



# CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Edição 283 - Ano IV  
25/05/2020 a 29/05/2020

## Mix de produtos assertivo e condições para compras rápidas e seguras durante pandemia aquecem vendas do varejo

A maneira de comprar produtos não duráveis, como alimentos frescos e industrializados, mudou. Muitos consumidores estão planejando mais suas compras e pesquisando as melhores ofertas. Veja na página 2.



## Conheça o produto que tornou-se ingrediente imprescindível nas padarias pelo país

Sobre o investimento em manteigas para compra e venda, Vinícius Dantas, presidente do Sindicato e Associação Mineira da Indústria de Panificação (Amipão) e proprietário da Rede de Padarias Ping Pão, acredita que quando as empresas trabalham com produção em escala, por exemplo, é possível oferecer um preço mais barato em relação aos itens artesanais.

**LEIA MAIS**



## Últimas vagas para o Curso On-line Completo Metodologia Propan! Faça sua inscrição!

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**



## Programação de junho: varejo on-line deve movimentar Dia dos Namorados

A data, comemorada no Brasil em 12 de junho, ocorrerá em circunstâncias muito diferentes em 2020. A data do calendário comercial brasileiro precisará se adaptar ao cenário causado pelo novo coronavírus.

**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

## Mix de produtos assertivo durante a pandemia aquece vendas no varejo

Muitos consumidores estão planejando mais suas compras, pesquisando as melhores ofertas, escolhendo os canais físicos e digitais, reduzindo a frequência e tempo em lojas físicas, buscando resolver suas necessidades com praticidade e segurança.

[LEIA MAIS](#)



## Mercado: a explosão dos apps de entrega

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 (ABRASEL). Nesse cenário de expansão, são exatamente a facilidade e a comodidade oferecidas pelos já populares aplicativos de alimentação que estão fazendo com que muitos brasileiros optem por pedirem comida.

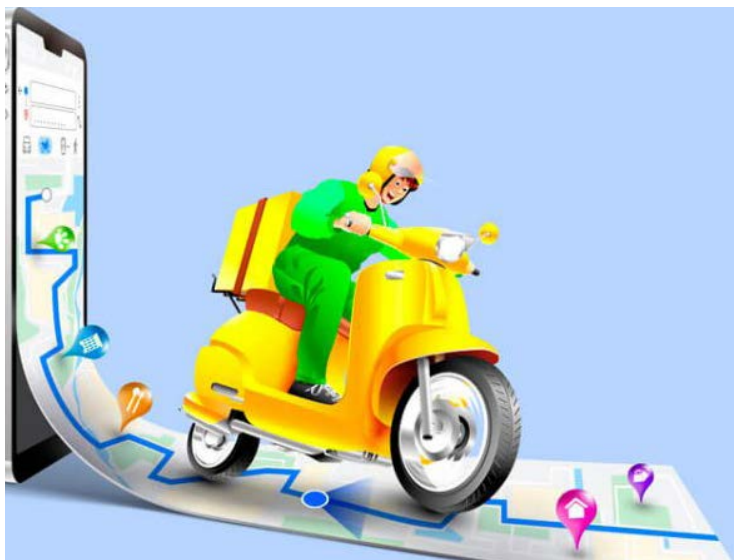
[LEIA MAIS](#)



## Saiba como será a abertura gradual do comércio em SP

O governador João Doria detalhou, nesta quarta-feira (27), os planos de reabertura para o estado de São Paulo. A retomada de atividades será gradual e vai variar de acordo com o setor e com a região. A previsão é que o plano seja implementado a partir do dia 1º de junho dependendo da situação atual dos municípios e da decisão e avaliação dos prefeitos.

[LEIA MAIS](#)



## Como vender para o exterior? Saiba tudo sobre

Você sabia que ampliar a atuação da sua empresa e vender para o exterior pode ser uma excelente ideia? Talvez isso já tenha passado pela sua cabeça, mas é preciso estar atento às particularidades desse tipo de comércio. Vale a pena considerar explorar o comércio internacional, que aumenta significativamente as possibilidades de uma empresa.

[LEIA MAIS](#)

## CONSUMO

## Pesquisa aponta o 'novo normal' no setor de foodservice

Restaurantes individuais e as grandes redes são os tipos de estabelecimentos que o consumidor mais confia em termos de preocupação com a higiene/limpeza e boas práticas após a crise. As redes médias e pequenas apresentaram menor índice de confiança, com 15% e 11%, respectivamente.

**LEIA MAIS**



## Prática informa: 8 motivos para escolher equipamentos profissionais nacionais

No caso das padarias, por exemplo, equipamentos como amassadeiras e câmaras de fermentação são indispensáveis. Em restaurantes, é preciso contar com fornos que tenham custo-benefício e funções compatíveis com a realidade gastronômica do país.

**LEIA MAIS**

## ECONOMIA

## Vendas de produtos de giro rápido crescem 15,3% na primeira semana de maio

Consumidores usaram os primeiros dias do mês para abastecer suas dispensas. A procura por alimentos cresceu acima da média. O varejo vem enfrentando grandes desafios graças às medidas para frear o avanço da Covid. Mas, em meio as dificuldades, é possível observar movimentos positivos, como o crescimento das vendas dos produtos de giro rápido no começo de maio.

**LEIA MAIS**



## Faça seu cliente voltar: Conheça 10 técnicas infalíveis de atendimento aos clientes

Diversificar canais de atendimento, não deixar o cliente esperando, estar pronto para retirar dúvidas e alguns outros aspectos importantes são decisivos para trazer seu cliente de volta. Um atendimento focado na qualidade é essencial para qualquer empresa!

**LEIA MAIS**

## EMPREENDEDORISMO

## Empresário ousa e inaugura hamburgueria durante pandemia da Covid-19

Com suporte do Sebrae, o empreendedor potiguar Macell Cunha viu uma oportunidade no mercado de Natal e montou uma hamburgueria temática que opera no sistema de delivery. Há menos de um mês, ele abriu o Hambúrguer de Ponta, uma operação que funciona sob o sistema de entregas.

[LEIA MAIS](#)

## Padarias terão que se reinventar durante a pandemia de coronavírus

Serviço essencial, presente em cada cidade, distrito ou bairro, independente das características econômicas, as padarias passam por momentos sensíveis diante da pandemia do novo coronavírus. Setor formado em sua maioria por micro e pequenos empreendedores (MPEs), optantes pelo Simples Nacional, o segmento da panificação segue resolvendo aspectos da tributação.

[LEIA MAIS](#)

## Como responder a avaliações do delivery: dando o retorno certo aos clientes

[LEIA MAIS](#)

## Shopping Centers: 4 iniciativas que permanecerão após a pandemia da Covid-19

[LEIA MAIS](#)



## Sebrae ensina pequeno negócio a vender pelas redes sociais

[LEIA MAIS](#)

## Empresas destacam para onde é importante direcionar os investimentos

[LEIA MAIS](#)

## WhatsApp Business em padarias e confeitarias: como ajuda a ampliar vendas?

As padarias são um tipo de negócio bastante antigo no Brasil e, em um mundo cada vez mais mediado pela tecnologia, estão em constante mudança e transformação, inclusive as empresas com mais tradição precisam se modificar e modernizar para não perder mercado.

[LEIA MAIS](#)