

SABER COMERCIALIZAR

É HOJE

A QUESTÃO PRIMEIRA, MAIS IMPORTANTE, MAIS DETERMINANTE PARA A AFIRMAÇÃO DEFINITIVA DO ARTESANATO ENQUANTO SECTOR DA ACTIVIDADE ECONÓMICA

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) O QUE É O ARTESANATO TRADICIONAL

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) O QUE É O ARTESANATO CONTEMPORÂNEO

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) **A CERTIFICAÇÃO NO ARTESANATO**

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) O QUE É O ARTESANATO MODERNO

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) **QUAIS SÃO AS VANTAGENS**
DE PERTENCERMOS ÀS ASSOCIAÇÕES DE ARTESÃOS
E OS MODOS DE COMO ELAS DEVEM AGIR

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) O QUANTO SÃO BENÉFICAS AS PARCERIAS
ENTRE OS ARTESÃO E OS DESIGNERS
QUE DEVEMOS PROSSEGUIR

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) QUE OS ARTESÃOS TAMBÉM SÃO ARTISTAS
QUE O ARTESANTO TAMBÉM É ARTE

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) DE QUE O ARTESANATO NÃO TEM OS APOIOS
SUFICIENTES PARA PERMANECER OU SE DESENVOLVER

FOI UTIL. E É UTIL.

MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

NÃO PODEMOS CONTINUAR A DISCUTUIR (ATÉ À
EXAUSTÃO) DE QUE NO ARTESANATO PRECISAMOS USAR
SEMPRE, A QUALIDADE, A INOVAÇÃO, A CRIATIVIDADE

FOI UTIL. E É UTIL.
MAS, TEMOS QUE VENDER ARTESANATO

MAS, **TEMOS QUE VENDER ARTESANATO** E PORQUÊ ?

PORQUE VENDER ARTESANATO **TRAZ**



- ➔ **RENDIMENTO A QUEM VENDE**
- ➔ **RENDIMENTO A QUEM PRODUZ**
- ➔ **DESENVOLVIMENTO PESSOAL**
- ➔ **DESENVOLVIMENTO LOCAL**
- ➔ **UM DIFERENTE RECURSO AOS APOIOS**
- ➔ **MENOS DEPENDÊNCIA**

MAS, **TEMOS QUE VENDER ARTESANATO**

E PORQUÊ ?

PORQUE VENDER ARTESANATO **TRAZ**



- ➔ **UMA LIBERDADE DE ACÇÃO TOTAL PARA TODOS OS AGENTES DA COMERCIALIZAÇÃO**
- ➔ **UMA AFIRMAÇÃO E IMAGEM DIFERENTES PARA O ARTESANATO**
- ➔ **UMA AFIRMAÇÃO E IMAGEM DIFERENTES PARA O PAÍS**
- ➔ **INDEPENDÊNCIA. AUTONOMIA.**

MAS, PARA VENDER ARTESANATO PRECISAMOS DE

TER



→ **PRODUTOS**

→ **MERCADOS (CONHECER)**

→ **LOCAIS DE VENDA (MERCHADISING)**

→ **CONSUMIDORES**

**MAS, PARA VENDER ARTESANATO
PRECISAMOS DE**

FAZER / CRIAR



→ COMUNICAÇÃO

→ DIÁLOGOS (CONSIGNAÇÃO)

→ EXPERIÊNCIAS (NÃO DESISTIR)

→ BENCHMARKING

→ MARCAS

**MAS, PARA VENDER ARTESANATO
PRECISAMOS DE**

 **QUALIFICAÇÕES**

 **ATITUDE**

 **ACREDITAR**

AVEIRO, FEVEREIRO 2011

Gabriel Cunha