

Conectando comunidades aos mercados

Ferramenta

Finalidade:

- Ajudar a comercialização em âmbito local, nacional e internacional dos produtos florestais da comunidade certificados de maneira independente.
- Influenciar as políticas de aquisição dos compradores de produtos florestais da comunidade.

Atividades:

Compreender os ritmos do mercado. O sucesso de qualquer empresa depende do entendimento e da adaptação aos ritmos dos compradores-vendedores do mercado. Os mercados funcionam em ritmos locais, de acordo com a cultura, a educação, as práticas de comércio, a tecnologia e a escala, entre outros fatores.

Pesquise as possibilidades e escolha as melhores opções

- 1 **Onde e o que vender.** Procure entender como os compradores potenciais fazem suas compras e invista na comunicação.
 - Identifique os compradores potenciais
 - Procure entender como e onde os compradores fazem suas compras
 - Verifique quais as exigências dos compradores
 - Procure saber que produtos eles oferecem aos consumidores finais
 - Verifique se eles estão dispostos a aceitar seus produtos novos
 - Desenvolva um bom design para o produtos
 - Identifique compradores secundários
 - Implemente a comercialização dos produtos

Lembre-se

- ★ "Tente fazer o que você pode vender, não tente vender o que consegue fazer"
- ★ Em qualquer atividade comercial é importante levar em consideração:
 - A qualidade do produto
 - A qualidade do processo
 - Os impactos sociais e ambientais
 - A escala de produção
 - O crédito e a rentabilidade
- ★ No mundo do comércio de madeiras, os produtos de valor agregado estão tomando o lugar dos produtos não beneficiados. Este é uma boa maneira de encontrar novos mercados
- ★ Nichos de mercado normalmente pagam mais pelos produtos certificados do que os mercados de produtos



2 **Comercialização de Produtos.** Desenvolva uma boa estratégia de marketing.

- Prepare materiais de promoção tais como folhetos, pacotes, rótulos, brochuras
- Investa no atendimento ao consumidor (treine seus vendedores)
- Informe o comprador sobre os detalhes dos produtos e da entrega
- Depois de entregar o produto, contate o comprador para certificar-se de que ele está satisfeito com o produto e corrija qualquer erro

Promova a conscientização. Ajude os compradores a entender que o ritmo de trabalho das comunidades é muito diferente do ritmo de empresas. Promova a flexibilidade, como no uso de espécies alternativas de madeira.

Crie redes comerciais e de lobby. Desenvolva associações entre comunidades e procure o apoio institucional para vender seus produtos. Trabalhe junto com as ONGs para estimular as empresas a melhorar suas políticas de compra.

Diferencie seu produto. Aproveite do fator de "produto de comunidade" e da certificação como ferramentas para agregar valor e credibilidade a seus produtos a fim de que sejam mais atrativos aos compradores que valorizam as questões sócio-ambientais.

Faça as mudanças que a certificação exige. A certificação pelo Conselho da Procuradoria de Florestas-CPF (Forest Stewardship Council-FSC) contribui para o planejamento de florestas e o controle de desperdício acarretando em maior eficiência de processos e produtos de melhor qualidade.

Informações adicionais

A ferramenta inteira bem como outras ferramentas e recursos relacionados podem ser encontrados no: www.policy-powertools.org

Contacto: IMAFLORA : imaflora@imaflora.org

Outras informações pertinentes podem ser encontradas em: www.imaflora.org

Compradores e fornecedores certificados www.certifiedwood.org

Práticas de gestão de florestas tropicais www.imazon.org.br www.manejoflorestal.org.br
(Português/Inglês)

"Global forest and trade network" www.panda.org/forestandtrade (Inglês)

primários, mas compram em quantidades menores.

★ A certificação não substitui a qualidade, o preço ou as exigências de entrega. Os compradores utilizam isso para tomar uma decisão final nos casos das condições acima mencionadas serem iguais entre dois produtos ou mais.

★ Se você quiser comerciar espécies alternativas, pergunte-se por que os compradores devem considerar suas espécies em vez das tradicionais.

★ Os agentes e corretores podem ser úteis para os novos fornecedores.

★ Existem em muitos países organizações que dão apoio a pequenas e médias empresas. Façam uso dessas para melhorar seu acesso ao mercado.

★ Os produtos de florestas de comunidade, de certificação FSC, são muito raros e valorizados. Aproveite deste fato na sua estratégia de marketing, especialmente para os consumidores urbanos.



Imaflora