

Módulo 5: Comunicação, Redes e Marketing para Empreendedores Verdes e Aspirantes nos Setores da Agricultura, Silvicultura, Viticultura e Alimentação

A comunicação é essencial para criar confiança e relações com clientes, comunidades e partes interessadas. Uma comunicação clara ajuda a explicar o valor único das práticas sustentáveis na agricultura, silvicultura e viticultura. Também apoia o marketing, a criação de redes e o acesso a novas oportunidades. Ao adaptares as mensagens a diferentes públicos (comunidade local, clientes, parceiros), podes aumentar o teu impacto.

Na economia verde, criar relações sólidas é tão importante como ter um bom produto ou serviço. O networking ajuda-te a encontrar parceiros, clientes, apoio e novas oportunidades.

Esta secção irá ajudar-te a:

- **Compreender por que razão o networking é importante para os empreendedores verdes.**
- **Identificar pessoas-chave e organizações com as quais estabelecer contacto.**
- **Utilizar ferramentas simples ou eventos locais para fazer crescer a tua rede.**
- **Praticar como te apresentares de forma clara e profissional.**

Para muitos grupos, como mulheres, jovens, migrantes e empreendedores mais velhos, superar as barreiras linguísticas e culturais é fundamental para chegar eficazmente a públicos diversos.



V í d e o 4

Criação de redes de contactos

Meios de comunicação

Mapeamento de atores-chave / Mapeamento de partes interessadas

Cartões de visita



5.4 Comunicação e networking eficazes para empreendedores verdes

O que é o networking e como te afeta enquanto novo empreendedor ou empreendedor verde?

O networking é o processo de criar relações com pessoas que podem apoiar o teu negócio, como referido anteriormente: clientes, parceiros, fornecedores ou membros da comunidade. Os eventos de networking são excelentes oportunidades para partilhar recursos, conhecimentos e oportunidades que ajudem o teu negócio a crescer e a expandir-se.

Antes de participares num evento de networking, pergunta a ti próprio:

- **O que preciso de obter desta experiência?**
- **Quem me pode ajudar / quem devo procurar?**
- **O que posso oferecer aos outros neste evento?**
- **Procuro expandir-me para além da minha aldeia/localidade?**

Depois do evento, envia uma mensagem de agradecimento ao facilitador ou mantém o contacto com os novos contactos (as pessoas lembram-se de quem se mantém presente).

Dica 1:

Reserva um momento todas as semanas ou meses para entrares em contacto com novos contactos ou grupos aos quais te tenhas juntado!



5.4.1 Meios de comunicação e comunicação para empreendedores verdes

O que é a participação nos meios de comunicação e por que é importante para um negócio verde? Meios de comunicação refere-se a qualquer plataforma que partilha informação com o público.

Isto inclui:

- **Meios tradicionais:** jornais, rádio, televisão
- **Meios digitais:** sites de notícias online, blogues, podcasts
- **Redes sociais:** Facebook, Instagram, YouTube, TikTok
- **Meios comunitários:** boletins locais, redes de agricultores, grupos de WhatsApp

Para os empreendedores verdes, os meios de comunicação são uma ferramenta, não apenas uma fonte de notícias. Podem ajudar-te a partilhar a tua história, educar os outros, atrair clientes e influenciar a opinião pública.

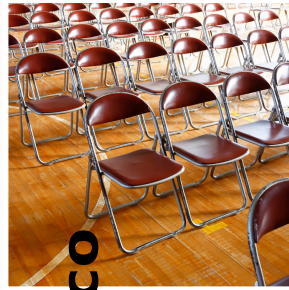
São importantes para o teu negócio porque:

- Podes contar a tua história antes que outros a contem por ti
- Chegas a mais pessoas através dos meios de comunicação
- Constróis credibilidade utilizando plataformas de confiança
- Aumentas a sensibilização para práticas ecológicas
- Ao desenvolveres as tuas competências de comunicação, poderás responder com calma e clareza a críticas, queixas ou mal-entendidos - transformando os desafios em oportunidades!

Dica-chave 2: Mantém a tua mensagem clara e positiva. Sê honesto, não defensivo. Mantém a calma se te fizerem uma pergunta difícil. Volta sempre à tua missão e aos teus valores.

5.4.2 Compreender o teu público

Identifica e compreende o teu público-alvo



O teu público

- Comunidades locais (agricultores, consumidores)
- Clientes (retalhistas, restaurantes, exportadores)
- Partes interessadas (ONG, governos, cooperativas)



Considerações culturais e demográficas

eficaz

- Idade
- Género
- Antecedentes migratórios
- Barreiras linguísticas
- Níveis de literacia



Ferramentas para a análise do público

- Inquéritos (Google Forms / SurveyMonkey)
- Conversas informais
- Observações
- Ferramentas de notas com IA (Tactiq, Fireflies, ou utilizar opções de transcrição no Zoom, Microsoft Teams ou Google Meet)
- Mapa de partes interessadas (Stakeholder Map)

Atividade 2: Criar um Mapa de Partes Interessadas

Instruções: Vais precisar de uma folha de papel em branco e de uma caneta, ou de uma ferramenta digital como Miro, Jamboard ou PowerPoint.

Passo 1: Coloca o teu negócio ou ideia de negócio no centro da página.

Passo 2: Identifica e enumera as tuas partes interessadas. As diretamente envolvidas incluem equipa, clientes e fornecedores. Os parceiros de apoio incluem financiadores, organismos governamentais ou ONG. Os potenciais parceiros podem ser investigadores, grupos locais, meios de comunicação e investidores.

Passo 3: Organiza as partes interessadas em torno do círculo do teu negócio. O círculo interior inclui pessoas com quem trabalhas de perto ou regularmente. O círculo intermédio inclui aquelas com quem interages com menos frequência. O círculo exterior inclui contactos futuros com os quais gostarias de criar uma relação.

Passo 4: Acrescenta detalhes sobre cada parte interessada: o seu papel/influência no negócio, o que te pode oferecer e vice-versa, e anota como comunicas com ela: por telefone, correio eletrónico, redes sociais, etc.

Passo 5: Dá prioridade às relações mais fortes, identifica eventuais lacunas, planeia qual será o teu próximo contacto e compreende de que tipo de apoio precisas.

Este exercício irá ajudar-te a criar um plano de networking.

Dica-chave 3: Atualiza o teu mapa regularmente. Utiliza-o para planear e para o marketing. Utiliza-o também para pedidos ou candidaturas.

5.4.3 A tua rede é o teu valor líquido

Vê o vídeo abaixo para compreender como «A tua rede = o teu valor líquido», juntamente com algumas ferramentas para gerir os teus contactos. Por favor, copia e cola o seguinte URL no teu navegador.



**Como fazer networking com pessoas | Dicas para networking empresarial.
Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=i-mlsfAVz2M>**

Atividade 2: Cria o teu próprio cartão de visita!

Existem lojas online que criam cartões de visita, mas também podes utilizar aplicações digitais como a Hi:Hello (<https://www.hihello.com/>). Outra opção é digitalizar o código QR do teu perfil do LinkedIn, se estiver atualizado e tiver informação sobre o teu negócio.

Dica 4:
Pratica a apresentação do teu negócio de forma clara e confiante em eventos de networking.

Nome completo
Nome do negócio
Produto/serviço
Uma frase sobre a tua missão ecológica (por exemplo: «Cultivo tomates biológicos para promover a saúde do solo.»)
O que procuras (por exemplo: um comprador, um mentor, alguém com quem colaborar)

Dica 5: Se tens LinkedIn, toca na barra de pesquisa no teu telemóvel e aparecerá um código QR. Utiliza-o em eventos de networking para encaminhar as pessoas para a tua página pessoal ou empresarial!

5.4.4 Estudos de Caso Empresariais



Comunicar a história do teu negócio é muito importante, especialmente quando se trata de produtos ligados à tradição, à terra e às comunidades. Apresentamos, de seguida, alguns breves estudos de caso de pequenos negócios de sucesso na Europa:

Roisín Curley, de Mayo, Irlanda, é uma produtora de vinho irlandesa e micro-négociant. Fonte:
https://wineonline.ie/collections/roisin-curley-burgundy-france?srsId=AfmBOooT9GM_8OFdUoZtYlokN3HyLuPPu-I69S14xpykqgVYJxTEvg2u



Sadile é um pequeno negócio familiar de silvicultura na Lituânia, gerido por Saulius Labanauskas. Fonte:
https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/case-studies/efsi-cosme-sadile-lithuania.htm



A CleanHub foi fundada por Joel e Florin em Berlim. Dedicam-se a impedir que o plástico chegue ao mar. Fonte:
<https://www.cleanhub.com/our-story>

5.4.5 Recursos para Comunicação e Networking Eficazes

Apresentamos, de seguida, algumas plataformas e comunidades recomendadas para networking e comunicação:

- [LinkedIn](#) - para criar redes profissionais
- [Food and Agriculture Organisation \(FAO\)](#) - para recursos sobre negócios verdes
- [AgriProFocus](#) - para comunidades online
- [Eventbrite](#) - procurar webinars e eventos sobre agricultura



Atividade 3: Reflexão

Depois de participares num evento de networking, reflete sobre as perguntas do exercício seguinte, concentrando-te na forma como comunicaste com os outros. Guarda as tuas notas num local seguro para poderes utilizá-las e melhorar no teu próximo evento.

O que foi fácil ou difícil ao apresentares-te?
Encontraste alguém com uma ligação ou ideia útil?
O que aprendeste sobre ouvir ou explicar com clareza?
Como poderias melhorar da próxima vez?

