



CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Edição 285 - Ano IV
08/06/2020 a 12/06/2020

Múltiplos caminhos: várias transformações no comportamento do consumidor foram aceleradas. Quais ficarão?

Os hábitos de consumo são recriados diante de nossos olhos, enquanto o consumidor se redescobre, começa a sentir as possibilidades do ambiente on-line e aprende a usar recursos como o delivery. Veja na página 2.



Padarias: planejamento e projeto pós-pandemia

Planejar e projetar espaços destinados aos serviços de alimentação, incluindo padarias, requer cuidados importantes para atender legislações, fluxos e necessidades de equipamentos em relação às áreas operacionais e áreas para clientes e serviços. Estamos diante de novos tempos, em que o distanciamento é necessário tanto nas áreas de manipulação de alimentos quanto nas áreas de clientes para que se evite a transmissão.

LEIA MAIS

Sebrae informa: retomada segura das atividades no varejo: mercearias e mercados

Preparamos orientações para você, empresário de mercearias, minimercados e supermercados, para a retomada segura das atividades de seu negócio neste novo contexto de consumo. Confira conteúdos e materiais de apoio que vão ajudá-lo nesta retomada. Conte conosco!

LEIA MAIS



8 desperdícios que a maioria dos processos possui: evite!

Dentre eles estão a superprodução, a espera, o transporte e outros que podem fazer seus lucros escoarem pelo ralo! Há também o desafio de formatar a sua equipe, de forma a não sofrer surpresas no futuro e estar preparada para o atual cenário.

LEIA MAIS

Conhecimento tranforma! Capacite-se com a Assinatura da Metodologia Propan e esteja à frente no mercado

Para contribuir com esse momento desafiador, a Assinatura da Metodologia Propan traz conteúdo exclusivo com os indicadores, estratégias e estudos sobre o mercado. **SAIBA MAIS**

PRODUTOS E EMPRESAS**Hábitos de consumo pós Co-vid-19: quais mudanças irão perdurar**

Os hábitos de consumo e de vida são recriados diante de nossos olhos, enquanto o consumidor se redescobre (uma vez que está mais isolado do que nunca), começa a sentir as possibilidades do ambiente on-line (que se tornou uma janela para o mundo) e aprende a usar recursos que antes eram opcionais, como o delivery.

LEIA MAIS**Cardápio para hamburgueria: o que deve ter e quais os cuidados necessários**

Se você está pensando em montar um novo negócio no ramo alimentício, saiba que existem alguns detalhes que devem ser considerados para o sucesso e qualidade. É comum focar nos itens do cardápio para hamburgueria, esquecendo da importância de ter disponibilidade de funcionários especializados, bem como materiais e equipamentos necessários. Nesse momento, todo cuidado conta muito.

LEIA MAIS**Saiba como a inovação na padaria pode ajudar em seu negócio hoje**

O mercado passa por diferentes experiências com o tempo e elas podem gerar mudanças nos hábitos de consumo dos clientes. Por isso, os negócios em geral devem estar sempre em constante atualização para seguir esse ritmo, e com os restaurantes não seria diferente.

LEIA MAIS**Experiência da voz: o que os consumidores querem?**

A tecnologia de voz segue transformando a jornada dos clientes e colaborando para que as empresas consigam oferecer um atendimento personalizado. A abordagem nada mais é que a análise de dados dos consumidores, que pode ser feita tanto com fontes reativas – ligações de clientes para o SAC, aberturas de chamados em sites e relatórios de vendas –, como por fontes ativas.

LEIA MAIS

CONSUMO

Gerenciamento certo de riscos: identificar, prever e, acima de tudo, evitar problemas!

Antes de colocar a sua massa no forno, você confere a temperatura dele para evitar o risco de queimar ou de não assar o seu pão, ou bolo, certo? Você avalia o risco de algo dar errado na etapa de assar. O mesmo acontece na administração da sua empresa.

[LEIA MAIS](#)



Marketing digital: o salvador dos negócios após a pandemia da Covid-19?

Se manter vivo com conteúdos relevantes, engajamento com os clientes que formam a sua comunidade e monitoramento de redes sociais estão entre as dicas dadas por uma especialista de comunicação digital e futurismo. Saiba como adaptar-se ao atual cenário.

[LEIA MAIS](#)



ECONOMIA

O boom dos app's de entrega e o crescimento do delivery

Facilidade e comodidade. Essas são duas palavras que ajudam a explicar bem o fato de o mercado brasileiro de delivery ter movimentado R\$ 11 bilhões em 2018, com estimativa de crescimento de R\$ 1 bilhão ao ano, de acordo com dados divulgados pela Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (ABRASEL), assim como o aumento de 23% entre 2017 e 2018, segundo pesquisa do Instituto Food Service Brasil (IFB).

[LEIA MAIS](#)



Presente e futuro dos restaurantes: boas estratégias

Uma das grandes questões desta quarentena é a alimentação. Quem só gosta de comer fora de casa está com saudades dos restaurantes. Quem gosta de fazer todas as refeições em casa, por sua vez, tem motivos para estar satisfeito. No meio do caminho, entre esses dois públicos de opiniões contrárias, há aqueles que estão movimentando o mercado de delivery.

[LEIA MAIS](#)



EMPREENDEDORISMO

Como transportar itens de hortifruti pelo delivery

Caso você já trabalhe com delivery em seu negócio, saiba que a procura por itens frescos e verdes tem aumentado a cada dia. É possível entregar junto com o pãozinho uma lista de outros alimentos solicitados pelo cliente. Sem dúvidas, pode parecer estranho, afinal em muitos lugares do país este tipo de serviço de delivery ainda é uma novidade.

[LEIA MAIS](#)



E-commerce: Modelos de comércio no mercado eletrônico e a nova aposta do varejo

E-commerce nada mais é que um site que permite vendas pela internet. Nesse sistema de vendas as empresas conseguem vender e realizar as transações financeiras através de lojas virtuais. Os nichos mais vendidos no e-commerce conseguem faturar uma renda que faz a economia girar e traçam um novo panorama para o mercado.

[LEIA MAIS](#)



Um quarto da população adulta está envolvida com um novo negócio, diz Sebrae

[LEIA MAIS](#)

Empreendedorismo no atual cenário: o que pode ser feito para impulsionar os negócios?

[LEIA MAIS](#)

O efeito do home office no atendimento e as novas demandas do varejo

[LEIA MAIS](#)

Como ficam as franquias no pós pandemia? Saiba como o Setor prosseguirá

[LEIA MAIS](#)



Prioridades no food service

Nos últimos tempos, os termos "essencial" e "necessário" tiveram seus conceitos ressignificados. Dentro das listas de permissões daquilo que podemos e não podemos fazer na quarentena se encontra também o humor e estado mental de quem está a meses em casa, saindo apenas para casos de necessidade.

[LEIA MAIS](#)