

DA PORTEIRA PRA FORA

Como construir a sua
vitrine digital



Jakeline Diógenes

A MARKETEIRA DO AGRO

DA PORTEIRA PRA FORA

Como construir a sua
vitrine digital

Jakeline Diógenes

A MARKETEIRA DO AGRO

Copyright © 2025 by Jakeline Diógenes

DA PORTEIRA PRA FORA

Como construir sua vitrine digital

1ª edição - Maio 2025

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19.2.1998. É proibida a reprodução total ou parcial deste livro sem autorização, por escrito, das editoras e do autor.

FICHA TÉCNICA

AUTORA Jakeline Diógenes

CAPA Imagem gerada por IA com edições (fornecida)

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Orlane Rocha | Editora Encantar Serviços Editoriais

SOBRE A AUTORA

Jakeline Diógenes - *A Marketeira do Agro*

INSTAGRAM @jakediogenes

DEDICATÓRIA

A Deus, por me permitir viver essa jornada linda que se chama vida. Por cada recomeço, por cada sinal, por cada dia em que a fé me sustentou e me guiou até aqui.

Aos meus pais, que são minha raiz, meu chão e meu exemplo de força. Ao meu irmão Dudu, meu parceiro de alma e de história. E a todos os amigos que acompanham essa caminhada com amor, vibração e incentivo – vocês são parte de cada página.

Esse livro é pra vocês.

Com gratidão, verdade e muito coração.

Jakeline Diógenes

SUMÁRIO

PREFÁCIO

Por que esse livro nasceu?	7
----------------------------------	---

Capítulo 1

Da roça ao Reels	11
------------------------	----

Capítulo 2 (versão estendida)

A nova feira é online – Onde estão seus clientes hoje?	17
--	----

Capítulo 3

Construa sua vitrine – Posicionamento, Marca e Autenticidade	25
--	----

Capítulo 4

Conteúdo é ração – Alimente sua audiência com valor	31
---	----

Capítulo 5

Venda com propósito – Estratégias que convertem sem empurrar	37
--	----

Capítulo 6

Organize sua rotina digital – Dicas práticas pra quem vive no campo	43
---	----

Capítulo 7

Da tela à feira – Como transformar o digital em negócios reais	49
--	----

Capítulo 8

Storytelling Agro – A arte de contar sua história com propósito	59
---	----

Capítulo 9

Profissionalize sua comunicação – Do Feed à embalagem	65
---	----

Capítulo 10

Faça parcerias inteligentes – Quando o digital conecta com gente	71
--	----

Capítulo 11

Gestão da vitrine – Métricas e resultados na prática	77
--	----

Capítulo 12

Agro é futuro – Tendências que você precisa conhecer	83
--	----

CONCLUSÃO

A vitrine está montada. E agora?	89
--	----

PREFÁCIO

Por que esse livro nasceu?

Vivendo minha verdade.

Eu não escrevi esse livro só pra falar de marketing.

Escrevi porque acredito que o agro precisa se enxergar com mais valor.

Escrevi porque vi com meus próprios olhos produtores incríveis sendo esquecidos simplesmente porque não sabiam como se mostrar.

Esse livro nasceu do campo, mas também nasceu de dentro de mim.

De uma história que começou com um recomeço, quando voltei ao Brasil depois de viver fora, com a cabeça cheia de ideias e o coração em busca de sentido.

Foi no agro que eu me encontrei. Foi contando histórias que eu achei o meu sentido no mundo. E foi dando voz que eu entendi minha missão.

Esse livro é pra você que sabe produzir com excelência, mas ainda não sabe comunicar com potência.

Pra você que acredita que pode vender mais, ser reconhecido e conquistar novos mercados — sem deixar de ser quem é.

Aqui, você não vai encontrar fórmula mágica. Vai encontrar estratégia com alma.

Prática com propósito.

E marketing com coração sertanejo.

Seja bem-vindo ao universo *da porteira pra fora*. Vamos construir sua vitrine digital juntos?

Jakeline Diógenes
A Marketeira do Agro

Capítulo 1

Da roça ao Reels

Vivendo minha verdade.

Eu não nasci no campo, mas foi ele que me reencontrou.

Depois de anos fora do Brasil, morando na Irlanda, estudando, trabalhando em papéis invisíveis e até em grandes empresas e me perdendo de mim pra depois me achar. Voltei pro sertão que me formou sem nem eu saber. Voltei porque, no fundo, minha história sempre teve cheiro de mato, barulho de gado, suor de gente valente.

Foi aqui, no coração do agro cearense, que eu entendi que minha missão não era só vender, comunicar ou fazer marketing. Minha missão era contar histórias. E mais do que isso: **dar visibilidade a quem faz o agro acontecer com coragem, fé e pouca estrutura.** Gente que não aparece, mas que sustenta o país com a força da terra e o brilho nos olhos.

O mundo mudou. E o agro também precisa mudar.

Hoje, o produtor não pode mais depender só da indicação boca a boca, da placa na frente da fazenda ou da feira uma vez por mês.

Hoje, quem não aparece, não existe. Quem não comunica, não vende. E quem não constrói sua vitrine digital, acaba sendo engolido por quem já entendeu esse novo jogo.

Mas eu sei que não é fácil.

Você tá no campo, cuidando de tudo: bicho, gente, colheita, venda, transporte, finança. Você aprendeu tudo da porteira pra dentro — mas ninguém te ensinou como se posicionar da porteira pra fora.



Por que muitos produtores ainda resistem ao digital?

É comum ouvir coisas como:

“Isso não é pra mim, sou do mato.”

“Não tenho tempo pra ficar postando.”

“Já vendo tudo, não preciso disso.”

“Isso é coisa de jovem ou de quem tem dinheiro sobrando.”

Mas sabe qual é a verdade por trás disso tudo? Medo. Insegurança. Falta de orientação.

E tá tudo bem. A gente tem medo mesmo do que não conhece.

Mas o digital não é mais o futuro — é o presente. E ele não veio pra te afastar da terra, veio pra fazer o mundo enxergar o valor do que você já faz com maestria.

A internet não vai mudar o seu produto. Ela vai **amplificar sua história**.

Vai dar voz à sua verdade.

Vai levar a sua produção pra lugares onde você nunca imaginou.

Comece com o que você tem. Onde você está.

Você não precisa de câmera profissional, agência de marketing ou dancinha no TikTok. Você precisa **de intenção**. De constância. De um celular com câmera e coragem de apertar “publicar”.

Comece mostrando:

- ✓ A lida no campo, do jeito que ela é.
- ✓ O cuidado com os animais.
- ✓ O capricho na colheita.
- ✓ O sabor do seu queijo, a textura da sua carne, a beleza do seu mel.
- ✓ Seu rosto. Sua voz. Sua história.

Porque no final das contas, **o que vende não é o produto — é a conexão.**

As pessoas querem saber de onde vem o que elas consomem. Querem ver quem tá por trás. Querem confiar.

E pra isso, você precisa aparecer.



**Do pequeno ao gigante:
todo mundo precisa de vitrine**

Esse livro é pra você que tá começando agora com 10 galinhas e 1 sonho.

E também pra você que já tem uma agroindústria, mas nunca parou pra pensar em como comunicar melhor seu valor.

Não importa o tamanho do seu negócio.

O que importa é o tamanho da sua **disposição em aprender e crescer.**

“Vivendo minha verdade. Deixando a bondade brilhar.”

É assim que eu escolhi mostrar o agro — com alma, com coração e com estratégia.

Agora é sua vez.

Capítulo 2 *(versão estendida)*

A nova feira é online – Onde estão seus clientes hoje?

*“Se você não contar sua história, alguém
vai contar no seu lugar. E talvez nem
conte direito.”*

O produtor rural brasileiro sempre foi um mestre da adaptação. Enfrenta seca, aprende a lidar com crédito apertado, testa sementes, muda de ração, troca de fornecedor, briga com o preço, inova no manejo.

Mas quando a conversa é sobre “estar na internet”, muitos ainda fazem cara feia.

E eu entendo.

O digital parece complicado, moderno demais ou coisa de quem tem tempo sobrando. Mas sabe o que ele é, na prática?

A nova forma de bater papo na calçada. A nova ponte entre o campo e o cliente.



**O seu cliente mudou.
E o caminho até ele também.**

Antigamente, seu produto concorria com o do vizinho da feira. Hoje, ele concorre com o do Instagram, com o Mercado Livre, com o influencer da roça, com o produtor do outro estado que já entendeu como se posicionar no digital.

O seu queijo artesanal não concorre só com o do vizinho. Ele concorre com o queijo que tem **uma boa história contada nas redes**.

Por isso, **não basta ser bom — tem que aparecer**. Tem que mostrar o diferencial. Tem que criar conexão. E conexão hoje começa na tela.



Mapa da Vitrine Digital

Aqui vai um guia prático, sem enrolação, pra você entender onde investir sua energia digital:

Plataforma	Perfil do Cliente	O que fazer lá
Instagram	Jovens, mulheres, classe média urbana	Mostrar bastidores, usar Reels, stories com rotina, enquetes simples.
WhatsApp	Clientes fiéis, contatos diretos	Ter catálogo pronto, usar lista de transmissão, responder rápido.
YouTube	Consumidores curiosos, clientes técnicos	Fazer vídeos explicando sua produção, mostrando processo.
Google Meu Negócio	Quem busca por localização ou tipo de produto	Cadastrar sua fazenda ou loja com boas fotos, horário, contato.



No digital, o que vale é aparecer com verdade

Não precisa ter milhares de seguidores.

Não precisa fazer vídeos engraçados se isso não for sua cara. Precisa ser **você, de verdade**.

 Se você é sério e técnico — mostre os dados, os resultados, as análises.

 Se você é divertido e espontâneo — mostre os perrengues do campo com humor.

 Se você é simples — mostre o capricho, o cuidado com o que faz. A internet não quer perfeição. Ela quer **gente de verdade**.



E no agro cearense? Já tem gente fazendo bonito!

 **Mel Flor da Aurora:** Mostrando os bastidores da produção de cosméticos à base de mel, conectando apicultura com beleza e sustentabilidade. Resultado? Visibilidade internacional.

 **Ranchos de Ranch Sorting:** Usando Reels pra mostrar treinos, provas, vida no sertão e engajar jovens no agro.



Café Arvoredo: Apostando na identidade regional como diferencial, usando o Instagram como vitrine e canal direto com o cliente.

Esses exemplos mostram que **quem comunica bem, vende mais. Quem vende mais, cresce.**



Dica prática:
Faça um “auto-check”



Eu tenho um perfil no Instagram atualizado?



Meus contatos conseguem falar comigo pelo WhatsApp com facilidade?



Eu posto com alguma frequência minha rotina ou produtos?



As pessoas conhecem minha história?



Quem nunca me viu entenderia meu diferencial?

Se você respondeu “não” pra maioria, **não tem problema.**

Esse livro é justamente pra te ajudar a virar esse jogo. Vamos começar pequeno, mas com direção certa.

O mundo tá olhando pro agro.

Só falta o agro aprender a mostrar mais de si.

E você pode ser um dos primeiros a liderar essa transformação.

Próximo capítulo

Construa sua vitrine – Posicionamento, Marca e Autenticidade

No capítulo 3, vamos entrar na parte prática: como criar presença online sem perder sua essência.

Vamos falar de **marca pessoal, escolha de nome, identidade visual, tom de voz e diferencial competitivo**. Tudo do seu jeito, com alma de sertão e estratégia de mercado.

Capítulo 3

Construa sua vitrine – Posicionamento, Marca e Autenticidade

“Não é sobre inventar uma imagem. É sobre mostrar quem você já é – com clareza, verdade e intenção.”

Você pode ter o melhor queijo da feira, o ovo mais amarelinho da região, o mel mais puro do sertão

Mas se o cliente não entender *de cara* quem você é, o que faz, e por que deveria comprar de você, **ele vai passar direto.**

E aí vem a pergunta que muda o jogo:

Quando alguém entra no seu perfil, o que ela sente?

Confiança? Clareza? Curiosidade?

Ou confusão, desorganização e uma sensação de “mais do mesmo”?

É aqui que entra o **posicionamento**.

E não se assuste com o nome chique: posicionar é só **escolher como você quer ser visto no mercado**.



Comece respondendo

1. Qual é o meu diferencial?

O que eu faço que pouca gente faz? Qual é meu ponto forte?

2. Quem é meu cliente ideal?

Quem compra de mim hoje? Quem eu gostaria que comprasse?

3. Como quero que me enxerguem?

Simples e acolhedor? Sofisticado e premium? Tradicional e raiz?

4. O que eu NÃO sou?

Essa parte é importante pra não se perder tentando agradar todo mundo.

Elementos da sua marca que precisam estar claros:

Elemento	Exemplo prático
Nome do negócio	Tem que ser fácil de lembrar e pronunciar. Ex: “Rancho 2 Irmãos”, “Mel do Sertão”.
Logo	Pode ser simples, feito no Canva. Mas precisa representar sua essência.
Cores e fontes	Escolha 2 ou 3 cores e fontes que vão aparecer em tudo (post, cardápio, catálogo).
Bio do Instagram	Não pode ser enfeitada demais. Clareza > criatividade. Ex: “Queijos artesanais direto da fazenda.”
Tom de voz	Você fala como? Mais brincalhona? Mais técnica? Mais acolhedora? Leve isso pros posts e vídeos.



Exemplo real: “Sítio da Dona Elza”

A Dona Elza vende doces artesanais em Madalena. Ela fazia o melhor doce de leite da cidade, mas o perfil dela no Instagram tinha fotos escuras, nenhuma explicação, nenhuma história.

Com pequenas mudanças — um nome mais afetivo (“Delícias da Elza”), uma bio simples (“Doces caseiros direto do sertão”) e postagens mostrando o fogão, o tacho de cobre e o sorriso dela — as vendas começaram a subir.

Ela não virou influencer. Mas virou **autêntica. Visível. Desejada.**



Roteiro pra criar sua presença online

1. Crie seu nome com intenção.

Pode ser seu nome próprio ou algo que remeta ao seu produto. Mas tem que ter sentido e ser fácil de achar.

2. Escolha seu estilo.

Se você é tradicional, use elementos rústicos. Se é moderno, vá pro minimalismo. Se é premium, invista em sofisticação. Mas mantenha isso em tudo.

3. Monte sua bio no Instagram com 3 elementos:

● O que você faz

● Onde está

● Como comprar

4. Ex: *Café especial do Maciço de Baturité | Entregas pra Fortaleza | Peça pelo WhatsApp*” 

5. Tenha uma identidade visual básica.

Use o Canva (gratuito) pra criar capa de destaques, cartões e postagens com a mesma estética.

6. Mostre seu rosto e sua rotina.

Conexão nasce da identificação. Quem compra quer saber de quem compra.

Não é sobre ser famoso.

É sobre ser lembrado com verdade.

E escolhido com confiança.

 Próximo capítulo

No próximo capítulo, vamos falar de conteúdo!

Como alimentar sua vitrine digital com valor, gerar conexão e atrair os clientes certos — com ideias práticas e aplicáveis até pra quem vive com sinal de internet ruim.

Capítulo 4

Conteúdo é ração – Alimente sua audiência com valor

*“Se a ração certa alimenta o gado, o
conteúdo certo alimenta sua audiência.
E cliente bem alimentado... confia e
compra.”*

Você já tem uma história, tem um produto, tem uma rotina cheia de valor.

Agora é hora de mostrar isso pro mundo — do seu jeito, no seu tempo, com a sua verdade.

Muita gente trava na hora de criar conteúdo porque pensa que precisa ser criativo o tempo todo, fazer dancinha ou contratar alguém pra postar.

Mas deixa eu te contar um segredo: **você já tem o conteúdo dentro da sua rotina. Só precisa aprender a enxergar.**



Antes de tudo: o que é conteúdo com valor?

É aquele conteúdo que:

- **Mostra o bastidor** (gera confiança)
- **Ensina algo simples** (educa)
- **Conecta com o dia a dia do cliente**
(gera identificação)
- **Conta uma história real** (emociona)
- **Mostra o produto com contexto** (desejo)



Tipos de conteúdo pra usar no agro (e que funcionam!)

Tipo de Conteúdo	O que postar?	Exemplo no Agro
Bastidores	Mostre como é sua rotina no campo	Ordenha, colheita, alimentação, limpeza
Antes e Depois	Mostre evolução do campo, do produto ou do animal	Transformação de um curral, bezerro crescendo
Dicas e curiosidades	Ensine algo simples que você faz todo dia	Como conservar queijo, diferença do ovo caipira
Histórias reais	Conte algo marcante, divertido ou emocionante	A vez que choveu na colheita, o nascimento de um bezerro
Depoimentos	Mostre clientes felizes ou parceiros	Vídeo curto do cliente elogiando seu produto

Apresentação de produto	Mostre o que você vende com detalhes	Foto do queijo cortado, ovo fritando, mel escorrendo
Reels com trilha boa	Use vídeos curtos com música e legenda	Galinhas soltas, vaquejada, pôr do sol no sertão



Como organizar isso tudo? Use o método das 3 caixinhas

1. Mostrar o que você faz.

 Ex: Plantando, cuidando, colhendo, organizando entrega.

2. Mostrar quem você é.

 Ex: Valores, bastidores da família, sua paixão pelo agro.

3. Mostrar o que você vende.

 Ex: Produto pronto, embalagem, como comprar.

Basta alternar essas 3 ideias durante a semana que seu conteúdo vai ter variedade, consistência e propósito.



Dica prática: crie 1 dia de conteúdo por semana

Se segunda é sua folga, aproveite e grave 3 vídeos de 15 segundos. Mostre:

- Como embala os pedidos
- Como é seu galinheiro
- Uma frase sobre sua história

Agende ou salve no rascunho. Pronto: **você alimentou sua vitrine digital por vários dias.**

Não precisa ter a melhor câmera.

Precisa ter a melhor intenção.

Porque quem mostra a realidade com verdade... vende com conexão.

Próximo capítulo

No próximo capítulo, vamos falar de como transformar toda essa presença em **vendas reais**. Porque visibilidade sem conversão é só vaidade — e a gente tá aqui pra faturar, né não?

Capítulo 5

Venda com propósito – Estratégias que convertem sem empurrar

“Vender não é gritar preço. É resolver um problema, acender um desejo, criar uma conexão. E isso se faz com estratégia, não com desespero.”

Quantas vezes você já viu alguém postando “Queijo artesanal R\$ 20 – chama no zap!” e passando batido?

Agora pense quantas vezes você se interessou por algo porque viu um vídeo, uma história, um contexto... e pensou: É disso que eu preciso!👉

Vender com propósito é **saber o momento certo, o jeito certo e a intenção certa**.

É parar de só oferecer. E começar a **resolver**.



Antes de vender, entenda isso:

1. Pessoas compram por emoção, justificam com razão.

Se você toca a emoção do cliente (nostalgia, fome, saúde, afeto), ele se conecta. Depois, ele busca motivo racional: preço, entrega, durabilidade.

2. Venda é relacionamento.

Ninguém casa com quem acabou de conhecer. A venda também é assim: primeiro você atrai, depois conquista, depois fecha.

3. Todo conteúdo é uma sementinha de venda.

Mesmo quando você não tá vendendo diretamente, tá construindo confiança.



Estratégias práticas que funcionam no agro

✓ 1. Mostre o problema que seu produto resolve

Ex: Em vez de "Ovos caipiras por R\$ 1", poste:

"Você sabia que o ovo caipira tem até o triplo de nutrientes do industrializado? Aqui no sítio, nossas galinhas vivem soltas e são alimentadas com ração natural. Por isso, o sabor e a saúde vão juntos até a sua mesa. Quer experimentar?"

✓ 2. Use gatilhos mentais

Gatilho	Como usar no agro
Escassez	"Só tenho 10 peças maturadas esse mês!"
Urgência	"Entregas só até sexta-feira pra Fortaleza."
Prova Social	"Olha o que esse cliente falou do nosso queijo!"
Autoridade	"Esse mês, participamos da feira PEC Nordeste."
Pertencimento	"Se você valoriza o agro local, vai amar isso."

✓ 3. Tenha uma chamada clara pra ação (CTA)

Depois de um post ou vídeo, diga o que você quer que a pessoa faça:

- "Clique no link da bio e fale comigo."
- "Me chama no zap que te mando o catálogo."
- "Responda aqui: você prefere o tradicional ou o com ervas?"



E o WhatsApp?

É ouro!

Mas precisa ser bem usado.

Dicas:

- Tenha um **catálogo com fotos boas e preços claros**
- Responda **rápido e com simpatia**
- Evite mensagens genéricas demais (faça com carinho, como se fosse no balcão da feira)
- Crie **listas de transmissão** com clientes fiéis (promoções, novidades, bastidores)



Dica bônus: valor não é só preço

Se o seu produto é diferenciado, **não tente competir por preço.**

Explique o valor. Mostre o processo. Apresente a diferença.

“Nosso queijo é feito com leite fresco da fazenda, sem conservantes, e maturado por

30 dias. É sabor com identidade e respeito à tradição.”

Essa frase já posiciona. Já valoriza. Já abre caminho pra venda com propósito.

- Vender é servir.
 - É levar o que você faz de melhor pra quem precisa.
 - E quando isso acontece com verdade, o resultado vem.
-

Próximo capítulo

No **Capítulo 6**, a gente vai organizar tudo isso numa **rotina prática**, pra que você consiga manter sua vitrine ativa mesmo com a correria do campo.

Capítulo 6

Organize sua rotina digital – Dicas práticas pra quem vive no campo

“Se você não tem tempo pra postar todo dia, você precisa de um plano que funcione pra sua realidade. Marketing rural é diferente — e precisa respeitar seu ritmo.”

Você não tem uma equipe. Não tem um social media. Às vezes nem tem sinal de internet direito.

Mas você tem algo que ninguém pode copiar: **sua rotina real, sua verdade, seu jeito único de fazer agro.**

O que falta, muitas vezes, não é criatividade.

É organização. Estratégia. Um jeitinho simples de colocar o digital dentro do seu dia.

1. Encontre o seu tempo certo

Você não precisa postar todo dia. Precisa postar **com consistência**.

 Pergunte-se:

- Qual dia da semana é mais tranquilo pra mim?
- Em que momento do dia consigo parar 30 minutos pra organizar conteúdo?

A maioria dos produtores consegue **gravar tudo em 1 dia e ir postando durante a semana**.

2. Crie uma “pastinha de ouro”

No seu celular, tenha uma pasta chamada **CONTEÚDO** com:

- Fotos do seu produto
- Bastidores da fazenda
- Seu rosto sorrindo
- Vídeos curtos do dia a dia

Sempre que tiver um tempinho, grave algo novo e jogue lá. Assim, quando precisar postar, já tem material pronto!



3. Use um calendário simples (exemplo abaixo)

Dia	Tema da postagem	Exemplo prático
Segunda	Bastidores	"Começando a semana com a lida no curral"
Quarta	Dica ou curiosidade	"Você sabia que o leite direto da fazenda tem mais sabor?"
Sexta	Produto com chamada pra ação	"Já garantiu seu queijo maturado? Entregas amanhã!"

Dica: Se segunda é dia de campo pesado, grava no domingo ou terça. Ajuste o calendário ao seu ritmo.



4. Ferramentas que ajudam (e são fáceis)

- 🕒 **Canva:** pra fazer posts bonitos no celular
- 🕒 **CapCut:** pra editar vídeos rapidinho
- 🕒 **Status do WhatsApp:** usar como vitrine instantânea
- 🕒 **Agendamento do Instagram:** pelo Meta Business Suite

Tudo gratuito. Tudo descomplicado.



Dica de ouro: poste com intenção

Não é só “postar por postar”. Cada conteúdo precisa ter um objetivo:

- Mostrar quem você é
- Ensinar algo
- Conectar com seu cliente
- Apresentar seu produto
- Levar à ação

Se o post faz pelo menos uma dessas coisas — ele já valeu!

Marketing rural não é sobre estar 100% online.

É sobre estar **presente com estratégia**.

Mesmo que seja 2 ou 3 vezes por semana, se for com intenção, funciona.

Próximo capítulo

No **Capítulo 7**, vamos fechar com chave de ouro: como transformar tudo isso em **negócios reais** — seja vendendo mais, se destacando nas feiras ou criando parcerias fortes.



Capítulo 7

Da tela à feira – Como transformar o digital em negócios reais

“O digital te apresenta. O seu produto te confirma. E a experiência faz o cliente voltar.”

Todo o trabalho que você fez até aqui — desde construir sua vitrine digital até criar conteúdo e engajar — tem um objetivo: **gerar resultado**.

Seja em forma de venda, parceria, convite pra eventos, visibilidade ou novas oportunidades.

O que muda é que agora, com presença digital, **o seu negócio tem voz e endereço no mundo**.



1. A feira agora começa no Instagram (e fecha no WhatsApp)

Já percebeu que as pessoas olham o seu perfil **antes** de comprar?

Ou que muitos visitantes de feiras chegam dizendo: “Vi seu trabalho no Instagram!”?

Por isso, **sua rede social é o primeiro contato.**

Ela precisa passar:

- Clareza do que você faz
- Confiança (bastidores, depoimentos, rotina)
- Caminho fácil pra comprar (link, WhatsApp, entrega)

Quando o cliente sente verdade ali, **ele chega mais pronto pra comprar.**



2. Use o digital como extensão da sua feira presencial

Em vez de encarar redes sociais como outro mundo, pense assim:

“Tudo o que eu faria na feira, eu posso fazer online.”

Exemplos:

Na feira presencial	No digital
Você explica o produto	Grave vídeos mostrando os detalhes
Você dá amostra	Poste vídeos de preparo e uso
Você cria relacionamento	Responda comentários com atenção
Você fideliza	Use lista de transmissão no WhatsApp

E o melhor: o digital **trabalha pra você até quando você dorme.**

Um vídeo pode rodar por semanas. Um post pode virar venda dias depois.



3. Como gerar mais negócios através da presença online

- **Crie um catálogo digital com link fácil de enviar** (PDF no WhatsApp, link na bio, etc.)
- **Ofereça retirada na feira e entrega por delivery** (integre físico e digital)

- **Crie promoções por tempo limitado só pros seguidores**
 - **Grave vídeos convidando pro evento ou feira**
 - **Aproveite os eventos para captar conteúdo:** filmagens, depoimentos, bastidores – tudo alimenta sua vitrine depois
-



Exemplo real: O produtor que virou referência

Seu João começou com 3 queijos por semana, vendendo na feira.

A filha dele começou a postar vídeos da produção no Instagram, mostrar o leite fresquinho, a fazenda e as entregas.

Hoje, ele vende pra Fortaleza inteira, atende restaurante, é chamado pra eventos, e seu queijo foi premiado.

Ele não virou blogueiro. Mas **virou referência**.

O digital não é o fim. É o meio.

E quando bem usado, **ele encurta o caminho entre o que você faz e quem precisa disso.**



Checklist final: Sua vitrine tá pronta pra transformar?

- Eu sei o que me diferencia
- Tenho um perfil ativo nas redes
- Crio conteúdo que conecta com meu cliente
- Tenho uma rotina digital possível
- Sei vender com propósito
- Transformo meu digital em relacionamento real

Se você marcou pelo menos 4 desses, parabéns: sua **vitrine tá viva**.

E viva é a vitrine que **atrai, conecta e vende**.

Da porteira pra fora é onde seu agro encontra o mundo.

E agora, o mundo pode ver — e valorizar — tudo o que você faz.



Bônus (último capítulo): vamos montar um checklist prático, modelos de postagens e até sugestões de frases prontas que você pode adaptar.



BÔNUS: Modelos, Checklists e Frases de Impacto pra Fortalecer sua Vitrine Digital

“Quando a gente compartilha o que sabe,
planta semente de transformação no outro.”



Checklist da Vitrine Digital – passo a passo pra revisar seu negócio

POSICIONAMENTO

- Tenho clareza sobre meu diferencial
- Sei qual cliente eu quero atingir
- Meu nome representa bem minha marca

PRESENÇA ONLINE

- Tenho perfil no Instagram e WhatsApp ativo
- Minha bio é clara e direta

- Minhas fotos mostram meu produto com qualidade

CONTEÚDO

- Posto pelo menos 2 vezes por semana
- Uso bastidores, histórias, curiosidades e produtos
- Mostro meu rosto ou rotina com frequência

VENDAS

- Tenho um catálogo pronto pra enviar
- Respondo rápido no WhatsApp
- Faço chamadas pra ação claras nos posts

ROTINA DIGITAL

- Tenho 1 dia na semana reservado pra criar conteúdo
- Tenho uma pastinha no celular com material pronto
- Uso ferramentas simples como Canva, CapCut ou Status



Modelos de frases pra usar nos seus posts



Bastidores

“Antes do sol nascer, a lida já começou por aqui. Quem vê o produto pronto, não imagina o amor por trás de cada detalhe.”



Chamada de venda

“Já garantiu seu pedido da semana? Queijo fresquinho, direto da fazenda pra sua mesa! Chama no zap!”



Frase de valor

“Não vendo só queijo. Vendo tradição, sabor e respeito à terra.”



Gatilho de escassez

“Só tenho 15 unidades dessa fornada. Vai querer garantir o seu?”



Pertencimento

“Quando você compra do pequeno produtor, você fortalece toda uma cadeia. Obrigado por escolher o agro local!”



Ideias de postagens pra um mês inteiro (só repetir o ciclo!)

Semana	Segunda	Quarta	Sexta
1	Bastidores da fazenda	Dica do campo	Produto com CTA
2	História do produtor	Curiosidade agro	Depoimento de cliente
3	Processo de produção	Desabafo com valor	Oferta especial
4	Dia a dia real (sem filtro)	Quiz ou enquete	"Compre aqui" + link/WhatsApp



Frase de encerramento do livro

"Você já tem tudo o que precisa: a história, o talento, o propósito. Agora tem também o caminho. É hora de transformar o que é bom da porteira pra dentro... em irresistível da porteira pra fora."

Capítulo 8

Storytelling Agro – A arte de contar sua história com propósito

*“As pessoas não compram só o que você vende. Elas compram o **porquê** você faz o que faz.”*

Num mundo de excesso de informação, a história bem contada é o que fica.

E no agro, onde tudo tem cheiro de raiz, suor, superação e fé, contar histórias não é só uma estratégia — é uma **forma de resistir, de emocionar e de valorizar cada detalhe do que se faz.**

Quem compra de você quer mais do que um produto. Quer fazer parte da sua história.



Por que o storytelling funciona?

Porque ele:

- Cria identificação (“eu me vi nessa história”)
 - Gera confiança (“essa pessoa é de verdade”)
 - Desperta emoção (“quero apoiar esse trabalho”)
 - Reforça o valor do seu produto (“agora entendi por que esse queijo é especial”)
-



Como montar sua história de forma simples

Use essa estrutura de 4 passos (fácil de lembrar, fácil de aplicar):

- 1. Situação:** Onde tudo começou?
- 2. Desafio:** Qual foi a luta, o obstáculo, o perrengue?
- 3. Transformação:** O que mudou? Como você superou?
- 4. Resultado:** O que isso gerou? O que você aprendeu?



Exemplo real:

“Quando voltei da Irlanda, com a cabeça cheia de teorias e o coração apertado, não fazia ideia que era no campo que eu ia encontrar meu propósito. A vida me colocou de volta no sertão. Comecei a visitar fazendas, fazer vídeos, ouvir histórias. Ali nasceu a Marketeira do Agro. Não foi fácil. Mas foi verdadeiro. E é por isso que hoje estou aqui, escrevendo este livro com você.”

Esse tipo de narrativa **conecta com o emocional** do seu público. Mostra que você não nasceu pronto, que cresceu com esforço — e é isso que humaniza sua marca.



Como usar storytelling no seu conteúdo?

Onde usar	Como aplicar
Instagram	Escreva legendas com mini-histórias da lida no campo
Reels	Mostre a rotina com narração simples
Bio do Instagram	Inclua um trecho da sua história (“do campo direto pra sua mesa”)

Rótulo ou tag	Um pedacinho da história na embalagem (“Feito por uma família que acredita no agro com alma”)
Feiras e eventos	Conte sua história em 1 minuto pro cliente na barraca



Dica prática: escreva sua história em 5 frases

1. Quem é você?
2. Como você começou no agro?
3. Qual foi seu maior desafio até aqui?
4. O que faz seu produto ser único?
5. Qual é o seu sonho?

Guarde esse texto. Use ele nas redes, no catálogo, no cartão de visita. Porque sua história **é seu diferencial mais valioso.**

A história que você conta hoje pode ser o motivo pelo qual alguém vai comprar de você amanhã.

Capítulo 9

Profissionalize sua comunicação – Do Feed à embalagem

“Não é sobre parecer grande. É sobre parecer confiável.”

A gente tá no agro, e o agro tem um jeito único de ser. Raiz, prático, direto.

Mas isso não significa que sua comunicação pode ser bagunçada, improvisada ou confusa. Hoje, a percepção que o cliente tem da sua marca **começa na primeira imagem que ele vê.**

Se sua foto é escura, sua logo tá desfocada e o Instagram parece abandonado, adivinha o que o cliente pensa?

“Será que o produto também é assim?”

Por isso, **profissionalizar sua comunicação é uma forma de dizer: “eu levo meu negócio a sério.”**



Onde começa a comunicação profissional?

Com **coerência. Clareza. E cuidado.**

Não é sobre ter uma agência. É sobre ter **padrão.**

Elemento	Como melhorar
Nome do negócio	Simples, fácil de lembrar, ligado ao que você faz
Logo	Pode ser feita no Canva ou com um designer local
Cores e fontes	Use sempre as mesmas, pra criar identidade
Fotos	Priorize luz natural, enquadramento e nitidez
Bio no Instagram	Mensagem direta: o que você faz, onde está, como comprar
Embalagens	Tenha rótulos limpos, com informações e uma frase que emociona



Embalagem também comunica

Uma etiqueta mal impressa pode comprometer a experiência do cliente.

Já um simples papel kraft com um laço de juta, uma frase carinhosa e um QR code pro Instagram pode **encantar e fidelizar**.



Dica:

- Use rótulos com sua logo, telefone e rede social
- Inclua uma frase de valor ou storytelling
- Crie tags simples com papel e barbante — já dá um charme danado



Feed bonito, sim. Mas feed com propósito é melhor.

Seu Instagram pode ser simples, mas precisa ter:

- Uma foto de perfil clara
- Destaques organizados (entregas, bastidores, depoimentos, preços)

- Um padrão visual nos posts (mesmo tipo de fonte e cor)
- Postagens que mostram quem você é, o que você **vende e como comprar**

Use o **Canva** pra montar templates e manter a identidade da sua marca em tudo. Você vai perceber que com pouco já dá pra fazer muito — e passar confiança.



Exemplo real: Agro com alma e apresentação

A Maria, produtora de geleias em Pentecoste, vendia seus potes enrolados no plástico-filme.

Depois de um curso simples de identidade visual, passou a usar etiquetas com papel reciclado, nome forte (“Sabor do Sertão”), uma frase afetiva no rótulo e uma paleta de cores quentes.

Hoje, a Maria vende nas feiras, no Instagram e até em empórios gourmet.

Por quê? Porque agora **ela comunica o valor que o produto já tinha — mas o cliente não via.**

Seu produto pode ser o mesmo.

Mas quando a imagem muda, **o olhar do cliente muda também.**



Capítulo 10

Faça parcerias inteligentes – Quando o digital conecta com gente

“Sozinha você até vai mais rápido, mas conectada você vai mais longe — e com mais força.”

No campo, a gente aprende desde cedo que ninguém dá conta de tudo sozinho.

A lida, a colheita, a entrega, o manejo — tudo melhora quando é feito em conjunto.

No digital, é a mesma coisa.

Você pode até crescer sozinho, mas **cresce mais rápido e com mais impacto quando se conecta com outras pessoas.**

E é disso que trata esse capítulo: de **parcerias que somam, que abrem portas, que fortalecem a sua marca e que geram negócios.**



Parceria não é troca de likes — é troca de valor

Parceria boa:

- Une propósitos
- Amplia alcance
- Agrega autoridade
- Constrói novas oportunidades

E no agro, **tem muito potencial pra isso.**

Você pode se conectar com:

- Outros produtores
- Influenciadores rurais
- Chefs, nutricionistas, empreendedores locais
- Feiras e eventos

- Lojas, empórios, restaurantes
- Profissionais do marketing ou audiovisual

Tipos de parcerias que funcionam:

Tipo de Parceria	Exemplo prático
Postagens cruzadas	Você divulga o mel da colega e ela divulga seu queijo
Caixas combinadas	Kit com ovos + pão + café de produtores diferentes
Lives conjuntas	Bate-papo com outro produtor sobre como vencer desafios no agro
Eventos compartilhados	Participar juntos de feiras, montar stand colaborativo
Sorteios estratégicos	Cada um entra com um produto e compartilha público
Conteúdo colaborativo	Criar vídeos ou posts mostrando bastidores de parcerias

Como encontrar e escolher boas parcerias?

Faça 3 perguntas:

1. **Nossos valores combinam?**
2. **Temos públicos que se interessam pelas mesmas coisas?**
3. **Essa parceria vai fortalecer minha marca ou confundir minha mensagem?**

Parceria boa é quando **todo mundo sai ganhando — inclusive o cliente.**



Exemplo real: Conexão que virou referência

O Zé, produtor de cachaça em Barbalha, começou a postar vídeos com a Neide, que vendia rapadura e doce de leite.

Criaram a série “Raízes do Sertão”, mostrando receitas típicas e histórias da produção.

Resultado? Visibilidade dobrada, vendas aumentaram e foram convidados pra um programa de TV.

E tudo começou **com uma amizade e um celular.**

No agro, parceria não é modinha.

É cultura, é estratégia, é sobrevivência — e agora, é marketing também.



Capítulo 11

Gestão da vitrine – Métricas e resultados na prática

“Marketing sem medição é igual semente sem solo: pode até ter potencial, mas não cria raiz.”

Depois de criar sua presença, gerar conteúdo, vender com propósito e se conectar com parceiros, vem uma etapa essencial: **acompanhar o que tá funcionando**.

Porque não adianta postar, postar e postar... e nunca saber:

- O que trouxe resultado?
- O que o público mais gostou?
- O que realmente gerou vendas?

**Métricas não servem só pra números.
Elas servem pra decisões.**



O que você deve medir no agro digital?

O que medir	Por quê isso importa
Visualizações dos posts	Pra saber o que chama mais atenção
Curtidas e comentários	Pra entender o que engaja o público
Cliques no link da bio	Pra saber se seu perfil tá convertendo
Mensagens no WhatsApp	Pra identificar o interesse real em compra
Produtos mais vendidos	Pra focar nos campeões de venda
Dias com mais engajamento	Pra saber quando postar com mais impacto



Como acompanhar sem complicação

Você pode usar:



O próprio Instagram, que mostra estatísticas básicas de cada post



Um caderninho ou planilha simples com 3 colunas:



Data



O que postou



Resultado (curtidas, mensagens, vendas)



Meta Business Suite (gratuito) pra planejar, agendar e ver métricas da semana/mês

Não precisa ser complexo. Precisa ser **constante**.

Exemplo de controle semanal simples:

Data	Conteúdo	Curtidas	Mensagens	Vendas?
01/05	Bastidores da ordenha	45	5	2

03/05	Dica: como armazenar queijo	62	12	4
05/05	Promoção de cestas	38	9	6

Com esse tipo de controle, você começa a perceber:

- Que tipo de conteúdo vende mais
- Quais dias são melhores pra postar
- Quais produtos valem mais atenção



Dica de ouro:



Nem sempre o post mais curtido é o que mais vende.

Às vezes, o post que gerou menos curtidas foi o que levou mais gente pro WhatsApp.

Por isso, olhe sempre **pra ação que você quer provocar**: curtida, comentário, mensagem ou venda?

Medir é o que transforma o feeling em estratégia.

E é isso que faz você crescer com direção — e não só com esperança.

Próximo capítulo

Se estiver tudo alinhado, bora encerrar com chave de ouro no **Capítulo 12: Agro é futuro – Tendências que você precisa conhecer**.

Spoiler: vem sustentabilidade, rastreabilidade, produto premium e consumidor consciente aí!  

Capítulo 12

Agro é futuro – Tendências que você precisa conhecer

*“O mundo está mudando. E quem planta
com propósito hoje, colhe relevância
amanhã.”*

A nova geração de consumidores quer mais do que um produto. Ela quer **história, consciência, cuidado, rastro e verdade**.

E o agro, que sempre alimentou o mundo, agora precisa também **dialogar com ele**.

Quem começa hoje a pensar no futuro do mercado — já larga na frente.

Tendência 1: Sustentabilidade como diferencial

Não é só sobre ser ecológico — é sobre mostrar que você respeita o ambiente, a água, o solo, os animais, as pessoas.

Como aplicar:

- Mostre seu manejo consciente
- Fale sobre o uso racional da água
- Valorize as práticas simples, mas sustentáveis que você já faz
- Use embalagens mais limpas e fale disso com orgulho

Tendência 2: Rastreabilidade e transparência

Hoje, o consumidor quer saber **de onde veio o que ele come**.

Quem produziu? Como produziu? Com o quê?

Como aplicar:

- Conte o processo da produção em vídeos curtos

- Use QR Code na embalagem levando pra sua história
 - Tenha clareza no rótulo: ingredientes, local, validade
-



Tendência 3: Produtos premium e regionais

O Brasil tá redescobrando o valor do que é nosso. E o mundo também.

Produtos com sotaque, com terroir, com alma, estão **virando tendência – e oportunidade.**



Como aplicar:

- Posicione seu produto como “artesanal”, “do sertão”, “feito com alma”
- Crie linhas especiais, limitadas, maturadas, exclusivas
- Leve sua cultura como diferencial – o cliente quer viver uma experiência



Tendência 4: Educação e conteúdo como estratégia

O produtor que ensina o cliente **conquista, fideliza e valoriza mais o que vende.**



Como aplicar:

- Poste curiosidades sobre o alimento
 - Fale dos benefícios, da diferença pro produto industrializado
 - Use o Instagram como vitrine educativa
-



Tendência 5: Comunidade e engajamento social

Empresas com propósito vendem mais.

E produtoras com causa **criam movimento.**



Como aplicar:

- Mostre os rostos que estão com você: família, equipe, parceiros
- Apoie uma causa local (educação, cultura, mulheres do campo)
- Envolve os clientes com desafios, sorteios, comentários e perguntas

O agro do futuro é aquele que mostra valor com verdade, se conecta com consciência e cresce com propósito.

E você, produtora ou produtor, tem em mãos o que ninguém tem:



**Identidade, território, saberes antigos e
coragem pra fazer diferente.**

O futuro é agora. E ele começa com a próxima postagem que você fizer.

Com o próximo vídeo que mostrar sua verdade.

Com a próxima venda feita com coração.

CONCLUSÃO

A vitrine está montada. E agora?

Agora é com você.

Você chegou até aqui. Leu, refletiu, anotou.

Talvez tenha se emocionado, se identificado, se desafiado. E isso já é sinal de que algo dentro de você **mudou**.

A partir de agora, você tem um novo olhar sobre o seu próprio negócio. Não importa o tamanho da sua produção.

O que importa é o tamanho da sua **disposição em mostrar o que você faz com verdade, estratégia e identidade**.

A vitrine digital que você vai construir **não é só pra vender**.

É pra valorizar. É pra inspirar.

É pra abrir caminhos pra você e pra quem vem depois.

Você não está sozinho.

Somos muitos no agro que querem transformar, comunicar, crescer — sem perder a raiz.

E se um dia bater o medo, a dúvida ou o cansaço, volta aqui. Relê uma página. Escuta sua história.

E lembra que **você não chegou até aqui à toa.**

Agora é a sua vez de mostrar pro mundo o que você tem de melhor. Com fé.

Com força. Com presença.

E com muita, muita verdade.

Da porteira pra fora.

Você sabe produzir com excelência. Mas será que o mundo sabe disso?

Em **DA PORTEIRA PRA FORA**, Jakeline Diógenes — a *Marketeira do Agro* — te convida a transformar o jeito como você se posiciona, se comunica e vende.

Mais do que um livro sobre marketing, esta obra é um chamado para que o produtor rural enxergue seu próprio valor e aprenda a construir uma vitrine digital autêntica, estratégica e poderosa.

Com uma linguagem simples, prática e cheia de verdade, Jak compartilha tudo o que viveu e aprendeu no campo, mostrando que o segredo não está em fórmulas prontas — mas em contar sua história com propósito, usar as ferramentas certas e agir com coragem.

Aqui você vai descobrir:

- Como transformar sua rotina no campo em conteúdo relevante.
- Como posicionar sua marca sem deixar de ser quem você é.
- Como vender mais com menos esforço — e mais conexão.
- Como levar sua produção para o digital sem complicação.

E, principalmente, como mostrar ao mundo a grandeza do que você faz. Escrito com alma, experiência e muito coração sertanejo, este livro é o empurrão que faltava pra você assumir seu lugar no mercado com identidade, presença e resultado. Porque o agro não é só produção. É também comunicação, emoção e transformação. A sua história merece ser contada. E o mundo está pronto pra conhecer.