



# CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Edição 291 - Ano IV  
10/08/2020 a 14/08/2020

## Mapa estratégico para o empresário no pós-pandemia do *food service* para o consumidor no novo normal

Novo consumidor, novo mundo, novo normal. Sairemos dessa pandemia melhores, transformados e mais conscientes. A jornada de compras do cliente ganhou novos pontos. Veja na página 2.



## Espaço delimitado é o novo normal nas padarias

Tomar café da manhã na padaria é um prazer que está voltando aos poucos na vida dos brasileiros. Com a reabertura parcial dos comércios, o bom e velho cafezinho com pão na chapa já pode ser consumido novamente. É o que demonstra o Boletim Sebrae sob as novas e mais rígidas regras de manutenção da higiene e do distanciamento social, as padarias reabrem com o horário reduzido e nova dinâmica entre equipe e clientes.

**LEIA MAIS**

## Segunda Turma do Curso Online Metodologia Propan com inscrições abertas! Aproveite!

Indicado para interessados, profissionais da Indústria de Panificação, Padarias, Confeitarias e Varejo Alimentar, o Curso é ideal para todos que buscam ferramentas e estratégias para o gerenciamento de crise e a retomada do comércio após a pandemia da Covid-19. As vagas são limitadas e estão na reta final, aproveite!

**LEIA MAIS**



**AULAS AO VIVO**

### CURSO ON-LINE DE GESTÃO DA PRODUÇÃO NA PANIFICAÇÃO

METODOLOGIA PROPAN  
COM MÁRCIO RODRIGUES



**CONTEÚDO**

- Planejamento da Produção
- Gestão de equipe

**Bônus: módulo completo de produção no EAD MR**

**Investimento:**  
R\$ 739,00\* em até 12x em todos os cartões

## Varejo aposta em cabines para higienização de compras

O uso ainda é baixo por uma questão de desconhecimento, mas as cabines estão tendo bastante uso pelos próprios lojistas, que desinfetam produtos que tenham sido tocados ou usados por clientes.

**LEIA MAIS**

## Conhecimento transforma! 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

## Mapa estratégico para o empresário do food service no pós pandemia

Novo consumidor, novo mundo, novo normal. Sairemos dessa pandemia melhores, transformados e mais conscientes. Essas são as máximas que ecoam, porém, isso só acontecerá se cada um de nós como empresa, empresários e pessoas mudarmos nossas atitudes.

**LEIA MAIS**



## Levantamento realizado em Vitória (ES) revela as campeãs em diversificação

O pão continua sendo o protagonista nas padarias, mas o segmento diversificou bastante a oferta de produtos. Hoje, a padaria ocupa um espaço muito maior na vida dos capixabas. Em pesquisa realizada, a Monza ficou em primeiro lugar, tendo a primeira unidade adquirida em 1983. Devido ao crescimento da marca, em 2008 já contava com 5 unidades e um projeto de centralização da produção.

**LEIA MAIS**



## Clientes comemoram flexibilização no horário e atendimento das padarias

Agora, padarias estão autorizadas a servir refeições e lanches para consumo no local, das 7h às 13h. Aquelas que se enquadram em mais de um setor devido a oferecer vários serviços podem escolher o horário de funcionamento, desde que fiquem abertas 6 horas por dia. Já as padarias tradicionais devem seguir o horário estipulado pela prefeitura.

**LEIA MAIS**



## Três dicas para vender experiências positivas

Especialista em Marketing de Diferenciação faz recomendações às empresas que buscam aumentar o número de vendas e conquistar a preferência do cliente. Desafios existentes desde antes da pandemia, neste momento histórico, tornaram-se ainda mais intensos. A adesão ao marketplace cresceu consideravelmente no mercado.

**LEIA MAIS**

## CONSUMO

## Como transformar sua padaria em um centro gastronômico e contemplar diversos clientes

Hoje, ninguém quer comprar só pão, o que leva à necessidade de atender a demanda de um cliente mais exigente. As padarias precisam ter produtos para todas as horas, desde a do café até a do jantar.

**LEIA MAIS**



## Comida vegetariana, como aproveitar essa tendência para atingir novos públicos

A comida vegetariana já toma conta do prato de cerca de 29 milhões de brasileiros, segundo um estudo do Ibope, enquanto o mercado de produtos veganos vem crescendo cerca de 40% ao ano. A opção é retirar carnes e produtos de origem animal do prato.

**LEIA MAIS**



## ECONOMIA

## Como o WhatsApp assume papel fundamental para o varejo brasileiro

Pesquisa realizada pela Accenture em parceria com o Facebook revelou que 83% dos brasileiros utilizam o WhatsApp em alguma parte da jornada de compras de produtos e serviços. O varejo brasileiro experimentou um aumento expressivo do comércio eletrônico nos últimos meses, notado principalmente nos resultados dos canais digitais.

**LEIA MAIS**



## Conheça erros que afetam a lucratividade do negócio e saiba evitá-los

Uma das reclamações principais dos empreendedores é a dificuldade em visualizar o lucro. Isso porque a falta de resultados está ligada a pequenos erros que são cometidos no dia a dia das organizações, prejudicando a lucratividade do negócio.

**LEIA MAIS**



## EMPREENDEDORISMO

## Como montar um mini mercado gastando pouco

Em geral, os mini mercados são instalados em bairros residenciais, local onde a demanda para esse tipo de estabelecimento costuma ser maior. O que pode ser uma boa notícia para quem pretende montar um mini-mercado gastando pouco. Afinal, nas áreas predominantemente residenciais é possível encontrar pontos comerciais para locação a um custo em geral significativamente inferior ao cobrado em áreas comerciais.

[LEIA MAIS](#)

## Empresas miram o aumento do portfólio em meio à pandemia

"Este período está sendo produtivo no sentido de seguirmos olhando para o futuro, entendermos os movimentos de consumo, para encontrar novas soluções ao mercado", diz Jossemar Olivo, diretor de mercado da Lactínios Tirol. Algumas empresas de alimentação não só buscaram soluções para manter seu faturamento, como também expandiram o portfólio.

[LEIA MAIS](#)

## Na contramão de muitas empresas, marcas investem em inaugurações

[LEIA MAIS](#)

## Empreendedorismo feminino: habilidades e dicas para as mulheres se saírem bem

[LEIA MAIS](#)



## Qual a diferença entre o empreendedor informal e o formal e como formalizar

[LEIA MAIS](#)

## Empreender é para todos ou alguém nasce para ser empreendedor?

[LEIA MAIS](#)

## Prática informa: Sete dicas para gestão de lanchonete

A gestão de lanchonete passou por muitas adaptações com o passar dos anos. Essas modificações estão muito ligadas às alterações do comportamento do consumidor, à implementação da automação comercial e, também, certas táticas que valorizam a marca, em que é possível atrair outras pessoas.

[LEIA MAIS](#)