



CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Edição 280 - Ano IV
04/05/2020 a 08/05/2020

Faturamento em alta performance: 3 maneiras de manter os clientes engajados nas compras on-line

Se antes alguns consumidores já optavam por realizar compras on-line, agora esse hábito se intensificou. No Brasil, o comércio eletrônico ganhou quatro milhões de novos clientes durante a pandemia. Veja na página 2.



Padarias encontram alternativas e recuperam vendas com ações no Dia das Mães

O presidente do Sindicato e Associação Mineira da Indústria de Panificação (Amipão), Vinicius Dantas, orientou os empresários do segmento a repaginarem os produtos, reforçando o espírito de proximidade afetiva. Com esse espírito a proprietária da padaria Villa Lourdes, Juliana Braga, apostou na criatividade para deixar os produtos da empresa com a cara do Dia das Mães.

LEIA MAIS

Diferencial: inspire-se nas padarias francesas para oferecer produtos especiais

As padarias francesas servem de inspiração para o mundo todo. São estabelecimentos que prezam pela qualidade dos produtos — desde a escolha dos ingredientes até a sua finalização e comercialização. Cada detalhe faz diferença na experiência do consumidor, que reconhece os padrões de um bom produto.

LEIA MAIS



Sua empresa está funcionando? Saiba como manter seus funcionários saudáveis

Veja alguns pontos importantes para empresas que estão funcionando em meio à pandemia — seja por meio do delivery ou do atendimento presencial, em segmentos ou cidades em que ele está permitido.

LEIA MAIS

O conhecimento não para! Capacite-se com nosso EAD e aproveite este período para estar à frente!

Conheça todas as opções de Cursos On-line e também oportunidades gratuitas de capacitação. O mercado não para e, mais do que nunca, é necessário estar pronto para os desafios. **SAIBA MAIS**

PRODUTOS E EMPRESAS

3 maneiras de manter os clientes engajados nas compras on-line

Se antes alguns consumidores já optavam por realizar compras online, com as medidas de isolamento social esse hábito se intensificou. Segundo pesquisas das empresas norte-americanas Emarsys e GoodData, no Brasil, o comércio eletrônico ganhou quatro milhões de novos clientes durante a pandemia.

LEIA MAIS



“As empresas tiveram que se reinventar e a tecnologia foi fundamental”, diz especialista

Resiliência tecnológica, capacidade de gestão financeira – com a proteção do caixa e ativos a partir do uso de ferramentas analíticas fundamentais para empresas tomarem decisões, e o relacionamento com o consumidor foram pontos levantados pelo executivo e que devem ter atenção de todo setor. “Fomos forçados a viver uma nova experiência digital e mesclar o aspecto humano, trazendo mecanismos digitais.

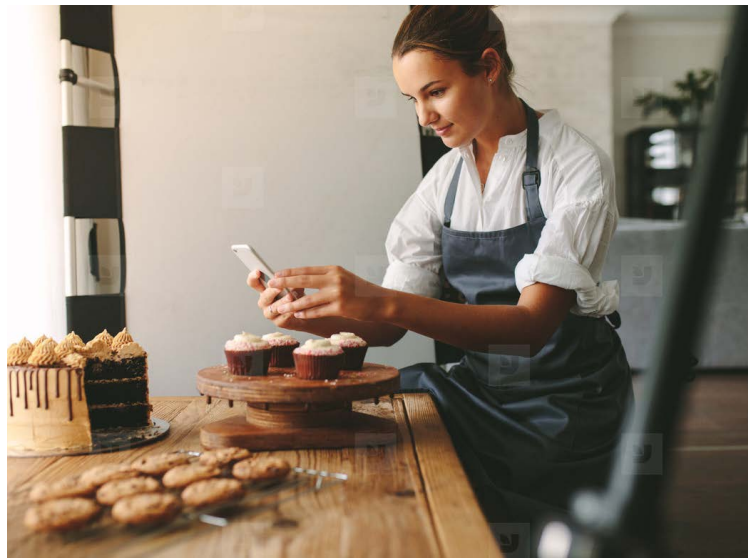
LEIA MAIS



A loja como delivery de tudo

É fato que muitas marcas já estavam passando por um processo de aculturação digital. Quem estava na fase de planejamento já sabia mais ou menos os caminhos a serem seguidos e teve apenas que acelerar as decisões para colocar as mudanças em prática. Quem estava apenas com uma ideia na cabeça ou achando que o digital não era “para agora” teve que se reinventar em um tempo muito, muito curto. Trata-se de uma transformação radical na relação entre as marcas e os consumidores.

LEIA MAIS



Pós-quarentena: Confira as propostas para o funcionamento do comércio

Depois da oficialização do decreto do governador de São Paulo, será iniciado o distanciamento social seletivo a partir do dia 14 de maio. As medidas ainda não foram completamente definidas mas já existe uma proposta concreta aguardando avaliação. O que é certo é que grupos de risco continuarão em quarentena.

LEIA MAIS

CONSUMO

Como escolher a batedeira planetária: saiba o que considerar no momento da compra

Quem trabalha no setor das panificadoras sabe o quanto uma boa batedeira faz a diferença na qualidade do produto final. O mercado de confeitaria cresce exponencialmente no Brasil, o que faz com que o consumidor dos dias atuais seja cada vez mais exigente.

LEIA MAIS



Reabertura do negócio: o que fazer e o que não fazer no período de pós pandemia

Confira algumas precauções que devem ser tomadas envolvendo práticas como uso de máscara e distanciamento social em empresas. O plano de reabertura de qualquer negócio pós-pandemia deve ser tratado com muita cautela.

LEIA MAIS

ECONOMIA

Embalagens para delivery: o que levar em conta

Bares e restaurantes de todo o Brasil tiveram um aumento de até 50% no número de pedidos feitos por delivery nos últimos dois meses por causa do isolamento social em todo o país. Até mesmo aqueles que não trabalhavam com a modalidade passaram a fazer a entrega a domicílio, o que levou a uma corrida aos fornecedores de embalagens, de isopor e demais materiais para transporte.

LEIA MAIS



O que você precisa saber antes de pedir crédito para a sua empresa

A liberação de crédito para pequenas empresas se tornou uma das grandes demandas frente à crise do coronavírus. A mobilização resultou no aumento do volume disponível nos bancos em novas linhas de financiamento. Alguns pontos devem ser analisados com cuidado.

LEIA MAIS

EMPREENDEDORISMO

Veja as estratégias dos empreendedores de varejo para manterem as vendas

Pesquisa do Sebrae revela que 34,5% das pequenas empresas mineiras tiveram que mudar a sua forma de funcionar. Destes, 44% adotaram o horário reduzido como forma de diminuir os custos, e, para 39%, a estratégia foi apostar em serviços de entrega em domicílio e/ou nas vendas on-line.

[LEIA MAIS](#)

As características do Varejo regional

Entender as suas peculiaridades, perfil de consumidor e modelo de negócio pode revelar desafios semelhantes aos de varejistas nacionais. Enquanto grandes varejistas são corporações com regimentos bem definidos, o varejo regional é essencialmente familiar, alguns já na terceira geração. As resoluções de problemas e tomadas de decisões estão baseadas nas experiências dos donos, detentores de muito conhecimento com domínio das relações locais de mercado.

[LEIA MAIS](#)

Tendências e Desafios para o setor de consumo e Varejo diante do cenário de pandemia

[LEIA MAIS](#)

Com pandemia, e-commerce cresce 81% em abril e fatura R\$ 9,4 bilhões

[LEIA MAIS](#)

4 dicas para varejistas não paralisarem seus negócios e seguirem em frente

[LEIA MAIS](#)

Franquia ajuda restaurantes com possibilidade de torná-los franquizados

[LEIA MAIS](#)

Como cuidar do seu time de varejo em época de coronavírus

Em época de pandemia e isolamento social, empresas socialmente responsáveis e líderes comprometidos com suas equipes cuidam do bem-estar das pessoas. Essa atitude não deve ser diferente com seu time.

[LEIA MAIS](#)