

COMO VENDER UM PROJETO DE SERVIÇOS DE ECOSISTEMA?

1 Prospeção

Identifique potenciais patrocinadores. Procure empresas que já estejam interessadas em sustentabilidade ou que tenham objetivos alinhados com os projetos de Serviços de Ecossistema e que pretendem obter patrocínio.

2 Identificar necessidades

Procure compreender o que é importante para os patrocinadores, como o impacto climático, recursos hídricos ou a biodiversidade. Verifique se a empresa está alinhada com alguma ferramenta de sustentabilidade.



3 Alinhamento do projeto

Avalie se o seu projeto está alinhado com as necessidades das empresas. Avalie como é que o seu projeto pode ajudá-las a atingir os seus objetivos ambientais ou sociais.

4 Apresentação do projeto

Prepare uma apresentação para o seu projeto. Considere utilizar recursos visuais, como um pequeno vídeo, fotos ou uma brochura, para explicar o projeto e o impacto das atividades desenvolvidas. Tente alinhar o discurso com as necessidades da empresa e salientar por que deve apoiar o projeto.

5 Entre em contacto

Entre em contacto com a empresa. O objetivo é despertar o interesse deles. Peça uma reunião e apresente o seu projeto! Esteja preparado para gerir os objetivos do projeto e as expectativas da empresa. O patrocinador pode querer mais informações ou ajustes no projeto.

Como é que as empresas utilizam as alegações dos Serviços de Ecossistema?

É importante compreender o que os diferentes setores valorizam. Aqui estão alguns exemplos:



As empresas de construção utilizam as alegações de Serviços de Ecossistemas para reforçar as propostas de projetos.

As empresas de retalho e de papel valorizam as alegações de Serviços de Ecossistemas para a comunicação de sustentabilidade e o aumento das exigências dos relatórios (como SBTI, CSRD, EUDR, etc.).



No setor financeiro, as alegações de Serviços de Ecossistemas podem ser utilizadas como prova em ferramentas de reporte e divulgação, tais como a Taskforce on Nature-related Financial Disclosure.

As empresas de mobiliário podem usar as alegações de Serviços de Ecossistema para promover produtos FSC.



As empresas de alimentos e bebidas procuram alegações de SE perto das suas áreas de abastecimento.

Como é que as empresas patrocinadoras podem beneficiar da Verificação de Impacto?

- Contacto com gestores florestais com objetivos comuns na sua cadeia de valor.
- Acesso a dados quantificáveis, verificados e de alta qualidade, além do carbono, provenientes de florestas específicas.
- Alinhamento com as principais normas e estruturas globais.
- Alegações credíveis e verificadas, diminuindo o risco reduzido de greenwashing.
- Registo transparente e publicamente disponível dos projetos.
- Impacto positivo nas necessidades de diversos grupos de interesse, incluindo as comunidades locais.
- Uma fonte escalável de dados sobre mais de 150 milhões de hectares de florestas certificadas pelo FSC.
- Acesso à marca e à plataforma do FSC.

Ao conversar com potenciais patrocinadores, é importante entender como a sua marca ou produto é visto pelos clientes e como o apoio a um projeto de Serviços de Ecossistema (Verificação de Impacto) pode melhorar a sua imagem.