



Item 3	Assessoria Arma-Zen
---------------	----------------------------

3.1. Identificação da prestação de serviço

Objeto de contratação: Assessoria técnica para desenvolvimento de solução tecnológica que integre o campo e a cidade na promoção de sistemas alimentares locais soberanos, inclusivos, saudáveis e sustentáveis.

3.2. Justificativa

O serviço técnico a ser contratado visa o processo de desenvolvimento e sistematização de uma tecnologia social, no qual um quadro técnico não acadêmico que esteja inserido nos processos de desenvolvimentos da tecnologia social dará mais legitimidade ao processo.

3.3. Objetivo

Desenvolver solução tecnológica com vistas ao desenvolvimento e sistematização de uma experiência de produção e consumo local – ARMA-Zen Agroecológico.

3.4. Produtos/Processos

Produto/Processo	Objetivo	Período	Estratégia	Indicador
Entrega 1 (processo): Articulação da participação dos atores sociais em torno da tecnologia social	Iniciar o processo de sistematização da Tecnologia Social	30 dias 120 dias	Articular os atores Construir a metodologia e o planejamento da sistematização	Relatório circunstância apontando a participação dos atores e o Planejamento da sistematização; - Memórias das reuniões preparatórias - Listas de presença, fotos e gravações
Entrega 2 (processo): Sistematização de Tecnologia Social ARMA-ZEN Agroecológico	Organizar e documentar a trajetória, a visão dos participantes sobre o desenvolvimento das tecnologias sociais, os desafios e as perspectivas futuras, na forma de documentário, registros fotográficos e depoimentos	120 dias após a entrega 1	Contextualizar o roteiro de sistematização com base no eixo de tecnologias sociais do INTERSSAN e no Sistema Agroecologia em Rede	O relatório de sistematização. Os relatórios de viagem com as devidas comprovações.



Entrega 3 (produto): Documento Final da Sistematização com seu conteúdo na PLAGESSAN	Criar (conteúdo) ambiente virtual, incluindo 1 vídeo documentário e um e-book, na PLAGESSAN.	120 dias após a entrega 2	Elaborar produtos para estudo e divulgação da tecnologia social	Amplitude e profundidade de análise das tecnologias sociais; Número de agricultores e consumidores envolvidos com as tecnologias sociais, divulgados na PLAGESSAN
--	--	---------------------------	---	---



ENTREGA DO PRODUTO 2 - MANUAL ZEN DO ARMA-ZEN E VÍDEO DE APRESENTAÇÃO DO ARMA-ZEN

1-DESENVOLVIMENTO

A produção dos produtos 1. Manual Zen do Arma-Zen e 2. Vídeo-documentário curto se apresentação do Arma-Zen de produtos agroecológicos deu-se no âmbito do Instituto Giramundo Mutuando, fundador da iniciativa.

O desenvolvimento da pesquisa, organização e documentação da trajetória desse Arma-Zen foi realizado por um conjunto por integrantes atuais e pregressos dessa iniciativa. Foram realizadas reuniões semanais, além dos encontros com os demais participantes do projeto "*Redes de atores e iniciativas promotores de sistemas alimentares soberanos, inclusivos, saudáveis e sustentáveis*". Nessas reuniões (figura 1), foram definidos, pesquisados e reunidos aspectos essenciais da história do ArmaZen, a saber:

- Mapeamento
- Apresentação
- Histórico
- Características
- Desafios
- Perspectivas
- Estruturação de um modelo de negócio local para venda de produtos agroecológicos

Essas informações foram catalogadas na forma do Manual e da roteirização de um vídeo curto, com o objetivo de apresentar o Arma-Zen Agroecológico desde o seu desenvolvimento, descrevendo essa experiência de produção e consumo local, buscando transmitir os saberes acumulados a outras iniciativas semelhantes.

O Manual Zen do Arma-Zen (em processo de conclusão) é apresentado no ANEXO I. O roteiro do vídeo de apresentação do Arma-Zen (a ser gravado e editado) é apresentado no ANEXO II.

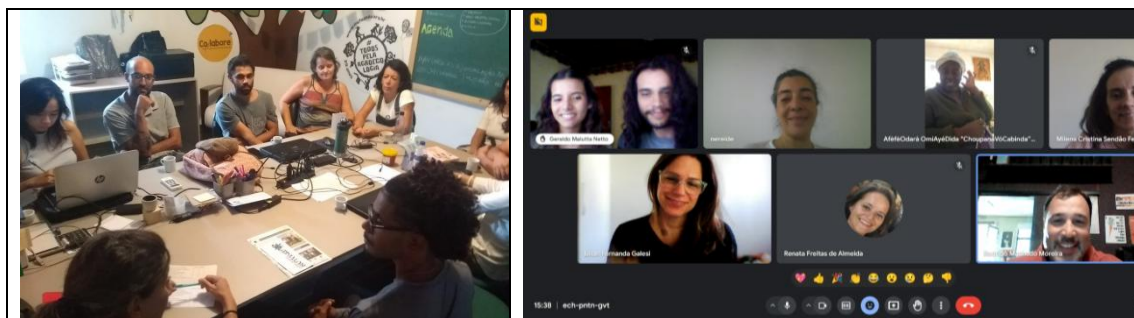


Figura 1: Reunião Geral do Instituto Giramundo Mutuando (à esq.) e reunião do grupo de trabalho da PlaGeSSAN (à dir.).



2-A VISÃO DOS PARTICIPANTES SOBRE O DESENVOLVIMENTO DOS TRABALHOS

Em resumo, os participantes atuais e pregressos do Arma-Zen concordam que:

- A disponibilização de produtos orgânicos e agroecológicos para a população local é importante para incentivar o pequeno produtor rural e para a conscientização da comunidade local sobre o consumo saudável e sustentável.
- O Arma-zen contribui para o fortalecimento da produção sustentável e comércio justo, bem como de relações de trabalho e modos de vida sustentáveis.
- O Arma-Zen se coloca como agregador de uma comunidade de pessoas com valores semelhantes, onde muitas pessoas se associam com a intenção de incentivar o pequeno produtor rural e valorizar o meio ambiente e a sustentabilidade.
- O Arma-Zen tem como vantagens estratégicas a variedade de produtos ofertados e a praticidade na forma de sua aquisição, que se mostram como grandes atrativos para o consumidor, assim como a possibilidade de escolher os produtos que desejar sem ter que recorrer às cestas prontas.

Como pontos de melhora, tem-se que:

- - Faz-se necessária a realização de campanhas para o aumento do número de clientes do Arma-Zen.
- - Os consumidores do Arma-Zen restringem-se a um nicho de mercado específico, com clientes de maior poder aquisitivo. É necessária a amplificação desse mercado.
- - Ainda há uma dificuldade no suprimento da demanda de alguns produtos pelos fornecedores locais. Isso pode ser devido à falta de recursos humanos e/ou financeiros.



3-CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Sistematização da Tecnologia Social do Arma-Zen Agroecológico, ou seja, a organização e documentação de sua trajetória, nos formatos impresso (Manual Zen) e imagético (vídeo) seguem o cronograma agendado e o orçamento definido no projeto.

Para finalização, são necessárias a edição final e a diagramação do Manual, bem como a gravação e edição do vídeo, já roteirizado.

A previsão de entrega final segue dentro do cronograma previsto.



ANEXO I

Manual Zen do Arma-Zen

Como Comercializar Produtos Orgânicos e Agroecológicos Localmente: Um Guia PRÁTICO

Arma-Zen: Conectando Produtores e Consumidores Locais

A construção de cadeias curtas agroalimentares tem, nos últimos anos, ganhado força. A sociedade busca, por meio do alimento, uma oportunidade de se conectar aos produtores, valorizando proximidade, valores compartilhados e fatores ambientais e culturais. Os movimentos em prol do consumo alimentar produzido localmente surgem como resposta crítica aos grandes circuitos produtivos de alimentos, crises econômicas e preocupações com a segurança alimentar. Adicionalmente, a crescente consciência ambiental e a busca por um estilo de vida saudável impulsionam a demanda por alimentos orgânicos livres de agrotóxicos e substâncias prejudiciais à saúde. Desse modo, a venda de produtos orgânicos localmente representa uma promissora oportunidade de negócio. Montar e comercializar essas cestas é uma excelente alternativa.

Nesse contexto, o "Arma-Zen de produtos agroecológicos e orgânicos do Instituto Giramundo Mutuando" emerge como uma tecnologia social que conecta uma rede de consumidores a produtores agroecológicos locais, agregando valor social e ambiental. O Arma-Zen viabiliza o fornecimento de alimentos frescos e agroecológicos aos consumidores locais, ao mesmo tempo em que serve como canal de comercialização para a produção familiar. Para isso, são gerados processos como a organização para produção e consumo, a inovação agroecológica local e o engajamento de produtores e consumidores na construção de políticas que contribuem para sistemas alimentares sustentáveis. A formação dos participantes para o consumo também promove o consumo e a produção sustentável.

Por meio de um sistema transparente e eficiente, o Arma-Zen valoriza os produtores rurais e contribui uma cadeia mais justa e sustentável, reduzindo o desperdício de alimentos. O Arma-Zen tem como objetivos aproximar o produtor rural



do consumidor final, estreitando os laços entre quem produz e quem consome, promovendo relações mais diretas e transparentes; sensibilizar para o consumo responsável e consciente, incentivando a adoção de hábitos e atitudes mais sustentáveis; tornar os produtos financeiramente acessíveis aos consumidores, com preço justo aos produtores locais; priorizar e promover a produção local, artesanal e não-convencional, fortalecendo a diversidade e a identidade da região; fortalecer a identidade de Botucatu como cidade produtora de orgânicos no interior paulista, consolidando a imagem da cidade como referência na produção sustentável, distribuição e comercialização de orgânicos; ampliar o acesso e consumo aos produtos orgânicos, promovendo saúde e sustentabilidade e; gerar sustentabilidade para os projetos do Instituto Giramundo Mutuando e garantir a realização de projetos em agroecologia.

O Arma-Zen visa se tornar um centro de referência de comércio justo e solidário para a rede de produtores agroecológicos locais, consolidando-se como um local de comércio de produtos orgânicos, agroecológicos, artesanais e da agricultura familiar e camponesa, fortalecendo assim iniciativas locais de redes de produção e consumo de alimentos orgânicos e agroecológicos da agricultura familiar, que promovam efetivamente os sistemas alimentares locais, saudáveis e sustentáveis. A principal missão do Arma-Zen é gerar renda para famílias produtoras e possibilitar o acesso da população urbana a produtos de alta qualidade a preços acessíveis, popularizando o consumo consciente e sustentável de produtos agroecológicos na localidade.

O arranjo produtivo e comercial desenvolvido pelo Arma-Zen visa ao aumento da produção local de alimentos orgânicos, algo essencial na promoção da saúde dos produtores, consumidores e natureza. Após a leitura desse manual, esperamos que o leitor tenha um maior entendimento da distribuição de alimentos de forma justa e sustentável, por meio de um modelo produtivo alinhado com a conservação da biodiversidade, segurança alimentar, redução da desigualdade social e comércio justo – temas estes que perpassam pelo conceito de Desenvolvimento Sustentável.



O "Manual Zen do Arma-Zen"

O Manual Zen do Arma-Zen é um guia abrangente, com um passo a passo para quem pretende empreender no setor de produtos orgânicos, apresentando e explicando o desenvolvimento, a evolução e o funcionamento da experiência do Arma-Zen Agroecológico do Instituto Giramundo Mutuando sobre o fornecimento de produtos agroecológicos provenientes de produtores locais para a população da cidade de Botucatu. O Manual traz informações sobre a localização, contexto e antecedentes do "Arma-Zen", incluindo a problemática que se deseja solucionar. Por meio de uma análise profunda da trajetória, processos, metodologias, marcos significativos, aprendizados e desafios enfrentados durante o desenvolvimento da tecnologia social, o manual explora detalhadamente como o Arma-Zen se desenvolveu, destacando os aspectos fundamentais que contribuíram para o seu sucesso. Desse modo, por meio de uma compreensão multidimensional de todo o processo, diversas visões emergem e dão espaço para diferentes perspectivas, valorizando a diversidade de experiências e interpretações.

Aprendizados positivos, alternativas aos negativos, bem como as ameaças e oportunidades apresentadas durante o desenvolvimento da tecnologia social em questão serão apresentados, com erros e acertos sendo compartilhados, de forma a contribuir para o aprendizado coletivo e o aperfeiçoamento contínuo do projeto. Por fim, abordamos temas como entendimento do mercado, planejamento inicial do negócio, estratégias de venda, fidelização de clientes e gestão do negócio, com o propósito de que a experiência do Arma-Zen sirva de inspiração e orientação para que outros coletivos comunitários possam replicar essa experiência em outras localidades. A partir da compreensão da dinâmica da organização, uma integração sinérgica e produtiva será possível, transformando e disparando gatilhos de processos necessários para dar início a novos projetos baseados na experiência do "Arma-Zen".

Com informações detalhadas e dicas práticas, o Manual Zen é uma leitura essencial para empreendedores no setor de orgânicos. Com as informações e



estratégias aqui apresentadas, você estará bem equipado para lançar e crescer em seu negócio. Boa sorte e sucesso!

O Arma-Zen Agroecológico: Cultivando Conexões Locais

Localizado na cidade de Botucatu, interior de São Paulo, o Arma-Zen Agroecológico é muito mais do que uma pequena loja que reúne produtos orgânicos, agroecológicos e artesanais da agricultura familiar e camponesa. É um espaço onde se entrelaçam história, sustentabilidade e comunidade.

Botucatu se destaca por sua rica tradição em agroecologia e produção orgânica e, também, por concentrar movimentos e organizações ligadas à preservação ambiental e diferentes estilos de agriculturas de base ecológica, especialmente a agricultura biodinâmica. Porém, também enfrenta o avanço de grandes monoculturas, como cana-de-açúcar, eucalipto, laranja e soja, com níveis crescentes de êxodo rural e impactos socioambientais significativos. Como uma resposta a esse cenário, surgiu em 2017 o Arma-Zen Agroecológico, mobilizando voluntários ligados ao Instituto Giramundo Mutuando e promovendo a aproximação entre produtores e consumidores locais. O Instituto Giramundo Mutuando é uma associação entre consumidores e produtores locais que atende gratuitamente agricultores familiares da região e depende de associados para se manter aberto. Mais tarde, o Arma-Zen obteve o apoio do Centro de Ciência e Tecnologia para a Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (Interssan), da Universidade Estadual Paulista (UNESP), a partir de ações de extensão e pesquisa.

O Arma-Zen foi criado para ajudar a gerar recursos para estes projetos e ajudar, de forma voluntária, as famílias produtoras a gerarem renda e acessarem mercados de consumidores que buscam produtores de qualidade com preços justos, popularizando o consumo de produtos orgânicos e naturais.

A relação com consumidores e fornecedores é baseada em transparência e compromisso. O Arma-Zen pratica a Economia Solidária, mostrando o preço de custo e



aplicando margens justas para produtores e consumidores, promovendo sistemas alimentares locais, saudáveis e sustentáveis, que conectam consumidores que valorizam a qualidade dos produtos e a proximidade com os produtores.

O fortalecimento da relação com o fornecedor acontece por meio de um contrato formal que representa o compromisso de se associar, incluindo os dados principais dos produtores, as características da produção e os certificados de produtos orgânicos. Ao se associar ao Instituto, o produtor recebe apoio em diversas frentes, como no estímulo a certificação e a conversão para orgânicos, também auxílio no processo de embalagens e etiquetas.

Os consumidores da loja, em sua maior parte, já são convertidos ao consumo de alimentos orgânicos e são atentos às causas sociais e ambientais.

Hortifrutigranjeiros, pães, farinhas, grãos, cogumelos, chás, e alguns produtos processados como leites, chocolates, produtos de higiene pessoal, artesanatos, kombucha, iogurte, entre outros são comercializados pelo Arma-Zen. A escolha desses produtos precisa atender a pelo menos um dos seguintes itens, como: ser local, proveniente de pequenos produtores, orgânico, artesanal e integral, sendo que os dois primeiros itens são considerados mais importantes.

A tecnologia social do Arma-Zen promove a acessibilidade de produtos orgânicos aos consumidores locais e desenvolve um canal de comercialização para a produção familiar local. Além disso, facilita a organização para a produção e o consumo, a inovação agroecológica na produção local, o engajamento de produtores e consumidores na construção de políticas locais que geram sistemas alimentares sustentáveis e a formação dos participantes para o consumo e a produção sustentável. Trata-se de uma experiência metodológica de aproximação entre produção e consumo de produtos agroecológicos locais que articula produtores da agricultura familiar em transição agroecológica ou já certificados como orgânicos e consumidores conscientes, conformando uma referência para a construção de sistemas alimentares locais saudáveis, sustentáveis e inclusivos.



O Arma-Zen já envolveu mais de 50 iniciativas de produção de base artesanal e ecológica e aproximadamente 200 consumidores. Sua atuação vai além da loja, promovendo feiras de comercialização direta local, fortalecendo a agroecologia no território. O número de pessoas diretamente beneficiadas por essa tecnologia social soma cerca de 500 pessoas, entre consumidores e agricultores familiares e pequenos produtores/as, entre outros.

Em resumo, o Arma-Zen Agroecológico é um exemplo inspirador de como a conexão entre produtores e consumidores pode transformar a forma como nos alimentamos, fortalecendo a comunidade e o meio ambiente.

Com base nessa pequena introdução caracterizamos a Arma-zen como uma loja de produtos locais, localizada em Botucatu/SP, que atende consumidores associados ou não, que podem realizar contribuições recorrentes e que demonstram interesse em se manterem-se próximos aos produtores. Assim, pretende-se explanar sobre esse modelo de relação (produtor-consumidor), identificando as características que o define como um modelo de cadeia curta agroalimentar que pode ser seguido por futuros empreendedores na área de comércio local de produtos orgânicos e agroecológicos.

Fases do Arma-Zen: Uma Jornada de Experiência e Descobertas

Aqui, apresentamos as diferentes fases pelas quais o Arma-Zen passou, mergulhando na riqueza de sua experiência, como tudo o que foi realizado e alcançado com todas as dificuldades e os desafios encontrados ao longo do caminho. As informações disponíveis estão organizadas e os resultados são apresentados de forma cuidadosa, a fim de permitir uma análise participativa e minuciosa dos dados e informações, buscando-se compreender profundamente o que ocorreu desde a sua criação. Por fim, compartilhamos nossas conclusões com o intuito de contribuir para a produção de novos conhecimentos e enriquecimento de nossa jornada.



2017: Quitandinha

O Arma-Zen foi criado em 2017, inicialmente como uma pequena loja física, a “quitandinha”, situada na comunidade local, de produtos orgânicos, agroecológicos e artesanais, provenientes da agricultura familiar e camponesa. Nessa fase, o Arma-Zen adotou uma metodologia inovadora: a organização colaborativa entre consumidores e produtores locais visando promover sistemas alimentares saudáveis e sustentáveis, fortalecendo os laços entre a comunidade e a terra que a nutre.

2018: Amigo Apoiador

A partir de 2018, o Arma-Zen passou a fazer entrega de cestas agroecológicas por planos de assinatura mensal. As cestas, montadas semanalmente, tinham um número definido de itens e os consumidores buscavam na loja ou recebiam em casa via delivery.

Esse modelo de assinaturas permite a continuidade do trabalho do Arma-Zen e a comercialização de todos os produtos ao preço de custo estabelecido pelos produtores. Nesse modelo, o Arma-Zen não coloca nenhuma porcentagem de ganho em cima dos produtos. O associado é um mantenedor do espaço e apoiador de suas causas, como o consumo consciente com produtos acessíveis para o consumidor e com preço justo aos produtores locais; o fortalecimento da rede de produtores locais, artesanais e não convencionais e da Agricultura Familiar e; a democratização do consumo de orgânicos na cidade de Botucatu. Além de apoiador da causa do Arma-Zen, o associado também contribui para a continuidade dos projetos do Instituto Giramundo Mutuando que promove esta iniciativa, a Agroecologia e a Soberania Alimentar, através do fortalecimento da Agricultura familiar e camponesa.

Para se associar, os interessados podiam escolher um dos valores para uma doação mensal: R\$ 20 (justo); R\$ 30 (bom); R\$ 40 (solidário). Os membros associados recebiam informativos e pagavam um valor especial nos vários produtos do Arma-Zen, além de ganhar uma carteirinha de fidelização do “amigo apoiador” do Arma-Zen.



onde, a cada R\$ 50 em compras, recebiam um carimbo no verso de sua carteirinha. Ao completar 15 carimbos, podiam escolher até dez produtos do Arma-Zen à preço de custo ou; desconto de 10% em um dos cursos do Co-Labor ou; anúncios gratuitos na “Rádio Gira”, uma rádio comunitária do Instituto Giramundo.

Ao final do mês, o amigo apoiador recebia uma fatura com o valor dos produtos adquiridos e a mensalidade da assinatura escolhida. E, mais importante, contribuía para que o Arma-Zen pudesse continuar em sua missão.

Este formato durou alguns anos e passou por três modelos:

1) cestas por tamanho (P, M, G,) sem extras com preço dos produtos com margem de lucro;

2) cestas por tamanho (PP, P, M, G) com extras e com preço dos produtos com margem de lucro;

3) cestas com assinatura mensal e valor dos produtos repassados ao consumidor sem margem de lucro, apenas os custos e o valor mensal do associado, que varia conforme o tipo do consumidor.

O consumidor podia escolher qual produtos quisesse por meio de um formulário Google, pelo computador ou smartphone e os pedidos eram realizados às quintas-feiras. As entregas e retiradas eram realizadas às segundas-feiras, entre 11h e 13h, na loja do Arma-Zen, na sede do Instituto Giramundo.

2023: o Assinante Mensal

A partir de 2023, o associado passou a pagar uma contribuição mensal fixa de assinatura, podendo escolher entre os três valores sugeridos: Social (R\$110,00 mensais); Justo (R\$150,00 mensais) e; Solidário (R\$200,00 mensais) e escolher os produtos que desejasse, sem necessidade de adquirir o modelo de cestas fechadas. O Associado era beneficiado com 10% de desconto nos produtos do Arma-Zen, que eram escolhidos em um formulário Google.



Nesse modelo, o associado pagava o preço de custo determinado pelo produtor + uma taxa mensal de manutenção do Arma-Zen. Havia a possibilidade de recebimento de uma cesta padrão, semanalmente, solicitada no ato da assinatura. A cada compra de R\$ 50,00, o associado recebia um carimbo na sua carteirinha de associado. Ao completar 15 carimbos, podia adquirir 10 produtos do Arma-Zen com 20% de desconto e receber 10% de desconto na inscrição dos cursos do Co-Labore. Ao final do mês, o associado recebia a fatura com o valor de todos os produtos adquiridos + a mensalidade da assinatura escolhida.

2024: Modelo Atual - o Assinante Anual

A partir de 2024, o Arma-Zen passou a utilizar o modelo de Assinatura Anual. Além disso, possíveis consumidores não precisam, necessariamente, ser associados para fazer pedidos. Os pedidos são feitos por uma plataforma de gestão de pedidos, pelo celular ou pelo computador do cliente.

Nesse modelo, o associados paga uma assinatura anual de R\$ 30,00 e adquire produtos pelo preço de custo determinado pelo produtor mais 35% do valor da compra. Como vantagem, pode efetuar os pagamentos mensalmente. Os clientes não-associados também podem escolher dentre uma grande variedade de produtos conforme a disponibilidade da semana, pagando o preço de custo mais 45% do valor da compra. Nesse caso, o pagamento deve ser feito a cada compra.

O valor adicional ao custo dos produtos é utilizado para a manutenção dos serviços do Arma-Zen, que não tem fins lucrativos e busca contribuir tanto com o consumidor quanto com os produtores locais.

Dessa forma, com o passar do tempo, o Arma-Zen vem adaptando o seu formato de atendimento e, dessa forma, possibilitando o aumento do consumos de produtos orgânicos e agroecológicos localmente, e a redução no desperdício de alimentos por meio do sistema de encomenda antecipada de todos os produtos. Desse modo,



oferece muito mais segurança e valorização ao produtor rural, que só colhe o que já está encomendado, possibilitando assim o pagamento de valores mais justos por seu trabalho.

Características Essenciais para uma Parceria Saudável no Mercado de Produtos Orgânicos

Numa parceria comercial de produtos orgânicos, várias características são essenciais para promover a sustentabilidade, a confiança e a conexão entre produtores, consumidores e demais atores envolvidos. Um estudo conduzido pelo Instituto Chão em 2022 destacou muitos fatores importantes nesse processo, como a relação de confiança, a cooperação e o bom relacionamento entre as partes. A transparência na comunicação de questões relacionadas a origem dos produtos, condições de trabalho, negociação com preços justos, liberdade de definir o valor do produto, permitindo aos produtores expressar seu trabalho e qualidade adequadamente, gestão, fluxos, flexibilidade nas formas de pagamento, disponibilidade e diversificação de produtos, compreensão da variação da qualidade, regularidade e facilidade na compra/entrega, e garantia de pagamento contribuem para relações equitativas e sustentáveis.

O compartilhamento de valores, como respeito ao meio ambiente, atenção à saúde e ética, a importância da parceria para garantir o escoamento de produtos, a importância de se sentir pertencente ao negócio também se mostram imprescindíveis nessa parceria. Resumidamente, uma parceria no mercado de produtos orgânicos requer alinhamento, comunicação, valores compartilhados e práticas justas entre o produtor/ fornecedor, o intermediário/ comerciante e o consumidor/ cliente.

Pontos fortes do Arma-Zen

O Arma-Zen, desde sua criação, mostrou um crescimento estável nas vendas, com a expansão da base de clientes e o aumento da frequência de pedidos. Foi possível, a



contribuição para os custos fixos mensais do Instituto Giramundo, como aluguel, luz, água, internet, comunicação, administração e gestão geral.

O Arma-Zen disponibiliza em seu menu diversos produtos orgânicos e agroecológicos. Tal fato aponta para uma vantagem estratégica do modelo, pois o segmento de consumidores que priorizam esses produtos almejam pela praticidade de poder comprar uma variedade de produtos em um único local. A possibilidade de escolher os produtos que desejar também é um atrativo. Assim, a diversificação de produtos e a possibilidade de escolha são estratégias que devem continuar sendo ampliadas, pois possuem grande relevância o seu público-alvo.

Um ponto de relevância para o produtor é o fomento da rede sustentável local, a conservação da biodiversidade, segurança alimentar e comércio justo, fortalecendo a produção de alimentos orgânicos, com benefícios à saúde e à natureza. Para o consumidor, a vantagem se dá na aquisição do próprio produto, o alimento orgânico, a preços acessíveis.

O Arma-Zen agrega pessoas que não buscam apenas pelos produtos orgânicos e agroecológicos em si, mas também aqueles que desejam apoiar e fazer parte de iniciativas que buscam trazer novas relações de trabalho e modos mais sustentáveis de vida, transmitindo estes valores à sociedade. Muitas pessoas acabam se associando com a intenção de apoiar e participar deste movimento.

Pontos de aperfeiçoamento no Arma-Zen

Por vezes, o sistema conta com poucos assinantes, o que gera pouca demanda, inviabilizando a entrega de apenas poucos produtos. Quanto mais assinaturas, maior o volume de vendas e, conseqüentemente, maior motivação para que os agricultores a produzam mais quantidade e diversidade de produtos para abastecimento.

O preço do alimento orgânico ainda é maior do que o do convencional, o que pode afastar alguns consumidores. Isso faz com que os consumidores do Arma-Zen se restrinjam a um nicho de mercado específico.



Houve uma fase em que o Arma-Zen não conseguia suprir sua necessidade de produtos (especialmente frutas) e havia necessidade de acolher produtos vindos de São Paulo, encarecendo o processo e provocando a perda de produtos que estragavam.

Devido à dificuldade de recursos humanos, cria-se, por vezes, uma dificuldade na rotina de compra e venda e uma falta de regularidade das compras, o que pode afastar alguns produtores e fornecedores.

Por se tratar de uma venda personalizada, com dias específicos para pedidos e para entregas, torna-se necessário sincronizar o dias de entrega pelos produtores e os dias de entrega aos consumidores, o que pode ser uma dificuldade adicional.

Manual Zen do Arma-Zen: Passo a Passo

Para vender cestas de produtos orgânicos, é essencial considerar vários aspectos que vão desde o conhecimento do seu produto e público-alvo até as estratégias de venda e distribuição. O objetivo deste planejamento é estabelecer as diretrizes para a criação de uma loja especializada em vendas de produtos orgânicos, incluindo análise de mercado, projeções financeiras e estratégias de marketing. A empresa deve buscar oferecer produtos de alta qualidade, promovendo saúde e sustentabilidade, atendendo à crescente demanda por alimentos orgânicos no mercado. Aqui está um guia detalhado que pode ajudar a estruturar o seu negócio.

Análise de Mercado

Entendendo o mercado de produtos orgânicos

- Antes de iniciar seu empreendimento, é crucial entender o mercado de orgânicos. Comece com uma visão geral, avaliando a crescente demanda por alimentos saudáveis e sustentáveis e o potencial de crescimento do segmento de produtos orgânicos e naturais em sua região. Explore tendências e oportunidades no mercado.



- Avalie a concorrência e identifique parceiros estratégicos, como fornecedores e outros negócios locais.

Conhecendo seu público-alvo: o consumidor de orgânicos

- A análise de mercado revela um aumento na conscientização dos consumidores sobre os benefícios dos alimentos orgânicos, resultando em uma demanda robusta e em crescimento. Seu foco deve ser em consumidores preocupados com saúde, qualidade de vida e sustentabilidade ambiental.

- Defina quem são os potenciais compradores de suas cestas orgânicas. Isso pode incluir pessoas interessadas em saúde e bem-estar, famílias que buscam uma alimentação mais saudável, moradores do bairro, mães, ativistas e trabalhadores para compras do varejo ou, ainda, restaurantes, quitandas, lanchonetes e bares, feiras e eventos, e lojas especializadas em produtos naturais para compras de atacado.

Seleção de Produtos para sua loja

- Avalie quais produtos serão incluídos em seu negócio, enfatizando sua qualidade, origem e benefícios. Exemplos: produtos orgânicos em natura, semi processados e processados (frutas, verduras, legumes, pães, mel, laticínios); produtos comestíveis locais e artesanais; artesanatos; roupas; sementes e insumos de jardinagem; lanches rápidos (cafés, sucos e salgados), etc.

- Escolha uma variedade de produtos orgânicos de alta qualidade que sejam atraentes para seu público.

- Considere a sazonalidade e a diversidade dos itens.

Encontrando fornecedores

- Para encontrar fornecedores de produtos orgânicos no Brasil, você pode começar consultando a *Organis*, que oferece recursos e informações para conectar produtores e consumidores de orgânicos. Além disso, o *Mapa das Feiras Orgânicas* é



uma ferramenta útil para localizar feiras e grupos de consumo, onde muitas vezes é possível entrar em contato direto com os agricultores. Outra opção é acessar o *Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos* do Ministério da Agricultura, que lista produtores certificados em todo o país.

- Prefira produtores locais que utilizem métodos sustentáveis de cultivo, que obedeçam a um adequado controle de qualidade e façam um armazenamento correto de seus produtos.

- Estabeleça uma rede de fornecedores locais certificados para garantir a frescura e qualidade dos produtos.

- Atente-se ao processo de aquisição dos produtos. Defina as entregas realizadas pelos agricultores em sua loja física ou as entregas realizadas com frete (e o custo relacionado a isso).

Legislação e Certificações

- Obtenha certificações orgânicas e inclua os selos em sua embalagem e materiais de marketing para aumentar a credibilidade. Certificações podem agregar valor ao seu produto e à sua marca.

- Certifique-se de que está em conformidade com todas as regulamentações locais e nacionais relacionadas à venda de produtos orgânicos.

Logística e Distribuição

- A logística é um componente vital do negócio. Aprenda sobre embalagens, rotas de entrega eficientes e como garantir a satisfação do cliente na entrega.

- Implemente um bom sistema de gestão de pedidos, estoque, vendas e entregas.

- Defina seus canais de distribuição, seja na própria loja física, entregas a domicílio, em mercados locais, ou através de assinaturas.

- No caso de operação na loja física, decida cuidadosamente a localização do negócio, avalie as necessidades para a capacidade operacional e para a estrutura de



comercialização (freezer, frigobar, geladeira expositora, prateleiras, depósito, almoxarifado, etc). Avalie a necessidade de equipe para atendimento.

- No caso de operação online, utilize uma plataforma de fácil navegação para a seleção e personalização de seus produtos. Desenvolva um site de e-commerce fácil de usar, onde os clientes possam comprar seus produtos com facilidade. Inclua opções de entrega flexíveis para aumentar a conveniência.

- Defina a estratégia operacional para a realização de entregas. A logística deverá ser planejada para garantir entregas eficientes e pontuais, que mantenha a qualidade dos produtos até chegarem ao consumidor final. Considere opções de entrega local e parcerias com serviços de entrega em domicílio, considerando um serviço caracterizado por eficiência e sustentabilidade.

Riscos e Estratégias de Mitigação

- Adote estratégias para identificar potenciais riscos e ameaças – operacionais ou processuais – advindos da tomada de decisão, e atue de forma a minimizar seus impactos nas operações do negócio. Os riscos, aqui, incluem flutuações no fornecimento de produtos orgânicos e mudanças nas regulamentações. Estratégias de mitigação envolvem diversificação de fornecedores e acompanhamento constante das tendências de mercado e legislação.

Atendimento ao Cliente

- Selecione produtos frescos para garantir que eles cheguem em perfeito estado aos consumidores. Cuide da apresentação visual, invista em embalagens atraentes e sustentáveis que reflitam os valores da sua marca. Uma boa apresentação pode fazer uma grande diferença na percepção do cliente.

- No caso de fornecer cestas, disponibilize opções de personalização conforme a preferência do cliente, além de um serviço de assinatura para entregas regulares, se desejar.



- Avalie aqueles produtos que têm vencimento próximo e coloque-os em promoção para garantir a venda.

Relação com o Cliente

- Analise o comportamento e as preferências do consumidor. Diferencie as características dos produtos orgânicos dos convencionais, enfatizando a ausência de agrotóxicos e a promoção da saúde.
- Eduque seus clientes potenciais sobre os benefícios dos produtos orgânicos. Isso pode ser feito através de workshops, seminários online, e conteúdo educativo em seu site e redes sociais.
- Compartilhe informações educativas sobre os benefícios dos produtos orgânicos e como eles contribuem para um estilo de vida mais saudável e sustentável.
- Ofereça um excelente serviço de atendimento ao cliente, com canais claros de comunicação para dúvidas e feedbacks. Isso ajuda a construir confiança e fidelidade à marca.
- Esteja aberto a feedbacks dos clientes e use essas informações para melhorar constantemente seus produtos e serviços.
- Encoraje e destaque avaliações e testemunhos de clientes satisfeitos para construir confiança e autenticidade.
- Compartilhe histórias de sucesso e testemunhos de clientes satisfeitos para humanizar sua marca e mostrar o impacto positivo de suas cestas na vida das pessoas.

Planejamento Financeiro

O plano financeiro serve para detalhar os custos iniciais, as projeções de receita e as estratégias de precificação.

- Entenda seu público-alvo a fim de estabelecer uma estratégia de preços eficaz.



- Avalie: investimento inicial, capital inicial, estoque inicial, caixa mínimo, rentabilidade, fontes de capital e financiamento, projetos crowdfunding, eventos, brunchs, r.ifas
- Liste os custos iniciais, projeções de receita e estratégias de precificação. Avalie seus custos diretos, indiretos, variáveis; valores de cada produto; material de escritório; manutenção de equipamentos (geladeiras e freezers, computador, etc), custos com reinvestimento; custos fixos.
- Realize uma análise de ponto de equilíbrio para determinar o volume de vendas necessário para cobrir os custos operacionais.
- Precifique seus produtos e, se for o caso, defina sua margem de lucro. Estabeleça preços competitivos, considerando margens para associados e vendas no atacado, garantindo uma margem de lucro saudável.
- Estime o faturamento mensal considerando o tamanho do mercado-alvo e a demanda por produtos orgânicos. Avalie seus custos e previsão de lucro.

Estratégias de Marketing Digital e Tradicional

Promover cestas de produtos orgânicos requer uma abordagem multifacetada que combine estratégias de marketing tradicionais e digitais abrangentes, que destaquem a qualidade e os benefícios dos seus produtos e alcancem um público amplo e diversificado.

Utilize diferentes canais de marketing para promover seu produto. Isso pode incluir redes sociais, email marketing, panfletagem, participação em feiras locais e parcerias com influenciadores que compartilham dos mesmos valores.

Marca e Identidade

- Desenvolva uma marca forte e reconhecível no mercado de orgânicos.



- Crie uma identidade visual forte e um slogan que transmita os valores da sua marca. Isso inclui um logotipo que transmita os valores de sustentabilidade e saúde, paleta de cores e tipografia que serão usados em todas as suas comunicações.

- O design das cestas também deve ser atraente e prático.

Marketing Digital

- O plano de marketing digital deve incluir estratégias como SEO, marketing de conteúdo e campanhas em redes sociais para aumentar a visibilidade online.

- Parcerias com influenciadores digitais no nicho de saúde e sustentabilidade podem ser exploradas.

- Desenvolva um site profissional e mantenha uma presença ativa nas redes sociais. Utilize plataformas como Instagram e Facebook para compartilhar conteúdo atrativo sobre seus produtos, receitas, dicas de saúde e sustentabilidade. Postagens regulares, histórias e anúncios pagos podem aumentar o alcance e a visibilidade de seus produtos.

- Considere investir em publicidade paga online, como Google Ads ou anúncios no Facebook, para alcançar um público mais amplo.

Marketing de Conteúdo: Produza conteúdo relevante que possa educar seu público sobre os benefícios dos produtos orgânicos. Blogs, vídeos e podcasts sobre o estilo de vida orgânico e sustentável são excelentes formas de engajar sua audiência e podem ajudar a construir sua marca como uma autoridade no assunto.

Marketing Tradicional

- Participe de feiras e mercados orgânicos locais para aumentar a visibilidade da sua marca, interagir diretamente com os consumidores e permitir que experimentem seus produtos diretamente.

- Faça parcerias locais, colabore com negócios locais, como cafés, restaurantes e outras lojas de produtos naturais, para oferecer seus produtos ou realizar eventos



conjuntos. Isso pode incluir a colocação de produtos para venda ou a realização de eventos promocionais conjuntos.

- Implemente programas de fidelidade ou assinaturas que incentivem os clientes a fazerem compras recorrentes. Descontos, ofertas exclusivas e pontos de recompensa podem ser eficazes para manter os clientes engajados.

- Relações Públicas: Envie comunicados de imprensa e convide influenciadores ou jornalistas para experimentarem suas cestas orgânicas, de forma que eles possam ajudar a promover seus produtos orgânicos através de suas plataformas, gerando assim cobertura midiática. Comunique as práticas sustentáveis adotadas pela sua empresa, como embalagens ecológicas ou apoio a produtores locais, que podem ser um grande diferencial para o público consciente.

- Publicidade Local: Anuncie em mídias locais, como jornais, rádios e outdoors. Isso pode ser particularmente eficaz em áreas onde o interesse por produtos orgânicos está crescendo.

- Eventos e Patrocínios: Patrocine eventos locais ou crie os seus próprios para promover sua marca e produtos. Isso pode incluir festivais de alimentos, corridas de caridade e outros eventos comunitários.

- Amostras Grátis: Ofereça amostras grátis de seus produtos em locais estratégicos ou como parte de uma promoção online para atrair novos clientes.

- Campanhas Temáticas: Crie campanhas temáticas em torno de datas comemorativas ou eventos sazonais para gerar interesse e vendas.

- Feedback dos Clientes: Encoraje os clientes a deixarem avaliações e feedbacks sobre seus produtos, e use essas informações para melhorar e promover sua marca.

Lembre-se de que a consistência e a autenticidade são fundamentais para construir uma marca de confiança e em todas as suas estratégias de promoção. Mantenha-se fiel aos valores da sua marca e sempre procure maneiras inovadoras de se conectar com seu público. Adapte suas estratégias conforme o mercado e as preferências dos consumidores vão se modificando.



Para mais informações e inspiração, você pode consultar recursos como a *Campanha Anual de Promoção do Produto Orgânico* lançada pelo Ministério da Agricultura, e o artigo *Produtos orgânicos, um mercado em expansão* do Sebrae. Com dedicação e criatividade, sua loja de produtos orgânicos vai prosperar e se destacar no mercado!

Conclusões

Montar e comercializar cestas de produtos orgânicos localmente é mais do que um negócio; é uma contribuição para um mundo mais saudável e sustentável. Com dedicação e estratégia, é possível criar uma empresa de sucesso que beneficie não apenas você, mas também sua comunidade e o meio ambiente.

Dessa forma, o Manual Zen do Arma-Zen é um guia inicial para o empreendedor que deseja explorar o potencial do mercado de alimentos orgânicos. Este manual deve ser adaptado e personalizado de acordo com as especificidades do seu negócio e do seu público-alvo.

Esse manual fornece uma estrutura detalhada para o desenvolvimento de um negócio sustentável e rentável, sendo uma oportunidade viável e lucrativa no mercado de alimentos orgânicos. Com a execução cuidadosa das estratégias sugeridas, sua empresa estará na direção do sucesso no mercado de fornecimento de produtos orgânicos de alta qualidade em sua região. Lembre-se de que a transparência e a autenticidade são chaves para conquistar e manter clientes no mercado de produtos orgânicos.

Origem e Contexto de criação do Manual Zen do Arma-Zen

O Manual Zen do Arma-Zen é fruto do projeto "Redes de atores e iniciativas promotores de sistemas alimentares soberanos, inclusivos, saudáveis e sustentáveis" da Plataforma de Gestão do Conhecimento em Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (PlaGeSSAN) do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI). Esse projeto pretende, dentre outros, mapear e fortalecer os atores envolvidos com a



agricultura de base ecológica (Agricultura Familiar) e segurança alimentar. Neste sentido, o Instituto Giramundo, com sua iniciativa do Arma-Zen, foi contemplado para realizar a Sistematização de Tecnologias Sociais/Experiências Agroecológica. E o Manual do Arma-Zen é o principal produto dessa sistematização, a fim de inspirar outras iniciativas parecidas em diferentes municípios. Assim, o objetivo do presente manual é apresentar desde o seu desenvolvimento, o Arma-Zen Agroecológico, e sistematizar essa experiência de produção e consumo local.

Este projeto é resultado de articulação da academia com o poder público e a sociedade civil para impulsionar políticas públicas para o desenvolvimento sustentável voltadas aos sistemas alimentares. Trata de um projeto de pesquisa e desenvolvimento de cunho interdisciplinar e intersetorial para gerar conhecimento, produtos e processos que efetivamente contribuam para o desenvolvimento e inovação de sistemas alimentares do Estado de São Paulo, tomando como referência as políticas de Segurança Alimentar e Nutricional e de Agroecologia. O projeto foi desenvolvido no Centro de Ciência e Tecnologia em Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (INTERSSAN) da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP), uma das quatro universidades que tem apoiado o desenvolvimento da PlaGeSSAN.

A proposta busca atender prioritariamente os grupos vulneráveis do Estado de São Paulo, privilegiando as comunidades rurais, a fim de construir e fortalecer redes de consumidores e produtores como protagonistas das ações. Ao mesmo tempo, visa fortalecer o INTERSSAN, a PLAGESSAN e o Sistema Agroecologia em Rede, como importantes ferramentas para o ensino, pesquisa e extensão na área.

Destacam-se, neste processo, os trabalhos do Instituto Giramundo Mutuando, que vem articulando a agroecologia em territórios de agricultura familiar das regiões centro-oeste e sudoeste do Estado de São Paulo nos últimos 25 anos. O Instituto fundou, junto a outras organizações, a Articulação Paulista de Agroecologia (Rede



APA), assim como a Articulação Regional de Agroecologia e, ainda, o Arma-Zen Agroecológico.

Referências

- Agroecologia em Rede (AeR). <https://agroecologiaemrede.org.br/>
- Arma-Zen do Giramundo. <https://mutuando.org.br/cestas-arma-zen/>
- Articulação Paulista de Agroecologia (APA). <https://agroecologiasp.org.br/>
- Associação de Promoção dos Orgânicos (Organis). <https://organis.org.br/>
- Bauer AC et al. 2022. **Novas formas de negócios - Instituto Chão. Mestrado Profissional em Conservação da Biodiversidade e Desenvolvimento Sustentável da ESCAS/IPÊ.**
- Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec). **Mapa das Feiras Orgânicas.** <https://feirasorganicas.org.br/>
- Instituto Giramundo Mutuando. Documentos do drive.
- Ministério da Agricultura e Pecuária. 2024. **Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos.** <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos/cadastro-nacional-produtores-organicos>
- Ministério da Agricultura e Pecuária. 2024. **Mapa promove XX Campanha Anual de Promoção do Produto Orgânico.** “Produto Orgânico: Justo e Sustentável”. <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/mapa-promove-xx-campanha-anual-de-promocao-do-produto-organico>
- Projeto MCTI Emenda 2021. **Redes de atores e iniciativas promotores de sistemas alimentares soberanos, inclusivos, saudáveis e sustentáveis na Plataforma de Gestão de Conhecimento (PLaGeSSAN/MCTI).**
- Sebrae. 2023. **Produtos orgânicos, um mercado em expansão.** <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/produtos-organicos-um-mercado-em-expansao,dc7a102229056810VgnVCM1000001b00320aRCRD>.



Material de Apoio

- Agronegócio. **Relatório de inteligência**. 29 de novembro a 6 de dezembro de 2021.
<https://polosebraeagro.sebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/03/2022111.pdf>
- Brito D. **Produtores de orgânicos devem seguir recomendações para ter certificação de qualidade**. Ministério da Agricultura e Pecuária. 2022.
<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/produtores-de-organicos-devem-seguir-recomendacoes-para-ter-certificacao-de-qualidade>.
- Brito F. **Lucre com isso: Como Vender seus Produtos Orgânicos Localmente**. 2023.
https://iloveflores.com/como-vender-produtos-organicos-localmente/#google_vignette
- Chavez-Tafur J. **Aprender com a prática: uma metodologia para sistematização de experiências**. Brasil: ASPTA, 2007.
- Como criar um plano de negócios para vender seu produto digital?** 2023.
<https://hotmart.com/pt-br/blog/como-criar-um-plano-de-negocios>.
- ECOCERT. 2024. **Produto sustentável e produto orgânico: qual a diferença?** Organic farming | Sustainable agriculture. <https://www.ecocert.com/pt-BR/artigo/produto-sustentavel-e-produto-organico-qual-a-diferenca-5092312>.
- Freire AG et al. **Sistematização: conhecimento que vem das práticas**. Revista Agriculturas: experiências em agroecologia. v. 3, nº 2, 2006 (corresponde ao v. 22, nº1 da Revista LEISA).
- Inovação Sebrae. **Porque e como empreender no mercado de orgânicos**.
<https://inovacaosebraeminas.com.br/artigo/mercado-de-organicos>.
- Lima SK, Galiza M, Valadares A, Alves F. 2019. **Produção e consumo de produtos orgânicos no mundo e no Brasil**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).
https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9678/1/TD_2538.pdf
- Mãe Terra. **Orgânicos, cada vez mais**. <https://www.maeterra.com.br/sobre-mae-terra/7-principios/organicos-cada-vez-mais.html>.
- Ministério da Agricultura e Pecuária. 2020. **O que são Produtos Orgânicos?**
<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos/o-que-sao-produtos-organicos>.
- Ministério da Saúde. 2022. **O que são alimentos orgânicos**.
<https://www.gov.br/saude/pt-br/assuntos/saude-brasil/eu-quero-me-alimentar-melhor/noticias/2017/o-que-sao-alimentos-organicos>.
- Organis. **O que é produto orgânico**. <https://organis.org.br/o-que-e-produto-organico/>.
- Pineda J. **Como montar uma loja de produtos naturais: o passo a passo + lista de tendências de produtos naturais**. 2023. <https://www.tray.com.br/escola/montar-loja-de-produtos-naturais/>.
- Polo Sebrae Agro. 2023. **Comercialização de produtos orgânicos**.
<https://polosebraeagro.sebrae.com.br/comercializacao-de-produtos-organicos/>.
- Ricardo J. **Abrindo uma loja de alimentos orgânicos – modelo de plano de negócios de exemplo**. <https://economiaenegocios.com/abrindo-uma-loja-de-alimentos-organicos-modelo-de-plano-de-negocios-de-exemplo/>.



- Rocha P. **Instituto aposta e venderá orgânicos pelo preço do produtor.** Terra. 2015.
<https://www.terra.com.br/economia/compra-de-produtos-organicos-mais-baratos-loja-instituto-do-chao,00653eaec0bbbd033a1b858461f4a9a04dl3RCRD.html>.
- Schneider S. **A sustentabilidade e os produtos orgânicos.** 2020. MIT Sloan Management Review Brasil. <https://mitsloanreview.com.br/post/a-sustentabilidade-e-os-produtos-organicos>.
- Sheikh M. **Plano de Marketing: como criar o seu (+ 20 modelos).** Visme. <https://www.visme.co/blog/pt-br/plano-de-marketing/>.
- Sheykin H. **Como escrever um plano de negócios para o mercado de produtos orgânicos e naturais em 9 etapas: Lista de verificação.** 2024. <https://finmodelslab.com/pt/blogs/write-business-plan/how-to-write-business-plan-for-organic-natural-products-marketplace>.
- Silva DV, Barbosa LCBG & Borges JRP. **A comercialização de produtos orgânicos: um olhar a partir das experiências existentes no Brasil.** https://www.uniara.com.br/legado/nupedor/nupedor_2018/4B/6_Danielle_Silva.pdf.
- Teixeira A. **Plano de negócios para loja de produtos naturais: 7 passos.** Feijão Veneza. <https://blog.feijaoveneza.com.br/2021/09/01/plano-de-negocios-para-loja-de-produtos-naturais/>.
- Tordin C. **Pesquisa compara diferenças de preços dos produtos orgânicos e convencionais entre supermercados e feiras livres.** Agricultura familiar: Agroecologia e Produção Orgânica. Embrapa, 2020. <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/50241680/pesquisa-compara-diferencas-de-precos-dos-produtos-organicos-e-convencionais-entre-supermercados-e-feiras-livres>.

[illegible][illegible]



Que tal adicionar produtos da mercearia local?

PÃO R\$15/semana Pão de forma Pão de hambúrguer Pão caseiro	BEBIDA R\$15/semana Kombucha Liquor 100 ml* *bebida integral ou desnatada, natural ou doce	SNACK R\$15/semana Biscoitos Orgânicos Doce de leite Cerealinho (100g)
--	---	---

Monte seu kit da mercearia

SEMANAL R\$ 60	R\$ 40	R\$ 60
QUINZENAL R\$ 30	R\$ 20	R\$ 30

* Você pode adicionar Pão, Bebida e/ ou "Snack" da mercearia local no plano mensal da sua cesta.
* Escolha a quantidade ideal dos produtos para você e sua família.
* A cada semana escolheremos um tipo de cada produto para compor seu kit, oferecendo diversidade para você não enjoar!

Quer que a cesta seja entregue? Valor de R\$5 a R\$15 pago direto ao entregador

Cartões de Crédito: Visa, Mastercard, American Express, Itaú, Nubank, Mercado Pago, Sallcare, etc.

arma-zen
Rua Cardoso de Almeida 1207 - Botucatu SP | armazen@mutuando.org.br
14 9 9842 1125 | 3354-7868 @ArmaZenAgroecologico @armazenagroecologico

Mudar o mundo depende de como você consome

Faça parte do nosso Grupo de Consumo de orgânicos!

Através do nosso consumo temos a opção de construir um mundo mais justo, solidário e sustentável adquirindo bens e serviços que tenham sido produzidos e comercializados pelos princípios de localidade, respeito ao meio ambiente e aos agricultores familiares.

Dicas para o consumo consciente

1. Consuma alimentos e bens produzidos e transformados ao seu redor para apoiar a Economia Local
2. Opte por comprar do pequeno e médio comércio, grupos de consumo ou cooperativas
3. Escolha produtos orgânicos e agroecológicos, pois são feitos com métodos mais sustentáveis
4. Preserve sua saúde e de sua família optando sempre por orgânicos
5. Pense qual o impacto gerado na produção de qualquer bem e o caminho que ele realizou para chegar até você, ou seja, qual a pegada ecológica que este produto gerou?

Arma-zen

2020

QUANTO MAIS ASSINANTES, MENOR O PREÇO

Indique para os amigos!

* VOCÊ PODE PERSONALIZAR SUA CESTA ESCOLHENDO OS PRODUTOS QUE A COMPÕE

ADICIONE PRODUTOS EXTRAS NA SUA CESTA PARA DEIXÁ-LA AINDA MAIS COMPLETA

Quer receber sua cesta em casa? Valor de R\$5 a R\$12 pago direto ao entregador

FAÇA PARTE TAMBÉM DO NOSSO GRUPO DE COMPRAS COLETIVAS

Compras antecipadas em atacado direto com o produtor, tornando os preços mais acessíveis e trazendo uma grande variedade de produtos orgânicos e sustentáveis, desde grãos, doces, bebidas, até produtos de limpeza e cosméticos.

Arma-zen
Rua Cardoso de Almeida 1207 - Botucatu SP - armazen@mutuando.org.br
14 9 9842 1125 @armazenagroecologico

2021

Arma-zen DO CAMPO PARA A SUA MESM!

(14) 98817-1076

ASSINE UMA CESTA SEMANAL E RECEBA EM CASA

PP 1 tipo de folha 1 kg de frutas* (até 2 tipos) 1 kg de legumes/raízes (até 2 tipos) 1erva/tempero/panc	P 1 tipo de folha 1,5 kg de frutas* (até 3 tipos) 1,5 kg de legumes/raízes (até 3 tipos) 1erva/tempero/panc	M 2 tipos de folha 2,5 kg de frutas* (até 3 tipos) 2,5 kg de legumes/raízes (até 3 tipos) 1erva/tempero/panc	G 3 tipos de folha 3,5 kg de frutas* (até 3 tipos) 3,5 kg de legumes/raízes (até 3 tipos) 1erva/tempero/panc
---	--	---	---



ANEXO II

PROPOSTA DE ROTEIRO PARA O VÍDEO DO ARMA-ZEN DO GIRAMUNDO

- **Formato:** vídeo curto para divulgação
- **Duração:** até 60 segundos
- **Público-alvo:** Consumidores e possíveis consumidores do ArmaZen; Fornecedores e possíveis fornecedores do ArmaZen
- **Divulgação:** website do ArmaZen; redes sociais do ArmaZen: Facebook e Instagram
- **Personagens:** Locutora (voz feminina), Consumidor(a), Produtor(a), Vendedor(a), Entregador(a)
- **Texto para Locução:** Tom informativo / Didático / Vendável
- **Realização:** via contratação de assessoria para gravação e edição.
- **Cronograma:**
 - Filmagens: data a definir
 - Edição: data de entrega a definir
- **Orçamento:** a definir

Roteiro: “A Teia: Produtor- ArmaZen- Consumidor”

1. Imagem aérea (drone) da Cidade de Botucatu com Zoom in para a Casa de um Consumidor
2. Consumidor na mesa de café da manhã, saindo para o trabalho e recebendo uma mensagem do ArmaZen pelo telefone celular (5a feira pela manhã)
3. Consumidor fazendo o pedido de produtos em seu celular
4. Imagem da tela de vendas do ArmaZen, mostrando o processo de escolha dos produtos e pedidos pelo consumidor
5. Imagem aérea Zoom out da Casa do Consumidor para a Cidade de Botucatu
6. Imagem aérea Zoom in da Cidade de Botucatu para o ArmaZen



7. Dentro do ArmaZen: produtos recebidos (close para os produtos na sacola/caixa de envio) (2a feira)
8. Plantação / Horta: Imagem em close do produto na horta
9. Zoom out para a Horta
10. Produtor / fornecedor colhendo e embalando e transportando os produtos
11. Produtor/ fornecedor entregando os produtos no ArmaZen
12. Recebimento e separação dos produtos no ArmaZen
13. Entrega dos produtos ao consumidor no próprio Armazen
14. Entrega dos produtos ao consumidor em sua casa
15. Consumidor recebendo os produtos
16. Imagem aérea Zoom out da Casa do consumidor para a Cidade de Botucatu, finalizando com um Zoom in para Fachada do ArmaZen do Giramundo

A SER GRAVADO:

Imagens aéreas (drone):

- Cidade de Botucatu vista do alto com *Zoom in* para a casa de um consumidor
- Imagem aérea *Zoom out* Casa do Consumidor para Cidade de Botucatu
- Casa do consumidor com *Zoom out* para o alto da Cidade de Botucatu - vista de cima
- Cidade de Botucatu vista do alto com *Zoom in* para Fachada do ArmaZen do Giramundo

Imagens na “Casa do Consumidor”

- Consumidor na mesa de café da manhã, saindo para o trabalho e recebendo uma mensagem do ArmaZen pelo telefone celular
- Consumidor fazendo o pedido de produtos em seu celular
- Entrega dos produtos ao consumidor em sua casa por um entregador (motoboy)



- Consumidor recebendo os produtos na porta de sua casa

Imagens do Formulário do ArmaZen

- Imagem da tela de vendas do ArmaZen, mostrando o processo de escolha dos produtos e pedidos pelo consumidor

Imagens no ArmaZen do Giramundo

- Dentro do ArmaZen: produtos recebidos (close para os produtos na sacola/caixa de envio)
- Produtor entregando os produtos no ArmaZen
- Separação dos produtos para cada consumidor no ArmaZen
- Entrega dos produtos ao consumidor no próprio ArmaZen

Imagens em uma Horta

- Imagem em close de um produto na horta
- Imagem em Zoom out desse produto para a horta em geral
- Produtor / fornecedor colhendo um produto
- Produtor / fornecedor transportando os produtos em uma caixa (a pé ou usando algum veículo automotivo)
- Produtor/Fornecedor entregando os produtos no ArmaZen

Texto para Locução:

Imagem aérea (drone) da Cidade de Botucatu com Zoom in para a Casa de um Consumidor

A cidade de Botucatu, no interior do Estado de São Paulo, além de suas inúmeras belezas naturais, também é berço de muita qualidade de vida, ...



[Consumidor na mesa de café da manhã, saindo para o trabalho e recebendo uma mensagem do ArmaZen pelo telefone celular (5a feira pela manhã)]

... oferecendo a possibilidade e o conforto de consumir produtos orgânicos e agroecológicos fresquinhos.

Consumidor fazendo o pedido de produtos em seu celular

É possível fazer o seu pedido do conforto da sua casa, do seu trabalho ou de qualquer lugar pelo seu aparelho celular.

Imagem da tela de vendas do ArmaZen, mostrando o processo de escolha dos produtos e pedidos pelo consumidor

Você pode escolher os produtos que você quiser!

Imagem aérea Zoom out Casa do Consumidor para Cidade de Botucatu

Localizado bem no centro da cidade, no Instituto Giramundo Mutuando, o ArmaZen de produtos agroecológicos ...

Imagem aérea Zoom in Cidade de Botucatu para o ArmaZen

... viabiliza o fornecimento de alimentos frescos e produtos orgânicos aos consumidores locais e ...

Dentro do ArmaZen: produtos recebidos (close para os produtos na sacola/caixa de envio) (2a feira)

... valoriza os produtores rurais, contribuindo uma cadeia mais justa e sustentável, ...

Plantação / Horta: Imagem em close do produto na horta

... reduzindo o desperdício de alimentos.

Priorizando e promovendo a produção local, ...

Zoom out para a Horta



... o Arma-Zen fortalece a diversidade e a identidade da região como produtora de orgânicos no interior paulista, ...

Produtor / fornecedor colhendo e embalando e transportando os produtos

... consolidando a imagem da cidade como referência na produção sustentável.

Produtor/ fornecedor entregando os produtos no ArmaZen

Os produtos chegam fresquinhos ao Arma-Zen, ...

Recebimento e separação dos produtos no ArmaZen

... são separados de acordo com os pedidos feitos pelos clientes, ...

Entrega dos produtos ao consumidor no próprio Armazen

... e podem ser entregues diretamente ao consumidor na própria loja ...

Entrega dos produtos ao consumidor em sua casa

... ou entregues diretamente na sua casa.

Consumidor recebendo os produtos

Além do consumo responsável e consciente por meio da adoção de hábitos e atitudes mais sustentáveis, ...

Imagem aérea Zoom out da Casa do consumidor para a Cidade de Botucatu , finalizando com um Zoom in na Fachada do ArmaZen do Giramundo

... você fortalece a agricultura familiar local, gerando renda para os produtores, e ainda ajuda a preservar o meio ambiente. Sua saúde e sua cidade agradecem!