

CARTILHA PARA FEIRANTES

Orientações para organização de
feiras comunitárias e boas práticas
para a comercialização



Elaboração

Assessoria de Projetos Socioeconômicos

Redação

Amanda Guerra Valadão

Júlia Guimarães Barbosa

Manuella de Lacerda Nascimento

Taís de Paula Barbosa Sousa

Thais das Chagas Moura

Diagramação

Amanda Guerra Valadão

Taís de Paula Barbosa Sousa

***O Guaicuy segue lado a lado com as pessoas atingidas
para garantir a participação informada no processo de reparação.***

QUE CARTILHA É ESSA?

Esta cartilha tem como público os e as feirantes das comunidades que fazem parte das regiões 4 e 5, assessoradas pela ATI Paraopeba do Instituto Guaicuy.

Ela tem como objetivo estruturar e fortalecer a atuação dos feirantes, garantindo uma feira organizada, sustentável e lucrativa.

Para isso, ela abrange: planejamento, organização da produção, busca de mercado, aquisição de matéria-prima e precificação dos produtos.

As feiras comunitárias surgem como uma estratégia essencial para fortalecer a economia local, promover a segurança alimentar e valorizar a cultura e os saberes tradicionais das comunidades.



Vamos organizar uma feira?

Em alguma comunidade às margens do Rio Paraopeba, um grupo de pessoas atingidas começa a organizar a Feira Comunitária...



Pessoal, precisamos nos organizar melhor! Temos muitas potencialidades aqui na região para que a feira seja um sucesso!

Estava pensando... e se a gente criar um **coletivo de feirantes**?

Boa ideia, Maria! Assim podemos **tomar decisões juntos e fortalecer nossa feira comunitária!**



Vão surgir muitas ideias e para nos organizarmos melhor, que tal criarmos um **grupo de organização**?

Após algumas discussões o grupo se organizou assim:



Maria vai cuidar da **logística**, garantindo que as barracas estejam bem organizadas e que tenha todos os materiais necessários para organizar a feira



João vai ficar com a parte de comunicação. Ele vai **criar um grupo no WhatsApp**, vai **divulgar** a feira nas **redes sociais** e nas **rádios comunitárias**.



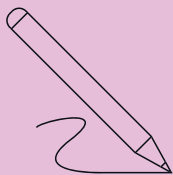
Geraldo assumirá as **finanças**, controlando os **custos da feira**, pensar em **investimentos** e **buscar parcerias**.

Modelo de
regimento!



Agora, que cada um tem uma função, precisamos marcar reuniões para acompanhar o andamento das tarefas e quem sabe construirmos o nosso **regimento!**





Mãos a obra!



A nossa feira possui uma comissão organizadora?
Quem faz parte dela?

A comissão organizadora desenvolve processos
participativos para tomadas de decisões? Quais?

Pensando na nossa realidade, quais frentes de
trabalho precisamos? E quem poderia ser responsável?

E os feirantes?



Pessoal, agora que já estamos pensando na nossa feira comunitária, precisamos pensar em quem realmente vai participar da feira. Quem são as famílias que irão ofertar os produtos?

Isso é muito importante! Se tivermos um bom **planejamento**, garantimos **abastecimento regular**, qualidade dos produtos e envolvimento.



Além disso, a feira deve ser bem diversa. Precisamos envolver agricultores, artesãos, empreendedores e as cozinheiras e as quintadeiras.

Verdade! Dessa forma, fortalecemos a **Agricultura Familiar** de base ecológica e ampliamos a variedade de produtos na feira.



[illegible]

Como vender na feira? O que vender?



Nossa feira precisa ter mais variedade. A feira precisa refletir a **variedade dos produtos** da nossa comunidade!

Podemos trazer artesanatos, plantas medicinais e produtos típicos da nossa cultura.



Isso **ajudaria a atrair mais pessoas e tornar a feira um espaço ainda mais rico e representativo** da nossa comunidade.

Vamos **incentivar cada feirante** a trazer algo diferente para diversificar a oferta!



E como podemos **atrair mais clientes** para a feira?

Podemos **divulgar nas redes sociais**, fazer **promoções**, oferecer **brindes** e até criar **cartões de fidelidade**.



E os preços? Precisamos garantir que sejam justos tanto para nós quanto para os clientes.

Verdade! **Podemos definir juntos uma faixa de preços para evitar concorrência desleal** entre nós mesmos.



Ideias para atrair mais clientes



Ideias para atrair mais clientes



Nossa feira é mais do que a venda de produtos, né? **É um espaço de encontro, troca de saberes e cultura!**

Aqui tem gente de todos os cantos trazendo produtos e histórias. Isso precisa ser valorizado!



Podemos fazer um evento, hein?!

Trazar apresentações culturais, como **música ao vivo e dança...**



E que tal **exposições de artesanato e pintura** dos artistas locais!



Para as crianças, **jogos, contação de histórias e brincadeiras** sempre fazem sucesso. Exibição de **filmes** também!



Dicas para um evento de sucesso:

1. Definir as atrações;
2. Entrar em contato com os artistas e profissionais envolvidos;
3. Preparar os materiais (por exemplo, equipamentos de som);
4. Divulgar o evento (rádios, redes sociais, etc);
5. Preparar o espaço (por exemplo, barraca para a exposição dos artistas locais).

Capacitação dos feirantes



Alguém já fez algum **curso** sobre **gestão financeira** ou **boas práticas de higiene**?

Seria ótimo aprender mais sobre isso.



Podemos buscar parcerias, com o Sebrae, Senar ou outras instituições para oferecer capacitações gratuitas.



O **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)** tem como objetivo capacitar e desenvolver micro e pequenas empresas.

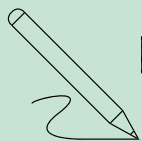
O **Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR)** é responsável pela capacitação profissional e promoção social do produtor, do trabalhador rural e seus familiares. Realiza cursos gratuitamente.



Serviço Nacional de Aprendizagem Rural

Agora, que discutimos tudo isso, o que acham de começarmos a agir?





Mãos a obra!



Quais são as nossas parcerias?

Onde estão nossas parcerias em potencial?

A parceria é duradoura ou momentânea?

Vamos organizar a produção?

Garantindo boas práticas sanitárias

Além da produção, precisamos garantir que nossos produtos sejam seguros para o consumo.

O Senar também tem cursos sobre boas práticas sanitárias. Podemos organizar um grupo para fazer juntos.



Sim! Precisamos seguir **normas de higiene e segurança alimentar** para evitar qualquer problema sanitário.

Boa ideia! Assim garantimos que tudo esteja dentro das normas e os clientes confiem ainda mais na feira.

Planejando a produção

Pecisamos garantir que sempre teremos produtos disponíveis. Vamos criar um **cronograma de produção**?

Podemos combinar quem vai produzir o quê, para termos **diversidade e regularidade**.



Assim, podemos **planejar a produção** e evitar períodos com poucas ofertas.

Temos que pensar na **sazonalidade**. Tem frutas e hortaliças que só dão em algumas épocas.

Vamos organizar a produção?

Aprimorando a produção

Temos que melhorar nossas técnicas de produção. Assim, podemos **aumentar nosso rendimento** e a qualidade dos produtos.

O **Senar** oferece cursos de capacitação para cultivo, processamento de alimentos e até artesanato.

Onde podemos aprender novas técnicas?

Se aprimorarmos nossas técnicas, conseguimos **produzir mais com menos desperdício**.



Valorizando fornecedores locais

Outro ponto importante é de onde compramos nossos insumos. Que tal priorizar **fornecedores locais**?

E reduz os custos com transporte, além de garantir produtos mais **frescos e de qualidade**.

Isso ajuda a **fortalecer a economia** da nossa comunidade.

Podemos **mapear os produtores** próximos que vendem sementes, mudas, embalagens e outros insumos...



Custos de produção



MATÉRIA-PRIMA			
O que eu gastei?	Quantidade (<i>dúzias, quilos, litros, etc</i>)	Valor	Total
TOTAL DE GASTOS COM MATÉRIA-PRIMA =			

Custos de produção



MÃO DE OBRA			CUSTOS ADICIONAIS <i>(embalagens, etiquetas, etc)</i>		
Horas trabalhadas	Valor de cada hora	Total	Quant. dos materiais	Valor	Total
TOTAL GASTO C/ MÃO DE OBRA =			TOTAL GASTO C/ CUSTOS ADICIONAIS =		
TOTAL GASTO COM A PRODUÇÃO = <i>(matéria-prima + mão de obra + adicionais)</i>					

Que tal evitar o desperdício?

Pensando na sustentabilidade, podemos trocar sacolas plásticas por **embalagens biodegradáveis ou reutilizáveis**. E que tal incentivar os clientes a trazerem suas próprias sacolas?



Ótima ideia! Isso reduz custos para nós e ainda ajuda o meio ambiente.

Além disso, podemos reaproveitar resíduos da feira para **compostagem e produção de adubo**.



Já repararam que, no fim da feira, sempre sobram produtos que acabam indo para o lixo?



Sim, e muitos desses alimentos ainda estão bons para consumo. Podemos **doar para organizações filantrópicas e famílias que precisam**.



Além das doações, outra forma de evitar prejuízo é fazer **trocas entre nós**.



Por exemplo, se no fim da feira me sobra muito coentro e o José tem ovos caipiras sobrando, podemos **trocar**. Assim, ninguém perde e todo mundo ganha!

[illegible]

Caderneta de anotações



A large, empty, light gray rectangular area with rounded corners, intended for writing notes.



A implementação desses passos te ajudará a organizar melhor sua produção, conquistar mais clientes e aumentar sua rentabilidade.

Desde a organização inicial até a execução e a venda dos produtos, cada etapa é essencial para garantir o sucesso da feira e o fortalecimento da economia local. Os produtores e artesãos locais.

Mais do que um espaço de compra e venda, a feira comunitária se torna um ponto de encontro e integração, resgatando valores tradicionais e incentivando o consumo consciente.

Dessa forma, investir na organização e no fortalecimento dessas iniciativas é contribuir para uma comunidade mais sustentável, economicamente ativa e socialmente conectada.

