

RESUMO DO CASE

COOPERJA: EVENTOS DESTACARAM INVESTIMENTOS EM PESQUISA E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA PARA COOPERADOS

COOPERATIVA

COOP. AGROINDUSTRIAL COOPERJA

PALAVRAS-CHAVE: inovação de marketing, inovação organizacional, marketing, experiência do usuário

RAMO: agropecuário **REGIÃO:** Sul

CONTATO

GUILHERME HOMEM ALEXANDRINO

gerente de marketing da Coop. Agroindustrial Cooperja
guilherme.homem@cooperja.com.br



contexto

COOPERATIVA

Nome: Cooperativa Agroindustrial Cooperja

Ramo: agropecuário

Breve histórico: Fundada em 1969 para beneficiamento do arroz, tem atuação junto à indústria, a lojas agropecuárias, postos de combustível e supermercados.

Tamanho: conta com quatro unidades industriais, quatro lojas de supermercado, 12 lojas agropecuárias, uma transportadora, um posto de combustível, uma unidade de beneficiamento de sementes, uma unidade de recebimento de maracujá e uma fábrica de ração.

DESAFIOS

O desafio mais evidente era aumentar a exposição para as atividades de pesquisa e desenvolvimento realizadas pela cooperativa.

A captação de recursos a partir de variadas fontes também se mostrou um desafio para a realização dos eventos.

Como boa parte do que é exposto é produção agrícola, as atividades ocorrem ao ar livre, o que sujeita o evento às condições climáticas.



desenvolvimento

IDEAÇÃO

Para transferir conhecimento técnico aos seus associados, a cooperativa realizava eventos isolados em campo. A ideia de fazer um evento de grande porte tinha como premissa trazer visibilidade das autoridades e entidades setoriais aos trabalhos desenvolvidos e, assim, estimular também a realização de negócios.

ENGAJAMENTO

O envolvimento de empresas parceiras, bem como entidades, associados e fornecedores tornou o evento visível para mais pessoas e permitiu a arrecadação de recursos para a realização dos eventos.

IMPLANTAÇÃO

As apresentações técnicas de campo foram acompanhadas de fóruns de debates sobre técnicas e equipamentos para cultivo que enriqueceram o evento com informações sobre tendências de mercado, exportação, desenvolvimento de novos mercados, dentre outros.



aprendizados e resultados

BENEFÍCIOS

Associados, entidades e o mercado em geral foram beneficiados com a disseminação do conhecimento técnico desenvolvido pela cooperativa e que foram apresentados nos fóruns de debate.

NÚMEROS

A quantidade de visitantes cresceu 40%, de 3 mil para 5 mil; a quantidade de empresas participantes subiu mais de 30%, de 60 para 80.

NEGÓCIOS

Os eventos promovidos pela Cooperja dentro do Agro Acelerador elevaram o volume de negócios gerados de R\$ 412,8 mil para R\$ 2,5 milhões.



próximos passos

A intenção é repetir a experiência na próxima edição do Agro Acelerador, com ampliação na quantidade de pessoas envolvidas e impactadas, além de incremento nos números negociados.



Para acessar o **CASE COMPLETO**: inova.coop.br/radar