programado para isso (e planejado lá no 2º P). Para se relacionar com as pessoas você adapta o seu comportamento de acordo com a pessoa com a qual está falando. A sua marca, para se relacionar na internet, deve fazer o mesmo. A personalização deve passar por todas as etapas da sua ação de internet. Desde a navegação do usuário até o e-mail que envia para ele. Segmentar o mercado é funcional para isso - o que veremos. O ideal é que você faça uma micro segmentação no âmbito do consumidor.

Para permitir a personalização deveremos segmentar as publicações e direcioná-las a cada mídia e público, além de permitir ao consumidor que selecione os conteúdos que quer, a frequência e como o quer. Este ponto é de fundamental importância, pois segundo Torres (2009) toda a interação deve ser consentida:

Talvez a regra de ouro do uso da Internet é que qualquer interação deve ser consentida. Embora os piratas da Internet, os spammers e hackers, tenho mostrado caminhos duvidosos para ganhar dinheiro, quando falamos em marketing e publicidade e, portanto, em marcas e empresas reais, não podemos cair na tentação de invadir o ambiente do usuário sem consentimento.

**Oitavo P: Precisão:** Para um efetivo retorno e avaliação de desempenho das estratégias aplicadas, faz-se necessária a criação de indicadores que sirvam tanto para este fim quanto para projetar novas ações. Kotler (2010) coloca que:

Não medir os resultados obtidos depois de uma ação é andar cego a 180 km/h em uma estrada cheia de curvas. [...] A chance de você fazer algo errado é enorme. Não faz mais sentido não mensurar resultados, uma vez que agora as empresa têm a possibilidade de fazê-lo. [...] Só assim você poderá fortalecer o que deu certo e eliminar o que não deu, aumentando sua margem de acerto ao longo do tempo.

Nesta fase serão criado e implantados indicadores estratégicos e operacionais da efetividade do que está sendo aplicado, gerando planos de ação para cada um dos mesmos.

## 6 Pesquisa

A Procempa é uma empresa pública que foca unicamente no apoio à Prefeitura Municipal de Porto Alegre, em suas necessidades de tecnologia da informação. Em diversos níveis da administração pública se vale destas estruturas como forma de alavancar projetos estruturantes de interesse social. A exemplo de outras companhias, com este mesmo fim, temos o SERPRO no Governo Federal, a Procergs no âmbito estadual, a Prodabel que apoia a Prefeitura Municipal de Belo Horizonte (MG).

O objetivo da empresa não visa o lucro financeiro ou a obtenção de novos clientes, mas a promoção da melhor estratégia tecnológica para alavancar as ações da Prefeitura. Com isto nosso objetivo no presente planejamento será fomentar uma comunidade tecnológica que irá proporcionar colaborações para os projetos da companhia, além de disseminar o conhecimento gerado com os cidadãos. Estes conhecimentos poderão alavancar várias iniciativas de negócio na cidade, melhorando o bem estar dos cidadãos.

## 6.1 Públicos-alvo

Os públicos alvo que trabalharemos neste cenários serão os colaboradores, formadores de opinião na administração municipal, comunidades de software livre e o cidadão de Porto Alegre. Cada um com suas necessidades e anseios perante a tecnologia, assim precisamos equalizar estas percepções para promover a felicidade de forma unanime entre os públicos.

Os colaboradores da Companhia são pessoas de alto nível intelectual, com estabilidade financeira e no trabalho. Em 2015 mais de cem novos colaboradores foram contratados a partir do concurso público realizado no final de 2014, estes são fortemente motivados pelo desafio tecnológico e pela satisfação em suas carreiras pelo reconhecimento público de seu trabalho.

Os formadores de opinião, são pessoas altamente engajadas na gestão pública que buscamos o melhor cenário de aplicação dos recursos e a transparência em suas ações. Estes possuem uma boa capacidade de articulação política para apoiar o atingimento dos objetivos delimitados pelo planejamento de governo e os compromissos públicos assumidos pela administração municipal.

Comunidades de software livre são compostas por pessoas altamente engajadas na defesa da liberdade utilizar, estudar, alterar e melhorar softwares, bem como na garantia do compartilhamento de conhecimento em suas redes. Seus integrantes, via de regra, são muito passionais e críticos à mudanças de estratégias ao mesmo tempo que são árdus colaboradores em projetos que acreditam.

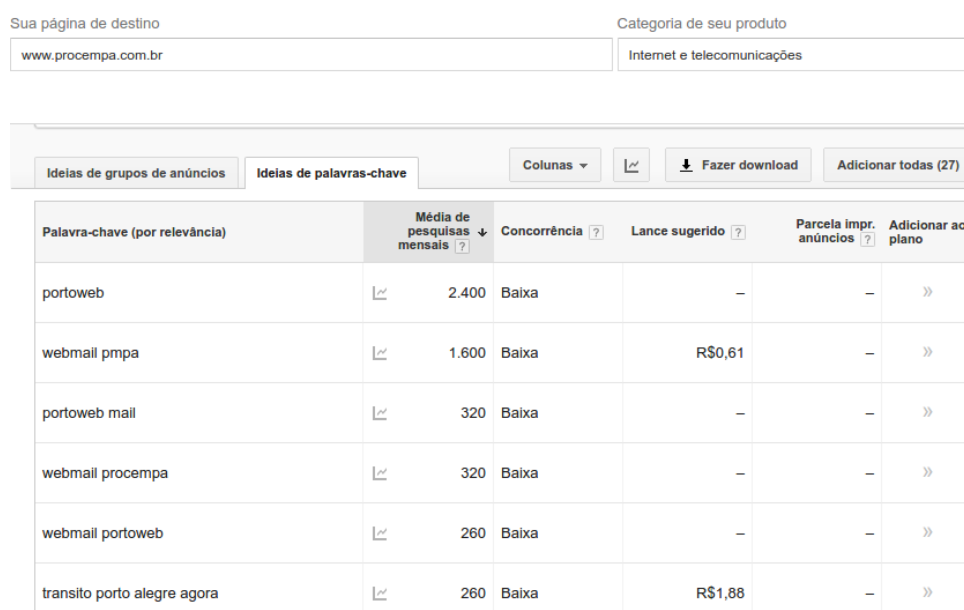
Em foco de todas as estratégias públicas, o cidadão sempre deve ser o maior beneficiado. Seus anseios são pela transparência no trato da coisa pública e por melhores serviços disponíveis. Com a correta aplicação de estratégias redundará em melhores serviços. A abertura de dados, amplamente utilizada na Prefeitura tendo rendido prêmios de transparência em nível nacional, será um incentivo para que iniciativas de novos aplicativos e serviços à população.

Estes diferentes públicos irão requerer diferentes estratégias de divulgação do capital intelectual disponível atualmente na Procempa. Estabelecer-se-á canais e estratégias para cada público e quais informações são relevantes e agregam valor, com isto proporcionar a felicidade de forma igualitária entre todos.



## 6.2 Estudo do comportamento de buscas

As buscas por palavras-chave estão diretamente ligadas aos anseios dos públicos que queremos atingir. Iniciaremos verificando as tendências de buscas que levam para o site institucional da Procempa atualmente. Conforme a Figura 1 o termo que mais leva ao site é o PortoWeb, serviço desativado e serviços relacionados à Prefeitura, como webmail e trânsito.



Sua página de destino:  Categoria de seu produto:

Palavra-chave (por relevância)	Média de pesquisas mensais	Concorrência	Lance sugerido	Parcela impr. anúncios	Adicionar ao plano
portoweb	2.400	Baixa	—	—	»
webmail pmpa	1.600	Baixa	R\$0,61	—	»
portoweb mail	320	Baixa	—	—	»
webmail procempa	320	Baixa	—	—	»
webmail portoweb	260	Baixa	—	—	»
transito porto alegre agora	260	Baixa	R\$1,88	—	»

Figura 1 – Tendências de Busca Site Procempa

Para atrair novos públicos para o site devemos estabelecer novas palavras para nortearem os conteúdos para o público que queremos atingir. Os formadores de opinião devem buscar por boas práticas na gestão pública, assim produziremos artigos para publicizar as ações de gestão ágil de projetos que temos implementado na companhia. Assim, conforme a Figura 2, deveremos promover conteúdos contendo a palavra chave "Gestão Pública" e seus derivados para melhor ranquearmos nas pesquisas.

Comunidades de software livre buscarão por iniciativas de código aberto para utilizar em seus próprios projetos. Assim temos que focar em geração de conteúdo útil através do site [GitHub \(2016\)](#) e suas ferramentas como compartilhamento de código e participação em projetos que são parte do dia a dia dos colaboradores. Como vemos na Figura 3, atualmente a Companhia possui somente um repositório, já com 8 estrelas mesmo sem nenhum foco de divulgação.

O cidadão da cidade busca por serviços e informações sobre a transparência no trato da coisa pública. Para este público focaremos na parte dos serviços ao cidadão. Como um dos principais serviços com impacto e atendimento direto ao morador ou visitante da cidade, os acessos gratuitos à internet através do [Porto... \(2016\)](#), para

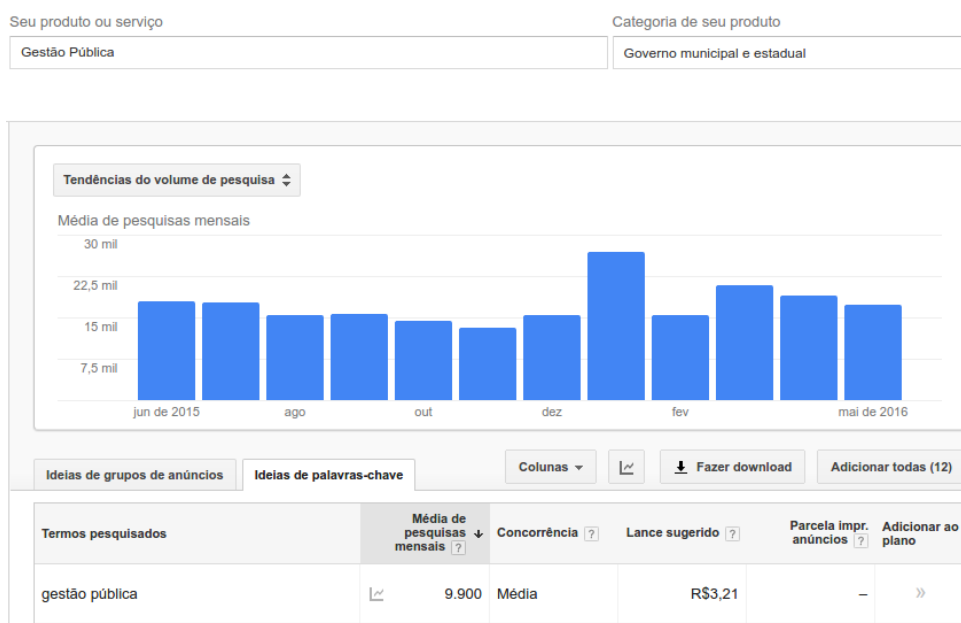


Figura 2 – Palavra Chave Gestão Pública



Figura 3 – Repositório de Código Procempa no GitHub

melhor divulgar esta estratégia o foco será na palavra "Wifi Grátis", conforme as projeções da Figura 4.

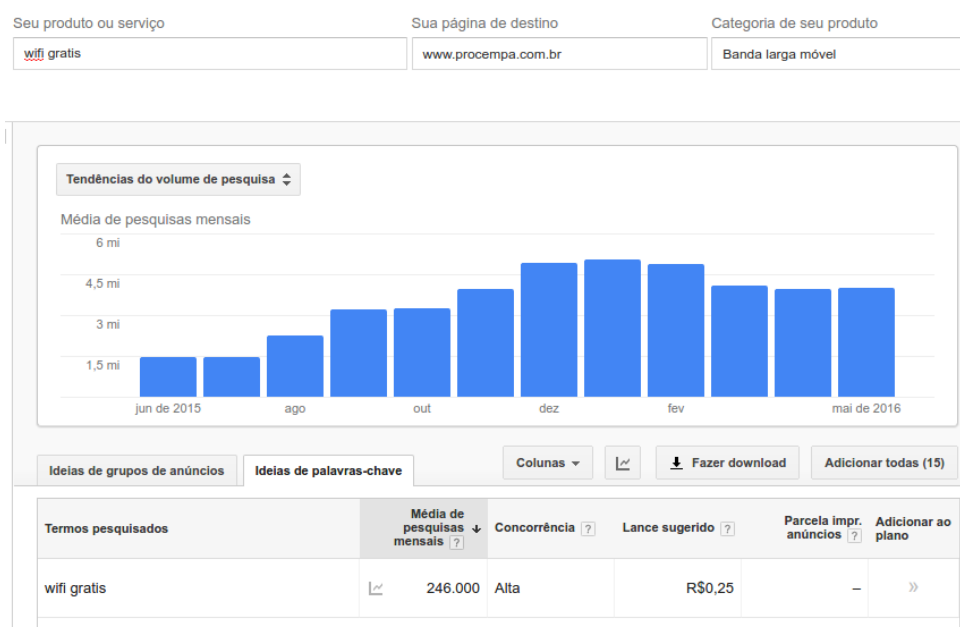


Figura 4 – Tendências da Palavra Chave Wifi Grátis

## 7 Planejamento

Visando atingir os objetivos propostos apresenta-se um planejamento de atividades a ser realizado no âmbito da Procempa. Estas atividades e o cronograma estão ilustrados nas tabelas 1 e 2, respectivamente.

Tabela 1 – Atividades Previstas

<b>Atividades</b>	<b>Descrição</b>
<b>A</b>	Apresentação do Planejamento.
<b>B</b>	Criação das estruturas levantadas pela pesquisa.
<b>C</b>	Produção de conteúdo.
<b>D</b>	Monitoria dos resultados.
<b>E</b>	Divulgação de resultados.

Tabela 2 – Cronograma

<b>Atividades</b>	<b>Ago/16</b>	<b>Set/16</b>	<b>Out/16</b>	<b>Nov/16</b>	<b>Dez/16</b>
<b>A</b>					
<b>B</b>					
<b>C</b>					
<b>D</b>					
<b>E</b>					

## 8 Produção

O foco da produção de conteúdo pela Procempa serão conteúdos relevantes à comunidades de desenvolvedores de sistemas, preferencialmente livres, focados na solução de problemas comunitários e melhorias nos processos de construção de *software*. Este conteúdo será gerado pelos colaboradores da companhia, levando em consideração as diretrizes fixadas no manual de comunicação, que serão estimulados por campanha de *endomarketing*. Esta campanha será divulgada através da intranet da empresa, e-mail institucional e quadros existentes na companhia. Serão disponibilizadas três canais de comunicação, que serão o sitio <http://github.com/procempa> para compartilhamento de código, o sítio <http://stackoverflow.com> para auxílio na resolução de dúvidas de outros desenvolvedores além de blogs pessoais vinculados à companhia, como por exemplo: <http://www.procempa.com.br/blogs/derotino.junior>.

### 8.1 Compartilhamento de Código Livre

O sitio GitHub é um repositório de código aberto, utilizado por mais de trinta e oito milhões de projetos ao redor do mundo. Grandes comunidades de software livre tem seus fontes hospedados nesta plataforma. A criação de conteúdo neste sitio se dará por dois métodos:

#### 8.1.1 Criação de Repositórios Procempa

A criação de repositórios próprios da Procempa será com trechos reutilizáveis de projetos que não interfiram em sigilo da Prefeitura ou que exponham vulnerabilidades de segurança.

Estes projetos tem que ter sentido fora da estrutura de projeto e ter documentação básica necessária para sua utilização. A publicação dos mesmos deverá ser precedida de alinhamento com as divisões de apoio de tecnologia e componentização do departamento de sistemas.

#### 8.1.2 Bifurcação de Projetos

Com a estratégia de apoio e devolução das colaborações que a Procempa recebe através de códigos livre utilizados, os colaboradores devem ser estimulados a bifurcar projetos de software livres que estiverem utilizando no âmbito de suas tarefas para proposição de melhorias e correções.

## 8.2 Resolução de Dúvidas

O sítio StackOverflow direciona-se a ser um repositório de perguntas e respostas a cerca do desenvolvimento de software nas mais diversas tecnologias. A cada resposta, ou validação de um dada por outro participante, o usuário adquire pontos e medalhas que o estabelecem como referencial em uma tecnologia. Esta estratégia, também conhecida como *gamification*, acaba por gerar grande engajamento dos desenvolvedores. A estratégia é estimular aos colaboradores a criarem perfis profissionais e o utilizarem para interagir com o sítio, criando conteúdos relevantes para a comunidade das tecnologias utilizadas na empresa.

## 8.3 Blogs Pessoais

Deve-se estimular os colaboradores para que mantenham atualizados blogs pessoais relatando novidades e dificuldades encontradas no dia a dia dos projetos. Compartilhar formas de otimização de processos, sistemas e outros assuntos relativos aos interesses da companhia.

Estes conteúdos devem ser orientados a melhorar o ranqueamento das páginas em mecanismos de busca, como o Google, além de serem referências para pesquisas de cidadãos e empresas interessadas nas tecnologias em uso pela Procempa.

## 9 Publicação

Nesta função do marketing digital visamos definir a estratégia de publicação do conteúdo gerado. Assim os blogs deverão ser disponibilizados para o público com uma frequência a ser definida por cada colaborador, mas monitorada pela gestão de conteúdo da companhia, hoje de responsabilidade da comunicação social. Em um intervalo mensal serão divulgados os números das ações da Procempa para o público interno e clientes, com a relevância da mesma no cenário de atuação.

Os endereços da Procempa nos sites de conteúdo, definidos anteriormente, deverão ser divulgados no sítio principal da companhia, além dos indicadores de relevância obtidos em cada um dos mesmos. No mesmo sítio deverão ser disponibilizadas as ligações para os blogs dos colaboradores com suas biografias profissionais e conteúdos abordados.

## 10 Promoção

No cenário de redução de custos atualmente vigente em todos os municípios da federação, a Procempa também tem feito sua parte com melhorias de gestão e contingenciamento de despesas. Assim este planejamento não proporá campanhas com dispêndio financeiro direto para a companhia.

O foco da promoção será estratégias para melhorar a otimização em mecanismos de busca para ganho de pontuação orgânica, sem a necessidade de campanhas pagas para tal. Além destas otimização a relevância dos conteúdos postados nos sítios elencados anteriormente neste plano levarão a companhia a um excelente posicionamento utilizando-se da propaganda do boca-a-boca.



# 11 Propagação

A propagação visa atrair nosso público alvo para as redes de colaboração que intentamos montar. Para este fim contaremos com a página oficial da empresa no Facebook que terá publicações contantes de conteúdo gerado pela companhia nos outros meios, além da divulgação dos blogs de colaboradores. O Twitter, por requerer alocação de pessoas de forma mais intensa para sua utilização não será utilizado neste primeiro planejamento.

Serão geradas *releases* de imprensa mensais, a serem disponibilizadas na sala de imprensa do sítio institucional da companhia, com os principais feitos nas mídias propostas por este plano e a relevância destes para os cidadãos.

A participação de colaboradores como palestrantes em eventos de comunidades de software livre, como o Fórum Internacional de Software Livre, deve ser incentivada e as mensagens a serem transmitidas devem estar de acordo com este planejamento e o conteúdo gerado pelo mesmo no seu blog pessoal.

## 12 Personalização

Neste item do planejamento estão previstas a possibilidade de assinatura de conteúdo publicados nos blogs, bem como a de anúncios da empresa. Assim devemos ter uma frequência mensal de envio de informações, de acordo com a solicitação dos usuários, para cada público conforme a relevância para estes.

Estes conteúdos devem ser produzidos pela Divisão de Comunicação Social juntamente com as áreas de apoio do Departamento de Sistemas, com conteúdos personalizados para cada público e chamamentos para ações da companhia e divulgação de dados que permitam a fiscalização da comunidade dos atos praticados no âmbito do Departamento.

## 13 Precisão

Os resultados das estratégias apontadas neste planejamento serão monitoradas através da ferramenta de análise de dados do Google, *Google Analytics*, assim medindo os resultados de cada conteúdo gerado e sua colocação em relação aos demais. A partir destes dados serão tomadas ações contínuas de melhoria e fomento de informações mais relevantes para nossos públicos.

## 14 Conclusão

O momento indica que desenvolver software passa a ser um exercício de criação, muito mais do que técnica, e a computação passa a ser um meio e não o fim. O computador e todo seu poder de processamento, passa a ser ferramenta, assim como o cinzel na mão de Michelangelo. Para que a mente tenha esta capacidade de criação é fundamental que a liberdade e a responsabilidade sejam cláusulas pétreas nas equipes e a comunicação e acesso a informação estejam no centro das estratégias.

A proposição para este cenário é o estudo da arte de desenvolver aplicações de alto valor agregado, escaláveis e confiáveis, sendo feliz durante sua construção. Para isto precisamos colocar os valores humanos sempre em primeiro lugar, investir fortemente em formação técnica, tendo em mente que essa é apenas o meio nunca o fim, buscar qualificação emocional e, principalmente, buscar o que nos faz feliz. Sabe-se que as dificuldades do caminho não são pequenas, mas a persistência, foco e treinamento nos levarão a construir nosso próprio David, trazendo à vida aplicações úteis e que possam agregar valor à sociedade e satisfação ao seu criador.

Neste planejamento buscamos demonstrar como o empoderamento dos colaboradores pode melhorar sua produtividade e alavancar a Companhia ao patamar de referência em construção de software e processos. A base de todo o que precisamos para isto já está disponível em larga quantidade de patrimônio intelectual gerado a cada dia pelas equipes. Assim somente precisamos apor os trilhos para que essa grande locomotiva de conhecimento possa acelerar resultados tangíveis para todos, sejam eles a Prefeitura, os cidadãos ou as comunidades de software.

# Referências

ADOLPHO, C. *Os 8 Ps do Marketing Digital: O guia estratégico de marketing digital*. [S.l.]: Novatec - São Paulo, 2011. Citado 3 vezes nas páginas 9, 10 e 11.

BROWN, T. *Desing Thinking: uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias*. / Tim Brown com Barry Katz; tradução Cristina Yamagami. [S.l.]: Elsevier - Rio de Janeiro, 2010. Citado na página 8.

GITHUB. 2016. <<https://github.com/>>. Accessed: 2016-06-26. Citado na página 16.

GLADWELL, M. *O Ponto de Desequilíbrio: pequenas coisas fazem uma grande diferença*. [S.l.]: Rocco - Rio de Janeiro, 2002. Citado na página 12.

KOTLER, P. *Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano* - Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan. [S.l.]: Elsevier - Rio de Janeiro, 2010. Citado 5 vezes nas páginas 9, 10, 11, 12 e 13.

PORTO Alegre Livre. 2016. <[http://www2.portoalegre.rs.gov.br/poalivre/default.php?p\\_secao=6](http://www2.portoalegre.rs.gov.br/poalivre/default.php?p_secao=6)>. Accessed: 2016-06-26. Citado na página 16.

TORRES, C. *A Bíblia do Marketing Digital: tudo o que você queria saber sobre marketing e publicidade na internet e não tinha a quem perguntar*. [S.l.]: Novatec - São Paulo, 2009. Citado 2 vezes nas páginas 9 e 13.