

PARCEIROS



AZÁFAMA DAS MÃOS

[azafamadasmaos.pt](http://azafamadasmaos.pt)

# MENSAGEM

A **AZÁFAMA DAS MÃOS**, é uma empresa que nasce de um sonho antigo dos seus acionistas, com o objetivo de criar um meio de apoio aos artesãos portugueses na comercialização dos seus artigos/produtos, desenvolvendo economicamente os seus negócios.

A nossa principal atividade é o comércio *online* de produtos artesanais, exclusivamente portugueses e categorizados pela sua região histórica de produção.

Somos especialista em comércio *online* e adotamos as melhores práticas neste setor de atividade.

Para que seja possível o atingimentos dos nossos objetivos, necessitamos de ter connosco os melhores parceiros, pois são o nosso principal ativo. Colocam em cada peça o seu cunho, conhecimento e experiência de um verdadeiro artesão.

Face à conjuntura económica atual, poderá questionar-se se será a altura certa, mas acreditamos que sim, que não poderia existir melhor altura para abraçar este desafio face às oportunidades que existem numa economia que necessita de investimento, consumo e crescimento.

Queremos levar ao mundo, aquilo que de melhor se faz em Portugal, e para isso vamos aplicar toda a experiencia da nossa equipa ao serviço desse objetivo.

Faça parte deste grande projeto!



Daniel Serpa – General Manager

# CONTEÚDOS

01. Quem somos?

03. Parceiros

02. O que fazemos?

04. Objetivos

# 01

## QUEM SOMOS?



# A NOSSA EMPRESA

A **AZÁFAMA DAS MÃOS LDA**, é uma sociedade comercial que tem como principal atividade a venda a retalho por meio digital (vulgo loja *online*)

O nosso principal objetivo é levar o artesanato Português a outro nível e ser o principal parceiro no desenvolvimento deste setor.

Queremos promover o trabalho dos artesões portugueses no mundo e de forma ativa, o que de melhor se produz em Portugal.

Inspirados no conceito da "humanização da obra de arte", queremos disponibilizar na nossa loja *online*, conteúdos que permitam contar a historia de cada artigo/produto e do seu criador.

Privilegiamos a qualidade de todos os artigos, como fator essencial na escolha dos nossos parceiros.

# A Política da AZÁFAMA DAS MÃOS

## VISÃO

Ser uma referência no ramo de atuação até meados de 2025, promovendo o desenvolvimento económico e social dos artesãos portugueses e a geração de valores culturais.

## MISSÃO

Usar a tecnologia em benefício das necessidades e expectativas dos Clientes, garantindo a melhor experiência de compra *online*;

Proporcionar a excelência na entrega de produtos e serviços para todos os nossos Clientes e Parceiros Artesãos.

## VALORES

Gerar resultados com o compromisso de agregar conhecimento;

O nosso relacionamento com os Clientes, Parceiros e Colaboradores deve ser transparente e baseado na responsabilidade e confiança entre as partes;

A nossa conduta deve refletir os mais altos padrões de Ética e Integridade;

A nossa comunicação deve ser clara e precisa;

A nossa gestão deve ser em equipa, consistente e focada;

Respeito e Valorização dos Colaboradores.

# A NOSSA EQUIPA DE GESTÃO



**Daniel Serpa – General Manager**

Ao longo dos últimos 10 anos, a sua atividade profissional tem sido na área de gestão de projetos ligado a áreas de apoio a cliente e equipas de vendas.

Frequentou a Licenciatura em Gestão da Construção, no IP SETUBAL.

Durante o seu percurso profissional, teve oportunidade de trabalhar de perto com equipas de *Marketing Digital*, o que levou à obtenção de *know-how* nessa área.

O seu papel dentro da organização está maioritariamente ligado à gestão das áreas transversais, como a área financeira, fornecedores e RH, apoiando toda a estrutura de *Marketing* e Operações no seu dia-a-dia.



**Rossana Vicente – MKT Manager**

Durante o seu percurso profissional assumiu funções no âmbito da qualidade de processos de Negócios e implementação de sistemas de qualidade organizacionais.

Frequentou Mestrado integrado em Arquitetura Paisagística, na Universidade de Évora.

Teve sempre uma paixão pelo *design*, área que teve oportunidade de estudar.

Realizou variadas formações específicas em *Marketing Digital*.

É a principal responsável por assegurar o funcionamento da área de *Marketing* e Conteúdos, assumindo também a gestão de Operações da organização.

02

O QUE FAZEMOS?



# A NOSSA PRESENÇA ONLINE



Disponibilizamos o nosso *site* institucional e **loja online** em [azafamadasmaos.pt](http://azafamadasmaos.pt).

Estamos presentes nas principais redes sociais, onde promovemos diariamente a nossa atividade.



[facebook.com/azafamadasmaos](https://facebook.com/azafamadasmaos)



[Instagram.com/azafamadasmaos](https://Instagram.com/azafamadasmaos)



[linkedin.com/company/azafama-das-maos/](https://linkedin.com/company/azafama-das-maos/)



[youtube.com/channel/UCoYtMvj4jrf5ZRH7m7OQUGw](https://youtube.com/channel/UCoYtMvj4jrf5ZRH7m7OQUGw)

# PROCURA ATIVA DE POTENCIAIS CLIENTES

A nossa estratégia passa pela implementação de campanhas de *Marketing Digital*, com a eficiência necessária para atingimento do público alvo.

« Cada vez mais o meio *online* supera os meios tradicionais tanto em investimento como em resultados.

## MOTORES DE BUSCA

### Search Engine Marketing

Publicidade em Motores de Busca  
(*Google Adwords*, Anúncios...)

### Search Engine Optimization

Otimização Motores de Busca

## REDES SOCIAIS

### Social Media Advertising

(*Facebook Ads*, *Linkedin Ads*,...)

### Social Media Management

Gestão de Presença em Redes Sociais  
(*Facebook*, *Twitter*, *Youtube*,...)

## MARKETING OUTROS

### Email Marketing

Envio de *Newsletters* para bases de dados relevantes

# PORQUE ACREDITAMOS NESTE CONCEITO?

“Segundo as contas da ACEPI – Associação da Economia Digital – o valor do comércio eletrónico (B2C + B2B) poderá atingir os 110,6 mil milhões de euros, em 2020, alavancado pelo impacto da pandemia da covid-19 que mudou profundamente os hábitos dos consumidores e transformou profundamente empresas e negócios”

57%

## Internautas

Realizou uma ou mais compras *online*

60%

## Empresas

Com presença nos meios digitais

73%

## Crescimento

Nas compras via *online* em 2020

03

# OS NOSSOS PARCEIROS



**Neste capítulo vai encontrar toda a informação importante sobre o perfil dos parceiros que vamos integrar e modelo de funcionamento das parcerias.**

**Junte-se a nós e integre este projeto de sucesso!**

# GRUPOS DE ATIVIDADE

**01.**

**TÊXTEIS**

**02.**

**CERÂMICAS**

**04.**

**PELES E  
COUROS**

**05.**

**MADEIRA E  
CORTIÇA**

**06.**

**METAL**

Pretendemos integrar no nosso grupo de parceiros, artesãos que pertençam aos grupos acima indicados (caracterizados de acordo com o Registo Nacional de Artesanato).

Alem dos grupos indicados, poderemos avaliar outros que façam sentido, mediante a procura existente no mercado.

# CERTIFICAÇÃO

## Queremos o melhor para os nossos Clientes

Privilegiamos os parceiros que tenham obtido certificação dos métodos de produção, com a Carta de Artesão ou Unidade Produtiva Artesanal.

A certificação é a garantia de qualidade e autenticidade das peças que produzem, mas também uma forma de diferenciar um produto com características próprias numa determinada cultura.



# PLANEAMENTO DE INTEGRAÇÃO DE PARCEIROS

**1ª VAGA**  
**LISBOA E VALE DO TEJO**  
A 1ª vaga inclui a integração dos parceiros localizados na zona de Lisboa e Vale do Tejo e parte do Alentejo Litoral



# O NOSSO PLANEAMENTO - 1ª VAGA



# MODELOS DE PARCERIA

Tendo em conta o início do projeto, prevê-se dois modelos de parceria alternativos ao habitual processo de revenda.

Com os modelos apresentados, o risco de percas é reduzido para ambas as partes.



## MODELO 1

### Drop Shipping

Artigo em *stock* na origem (parceiro) e expedido após ordem de compra confirmada

- ✓ Expedição assegurada pelo parceiro, por meios da Azáfama das Mãos;
- ✓ Necessário cumprir regras de embalagem definidas;
- ✓ *Stock* do artigo necessário, para garantir os tempos de expedição.

## MODELO 2

### Consiguação

Disponibilização do artigo à consiguação e faturado após revenda ao Cliente

- ✓ Expedição assegurada pela Azáfama das Mãos;
- ✓ Maior capacidade de cumprimento nos tempos de entrega dado que existe sempre *stock* disponível.



# PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO

LOJA *ONLINE* azafamadasmaos.pt



# RESUMO

- ✓ A minha produção esta certificada com Carta de Artesão ou Unidade Produtiva Artesanal;
- ✓ A minha atividade está localizada na região de Lisboa e Vale do Tejo;
- ✓ Os meus produtos estão enquadrados com os Grupos de Atividade elegíveis.

Se cumpre os requisitos indicados acima, está em condições de se juntar a este grande projeto.

**Contate-nos já e apresente a sua intenção de se juntar a nós!**

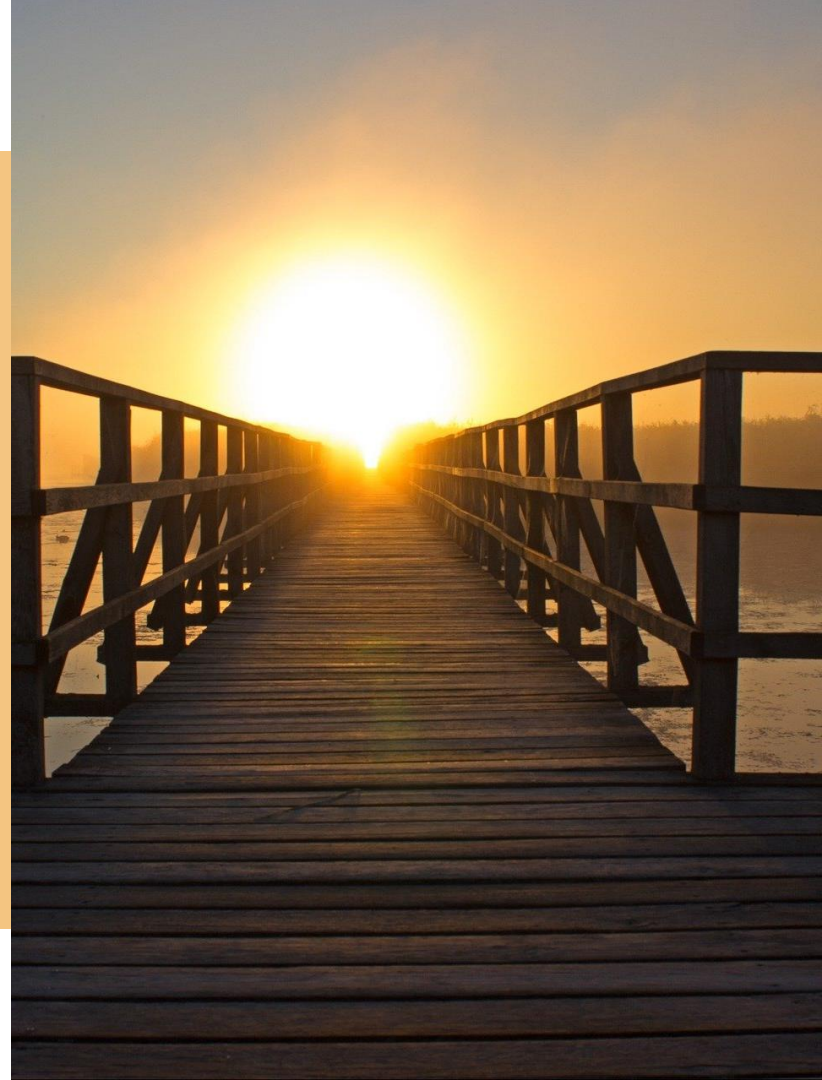
[parceiros@azafamadasmaos.pt](mailto:parceiros@azafamadasmaos.pt) ou 21 840 05 59

Se preferir visite o nosso *site* e envie um pedido de contato.

[www.azafamadasmaos.pt/parceiros](http://www.azafamadasmaos.pt/parceiros)

# 02

## OBJETIVOS



# OS NOSSOS OBJETIVOS PARA 2021

## REDE PARCEIROS - 50% da rede



## VOLUME VENDAS (€)

15.000

## INVESTIMENTO DIGITAL (€)

7.500

# OBRIGADO!

parceiros@azafamadasmaos.pt

+351 21 840 05 59

azafamadasmaos.pt

