

Realização:



# CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA Edição 297 - Ano IV  
26/10/2020 a 30/10/2020

Apoio:



## Retomada: 2º semestre alavanca aumento expressivo de vendas no varejo e anima comércio nas capitais do país

Seis de nove das atividades analisadas registraram recordes para o mês dentro da série histórica, configurando o melhor julho dos últimos 13 anos para dois terços dos ramos varejistas pesquisados. Veja na página 2.



## Padarias de BH veem com otimismo a ampliação de uma hora no funcionamento

Segundo o gerente da padaria e lanchonete Villa Lourdes, na região Centro-Sul da capital, Vilmar Luziano, a mudança foi positiva, pois muitos clientes vão ao local durante a noite. "A nossa padaria sempre fechava às 22h. Porém, durante a pandemia, isso seria inviável porque muitos funcionários precisam de ônibus para irem embora, e não tinha coletivos até essa hora", conta.

**LEIA MAIS**

## Inscrições para o Curso Estratégias para Alavancagem do Faturamento já estão abertas!

Curso 100% online com aulas ao vivo com Márcio Rodrigues, consultor máster da Metodologia Propan. Indicado para todos que buscam: Superação da Concorrência; Alcance de Fatores-Chave para a Competitividade; Qualidade na Operação do Ponto de Vendas; Promoções Eficientes; Operação do Delivery e mais!

**LEIA MAIS**

**AULAS AO VIVO**

**CURSO DE ESTRATÉGIAS PARA ALAVANCAGEM DO FATURAMENTO**  
METODOLOGIA PROPAN  
COM MÁRCIO RODRIGUES

**CONTEÚDO** Bônus: módulo completo de Marketing e Vendas no EAD MR

**METODOLOGIA Propan**



## Fatia gorda: a massa que se multiplica há centenas de anos

Dos mais artesanais aos totalmente industrializados, os panetones pertencem a um ramo fértil no mercado de alimentos no Brasil. São dezenas de marcas que movimentam por volta de 735 milhões de reais ao longo dos três meses de venda.

**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

## 2º semestre começa com aumento expressivo de vendas no varejo

O varejo paulista teve um aumento expressivo de vendas no início do segundo semestre, segundo a Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista no Estado de São Paulo (PCCV). O setor faturou R\$ 66,3 bilhões no mês de julho, um crescimento de 6,8% nas receitas em relação ao mesmo período do ano passado.

**LEIA MAIS**



## Pão fica mais caro em Pernambuco após aumento no valor do trigo

Item indispensável na mesa de muitos brasileiros, o pão francês está ficando mais caro. Por trás do valor do quilo, que pode chegar a R\$ 14 no Recife, estão a alta do dólar; o aumento de custos do setor e a queda no faturamento das padarias. O Brasil depende de trigo importado, principal matéria prima do pão, que teve aumento de 26%. Panificadores do estado dizem esperar por uma recuperação do setor no próximo ano.

**LEIA MAIS**



## Varejo deve crescer até 3% em novembro, diz FecomercioSP

Um dos momentos mais importantes para o varejo, a Black Friday deverá ser o motor do setor em novembro. A FecomercioSP prevê aumento de até 3% nas vendas do comércio varejista em relação ao mesmo período do ano passado – puxado, principalmente, por supermercados e materiais de construção. Para a data específica, a expectativa é que a demanda por eletroeletrônicos também tenha um desempenho melhor.

**LEIA MAIS**



## Como se preparar para as vendas online

A internet é uma ferramenta poderosa de comunicação. Para as pequenas e médias empresas, ela é fundamental não apenas para divulgar os produtos, mas também para realizar vendas – principalmente se a marca não tem uma loja física própria. Seguindo essa tendência, vender doces online acaba se tornando uma opção interessante para os pequenos empreendedores.

**LEIA MAIS**

## CONSUMO

## Cinco dicas fundamentais para a produção de bolo

É importante pensar que a produção profissional e a comercial são diferentes das artesanais, nelas, teremos uma demanda maior. Portanto, nossa infraestrutura, nossos equipamentos e nossos processos devem estar prontos para esse tipo de produção, de modo a evitar empecilhos. Sabendo disso, vamos às dicas para que sua produção de bolos tenha excelência.

**LEIA MAIS**



## Como montar uma vitrine na padaria artesanal: dicas para se sair bem

Sabia que boa parte das vendas depende da exposição dos produtos? Não basta apenas colocar seus pães para que todos vejam, é preciso ter sensibilidade para chamar a atenção dos clientes e fazer com que eles comprem. Você sabe como montar vitrine?

**LEIA MAIS**

## ECONOMIA

## Lucrando pouco com o delivery? Conheça agora 10 dicas para vender mais

Com a crise do coronavírus, e a consequente mudança no comportamento das pessoas, empresas de diversos segmentos sofreram adaptações nas formas de contato com o público. Com mais gente ficando em casa, as entregas se tornaram uma forma segura de enviar e receber produtos. Por isso, se você tem um negócio, saiba aqui como vender mais através do delivery.

**LEIA MAIS**



## Consumo de alimentos orgânicos cresce mais de 50% no Brasil

Segundo a Associação de Promoção dos Orgânicos (Organis), no primeiro semestre de 2020, a venda de produtos orgânicos teve crescimento de mais de 50% no Brasil. E o país está se consolidando como um grande produtor e exportador de alimentos deste tipo.

**LEIA MAIS**



## EMPREENDEDORISMO

## Microempreendedora dobra venda de pães artesanais com presença em redes sociais

A pandemia incentivou a entrada da Pão da Patcha no universo digital, transformação rendeu um aumento de 50% no faturamento. Atualmente as vendas acontecem pelo Instagram e Whatsapp. A presença da empresa nas redes sociais é uma das maiores inovações do negócio. Cada vez mais empresas investem em novas frentes.

[LEIA MAIS](#)

## Sebrae lança parceria para apoiar pequenos negócios nas vendas da retomada

O comércio online durante os primeiros meses da pandemia foi essencial para a sobrevivência dos pequenos negócios, que representam 99% dos estabelecimentos brasileiros. Conscientes da importância que as vendas online e o marketing digital têm para as micro e pequenas empresas, o Facebook e o Sebrae firmam nova parceria para fortalecê-las.

[LEIA MAIS](#)

## Embalagens sustentáveis para alimentos em padarias: por que usá-las?

[LEIA MAIS](#)

## Na pandemia, empreendedor enxuga estoque para ter mais dinheiro na mão

[LEIA MAIS](#)



## Varejo e serviços devem contratar 82 mil trabalhadores para o fim do ano, diz ALSHOP

[LEIA MAIS](#)

## Empresas food service investem na experiência do cliente: vale a pena

[LEIA MAIS](#)

## Para investir: pão de alho com coraçãozinho ganha o coração dos capixabas

Que o hambúrguer e o churrasco são duas paixões dos brasileiros não há dúvida. No Espírito Santo as padarias já estão por dentro da preferência dos capixabas pelo pão de alho e também nas opções de lanche a partir dele, confira!

[LEIA MAIS](#)