

RURALPYME DIGITAL

Boletim Informativo nº 6



PROJETO RURALPYME DIGITAL AAA

Estamos perto de concluir o nosso projeto, tendo atingido todos os objetivos definidos no seu início. Através da orientação e apoio na digitalização das nossas PME, freelancers e empreendedores na Euroregião AAA, melhoramos a sua competitividade e as suas capacidades digitais.

Não perca esta oportunidade e contacte a RuralPyme Digital AAA para impulsionar as capacidades digitais do seu negócio. Saiba mais no nosso site <https://www.ruralpymedigital.com/> ou registe-se através do nosso **formulário**.

O projeto RuralPyme Digital AAA é cofinanciado em 75% pelo Programa de Cooperação Interreg VI A Espanha-Portugal (POCTEP) 2021-2027, através do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), cabendo aos parceiros do projeto contribuir com os restantes 25%.

NESTA EDIÇÃO

RURALPYME MARKETPLACE: O NOVO CANAL DE VENDAS DIGITAL PARA PEQUENOS NEGÓCIOS AGROALIMENTARES EM ÁREAS RURAIS

AZEITES DA D.O. SIERRA DE CÁDIS OU A IMPORTÂNCIA DA UNIÃO ENTRE OS PRODUTORES DE UM AZEITE DE QUALIDADE

CASO DE SUCESSO DE UMA EMPRESA FAMILIAR TRADICIONAL NO ALGARVE

MERCADO RURALPYME

O NOVO CANAL DE VENDAS DIGITAIS PARA PEQUENAS EMPRESAS AGROALIMENTARES EM ÁREAS RURAIS

Numa altura em que a digitalização é fundamental para a competitividade, as pequenas empresas agroalimentares e artesanais dos territórios rurais e naturais de Espanha e Portugal encontram no RuralPyme Marketplace (MKP) uma ferramenta estratégica: um novo canal de vendas online especializado, concebido para dar visibilidade, valor e mercado a produtos que representam a autenticidade, a sustentabilidade e a identidade do território.



O que é o Marketplace RuralPyme?

O Marketplace da RuralPyme é uma plataforma digital de vendas e promoção onde os produtores rurais e as pequenas empresas podem exhibir e vender os seus produtos diretamente aos consumidores e distribuidores, tanto a nível nacional como internacional.

Mas, o Marketplace é mais do que uma simples loja online. É uma entidade dinâmica com funções próprias de negócio e de marketing, cujo principal objetivo é atrair clientes e gerar vendas para as empresas que fazem parte do ecossistema do RuralPyme.

Ou seja, o Marketplace atua como uma empresa que trabalha para os produtores, gerindo a sua presença digital, comunicação, logística e fidelização de clientes.

O papel do Marketplace: atrair clientes e gerar vendas.

A função essencial do marketing é aproximar o cliente do produto rural. Para alcançar este objetivo, o RuralPyme trabalha com um forte foco no marketing e nas vendas digitais, utilizando uma narrativa coerente e emotiva baseada nos valores da região.

- Sustentabilidade e respeito pelo meio ambiente
- Artesanato culinário e receitas tradicionais
- Ligação com a paisagem rural e natural
- Qualidade, autenticidade e conhecimento especializado
- Produção local e economia local

Estes argumentos, bem comunicados e apoiados por uma narrativa de marca coletiva, geram interesse, tráfego e confiança entre os consumidores que procuram produtos autênticos e sustentáveis com uma história.

O Marketplace é responsável por atrair visitantes para a plataforma através de marketing de conteúdo, redes sociais, publicidade e estratégias de SEO, e por converter essas visitas em vendas através de uma experiência de compra simplificada, clara e envolvente.

Uma experiência de compra selecionada e profissional

O espaço do Marketplace foi pensado para que cada produto tenha **uma apresentação apelativa e bem organizada, com fotografias de alta qualidade, descrições completas e argumentos de venda claros.**

O objetivo é que o cliente tenha uma **experiência de compra satisfatória**, com todas as informações necessárias sobre o produto, a sua origem, o fabricante, os custos de envio e a política de devolução.

Adicionalmente MKP gere **todo o serviço pós-venda** — problemas, devoluções, avarias, rastreio de envios — garantindo um serviço profissional e fiável que reforça a confiança do consumidor e a reputação do produtor.

Logística e gestão simplificadas para o produtor

Um dos maiores pontos fortes do Marketplace é que **simplifica ao máximo a gestão para o produtor.**

Quando ocorre uma venda:

1. O **cliente compra e paga diretamente no Marketplace.**
2. O **Marketplace agrega as encomendas** e notifica o produtor.
3. O produtor simplesmente **prepara o pedido** e deixa-o pronto para levantamento.
4. A **logística de envio** é gerida pelo próprio Marketplace, que coordena as entregas ao cliente final ou distribuidor.
5. Por fim, o **Marketplace acerta as contas com o produtor**, que emite uma única fatura recorrente (diária, semanal ou quinzenal, conforme acordado).

Isto permite que o produtor se concentre no que faz melhor: criar produtos de qualidade.

Área Privada e Controlo Total para Empresas

Cada produtor tem uma área privada dentro do Marketplace onde pode:

- Gerir o seu **catálogo de produtos** (descrições, preços, fotos, stock).
- Visualizar os **pedidos realizados, entregues e pagos.**
- Aceder a **tutoriais e vídeos explicativos** sobre como utilizar a plataforma.
- Analisar as **estatísticas de vendas e desempenho dos produtos.**



Assim, o Marketplace RuralPyme não é apenas um canal de vendas, mas também uma **ferramenta de gestão empresarial e de formação digital** para os produtores rurais.

Um canal duplo: vendas a consumidores e distribuidores

O Marketplace RuralPyme foi concebido para **operar a dois níveis:**

1. Vendas diretas ao consumidor (B2C):

Onde os clientes individuais compram unidades individuais ou lotes de produtos.

2. Vendas a distribuidores (B2B):

Onde as empresas ou lojas podem comprar em volumes maiores (caixas ou paletes) a preços específicos e em condições de distribuição profissional.

Desta forma, o Marketplace funciona como um **ponto de encontro entre produtores, consumidores e distribuidores**, abrindo novas oportunidades de mercado para as pequenas empresas rurais.

Um aliado estratégico para a sustentabilidade rural

Para além da sua função comercial, o Marketplace do RuralPyme representa um **compromisso com o futuro das zonas rurais**: uma ferramenta que promove a digitalização, a sustentabilidade e a competitividade para as pequenas empresas, sem que estas percam a sua identidade ou a sua ligação à terra.

Cada venda no Marketplace é mais do que uma transação: é **uma história de terra, tradição e sustentabilidade** que chega ao consumidor final.



AZEITES DA D.O.P. SERRA DE CÁDIS OU A IMPORTÂNCIA DA UNIÃO ENTRE OS PRODUTORES DE UM AZEITE DE QUALIDADE

Falar de azeite de qualidade é falar da Andaluzia. Nos últimos anos, a Serra de Cádiz consolidou-se como produtora e distribuidora de azeite virgem extra de elevada qualidade, com um sabor e características únicas, graças à sua localização privilegiada. O clima, a altitude e o próprio solo da região fazem da Serra de Cádiz um ambiente singular para a produção de azeite virgem extra da mais elevada qualidade. A área de cultivo abrange os municípios montanhosos de Algodonales, Olvera, El Gastor, Setenil de las Bodegas, Puerto Serrano, Alcalá del Valle, Torre Alháquime e Zahara de la Sierra, todos na província de Cádiz, bem como os municípios vizinhos de Pruna, Algámitas, Villanueva de San Juan e Coripe, na província de Sevilla.

Alcançar esta posição não foi fácil; foi possível graças à união dos produtores da Denominação de Origem Protegida (DOP) da Serra de Cádiz e ao abrangente processo de digitalização que realizaram para garantir a qualidade e a rastreabilidade do seu produto. Em 2002, a DOP Serra de Cádiz foi oficialmente reconhecida, permitindo aos seus membros comercializar azeite de qualidade colectivamente no mercado global. Isto permitiu otimizar os recursos alocados para este fim e realizar atividades de promoção do produto que levam o seu azeite e a região da Serra de Cádiz ao resto do mundo.

Entre as atividades promocionais conjuntas que realizam, destacam-se eventos como a Feira do Azeite e workshops sobre Azeite e Saúde, bem como patrocínios, degustações e o reconhecimento do seu produto por parte de figuras proeminentes do mundo do desporto e da alta gastronomia. Desenvolvem também um importante trabalho educativo através do turismo do azeite; oferecem visitas guiadas para grupos às vinhas, ao lagar e às cooperativas, para que possam conhecer o processo de produção de um produto utilizado diariamente na maioria dos lares espanhóis, desde a colheita até ao enchimento; oferecem ainda provas de azeite, tanto introdutórias como avançadas, para turistas e profissionais.

A digitalização não é fácil, embora seja cada vez mais necessária, ou mesmo essencial em alguns setores. A sua implementação implica um aumento inicial das tarefas administrativas, para as quais as pequenas empresas não dispõem, por vezes, de pessoal suficiente ou devidamente qualificado. Em casos como o do azeite virgem extra (AEV), é também necessário digitalizar as fases de produção, o que acaba por facilitar o trabalho do agricultor. Por isso, empreender este processo em grupo e/ou com apoio inicial pode fazer toda a diferença. As cooperativas produtoras do AEV com Denominação de Origem Protegida (DOP) da Serra de Cádiz oferecem um exemplo claro disso: após um esforço inicial, os agricultores podem dedicar-se à sua terra e aos seus olivais, enquanto o grupo apoia as atividades de comercialização e promoção.

SIGA-NOS EM...



WEB D.O.P. ÓLEOS SERRA DE CÁDIS

FEITO NO ZAMBUJAL: O SABOR AUTÊNTICO DAS MONTANHAS QUE INSPIRAM O FUTURO RURAL

No coração da Serra do Caldeirão, em Alcoutim, nasceu o projeto agroalimentar Hecho en Zambujal, criado pelos irmãos Rui e Manuel Jerónimo. Herdeiros de uma tradição serrana, transformaram a antiga serra da família num centro de produção sustentável dedicado à criação de porcos ibéricos alentejanos. A pequena empresa agroalimentar, construída em 2013, acompanha todo o ciclo produtivo – desde o nascimento até ao processamento artesanal – respeitando o ritmo da natureza e as práticas herdadas das gentes do interior.

Com cerca de 200 animais criados ao ar livre e alimentados com bolotas, grãos e produtos da horta, a Hecho en Zambujal produz enchidos e presuntos excepcionais, maturados em madeira de esteva e azinheira. Esta combinação de autenticidade e rigor técnico resulta em produtos com um sabor único, vendidos em lojas e restaurantes que valorizam a sua origem e qualidade.

A ligação ao programa RuralPyme reforça esta visão: através desta iniciativa de apoio ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas rurais, a Hecho en Zambujal recebeu apoio técnico e financeiro para melhorar a sua capacidade de processamento e a comercialização dos seus produtos. Assim, tornou-se um exemplo de como os projetos familiares podem revitalizar zonas pouco povoadas, preservar o património culinário e gerar emprego sustentável na serra algarvia.



Interreg
Espanha – Portugal



Rural Pyme
DIGITAL

