

A SUA PARTICIPAÇÃO FAZ TODA A DIFERENÇA

O Mapa de Oportunidades de Bodoquena foi desenvolvido com a participação de representantes da sociedade local, com consultores especializados e a parceria do Sebrae/MS. Aqui você confere as tendências de negócios que podem renovar o mercado e os seus resultados.



EMPREENDA COM INOVAÇÃO

FALE COM O SEBRAE:

0800 570 0800 | MS.SEBRAE.COM.BR

FALE COM A PREFEITURA:

Sala do Empreendedor: XXXX-XXXX

Rua XXXXXX, XXXX - XXXXXX



BODOQUENA SINALIZADORES DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

PERFIL DO MUNICÍPIO



- 56º maior PIB de MS
- 53º maior IDHM de MS
- 32º maior exportador do Estado



COMPORTAMENTO DE COMPRA E CONSUMO



- Compras on-line: 56% compram pela internet, principalmente calçados, roupas e eletrodomésticos
- Medicamentos: 54% encontram os produtos município
- Almoço (durante a semana): 82% almoçam em casa (refeição própria)
- Almoço (fim de semana): 65% almoçam fora ao menos uma vez por mês
- Jantar: 44% jantam fora de casa uma vez por mês

ÂNCORAS E REFERÊNCIAS ECONÔMICAS

- Agricultura familiar
- Turismo
- Indústria de mineração
- Agropecuária
- Comércio e serviços

CONDIÇÕES GEOGRÁFICAS, RECURSOS REGIONAIS E NATURAIS

- Solos de qualidade
- Disponibilidade de água
- Atrativos para o turismo
- Serra da Bodoquena e Pantanal
- Minérios

TENDÊNCIAS DE NEGÓCIOS

TURISMO E LAZER

Bodoquena possui natureza exuberante, com destaque para as águas cristalinas que adentram a vegetação, formando lugares que encantam visitantes. O turismo na região é crescente, mas ainda há muitas potencialidades a serem divulgadas e trabalhadas para atrair cada vez mais pessoas. São diversas oportunidades para o desenvolvimento de pequenos negócios relacionados ao segmento turístico. Aproveite!

Esportes aquáticos

As corredeiras de água são propícias para a prática de esportes aquáticos como caiaque, banana boat, boiacross individual e passeios de bote em grupos. Os mergulhos também são opção de negócios.

Mais adrenalina para o turista

Além das atividades sob a água, é possível promover esportes radicais aproveitando outros recursos naturais. Há a possibilidade de instalação de rapel em quedas como as cachoeiras. Crie também caminhos de tirolesa pela morraria ou ainda trilhas para trekking e biking.

Equipamentos esportivos

Trabalhe com locação ou venda de equipamentos para a prática dos esportes. Muitas pessoas descobrem ou despertam o interesse pela atividade esportiva apenas durante a viagem. Ofereça essa facilidade!

Cursos para prática de esportes

Ofereça cursos rápidos para que mais pessoas se interessem em praticar o esporte. Os valores podem ser cobrados à parte do acompanhamento no passeio, complementando seu faturamento.

Passeios náuticos

Crie roteiros de passeios pelas águas e invista em segurança nas embarcações para atrair casais e famílias em busca de lazer e diversão. Apresente aos seus clientes informações sobre a natureza e a histórias curiosas da região.

Mais que hospedagem, conveniência

Se você trabalha com hotéis ou pousadas, inclua as possibilidades de esporte e lazer em seus serviços. Você pode realizar parcerias com outras pequenas empresas da região. Além de proporcionar uma experiência completa ao visitante, potencializa os lucros para os negócios envolvidos.

Agências de viagens

Monte um agência de viagens ou inove nos serviços. Ofereça pacotes diferenciados para os diversos perfis de públicos. Atenda casais, praticantes de esportes radicais, famílias e visitas individuais de acordo com as necessidades de cada um. Tenha sempre uma alternativa para apresentar!

Aproxime-se do seu público

Aprimore o relacionamento com seus públicos. Durante o check in, obtenha e organize informações estratégicas como e-mail, telefone e contatos nas redes sociais para enviar futuramente ofertas, vouchers e novidades aos seus clientes. Eles podem se interessar ou ainda encaminhar a amigos e familiares.

Escapadas

Apresente ao seu público a facilidade de visitar a região aos finais de semana e feriados, com pacotes especialmente formulados para casais e famílias.

Aumente a procura

Nos períodos de baixa procura, faça promoções e a inclusão de serviços de alimentação e passeios na região. Aposte na divulgação em redes sociais e aos seus antigos clientes cadastrados.

Parada temática na via

Aproveite o fluxo nas rodovias para montar uma loja focada nos viajantes. O local se torna uma parada obrigatória, com opções de lazer e alimentação diversificada, colocando à venda produtos regionais à base de peixe, mel, biscoitos, artigos esportivos, entre outros. A divulgação ao longo da estrada e o "boca a boca" estimulam a clientela.

Ultrapasse fronteiras

Divulgue seus serviços também em inglês e espanhol para atrair estrangeiros. Tenha em sua equipe ou faça parcerias com profissionais que se comuniquem em inglês e espanhol.

Turismo de base comunitária e rural

Crie itinerários para visitas a propriedades rurais da região. Ou então disponibilize hospedagem e outros serviços diretamente na sua propriedade rural. Ofereça no local alimentação e alternativas tanto para descanso como para diversão dos turistas.

Comidas típicas

Insira no seu cardápio pratos típicos como a palga serrana. Crie também novas preparações ou adapte receitas consagradas incorporando ingredientes da região como peixes, temperos e frutos do Pantanal.

Eventos locais

Organize festivais, mostras e shows para atrair mais pessoas para a região. A própria "palga serrana" pode se tornar tema de um evento, fortalecendo também a identidade local.

AGRICULTURA FAMILIAR

Quem vive no campo tem a oportunidade de produzir alimentos para venda. Para o sucesso do negócio, é preciso estar atento aos novos hábitos e comportamentos do consumidor, prezando pela facilidade no acesso aos produtos e pela oferta de alimentos diferenciados. Forneça aos negócios da cidade ou ainda diretamente ao consumidor atendendo pedidos por telefone ou redes sociais e agendando entregas uma ou duas vezes na semana.

Orgânicos

A crescente preocupação com a origem dos alimentos e o emprego de substâncias químicas no cultivo geram oportunidades para a oferta de alimentos orgânicos em feiras e mercados.

MAS ATENÇÃO: é importante obter o selo de certificação de orgânico para valorizar seu produto.

Vá além do hortifrúti

Além do cultivo de frutas, legumes e verduras, você pode produzir ovos, galinha caipira e carne bovina e suína.

Transforme!

Outra boa ideia é transformar os alimentos in natura em produtos com maior valor agregado, como pastas de pimenta, molho de tomate, conservas, geleias, polpas de frutas, linguiças, queijos, entre outros. Aposte nos sabores diferenciados!

Praticidade

O consumidor vem buscando cada vez mais facilidade. Embale alimentos já descascados e até mesmo pré-cozidos.

Valorize sua marca

Crie sua própria marca e rótulos para embalagens. Além de apresentar informações importantes que atendem a legislação, como data de fabricação e validade, você também valoriza seu nome no mercado, criando laços com seus consumidores.

Frutas exóticas

Algumas frutas menos convencionais nos mercados podem ser melhor exploradas comercialmente, como as frutas típicas do Pantanal e do Cerrado. São oferecidas como "produto premium" com maior valor de venda. Separe algumas frutas para degustação dos clientes e procure distribuir também para outras regiões.

Óleos, ervas e plantas medicinais

A exploração sustentável da natureza permite a obtenção de cascas, folhas e óleos com alegado poder curativo. Você pode ainda comercializar ervas em embalagens especiais a vácuo e em latas, destinados ao público apreciador de chás e infusões.

DICA: Informe-se primeiro em relação à legislação para produção e comercialização de plantas medicinais.



QUER SABER MAIS SOBRE O PLANO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO?

www.sebraecidadeempreendedora.com.br

MUNICÍPIO PREPARADO GERA EMPREGO, RENDA E NOVAS OPORTUNIDADES DE DESENVOLVIMENTO

CIDADE EMPREENDEDORA

SEBRAE



Carderno Município em Números BODOQUENA

