



CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Edição 278 - Ano IV
20/04/2020 a 24/04/2020

Padaria 2000: Consultoria Márcio Rodrigues & Associados traz indicadores do Setor e realiza projeção para abril e maio

O foco estará nos produtos de maior relevância – os da “Curva A” nestes dois meses. Um bom caminho apresentado pela Consultoria é o de aproveitar o momento para transformar o delivery em e-commerce. Veja na página 2.



Padarias utilizam o marketing digital a favor das vendas durante isolamento da Covid-19

O presidente do Sindicato e Associação Mineira da Indústria de Panificação (Amipão), Vinicius Dantas, acredita que os empresários que ampliem a presença nos ambientes digitais vão melhorar as vendas, mesmo em tempos adversos. “Com a concorrência cada dia mais acirrada, a consolidação dos processos de marketing é uma questão de sobrevivência”, argumenta.

LEIA MAIS

Rio+Pão e Rappi fecham novo acordo para delivery

O Rio+Pão, Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria do Município do Rio de Janeiro, fechou um acordo com o Rappi. O contrato oferece duas opções de serviços aos estabelecimentos: o full service, quando a compra e a entrega são feitas por meio do superapp, e o MarketPlace, quando o delivery é realizado pelo próprio estabelecimento, seja ele padaria ou confeitaria.

LEIA MAIS



Venda de cestas de café da manhã é opção para o cliente levar tudo pronto da padaria

A dica que daremos aqui é sobre como vender cestas de café da manhã. Os motivos variam entre muitos, como conveniência, desejo de comemorar certas datas festivas etc.

LEIA MAIS

O conhecimento não para! Capacite-se com nosso EAD e ganhe 50% de desconto aplicando o código especial!

Para contribuir com esse momento desafiador de mercado, o EAD MR está com 50% de desconto na maioria dos Cursos On-line e ofertando também oportunidades gratuitas de capacitação. Para ativar o cupom de desconto, aplique o Código **18FHTRNVP6**. **SAIBA MAIS**

PRODUTOS E EMPRESAS

Padaria 2000: Márcio Rodrigues & Associados traz indicadores atuais do Setor

Um bom caminho apresentado pela Consultoria é o de aproveitar para transformar o delivery em e-commerce. Assim os estabelecimentos passam a vender tudo o que os clientes precisam para atenuar de modo imediato os impactos causados pela pandemia.

[LEIA MAIS](#)



Parcerias do momento: Sadia divulga serviço delivery de padarias paulistanas

Em peças desenvolvidas pela agência Live, a principal mensagem "Peça pelo delivery" será utilizada para a divulgação de nove padarias da capital paulista. Com mídia 100% geolocalizada, para o raio de 2 km de distância de cada estabelecimento, a veiculação será feita nas redes sociais da marca (Facebook e Instagram), além de display banner e comunicação no Google Search. Uma boa ideia para vender mais!

[LEIA MAIS](#)



Como garantir a qualidade do seu estabelecimento?

O segredo para garantir um produto e um serviço de qualidade começa pelos equipamentos da cozinha industrial. Contar com um maquinário apropriado é essencial para se diferenciar dos concorrentes e oferecer sempre produtos de alto nível. Essa escolha deve ser criteriosa, pois gera melhores produtos, maior produtividade e economia em longo prazo.

[LEIA MAIS](#)



Cielo incentiva varejistas a aumentarem suas vendas via cartão de débito

A Cielo está tentando convencer redes varejistas a ampliarem a aceitação de cartão de débito nas compras feitas pela internet, como forma de participarem do fluxo de recursos emergenciais liberados pelo governo para enfrentar a epidemia de Covid-19.

[LEIA MAIS](#)

CONSUMO

Prática informa: qual a importância de criar um plano de marketing para seu negócio

A padaria é um tipo de negócio que tem tudo para dar certo, já que faz parte da rotina de boa parte dos brasileiros. Contudo, é preciso ter cuidado para não cair na mesmice e perder clientes para a concorrência. Há estratégias muito importantes!

LEIA MAIS



Levain: líquido ou firme? Veja o que muda e as características da matéria-prima

O que definirá qual levain utilizar é o produto que o padeiro deseja obter. Uma padaria pode manter os dois tipos de levain, porém muitos padeiros preferem escolher apenas um dos tipos para facilitar a produção.

LEIA MAIS

ECONOMIA

Em tempos de pandemia, Sebrae Minas estimula comércio local

É importante que a população privilegie o comércio de empresas que oferecem produtos e serviços de qualidade e com frescor. Isso é bom para quem precisa abastecer sua casa e trazer alimentos para sua família e também para a economia como um todo. Para o analista do Sebrae Minas, Felipe da Costa, "os negócios locais são o combustível de toda a economia".

LEIA MAIS



Como uma cultura centrada no time potencializa negócios no varejo

Varejistas de todos os portes estão fazendo mais para inovar e destacar-se frente a um mercado que é phygital – físico e digital – ultrapassando barreiras e estreitando o relacionamento com o cliente, que é mais que um consumidor. Vira um verdadeiro fã da marca.

LEIA MAIS



EMPREENDEDORISMO

“Não perca a essência da marca quando entrar no mundo on-line”

A alimentação será sempre o maior desafio do e-commerce, já que a questão logística de entrega é realizada com alimentos perecíveis e não perecíveis. “Trabalhamos com uma atividade crítica, que não pode parar, assim como os hospitais. Portanto, o primeiro passo é assegurar que não haverá ruptura.

[LEIA MAIS](#)

Contas prorrogadas para pequenos empresários

Micro e pequenas empresas, prestadores de Serviços e Comércio de Piracicaba, com até 49 funcionários, poderão prorrogar o pagamento de tarifas de água e esgoto do Sema, por até 90 dias. Após esse período, será possível parcelar o valor devido em 12 meses. A medida foi estabelecida por meio do decreto número 18.238, de 31 de março de 2020, publicado na edição do Diário Oficial desta quarta-feira (1º).

[LEIA MAIS](#)

Quer empreender? Veja 5 lições de como começar no empreendedorismo

[LEIA MAIS](#)

Franquias de sucesso: veja quais são os ensinamentos da rede am/pm

[LEIA MAIS](#)



Conheça as mais fortes características dos empreendedores de sucesso

[LEIA MAIS](#)

Empresas usam meios digitais para se manterem ativas e mais próximo do cliente

[LEIA MAIS](#)

Mercado do consumo: as transformações que virão por aí

A confiança é um elemento básico. Sem ela, não há sintonia nem vínculos que possam durar por um longo tempo. O nível de confiança que o cliente atribui a uma empresa é o que vai fazer ele voltar a escolhê-la ou não.

[LEIA MAIS](#)