

COMO PARTICIPAR EM UMA RODADA DE NEGÓCIOS:

Sugestões para as comunidades e associações



REALIZAÇÃO



PESACRE
GRUPO DE PESQUISA E EXTENSÃO EM
SISTEMAS AGROFLORESTAIS DO ACRE



**UNIVERSITY OF
FLORIDA**

AP010



COMO PARTICIPAR EM UMA RODADA DE NEGÓCIOS:

Sugestões para as comunidades e associações

TEXTO: RICHARD WALLACE E MARIA JEIGIANE PORTELA DA SILVA



REALIZAÇÃO GRUPO PESACRE E UNIVERSIDADE DA FLÓRIDA

CONCEPÇÃO DE TEXTO RICHARD WALLACE E MARIA JEIGIANE PORTELA DA SILVA

APOIO INSTITUTO INTERNACIONAL DE EDUCAÇÃO DO BRASIL-IEB
ALIANÇA PARA A FLORESTA AMAZÔNICA E MATA ATLÂNTICA -ALFA
USAID

PRODUÇÃO SUPERNova DESIGN

PROJETO GRÁFICO E DIREÇÃO DE ARTE RIBAMAR FONSECA

ILUSTRAÇÕES JOÃO RAFAEL

REVISÃO IARA VIDAL

FICHA CATALOGRÁFICA

APRESENTAÇÃO

Esta cartilha é resultado do trabalho conjunto do Grupo de Pesquisa e Extensão em Sistemas Agroflorestais do Acre e da Universidade da Flórida. A finalidade é subsidiar as comunidades e associações com informações importantes sobre a participação em Rodadas de Negócios. A idéia desta cartilha nasceu da observação da necessidade de preparar as comunidades para participarem desse tipo de evento.

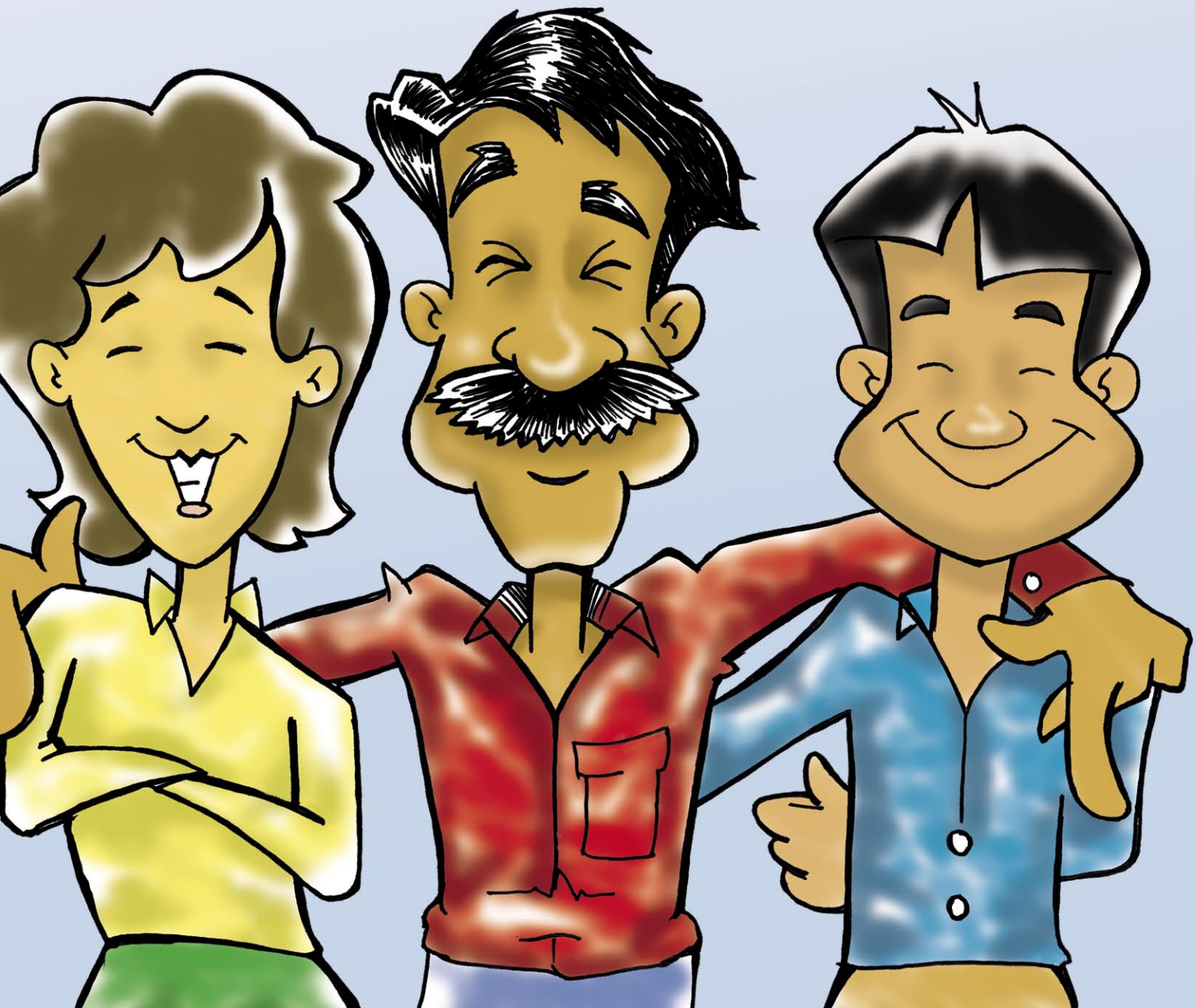
Apresentado pelos personagens Francisco e Simone, este trabalho traz informações básicas sobre o que é uma rodada de negócios: como se preparar, o que encontrar e como encerrar esse tipo de encontro. As comunidades podem utilizar esta cartilha de diversas formas, tais como leituras coletivas ou estudo prévio durante os preparativos para a participação em rodadas de negócios feiras ou negociações.

Esperamos que este material sirva para melhorar a participação em eventos desta natureza e contribua para a formação das pessoas que lidam com a compra e a venda nos grupos de produtores.



O QUE É UMA RODADA DE NEGÓCIOS?





Oi Simone, tá sabendo desta feira na cidade mês que vem?

Estou sim. Ouvi que nossa comunidade pode vender seus produtos lá.

Sim, mas também tem este negócio chamado de “rodada de negócios”. Sabe o que é?

Sei sim. Já participei de uma rodada de negócios uma vez. É um evento que reúne em um mesmo lugar comunidades, associações, cooperativas e os empresários para negociar a venda e a compra de produtos.

Mas por que a gente tem que participar disso? Já vamos participar da feira. Podemos vender nossos produtos lá.

Podemos sim. Mas a rodada de negócios é uma oportunidade para nossa comunidade conversar com vários empresários que talvez tenham interesse em comprar uma quantidade maior de nossos produtos. Podemos apresentar os produtos e conversar sobre a possibilidade de vendê-los. É uma chance para nossa comunidade sentar com esses empresários e falar sobre nosso trabalho.



Mas vamos levar toda nossa produção para lá?

Não Francisco. A rodada de negócios é só uma oportunidade de mostrar e falar sobre nossa comunidade e nossos produtos. Não temos que levar toda a nossa produção ao evento. Mas podemos levar uma amostra de nossos produtos e negociar a entrega para mais tarde, se conseguirmos vendê-los. Podemos aproveitar a rodada para divulgar nossos produtos.

Mas como é isso? Como podemos conversar com todos esses empresários ao mesmo tempo? Vamos ter que levar muita gente, não?



Não Francisco, podemos representar nossa comunidade com uma ou duas pessoas apenas. Sabe porquê? Porque os organizadores da rodada de negócios fazem um planejamento, um roteiro, e cada comunidade tem a oportunidade de sentar e conversar com cada empresário por um tempinho, mais ou menos 30 minutos para cada conversa. Podemos ter uma ou mais conversas, dependendo do número de empresários com quem queremos conversar. Mas vamos nos encontrar só com aqueles que têm interesse em comprar os produtos que estamos produzindo. Por isso, a rodada dura um ou dois dias para que haja tempo para todas as comunidades conversarem com os empresários.



COMO SE PREPARAR PARA A RODADA DE NEGÓCIOS



Puxa! Vamos falar com muita gente. Mas o que temos de preparar para participar da rodada?

Isso é uma boa pergunta, porque a preparação é muito importante. É essencial termos informações sobre nossos produtos e nossa comunidade, como um folder ou um cartão com informações sobre como fazer contato conosco. Isso é importante porque depois de nossas reuniões com os empresários eles vão saber como fazer contato com a gente.

Devemos levar uma amostra de nosso produto também, não?

Com certeza. Devemos levar amostras de todos os nossos produtos. E devemos ter certeza que essas amostras são bem acabadas e representam nosso melhor trabalho. A apresentação é muito importante.

Tá certo. Existe outra coisa que precisamos levar?

Existe sim. Além dos produtos, temos que chegar à rodada com informações sobre nossa produção. Os empresários, geralmente, são interessados em saber sobre o processo de produção de nossos produtos, a quantidade que podemos entregar, o preço que queremos, e como vamos entregar o produto. É importante saber tudo isso. Por exemplo, precisamos saber o preço mínimo que podemos vender para ter um lucro na venda. Por isso precisamos saber antes nossos custos de produção.



Isso mesmo é muito importante. Não queremos vender nossos produtos por um preço que dê prejuízo para a comunidade.

Temos também que planejar nossa viagem à rodada. Às vezes os organizadores pagam nossa viagem e hospedagem para participarmos nas feiras. Mas se eles não pagarem, temos que calcular quanto vai custar nossa participação, incluindo transporte, hospedagem e alimentação.

Puxa, temos que preparar mesmo nossa participação. Desse modo, as possibilidades de termos sucesso na rodada vão ser bem maiores.

Com certeza Francisco. A preparação de nossos materiais e amostras, e todas as informações sobre nossos produtos vão determinar nosso sucesso na rodada de negócios.



NA HORA DA RODADA DE NEGÓCIOS



Mas Simone, quando a gente chega lá na rodada de negócios, o que vamos realmente encontrar?

Essa é uma boa pergunta. Nem toda rodada de negócios é igual. Mas geralmente, a rodada de negócios é realizada numa área separada do galpão de expositores para os participantes sentarem e conversarem com os empresários sem muito barulho. Neste local haverá várias mesas ou salas para as comunidades e os empresários se encontrarem ao mesmo tempo.

É por isso que é chamada de rodada, não? Você faz uma reunião com um empresário numa mesa ou sala, e depois você troca de mesa ou sala para falar com outro. É isso?

É isso mesmo. Os organizadores vão ter uma agenda que nos permite encontrar com vários empresários durante o dia. Geralmente vai ter uma meia hora ou até uma hora para conversar com cada empresário.

Mas o que vamos dizer quando encontrarmos com o empresário? Eu sempre fico nervoso.

Ô Francisco, isso é normal. Mas você não tem que ficar nervoso. Quando encontrarmos com os empresários, temos que lembrar que eles também estão interessados em conversar com a gente.



Sim, mas o que vamos fazer e dizer para eles quando a gente se encontrar?

Vamos fazer o que a gente faz quando encontra com qualquer pessoa. Primeiro, vamos nos apresentar, dizendo nossos nomes e quem representamos – nossa comunidade. Acho que é importante explicar brevemente um pouco sobre nossa comunidade, dizer onde estamos localizados, quantas famílias ou sócios temos e quanto tempo estamos trabalhando juntos. Podemos apresentar nosso folder neste momento.

Isso é uma boa idéia! Eles vão conhecer nossa comunidade também e não só nossos produtos.



Exatamente. Depois disso, podemos deixar bem claro os produtos que oferecemos no mercado e apresentar nossas amostras. É bem provável que neste momento o empresário faça várias perguntas. Mas se estivermos preparados, não vamos ter nenhum problema em responder. Também é possível que eles dêem algumas idéias sobre como podemos melhorar nossos produtos.



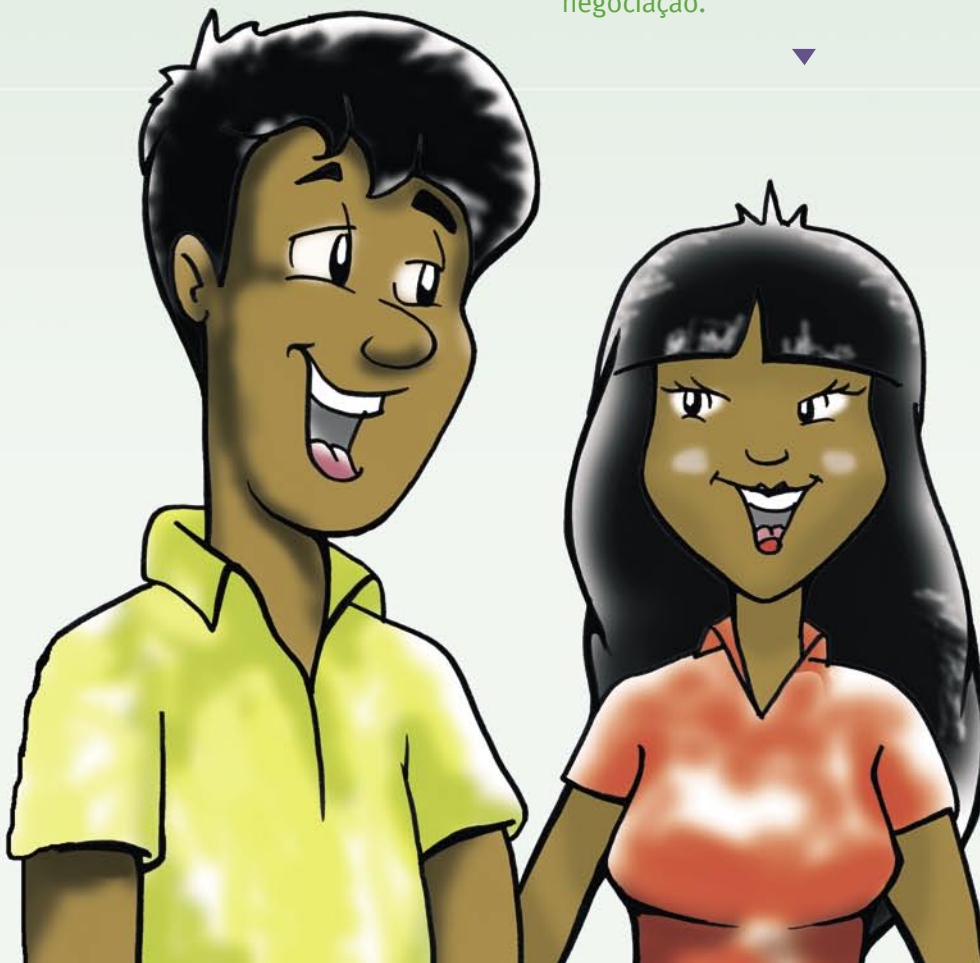
Estou lembrando. Eles podem perguntar também sobre a quantidade que podemos produzir e, no caso de produtos alimentícios, sobre a vigilância sanitária, ou seja, se temos alvará sanitário.

É isso. E durante essa discussão podemos perguntar sobre o interesse deles na compra dos nossos produtos. Se a resposta for sim, podemos negociar a quantidade, o preço, os termos de entrega e pagamento.

Mas o que significa esta palavra “negociar”?



Negociar significa que vamos discutir o que é melhor para o empresário e também para nós. Por exemplo, talvez o empresário queira comprar 5 mil unidades de geléia de cupuaçu, mas a nossa comunidade tem apenas 2.500 unidades. Ali, podemos negociar para vender só 2.500 agora, e podemos entregar os outros 2.500 mais tarde. Ou talvez o empresário queira comprar apenas 500 unidades de bolsas de couro vegetal, pagando um preço de R\$ 20 por unidade. Para incentivá-lo a comprar mais, podemos oferecer um preço mais baixo se ele comprar mil unidades. Isso é uma negociação.



Mas sempre precisamos ter certeza que o preço oferecido permite um lucro para a comunidade.

Sim. É isso mesmo.

E sempre temos que ter certeza de que nossa comunidade tem a capacidade de cumprir os acordos firmados.

Exatamente. Isso é muito importante, porque quando cumprimos nossa parte isso pode resultar em mais vendas depois.

E é possível assinar um contrato durante a rodada?

Sim, é possível. Por isso temos que estar preparados e com todas nossas informações.



ENCERRANDO O ENCONTRO





Se não realizamos uma transação, temos que fazer contato depois?

Ô Francisco, é sempre bom sair com informações para fazer contato depois. Podemos pedir um cartão deles e também podemos falar de novo como fazer contato com a gente. Como falamos mais cedo, devemos deixar um folder ou cartão de nossa comunidade com nossos contatos. Talvez no futuro teremos uma outra oportunidade de vender nossos produtos.

É isso Simone. Já aprendi que a rodada de negócios não é só um lugar para vender produtos, mas também de encontrar empresários, falar sobre nossos produtos e fazer contatos para o futuro.

Exatamente Francisco. É isso mesmo.



REALIZAÇÃO



APOIO

