



PÁSCOA 2020: VENDAS NAS PADARIAS

*Tradição e esperança para
minimizar os
impactos do Covid-19*



A Páscoa 2020 está sendo preparada para todos os gostos e bolsos. De acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Amendoim e Balas (Abicab), até o mês de março deste ano, só nas fábricas, houve registro de incremento de cerca de 16% no volume de mão de obra para o período. Considerada a grande temporada de vendas do chocolate em todo o ano, a Páscoa é a oportunidade para faturar mais, recuperar as vendas e também trazer novidades aos clientes, trazendo visibilidade para o seu negócio.

Contratação de entregadores e também regras rígidas de higienização durante a produção. Essas são algumas das formas que os empresários e confeitores encontraram para se manter no mercado em meio à pandemia do novo coronavírus.

Para saber quais são as melhores estratégias de vendas, produção e entrega para aproximar-se de seu cliente de forma mais eficiente, continue conosco e confira o conteúdo completo!

Antes de definir as diretrizes práticas, é importante verificar alguns fatores:

Passo 1: Realize uma reunião com sua equipe, relembre o principal significado desta data e sua importância para a renovação da fé, do amor pelo próximo e da esperança. Pontue que, mais do que chocolate, este é o momento de distribuir também solidariedade e confiança.

Passo 2: Verifique sua estrutura: Confira o estoque, veja de quais matérias-primas dispõe atualmente, quais os funcionários capacitados para a produção e também quais as melhores opções de venda para este ano. Confira na página 3 quais as principais tendências desta temporada.

Passo 3: Faça contato com seus fornecedores, procure negociar melhores condições, prazos e também pagamentos para iniciar sua produção .





6 Tendências em 2020:

- 1- Ovos de colher
- 2- Ovos com casca recheada
- 3- Ovos para o público infantil
- 4- Pratos salgados
- 5- Ovos veganos
- 6- Ovos com bolo de recheio

Ações de vendas para a Páscoa: Tradição e esperança para minimizar os impactos do Covid-19

Oferte conforto e segurança na comemoração de Páscoa com as vendas on-line:

Almoço da Páscoa: Monte um cardápio com saladas, guarnições, massas e sobremesas. Faça promoção de encomendas antecipadas do cardápio de páscoa com desconto de 30%. Encomendas acima de R\$50,00, 50% de desconto na taxa de entrega.

Cestas de Páscoa: Monte sugestões de cestas para presente e/ou café para comemorar a páscoa. Divulgue as opções de cesta de páscoa em lista de transmissão pelo WhatsApp, nas redes sociais. Caso possua cadastro de clientes, realizar o telemarketing ativo.

Campanhas promocionais nas redes sociais

Divulgação de produtos típicos do período de páscoa, ofertando a encomenda e o delivery. Monte um cardápio dos produtos ofertados. Encomendas antecipadas de produtos de páscoa com desconto de 30%.

No Instagram, divulgue uma foto, por dia, dos produtos de páscoa.



Campanhas promocionais nas redes sociais:

1- Promoção Páscoa com afeto.

“Siga o Perfil e concorra a um delicioso produto de Páscoa”.

2- Promoção Confinamento de Amor

“Siga o perfil, ganhe e envie a alguém especial um delicioso produto de Páscoa”.

3- Promoção Ganhe em Dobro

Ganhe 50% de desconto na segunda unidade de produtos de páscoa. Encomendas acima de R\$50,00, 50% de desconto na taxa de entrega. Divulgação em lista de transmissão pelo WhatsApp, nas redes sociais.

Seguir o Instagram, curtir a foto oficial da promoção e marcar um amigo ou familiar. O cliente e a pessoa que ele marcou ganharão um delicioso produto de Páscoa. Marcar o dia do sorteio. E divulgar os ganhadores nas redes sociais.



O delivery se encaixa no formato de oferecer uma nova oportunidade de relacionamento com os clientes, lhes proporcionando opção de praticidade e conveniência. Durante a Páscoa, certifique-se que, além das promoções, seus clientes saibam também que você e sua empresa estão disponíveis também neste canal de vendas. Ter esse serviço incorporado ao atendimento presencial, principalmente agora que as pessoas não podem sair de casa, deve considerar algumas informações e elementos importantes para entender como organizar essa atividade, tais como:

1- Passo 1: Conhecer o público. Esteja atento ao perfil dos clientes.
Passo 2: Atenção à retaguarda. Independente do delivery, um bom atendimento será mais eficiente se não faltar produtos .

Passo 3: Receber e controlar os pedidos. Definir o modelo de atendimento pelo delivery vai ajudar demais na operacionalização.

Passo 4: Apareça! Ninguém será seu cliente só porque você implantou um novo serviço. É preciso conquistar espaço.

Entregas em domicílio:

- Contratar entregadores agregados / terceiros.
- Levantar os custos da frota própria e da frota de terceiros.
- Usar motos nas pequenas distâncias.
- Definir rotas para os entregadores.
- Manter seguros da frota, de terceiros e das cargas.

Quando o cliente comprar de maneira remota:

- Desenvolver sistema de venda e recebimento dos pedidos.
- Criar processos de separação de mercadorias.
- Preparar o pessoal para separação das mercadorias.
- Desenvolver embalagens para os produtos, verificando as condições de temperatura, vazamentos e outros.



MÁRCIO > RODRIGUES
& ASSOCIADOS

 @mrpropan

 /MarcioRodriguesAssociados