

próve

UMA EXPERIÊNCIA DE COMERCIALIZAÇÃO DE PROXIMIDADE

- OFICINA DE CAPACITAÇÃO -

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE, 3 E 4 DE DEZEMBRO 2024

Paulo Pereira



Desafio inicial



PROVE: Cronologia

- Origem- Portugal (Setúbal , 2004)
- Disseminação através dos GAL (2006 - 2013)
- Apoios: EQUAL e PRODER (2004 – 2013)
- Da cooperação à autonomia (2014-2019)
- 3C - Cooperar em Circuitos Curtos (2020-2024)

prove
PROMOVER E VENDER

Contributo para um Processo
Territorial de Proximidade

Prove e Aprove



“Produzir todos sabemos. Comercializar o que produzimos é mais difícil.”

Maria Simões
Produtora PROVE

Problemática



Problemática

Em 2004....Setúbal

Produtores não conseguem escoar a produção ⇒ Abandono das terras agrícolas.

Elevada especulação imobiliária ⇒ Rápida e desordenada urbanização ⇒ Descaracterização do território.

SOLUÇÃO

Comercialização de Proximidade

Comercialização dos produtos:

- directamente dos produtores aos consumidores;
- sob a forma de um cabaz de hortofrutícolas da época.

Problemática



Problema

1. Pequenos produtores \Rightarrow Produções desajustadas
2. Reduzida iniciativa económica
3. Parcos conhecimentos de gestão, marketing e comercialização
4. Fraca participação das mulheres
5. Inexistência de relação com os consumidores e uma fraca leitura do mercado \Rightarrow Dificuldade de comercialização da produção
6. Falta de apoio técnico





Problema

7. Consumidores desconhecem as vantagens de adquirir produtos locais através de processos de comercialização de proximidade
8. Desvalorização da actividade agrícola por parte das populações locais
9. Estruturas de comercialização locais desajustadas face à realidade agrícola do território



PROVE: Objectivos



- Aproximar os pequenos produtores dos consumidores.
- Valorizar e escoar os produtos agrícolas locais através de um CCA.
- Fomentar a capacidade empresarial e de organização dos pequenos produtores.
- Manter e viabilizar economicamente as explorações agrícolas de pequena dimensão.
- Promover os sistemas alimentares locais sustentáveis





METODOLOGIA **(Como se fez e faz?)**

COMERCIALIZAÇÃO: O CABAZ



Constituído por 12 a 13 produtos hortofrutícolas, colhidos na horta no próprio dia

Peso: 6 a 9 kg pequeno/grande
Preço: 8 a 15 €



Produtos de vários produtores

Entregas semanais ou quinzenais num mesmo local

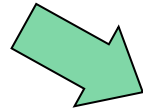
COMERCIALIZAÇÃO: O CABAZ



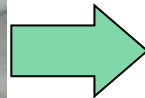
COMERCIALIZAÇÃO: Núcleo PROVE



Constituído por um grupo de 2 a 4 produtores



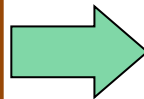
Grupo de consumidores inscritos



Boa localização e acessos



Contacto directo entre produtores e consumidores



Consumidores podem seleccionar 5 produtos que não querem receber



OS NÚCLEOS PROVE





O Local do Núcleo PROVE

Seja possível o encontro semanal entre consumidores e produtores.

Bem localizado e de fácil acesso

Boas condições de instalação e conforto (abrigado, iluminação e eletrificação, casas de banho...)

Exista um espaço onde os produtores possam descarregar os seus produtos.

Exista um espaço onde os consumidores possam estacionar os seus veículos.

Exista um espaço equipado onde os produtores possam preparar e pousar os cabazes, enquanto esperam a chegada dos consumidores (ex. mesas, bancas...)

Seja um espaço onde não é necessário pagar aluguer de renda (encontrar parceiros locais que possam ceder um espaço).

COMERCIALIZAÇÃO: WEBSITE e G - PROVE



Website www.prove.com.pt e plataforma G-PROVE – Sistema de Gestão PROVE www.prove.org.pt

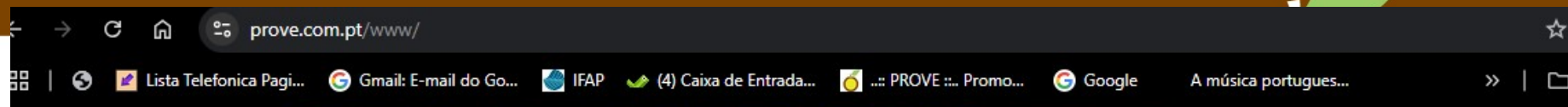
Devido às necessidades logísticas de organização do cabaz foi criado o Sistema de Encomendas G-PROVE que se encontra licenciado para utilização exclusiva da Rede PROVE.

Este sistema permite a **adesão de consumidores** e a gestão do planeamento dos cabazes pelos **produtores**

O sistema de encomendas do G-PROVE, permite através do website que um consumidor:

- Adira a um cabaz PROVE.
 - Actualize os seus dados pessoais.
 - Desmarque recolhas (ex. férias, outro motivo).
 - Altere a sua password de acesso aos seus dados pessoais
 - * Receba email's enviados pelos produtores
-

WEBSITE



[Notícias](#) [Núcleos](#) [Encomendas](#) [Newsletter](#) [Projecto](#) [Contactos](#) [English](#)

The logo for 'prove' is displayed in a brown, lowercase, sans-serif font. A small green leaf icon is positioned above the letter 'o'.

Encomende o seu Cabaz



Subscriva a newsletter do PROVE

Endereço de Correio Electrónico :

[Política de Privacidade](#)



Entregas PROVE em Miranda do Corvo - Terras da Chanfana

Decorreu no dia 10 de Outubro, pelas 17h00 no Mercado Municipal de Miranda do Corvo, a Sessão de Lançamento do 1º. Núcleo PROVE em Terras da Chanfana, com o intuito promover a proximidade entre produtores e consumidores do território da área de abrangência da Dueceira – concelhos de Louçã, Miranda do Corvo, Penela e Vila Nova de Poiares –

COMERCIALIZAÇÃO: G - PROVE



g-PROVE - Sistema de Gestão PF x suffer - Son Little x +

prove.org.pt/lgp/produtores/sk-clientes.php?g_XXX=310#b

Orange wifi access Lista Telefonica Pag... Gmail: E-mail do G... IFAP ... PROVE :: Promo... http://85.88.136.143/ Legislação Seguran... www.vcastromil.pt/f... Outros marc

Editar Dados	Editar Acesso	Ficha de Consumidor	99 P	Virgínia Matos	939386157	Loja LEROY MERLIN - Av. D. João II, Lamações, Piso -1 [sex 17:00-18:30]	1	2014 Semana de 17-12-2012 a 23-12-2012	Quinzenal	Consumidor Pendente
------------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	------	----------------	-----------	---	---	---	-----------	---------------------

Formulário

[Registos](#) [Utilitários](#)

ID do registo 310

Nome

Contacto

Morada

Código Postal

Localidade

Nº de Contribuinte

Endereço de Correio Electrónico

Local de Entrega

Quantidade

Tipo de cabaz

Início de Calendarização

Periodicidade

Situação

Data de Adesão

Observações

Produtos que não quer receber

- Abóbora Acelga Agrião Aipo de Cabeça

Ativar o Windows
Aceda a Definições para ativar



Gestão do Cabaz

Escolha o núcleo que pretende gerir :

-
-
- [Aveiro] Albergaria-a-Velha
- [Aveiro] Aveiro
- [Aveiro] Espinho
- [Aveiro] Oliveira de Azemeis
- [Aveiro] PROVE Douro Sul - entregas ao domicílio
- [Aveiro] PROVE Vouga Norte - entregas ao domicílio
- [Aveiro] Santa Maria da Feira
- [Aveiro] São João da Madeira
- [Beja] Moura
- [Braga] AFUM - Universidade do Minho
- [Braga] Amares - Associação Valoriza
- [Braga] Braga - Domicílio Convencional
- [Braga] Braga - 6ª feira
- [Braga] Braga - Domicílio BIO
- [Braga] Braga - Sábado de manhã
- [Braga] DST Group (exclusivo para colaboradores)
- [Braga] Município de Braga (exclusivo para colaboradores)
- [Braga] Município de Vila Verde - Entregas Quinzenais
- [Braga] Vila Verde - Entregas Quinzenais



COMERCIALIZAÇÃO: G - PROVE



FICHA DE CONSUMIDOR

Para aderir ao cabaz PROVE basta preencher esta ficha de consumidor assinalando os produtos que não deseja receber. Depois pode escolher qual o local onde pretende receber o seu cabaz onde terá oportunidade de falar directamente com os produtores.

Cabaz

Cabaz 8 a 9 kg [10.50 €]

Cabaz 5 a 7 kg [8.00 €]

Quantidade : Períodicidade : Semanal Quinzenal

Local de Recolha

Braga - 6ª feira

Loja LEROY MERLIN - Av. D. João II, Lamaçães, Piso -1 [sex 17:00-18:30]

Consumidor

Nome : Virginia Matos

E-mail: gnamatos@hotmail.com

Contacto : 939386157 Nº de Contribuinte : _____

Morada : _____

Código Postal : _____ Localidade : _____

Registo do consumidor 99 no G-PROVE - Sistema de Gestão PROVE
[Braga - 6ª feira] em 14-11-2019

Produtos

Assinale até 5 produtos que não pretende receber

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Abóbora | <input type="checkbox"/> Couve grelo | <input type="checkbox"/> Malagueta |
| <input type="checkbox"/> Acelga | <input type="checkbox"/> Couve lombarda | <input type="checkbox"/> Maracujá |
| <input type="checkbox"/> Agrião | <input type="checkbox"/> Couve nabo | <input type="checkbox"/> Marmelo |
| <input type="checkbox"/> Alpo de Cabeça | <input type="checkbox"/> Couve Naviça | <input type="checkbox"/> Melancia |
| <input type="checkbox"/> Alface | <input type="checkbox"/> Couve Penca | <input type="checkbox"/> Melão |
| <input type="checkbox"/> Alho | <input type="checkbox"/> Couve portuguesa | <input type="checkbox"/> Meloa |
| <input type="checkbox"/> Alho Francês | <input type="checkbox"/> Couve repolho | <input type="checkbox"/> Milho |
| <input type="checkbox"/> Ameixa | <input type="checkbox"/> Couve Roxa | <input type="checkbox"/> Mirtilo |
| <input type="checkbox"/> Ancor | <input type="checkbox"/> Couve-flor | <input type="checkbox"/> Morango |
| <input type="checkbox"/> Avelãs | <input type="checkbox"/> Couve-galega | <input type="checkbox"/> Morango |
| <input checked="" type="checkbox"/> Batata | <input type="checkbox"/> Damasco | <input type="checkbox"/> Nabiça |
| <input type="checkbox"/> Batata Doce | <input type="checkbox"/> Diospiro | <input type="checkbox"/> Nabo |
| <input type="checkbox"/> Batata Nova | <input type="checkbox"/> Ervas Aromáticas e Medicinais | <input type="checkbox"/> Nêspera |
| <input checked="" type="checkbox"/> Beldroega | <input type="checkbox"/> Ervilhas | <input type="checkbox"/> Noz |
| <input type="checkbox"/> Beringela | <input type="checkbox"/> Espargos | <input checked="" type="checkbox"/> Pepino |
| <input type="checkbox"/> Beterraba | <input type="checkbox"/> Espinatre | <input type="checkbox"/> Péra |
| <input type="checkbox"/> Castanha | <input type="checkbox"/> Fava | <input type="checkbox"/> Péra Abacate |
| <input type="checkbox"/> Cebola | <input type="checkbox"/> Feijão seco | <input type="checkbox"/> Pêssego |
| <input type="checkbox"/> Cebolinho | <input type="checkbox"/> Feijão verde | <input type="checkbox"/> Pimento |
| <input type="checkbox"/> Cenoura | <input type="checkbox"/> Figo | <input type="checkbox"/> Pimento Padrão |
| <input type="checkbox"/> Cereja | <input type="checkbox"/> Framboesa | <input type="checkbox"/> Rabanete |
| <input type="checkbox"/> Chicória | <input type="checkbox"/> Ginja | <input type="checkbox"/> Rabano |
| <input type="checkbox"/> Chuchu | <input type="checkbox"/> Grão | <input type="checkbox"/> Romã |
| <input type="checkbox"/> Clementina | <input type="checkbox"/> Grelo | <input type="checkbox"/> Rúcula |
| <input type="checkbox"/> Cogumelos | <input type="checkbox"/> Kiwi | <input type="checkbox"/> Salsa |
| <input type="checkbox"/> Courgette | <input type="checkbox"/> Laranja | <input type="checkbox"/> Tângera |
| <input type="checkbox"/> Couve Brócolo | <input type="checkbox"/> Lima | <input type="checkbox"/> Tangerina |
| <input type="checkbox"/> Couve Bruxelas | <input type="checkbox"/> Limão | <input type="checkbox"/> Tomate |
| <input type="checkbox"/> Couve caldo verde | <input type="checkbox"/> Maçã | <input type="checkbox"/> Tomate Cereja |
| <input type="checkbox"/> Couve chinesa | <input type="checkbox"/> Maçã Péra | <input type="checkbox"/> Tremçoço |
| <input type="checkbox"/> Couve coração de boi | | <input type="checkbox"/> Uva |

Colhidos no dia da entrega do cabaz, os produtos chegam das hortas frescos e viçosos, prontos para o satisfazer.

Para mais informações: www.prove.com.pt
E-mail: encomendas.braga@prove.com.pt
Telemóvel: 912483475 (Paulo Pereira); 965452444 ou 933386901 (Lurdes Dias);



COMERCIALIZAÇÃO: G - PROVE



Plano de Entregas Cabaz P

Produto	Preço Unitário	Quantidades de Referência por Cabaz	Entregas sem substituição	Quantidades totais sem substituição	Entregas com substituição
Abóbora	0.80 €/Kg	0.5 Kg	38 X	19 Kg	3 X
Alface	1.00 €/Kg	0.5 Kg	41 X	20.5 Kg	
Batata	0.60 €/Kg	1 Kg	30 X	30 Kg	11 X
Cebola	0.70 €/Kg	0.6 Kg	38 X	22.8 Kg	3 X
Cenoura	1.00 €/Kg	0.5 Kg	41 X	20.5 Kg	
Chuchu	1.00 €/Kg	0.3 Kg	36 X	10.8 Kg	5 X
Clementina	1.00 €/Kg	0.5 Kg	38 X	19 Kg	3 X
Couve coração de boi	0.80 €/Kg	0.6 Kg	40 X	24 Kg	1 X
Couve Penca	1.00 €/Kg	0.5 Kg	39 X	19.5 Kg	2 X
Grelo	1.20 €/kg	0.5 kg	40 X	20 kg	1 X
Maçã	1.00 €/Kg	0.5 Kg	40 X	20 Kg	1 X
Nabo	0.50 €/Unidade	1 Unidade	39 X	39 Unidade	2 X
Tomate	1.20 €/Kg	0.5 Kg	41 X	20.5 Kg	

Observações: 41 Cabazes [6.40(€)/Cabaz de Referência P]

Entregas do Cabaz P em Loja LEROY MERLIN - Av. D. João II, Lamasães, Ploa -1 [sex 17:00-18:30]



- **VANTAGENS PARA OS PRODUTORES**

- Melhor rentabilização da actividade agrícola
 - escoamento dos produtos
 - Melhor planeamento da sua actividade produtiva
 - Pagamento imediato e justo dos seus produtos
 - Contacto directo com os consumidores e conhecimento das suas preferências
 - Adesão a uma marca registada (PROVE) com reconhecimento no mercado
 - Adesão a uma rede nacional PROVE com um plataforma digital de gestão
 - Acesso a formação e apoio técnico de entidades com competências técnicas
-

PROVE: Explorações e Produtores



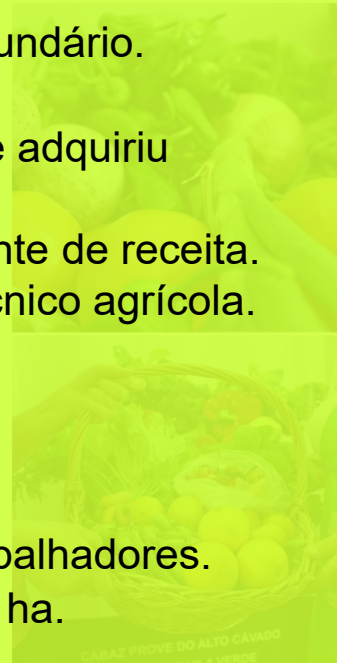
Perfil do/a produtor/a

- 40 a 60 anos, com ensino básico ou secundário.
- maioria mulheres.
- Trabalha a tempo inteiro na exploração e adquiriu competências pela prática.
- Tem na actividade agrícola a principal fonte de receita.
- Grande maioria nunca recebeu apoio técnico agrícola.
- Produtores individuais por conta própria.



Perfil da exploração agrícola

- Mão de obra sobretudo familiar 1 a 3 trabalhadores.
- As propriedades podem ter entre 0,3 a 5 ha.
- Grande diversidade produtiva.
- Com sistema de rega tradicional, aspersão ou gota-a-gota.
- Agricultura convencional, modo prod. bio, horticultura ao ar livre.
- Com armazém e poucas com câmara de frio.
- Com transporte próprio.





VANTAGENS PARA OS CONSUMIDORES

- Compra directa aos produtores
 - Acesso a produtos frescos e da época oriundos de modo de produção tradicional (alguns em modo BIO)
 - Comodidade da compra (encomenda via internet, dia, hora e local definidos)
 - Conhecer os produtores e contactá-los directamente
 - Conhecer as explorações agrícolas e os métodos de produção
 - * Preço justo
 - * Produtos sem pegada ecológica (km 0)
-



Perfil do/a consumidor/a

Indivíduos jovens

- 73% entre os 26 e os 45 anos

Elevado nível de escolaridade

- 65% possui licenciatura ou grau superior

Integram agregados domésticos de reduzida dimensão

- 1 a 3 pessoas = 65% do total
- ### nível de rendimento médio elevado





Estratégia de Comercialização

> Cuidado no atendimento (produtores estarem preparados para esclarecerem dúvidas, reclamações...)

> Acções de divulgação (ex. feiras/mostras, sessões de divulgação em escolas...)



WORKSHOP PROVE

- Sábado, 4 de Maio de 2013 -

10,00 h
"Produtos PROVE—Alimentação Saudável e Sustentabilidade"
- Lúcia Braz-
10,30h
"Produtos PROVE, da cozinha à sua mesa"
Aprenda a confeccionar uma refeição vegetariana
- Ivone Apolinário-
12,30 h
Degustação

-INICIATIVA INTEGRADA NO FESTIVAL NACIONAL PROVE-

Local: Núcleo PROVE de Braga
Creche da Cruz Vermelha de Braga, Rua José António Cruz s/n, S. Victor—Braga

Inscrições gratuitas mas obrigatórias até ao limite de 15 participantes através do
email: prove.atahca@gmail.com
Informações: 911193518

www.prove.com.pt

Parceria: ATAHCA, CRUZ VERMELHA PORTUGUESA, COFINANCIAMENTO: AVALIAÇÃO, PROVE, PORTUGAL, EUROPEAN UNION





Estratégia de Comercialização

> Boa estratégia de comunicação

- Marca registada e Logotipo
- Website;
- Folhetos;
- Contactos de potenciais consumidores (ex. escolas, serviços públicos, empresas)
- Slogans apelativos:

“ Eu Provo, Tu Provas, Nós Aprovamos...”

“PROVE. É cá da terra”

> Relação de proximidade com os consumidores (ex. escutar e atender às preferências dos consumidores, comunicação frequente – email’s, receitas...)

> Encontros entre produtores e consumidores (ex. visitas às explorações, convívios, workshops...)

próve





Testemunho

«Desde que aderi ao PROVE percebo a importância que tem conhecer as pessoas que todas semanas produzem os alimentos que dou à minha família.»

Consumidora PROVE

Testemunho


«Os produtores já nos conhecem, já sabem quem nós somos e já nos tratam pelo nome.»

Consumidora de Sesimbra

Replicação



- Metodologia replicável e de fácil apropriação
- Manual de Boas Práticas
- Capacitação e sensibilização de produtores
- Plataforma digital online (www.prove.com.pt) que permite gerir núcleos, planear encomendas e entregas, registo de clientes
- Núcleos PROVE (estabelecimento de parcerias, criação de grupos de produtores, local, horários de entrega)
- Definição de Cabaz PROVE (produtos, preços)
- Angariação de consumidores (acções de sensibilização, promoção e divulgação)
- Encontros nacionais de produtores
- Aproximação de produtores e consumidores (ex. workshops de culinária, visitas e convívios nas explorações...)

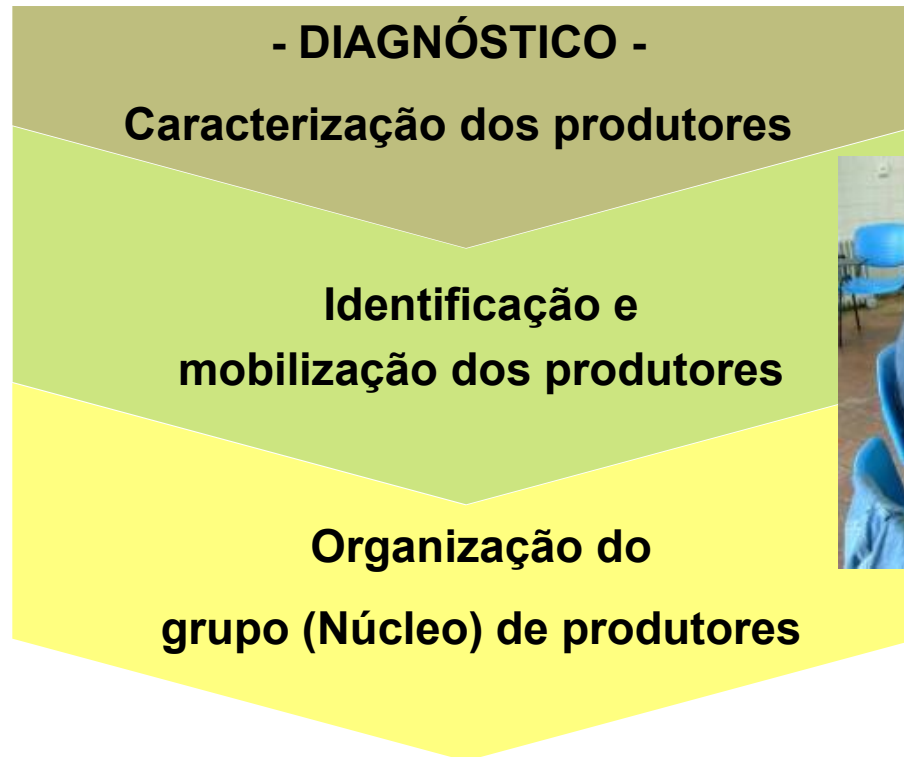


Contributo para um Processo
Territorial de Proximidade

Prove e Aprove



Etapas da Metodologia PROVE – Produtores



Processo de organização do cabaz



CARACTERIZAÇÃO – Produtores, explorações agrícolas...

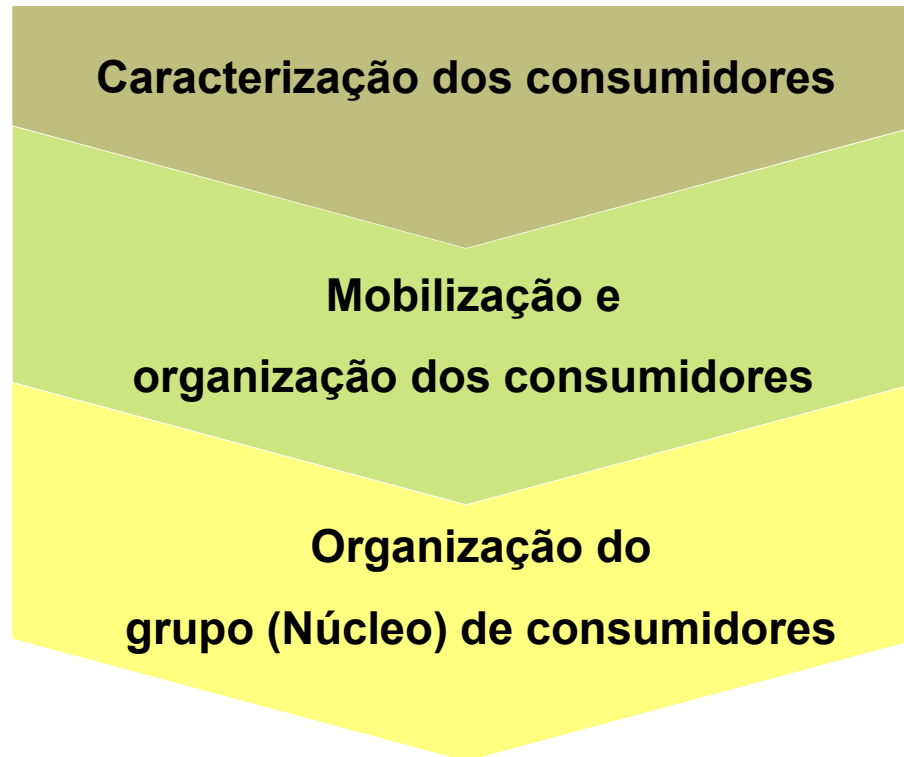
Como fazer?

- Apoio de mediadores
- Visitas às explorações e contacto com os produtores (disponibilidade e interesse dos produtores para aderirem, área agrícola, tipo de produtos, práticas agrícolas sustentáveis...)
- Reuniões (almoço, lanche, convívio entre produtores e técnicos/mediadores/entidades locais...)
- Visitas a Núcleos PROVE em funcionamento
- Visualização de vídeos de outras experiências





Etapas da Metodologia PROVE – Consumidores



Fidelização do grupo de consumidores

PROVE: ANÁLISE SWOT





- **19 Entidades Locais envolvidas**
- **Mais de 100 outras entidades parceiras envolvidas**
- **125 núcleos/locais de entrega (24 são 100% BIO)**
- **176 produtores agrícolas**
- **Cerca de 7500 consumidores semanais**
- **38 toneladas de produtos hortofrutícolas comercializados semanalmente**



Portugal



Núcleos PROVE



Portugal: Rede PROVE - Encontros nacionais



PROVE



OBRIGADO PELA ATENÇÃO!



www.prove.com.pt

facebook.com/projectoprove



**É CÂ
DA TERRA.**