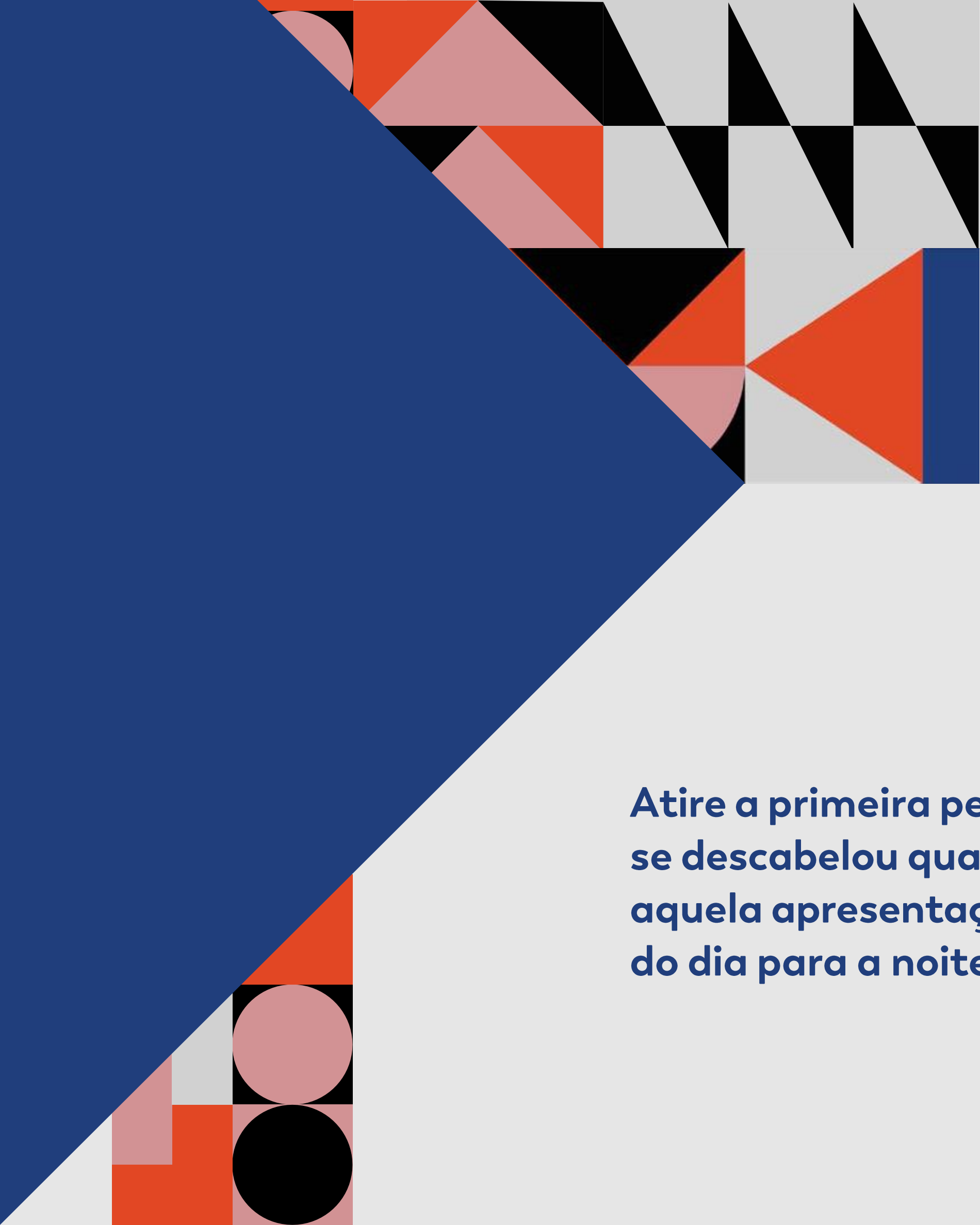




**PPT
ZEIROS**



**QUANDO COMPRAR
E O QUÊ?**



Atire a primeira pedra quem nunca se descabelou quando o chefe pediu aquela apresentação, praticamente do dia para a noite.

Eis que podem ter surgido as seguintes dúvidas:

Será que tento fazer ou será que contrato?

Se for contratar, quem eu contrato? Onde eu contrato?

Quanto será que custa? Será que posso gastar verba da área?

Será que uma pessoa só dá conta de fazer pesquisa, roteiro e design. Ou eu preciso contratar mais gente?

É bem importante termos conhecimento prévio sobre apresentações, mesmo que não exista nenhuma necessidade de desenvolvimento ou intenção de contratação de fornecedores no momento. Ninguém sabe o dia de amanhã, não é mesmo?

Nos próximos parágrafos, você irá conferir uma análise sobre as modalidades de contratação para ajudar a decidir pelo melhor formato. Passaremos por momentos como:

- 1 Quando precisamos contratar um profissional *freelancer*;
- 2 Quando é mais interessante pensar na contratação de uma agência;
- 3 Quando o melhor é montar uma equipe dentro da empresa (*in house*);
- 4 Quando pode ser mais interessante investir em cursos para desenvolvimento de novas habilidades pessoais;
- 5 Quando a melhor opção é contratar *squads* e profissionais temporários, em plataformas de talentos abertos.

Adicionalmente, entenderemos também:

- 1 Quando podemos usufruir de inteligências artificiais;
- 2 Quando comprar templates e modelos prontos de slides.

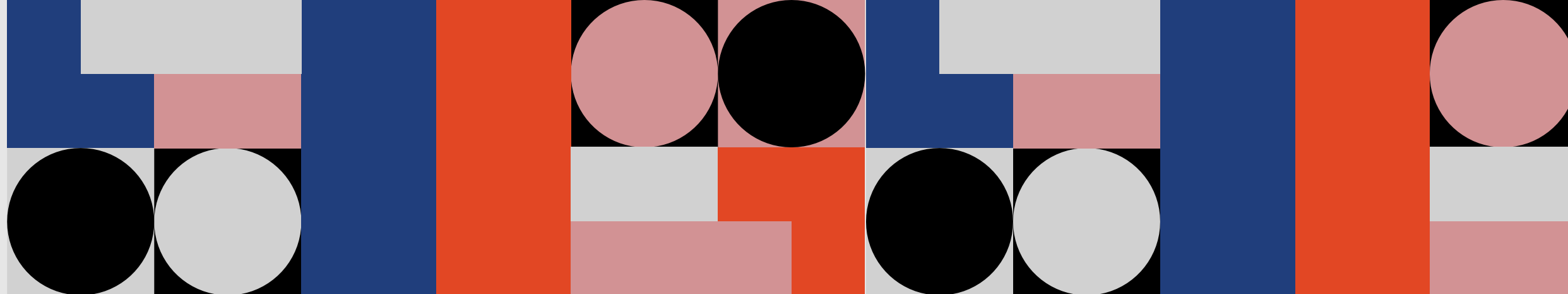
Saber o que escolher, quando esperar e como abordar são **essenciais** para investir bem dinheiro e tempo.



Freelas

Um *freelancer* é um profissional autônomo, independente e temporário, sem relação fixa de empregabilidade com nenhuma empresa. De acordo com as próprias escolhas de vida, possuem perfis e dinâmicas de trabalho diferentes. Podemos exemplificar alguns:

- 1 O primeiro perfil possui emprego fixo e só faz *freela* fora do horário comercial, em feriados e/ou fins de semana. Normalmente, utiliza a prestação de serviços como uma “renda extra”. Só trabalham por projetos;
- 2 O segundo perfil permanece períodos maiores prestando serviços para algumas organizações, sem que estabeleça vínculo empregatício, e é remunerado normalmente por tempo de contratação, podendo desenvolver vários projetos enquanto o contrato estiver vigente. É um perfil propício para contratações fixas, se houver compatibilidade de interesses;
- 3 O terceiro perfil escolhe o trabalho *freelancer* como estilo de vida, pela autonomia e flexibilidade. Normalmente, só oferece seus serviços por projetos e dentro do horário comercial. Nesse perfil, vemos uma subdivisão: um que prefere só atender projetos dentro da própria especialização técnica e o outro, que acaba se tornando o que chamamos de “eugência”: abraçando projetos mais complexos, que demandam especializações além da sua própria e exige o gerenciamento de outros profissionais para realizar entregas acordadas. Este perfil, se já possuir atuação consolidada no mercado, dificilmente aceita propostas para trabalhos fixos.



Quando contratar?

- 1** O **primeiro perfil**, se você precisar de um profissional com uma especialização técnica e já possuir etapas, fluxos e prazos bem definidos. Deverá conseguir manter comunicação e operação assíncronas (ou seja, que não seja em tempo real) e, preferencialmente, entender que para que as entregas sejam mais assertivas, será melhor planejar a contratação de especialistas diferentes para necessidades diferentes. (Nem sempre um *freela* faz conteúdo e design, por exemplo). Normalmente, exige que o gerenciamento do projeto seja feito por alguém interno, centralizando todo o processo e garantindo alinhamento e qualidade de entrega;
- 2** No caso do **segundo perfil**, que trabalha por períodos maiores e em horário comercial, é indicada a contratação quando você precisar de alguém “extra” no seu quadro de colaboradores. São aqueles momentos de “alta”, caso o seu negócio possua sazonalidades, ou mesmo para substituição de funcionários em licença saúde/ maternidade, etc.;
- 3** O **terceiro perfil** é o *freelancer* indicado para quando você precisar de alguém que auxilie a gerenciar outros profissionais na entrega de um projeto completo e mais complexo.

PRÓS

- 1** Não gera vínculo empregatício, nem encargos trabalhistas (na modalidade PJ – Pessoa Jurídica);
- 2** Profissionais ultraespecializados se tornam financeiramente acessíveis em contratações por projetos ou por períodos;
- 3** Possibilidade de contar com profissionais que contribuam com uma visão de fora da empresa, o que enriquece os projetos;
- 4** Contratação extraordinária de profissionais/equipes que eventualmente atuarão fora do horário convencional para entregas com pouco prazo;
- 5** Alternativa para redução de custos totais de produção/desenvolvimento.



CONTRAS

- 1** Demanda maior organização operacional na hora de lidar com a integração entre colaboradores fixos e temporários;
- 2** Nem sempre os profissionais preferenciais estão disponíveis para re-contratações em outros períodos;
- 3** Manutenção de recrutamento intermitente para avaliação de perfis compatíveis ou dificuldade de encontrar (em urgência) especialistas, principalmente em negócios que possuem sazonalidade;
- 4** Nem sempre um freelancer tem alinhamento com a cultura da organização contratante;
- 5** Limitações quanto aos prazos de pagamento, com possibilidade de acréscimo de taxas de financiamento, por repasses bancários;
- 6** Pouca flexibilidade de entrega em prazos fixos, quando há alteração drástica de briefing;
- 7** Nem sempre aceitam executar qualquer tipo de projeto/segmento por alinhamento de princípios;
- 8** Alguns freelancers podem não ser capazes de entregar qualquer tipo de necessidade em criação sozinhos, por serem especializados em produtos ou segmentos específicos.

Agência

Uma agência pode tanto representar profissionais especializados por projeto, intermediando a contratação e os acordos de pagamentos, quanto ter uma equipe com bons talentos para atender contas e clientes fixos e/ou recorrentes.

Quando contratar?

Em apresentações, vale contratar uma agência quando o seu projeto possui alta complexidade de execução, pouco tempo para desenvolvimento e a necessidade de prazos longos de pagamento. Ou, ainda, quando não existe tempo para triar profissionais / agências para o perfil de criação necessário, pois as agências acabam entregando quase todos os tipos possíveis de criação.

PRÓS (AGÊNCIAS DE GRANDE PORTE)

- 1 Maior capacidade de entrega de projetos de alta complexidade x menor tempo;
- 2 Negociações com prazos de pagamento acima de 30 dias;
- 3 Maior flexibilidade operacional quando há mudança completa no escopo do projeto;
- 4 Podem ou não atender fora do horário comercial (dependendo do tipo de modelo de negócio);
- 5 Normalmente aceitam executar qualquer tipo de projeto, atendendo qualquer segmento.



CONTRAS

- 1 São contratos mais caros e boa parte dos acordos mantém a empresa contratante “presa” a um único fornecedor para determinados tipos de serviços;
- 2 Mesmo que sejam contratos com maior duração, nem sempre há alinhamento da agência com as necessidades de negócios dos clientes. Isso pode gerar desgaste de relacionamento e reações;
- 3 Pode haver divergências no alinhamento de conduta com as políticas ESG adotadas pelos próprios contratantes. Nem sempre as contratantes conseguem monitorar esse tipo de atividade por parte dos colaboradores externos, como nessa situação. ;
- 4 Oferecem pouca visibilidade da própria operação ou das relações internas para o contratante;
- 5 Nem sempre possuem indicações ou quadro fixo interno para palestrantes, treinadores, facilitadores e assessores.

In-House

A possibilidade de construção de um novo departamento, unidade de negócio ou área precisa ser muito bem avaliada. A iniciativa exige alto investimento com estrutura física e desenvolvimento de pessoas, mesmo que a longo prazo, acabe se tornando um custo baixo em comparação às compras recorrentes em agências e/ou fornecedores externos.

Quando considerar?

Quando a empresa tem uma quantidade muito grande de demandas internas de baixa complexidade, se trabalha com muitas informações confidenciais, ou mesmo quando acabam absorvendo demandas de seus próprios clientes.



PRÓS

- 1 Maior alinhamento cultural e na comunicação entre áreas;
- 2 Maior conhecimento sobre as necessidades, gostos e formas de trabalhar dos solicitantes internos.



CONTRAS

- 1 Entregas menos criativas e mais estagnadas com o tempo;
- 2 Profissionais com habilidades técnicas limitadas em comparação às agências e redes de *freelancers*.

Cursos para desenvolvimento de habilidades pessoais

Em empresas pequenas, com equipes enxutas e orçamentos limitados, pode acontecer de os funcionários acumularem funções, ficando responsáveis por garantir o visual das apresentações institucionais, por exemplo. Nessas situações, é comum a realização de cursos livres para que eles aprendam a operar as ferramentas essenciais de criação.

Quando contratar?

- 1 Quando suas demandas forem de baixa complexidade e só precisarem de padronização e alguns conhecimentos básicos de melhoria em conteúdo, fluxo e design;
- 2 Quando sua empresa ou área não tem verba para contratação de *freelancers*, agências ou redes.

PRÓS

- 1 Economia a longo prazo, mesmo que o investimento inicial em uma imersão possa ser relativamente alto;
- 2 Autonomia para solucionar, no momento em que precisar, a criação de materiais recorrentes e de baixa complexidade.



CONTRAS

- 1 Para demandas muito complexas em execução, conceituação ou criação, ainda será necessário contratar especialistas;
- 2 Uma pessoa sozinha leva mais tempo para produzir todas as etapas de um material.



OTaaS

(plataformas *open talent as a service*)

A economia de talentos abertos, apesar de não ser nova, ganhou força nos últimos anos e foi acelerada durante a pandemia.

Primeiramente, precisamos falar que existem dois tipos de plataformas:

- 1 As que não operam com a “visibilidade” dos talentos da rede que possuem, fazendo apenas a curadoria (intermediação) dos profissionais;
- 2 Plataformas que disponibilizam perfis e possibilidade de contato direto com profissionais, com ou sem intermediação, as *open talent*.

Falaremos somente sobre *open talent*, uma vez que a **PPTzeiros** se enquadra nesta modalidade: intermediando, construindo e operando com todas as possibilidades anteriores.

Quando contratar?

A “pergunta de milhões” é: quando devo realmente pensar em contratar curadoria de talentos, construção de squads e gerenciamento de projetos através de plataformas especializadas?

- 1 Quando o projeto for *FODÁSTICO* o suficiente para precisar trabalhar com os melhores profissionais do mercado, que não estão disponíveis em outros modelos de contratações, com o máximo de excelência e comprometimento;
- 2 Quando você não souber avaliar quem deveria contratar (sejam agências ou *freelancers*), de acordo com o perfil de projeto que possui;
- 3 Quando sentir que precisa de suporte para gerenciar equipes multidisciplinares com conhecimentos técnicos completamente diferentes dos que está habituado a trabalhar no seu dia a dia;
- 4 Quando não tiver tempo, nem energia para procurar, conversar, solicitar orçamentos para vários fornecedores e negociar com cada um deles.

Em nenhuma outra modalidade existe a capacidade de unir, em um mesmo projeto, agências ultra especializadas e reconhecidas no mercado e *freelancers* com carreiras consolidadas. Em rede, conseguimos fazer o *dream team* se tornar realidade, por não exigir o mesmo investimento estrutural para manter o interesse das pessoas envolvidas. Elas são envolvidas pela cultura da rede e pelo desafio de cada projeto.

A **PPTzeiros** tem a capacidade de negociar com várias agências do mercado para trabalharem juntas, se houver necessidade, diluindo os próprios riscos operacionais e financeiros. E as agências conseguem também contratar freelas de dentro da rede que não estão necessariamente em suas próprias redes de contato, nem em seus bancos de talentos, quando precisam de profissionais extras.

Estamos falando de um ecossistema que se retroalimenta. É uma enorme mudança de entendimento para os modelos de trabalho existentes.

PROS

- 1 Possibilidade de contar com os melhores profissionais para o seu projeto sem investir em contratações fixas;
- 2 Diversificação de times e multidisciplinaridade;
- 3 Capacidade de desenvolvimento de uma experiência completa, pela abrangência de saberes e experiências profissionais;
- 4 Centralização (pela rede) de curadoria e gerenciamento, garantindo alinhamento de processos e cultura, além da gestão e minimização de riscos durante as negociações;
- 5 Entregas ágeis, se a quantidade de *freelancers* e/ou agências necessários estiver disponível para o desenvolvimento do seu projeto;
- 6 A maioria dos talentos são híbridos em uma rede. Possuem senioridade técnica em alguma especialidade, mas abraçam saberes de vários segmentos de negócios diversos. A diversidade é maior em todos os sentidos.



CONTRAS

- 1 Se fizer questão de montar times com profissionais específicos, precisará de bastante planejamento prévio;
- 2 Nem todos os profissionais aceitarão desenvolver qualquer tipo de projeto;
- 3 Redes não conseguem “financiar” clientes, como as grandes agências se estruturam para atender. Desta forma, não necessariamente possuem a capacidade de “segurar” pagamentos por mais de 30 dias, pois precisam pagar profissionais e agências envolvidas para manterem os melhores talentos;
- 4 Nem sempre atendem urgência.



IAs (Inteligências Artificiais)

É inegável o impacto das inteligências artificiais como ferramentas de produtividade. A questão, hoje, não é mais se as utilizaremos no nosso dia a dia, mas como as utilizaremos. As preocupações recorrentes passam pela autoria, ética e pelas questões regulatórias que não correm na mesma velocidade dos avanços tecnológicos.

Quando utilizar/assinar/contratar?

- 1 Quando for necessário auxílio na estruturação do esqueleto de um material;
- 2 Nas pesquisas iniciais de fontes de referências (com ressalvas, pois as IAs ainda geram respostas erradas);
- 3 Quando o tempo for extremamente reduzido;
- 4 Quando a verba também for muito baixa ou inexistente;
- 5 Para ajudar a gerar muitas possibilidades de ideias criativas;
- 6 Para ajudar a construir o *storytelling*.

PRÓS

- 1 Economia de tempo;
- 2 Redução de custos com contratações;
- 3 Redução do desgaste emocional para encontrar fornecedores para trabalhos com extrema urgência.



CONTRAS

- 1 Confidencialidade de informações (é importante ter cuidado com os dados inseridos nos prompts);
- 2 Autoria (no caso do Adobe Firefly, as imagens de base são somente as da área gratuita do Adobe Stock, mesmo que outras IAs generativas de imagens criem opções fantásticas, não recomendamos o uso);
- 3 As IAs de apresentações ainda não são boas em design. Por enquanto, distribuem os conteúdos de forma mais organizada, mas nem todos são capazes de trabalhar adequadamente diagramas, infográficos e *dataviz*;
- 4 Ainda não podemos contar com essa solução para criação de materiais com níveis conceituais muito elaborados.





Templates

Uma faca de dois gumes, como dizem. Agilizam processos para quem possui noções estéticas e quando são desenvolvidas de acordo com as necessidades recorrentes de uma organização ou pessoa, inclusive, levando-se em consideração o desenvolvimento de macros e outras programações avançadas em VBA (Visual Basic for Applications). Em outros casos, acabam engessando a construção de materiais que comuniquem de forma eficiente, uma vez que podem ser utilizados de forma equivocada, criando materiais confusos e que não suprem seus objetivos de comunicação. A verdade é que nem todas as pessoas usarão bem essa ferramenta, sem orientações. Nem as IAs utilizam ainda tão bem os templates, embora estejam evoluindo.

Quando utilizar/assinar/contratar?

- 1 Quando o template for especialmente desenvolvido a partir de necessidades recorrentes;
- 2 Para agilizar o desenvolvimento de materiais;
- 3 Como referências de soluções visuais;
- 4 Quando não houver possibilidade de contratação de especialistas por custo, prazo ou confidencialidade.

PRÓS

- 1 Economia de tempo;
- 2 Redução de custos com contratações;
- 3 Disponibilidade de muitas plataformas que comercializam todo tipo de template / modelo;
- 4 Possibilidade de contratação de especialistas para construção de ferramentas de produtividade adequadas às necessidades reais.



CONTRAS

- 1 Alguns templates podem necessitar de treinamento ou guias de utilização;
- 2 Podem não suprir todas as necessidades de comunicação mesmo dentro do mesmo material.

Considerações sobre IAs e templates como ferramentas:

Aqui na **PPTzeiros** testamos mais de 30 IAs específicas de apresentações. Embora umas sejam um pouco melhores que outras, ainda deixam muito a desejar, no que diz respeito a construírem, sozinhas, as melhores soluções para os projetos.

Algumas plataformas que antes focavam na venda de templates, disponibilizam integrações com inteligências artificiais para auxiliar na construção de materiais. Desta forma, as opções de modelos de slides são melhores e mais variadas.

É importante ressaltar que em qualquer modalidade de contratação (*freelas, houses, agências, cursos e OTaaS*), as inteligências artificiais e templates podem ser treinados ou criados, por serem ferramentas já difundidas em ambientes de criação. Em todos os casos, barateiam o custo de produção e há economia de tempo.

Por aqui, utilizamos uma combinação do Chat GPT, Adobe Firefly e a IA do Photoshop, para tratamento de imagens. O efeito disso: alguns projetos que antes demandavam semanas, podem ser pensados em alguns dias. É um enorme ganho em muitos sentidos.



EXPEDIENTE

Autora:

Adriana Tamashiro

Editora:

Gabriela Camargo

Projeto gráfico e editoração:

Tatiana Buratta

