

Designação do projeto | **Zebrac +CO3SO Emprego Urbano**

Código do projeto | **NORTE-07-4740-FSE-002333**

Objetivo principal| **Promover a inclusão social e combater a pobreza e a discriminação**

Região de intervenção |**Norte (GAL ADRIMINHO)**

Entidade beneficiária | **ZEBRA CAPRICHOSA - LDA**

Data de aprovação | **24-02-2021**

Data de início | **09-08-2021**

Data de conclusão | **31-12-2023**

Apoio financeiro público nacional/regional | **194 126,64€**

Objetivos, atividades e resultados esperados/atingidos

Este é um projeto multiplicador, que parte de 4 contratações de pessoas positivas e tem vontade de contribuir para o desenvolvimento, a inovação e criatividade, partilhando 25 anos de saber e prática nacional e internacional ao serviço da comunidade em áreas críticas para o seu futuro, como o empreendedorismo, as áreas criativas, as TICE e o Turismo.

- 70 – Apoio a empreendedorismo, sobretudo da área criativa e dos produtos e saberes tradicionais, e, por essa via, agro-indústria e turismo)
- 63 – Portais Web e Gestão e Processamento de Informação (TIC ao serviço de – sobretudo produtos e saberes tradicionais e, por essa via, agro-indústria e turismo)
- 93 – Animação Turismo (atividades orientadas para o território, os produtos tradicionais e as suas gentes e saberes)

Os Produtores são mentores de projectos ligados a start ups e Produtos Tradicionais Portugueses e estão igualmente ligados a inúmeros dos projetos de qualificação dos

produtos e saberes tradicionais em diversos pontos do país, como sejam recentemente os processos que conduziram aos pedidos de indicação geográfica do Pão de Ló de Margaride, Marmelada Branca de Odivelas, ou que estão a iniciar o pedido de classificação como património mundial UNESCO da Vinha do Enforcado de Lousada.

Nesse sentido o projeto alinha-se totalmente com a Região, nos domínios (como indústrias criativas e Emergentes como Turismo e seus serviços) e na qualificação.

- a dedicação profissional das pessoas que possam “estar próximas”
- diversificação dos canais de venda nomeadamente com maior aposta online (na conjuntura atual é ainda mais importante, até porque maior meio de vendas no passado – os contactos pessoais, estão agora encerrados ou limitados)
- estudo e aposta em canais e angariação de novos clientes e/ou públicos (apenas com estas contratações de pessoas nas suas diferentes valências previstas se pode equacionar este desafio);
- maior trabalho de notoriedade e reconhecimento de marca (e sua proteção no INPI).
- Desenvolvimento do design e da inovação e eventual aumento do número de suportes
- Aumentar a produção em volume e cadência, para dar resposta aos maiores volumes
- Melhorar a organização, processos e logística, para dar resposta correta aos clientes e à necessária tramitação administrativa, algo em que a passagem a “profissional” da promotora e a integração da pessoas virá permitir