

Descubra como criar um bom mix de produtos para padarias



**SEBRAE**

Introdução	3
O que é um mix de produtos?	4
Qual a importância do mix de produtos para padarias?	5
Quais as demais vantagens do mix de produtos?	6
Como criar um mix de produtos para a padaria?.....	12
Quais as melhores técnicas de redução de desperdícios?.....	19
Conclusão	21
Sobre o Sebrae PE.....	22

Introdução

Quem é que não gosta de uma padaria cheia de comidas deliciosas? Só de olhar, já dá água na boca. Não é à toa que existe até uma [conta no Twitter](#), repleta de bom humor, para que os apaixonados por esses estabelecimentos (e pelas iguarias que lá se encontram) possam se conectar.

Para tornar a padaria ainda mais irresistível, nada supera a oferta de uma **ampla variedade de itens apetitosos**. É aqui que o mix de produtos se destaca, evidenciando a criatividade e o bom gosto dos gestores.

Neste e-book, vamos mergulhar mais fundo no conceito, seus benefícios e como implementá-lo. Boa leitura!



O que é um mix de produtos?

Esse termo que descreve um **conjunto variado de itens**, disponibilizado por um negócio para **agradar a diferentes perfis de consumidores** e capturar um segmento do mercado. O termo “mix” sugere uma combinação ou mistura, enfatizando a ideia de incorporar uma gama diversificada de mercadorias.

Investir nessa estratégia é fundamental para o crescimento sustentável de qualquer negócio — especialmente no caso de padarias. Afinal, os clientes não frequentam esses locais apenas para comprar pão francês, certo?

Ao planejar e montar seu mix de produtos, considere as seguintes questões para orientar seus esforços:

- os tipos de produtos que deseja oferecer;
- os fornecedores e parceiros comerciais;
- o tamanho do seu empreendimento;
- a localização do seu estabelecimento;
- o perfil do público-alvo;
- datas sazonais e comemorativa para realizar promoções, oferecer produtos especiais por tempo limitado ou até organizar pequenos eventos.



Qual a importância do mix de produtos para padarias?

A clientela valoriza um estabelecimento bem abastecido, onde pode até se perder em meio a tantas opções interessantes. A importância do mix de produtos para padarias pode ser destacada por vários motivos. Aqui estão alguns:

- 1. Diversificação de clientela:** oferecer variedade atrai diferentes tipos de clientes, tornando o público mais amplo. Enquanto alguns podem preferir pães tradicionais, outros podem estar interessados em opções mais elaboradas, como produtos de confeitaria ou sanduíches;
- 2. Fidelização de clientes:** os clientes sempre vão algo que combine com suas preferências. Isso aumenta as chances de fidelização, já que eles tendem a retornar;
- 3. Adaptação às tendências de mercado:** manter um mix de produtos atualizado permite que a padaria se adapte às tendências do mercado e às mudanças nas preferências do público. Isso é vital para manter a competitividade;
- 4. Identidade da marca:** um mix de produtos bem pensado ajuda a construir a identidade da marca. Por exemplo, se uma padaria é conhecida por seus pães artesanais ou sobremesas exclusivas, isso chama a atenção de muita gente.



Quais as demais vantagens do mix de produtos?

Você já sabe que um bom mix de produtos ajuda a diversificar a clientela, fidelizar clientes, alinhar-se com as tendências e estabelecer uma identidade de marca. Mas sabia que isso pode até reduzir desperdícios?

Descubra essa e outras vantagens a seguir!





Redução de desperdícios

O gerenciamento eficaz do mix de produtos em padarias pode contribuir significativamente para a redução de desperdícios. Aqui estão algumas maneiras pelas quais um mix de produtos bem planejado pode ajudar nesse sentido:

- 1. Previsão de demanda:** ao oferecer uma variedade equilibrada, a padaria entende melhor as preferências dos clientes e as demandas sazonais. Isso facilita a previsão de vendas e evita a produção excedente de itens;
- 2. Racionalização de ingredientes:** um mix de produtos diversificado possibilita um uso mais estratégico de ingredientes. Pode haver oportunidades para usar ingredientes comuns em diferentes produtos, reduzindo a necessidade de manter uma grande variedade no estoque em si;

- 3. Gestão de inventário:** o gerenciamento eficaz do mix de produtos está diretamente relacionado à gestão de estoque. Manter um estoque equilibrado e atualizado, alinhado com a demanda esperada, ajuda a evitar a obsolescência de produtos e a reduzir desperdícios;
- 4. Ofertas especiais e promoções:** um mix diversificado potencializa a criação de ofertas especiais e promoções, incentivando a compra de produtos com estoque mais alto ou que estão perto de vencer;



- 5. Produção sob demanda:** um mix bem pensado permite o ajuste da produção conforme a necessidade. Em vez de produzir abundantemente cada item, pode-se adotar uma abordagem mais orientada à produção sob demanda;
- 6. Diversificação de produtos de menor giro:** produtos com menor demanda podem ser mantidos em estoque em quantidades menores, evitando excessos que levariam a desperdícios. Além disso, a diversificação do mix pode ajudar a atender a nichos mais restritos.





Aumento das vendas e da receita média por cliente

Você já sabe que o mix de produtos ajuda a diversificar clientela. Mas a consequência do aumento das vendas acontece também porque os clientes têm mais opções para escolher.

Com uma quantidade maior de produtos gostosos e itens diversos em um estoque, as vendas tendem a aumentar. Afinal, as pessoas que já frequentam o estabelecimento terão mais opções — e provavelmente vão comentar com outras pessoas.

Esse aumento das vendas, claro, depende também de uma clientela fiel e da capacidade de atrair novos consumidores. Para isso, o atendimento de qualidade e a excelência dos produtos precisam estar aliados à diversidade de itens.

Outro ponto importante é que oferecer variedade **incentiva os clientes a comprarem mais na mesma visita**. Por exemplo, alguém que veio comprar pão pode acabar comprando, também, um café, um doce ou outros itens disponíveis.



Satisfação da clientela

Sabe aquele medo de seu negócio ser alvo de opiniões como “aquela padaria nunca tem o que eu quero, são sempre as mesmas coisas”? Isso pode indicar uma falta de variedade nos produtos.

O mix de produtos desempenha um papel crucial na satisfação do consumidor em padarias, fornecendo uma ampla variedade de opções para atender a diferentes gostos e preferências.

Uma abordagem mais estratégica para ampliar a oferta pode não apenas resolver essa preocupação, mas também criar uma experiência de compra mais atraente. Isso pode transformar a percepção do cliente, proporcionando uma experiência mais envolvente e satisfatória.

Diferencial competitivo

Apesar de todas as vantagens que listamos aqui, **nem toda padaria coloca o mix de produtos em prática**. Algumas delas focam nos produtos que vendem satisfatoriamente, como pães franceses e complementos.

A diversificação do mix de produtos pode ser um diferencial para o seu estabelecimento. Isso atrai clientes em busca de opções variadas e que buscam uma experiência completa.

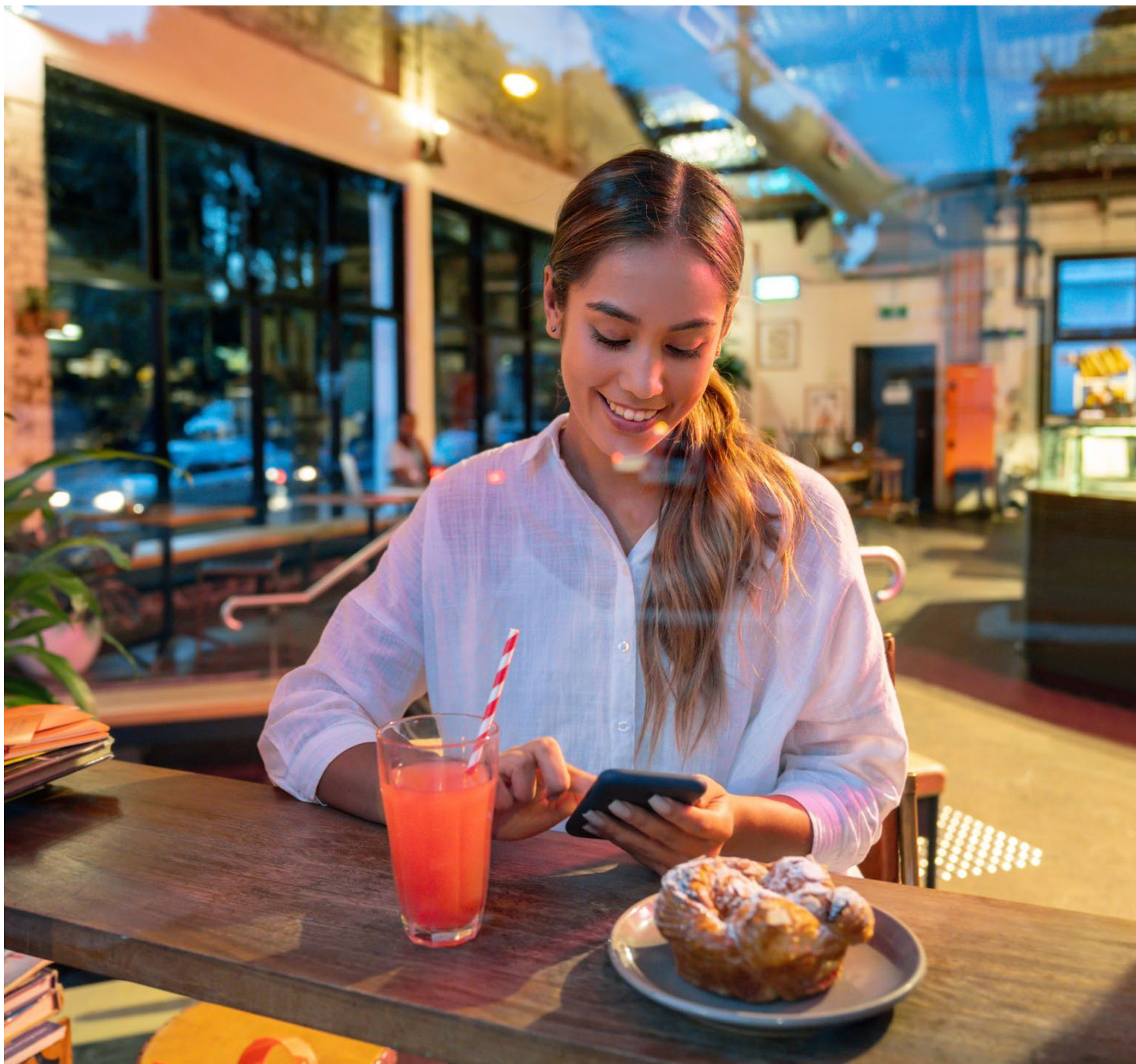
Para se destacar, estude os concorrentes e preencha lacunas do mercado. Aplique pesquisas, perguntando sobre produtos que as pessoas gostariam de ver ali.



Atendimento a diferentes ocasiões

Um mix de produtos diversificado permite atender a diferentes ocasiões, como café da manhã, lanches rápidos, festas e eventos especiais. Isso amplia o público-alvo e as oportunidades de vendas.

De forma complementar, é interessante proporcionar um espaço onde as pessoas passem algum tempo, talvez instalando mesas, cadeiras e bancos perto do balcão, ou criando um espaço aconchegante para o café da manhã.



Como criar um mix de produtos para a padaria?

Até aqui, discutimos bastante a importância e as vantagens de ter um mix de produtos, em contraste com problemas da falta de variedade. Mas vamos ao principal: as etapas para criar um mix satisfatório para o seu estabelecimento!

Considere seu público-alvo

Entender profundamente seu público-alvo é essencial para acertar no mix de produtos. Não se trata de simplesmente encher prateleiras e balcões com mercadorias, mas sim de manter **um estoque alinhado às necessidades e preferências dos clientes**.

Ao definir seu público-alvo, fica mais fácil saber o que oferecer. Produtos inovadores? Comidas tradicionais? Uma combinação de ambos? Interaja com seus clientes, solicite sugestões e crie uma persona para seus clientes: ou seja, um perfil semifictício que represente um segmento da sua clientela real.

Imagine que seu público-alvo tenha pessoas de 18 a 55 anos, residentes na área de atuação da padaria, e que você queira focar em quem costuma comprar mais de um item. Nesse caso, uma persona poderia ser: *Denise, 43 anos, moradora de Petrolina, em Pernambuco. Apaixonada por pães e petiscos, nunca dispensa um suco. Prefere consumir no local, mas também leva produtos para casa.* Explore diferentes perfis até encontrar o que funciona.





Entenda o seu negócio

Conhecer bem seu negócio envolve, por exemplo, analisar o histórico de vendas. Dedique-se a estudar as vendas passadas, as estratégias de atração de clientes mais eficazes e identifique falhas na gestão de estoque.

Ao se aprofundar nessas áreas, você evita problemas comuns, como:

- desconhecimento das receitas mais vendidas;
- desconhecimento sobre como as pessoas descobrem sua padaria;
- gestão de estoque ineficiente;
- frustração dos clientes.

Mantenha os produtos tradicionais

Por mais clichê que isso pareça, na padaria vende-se pão. Também é o local para um café fresco, bolos e lanches rápidos. Inove com novas receitas e condições de compra, mas não negligencie os itens tradicionais.

Manter produtos clássicos é essencial para atender à base de clientes que aprecia a autenticidade e a familiaridade. Além de preservar a identidade da padaria, isso assegura que essa clientela encontre as opções conhecidas que a atraíram inicialmente.

A **combinação de tradição e inovação** pode ser a chave para atrair tanto os clientes que buscam novidades como aqueles que valorizam a consistência dos produtos tradicionais.

Fique por dentro das tendências

Além de estabelecer o básico e o tradicional, atraia clientes com novidades. Especialmente em um mercado competitivo como o da panificação, é fundamental estar por dentro das tendências.

Aproveite datas comemorativas para alterar a decoração, a disposição dos produtos e introduzir itens novos na sua padaria, montando cestas com pães especiais, por exemplo. Novidades atraem clientes e podem transformar seu negócio em uma referência no mercado.



Analise o histórico de vendas

Já mencionamos a importância dele, mas vale reforçar o caráter vantajoso de analisar o histórico: além de conhecer as receitas mais vendidas, você pode identificar padrões de consumo e comportamento dos clientes.

Se observar que um produto vende muito em um mês específico e pouquíssimo em outro, considere substituí-lo no cardápio durante período de menor demanda. Identifique as épocas do ano mais propícias para certos produtos, a fim de otimizar o gerenciamento de estoque e a lucratividade.



Faça testes

Inovar no mix de produtos não significa produzir em massa uma nova sobremesa e esperar que venda. Para evitar prejuízos, o melhor é **começar com testes em pequena escala**.

Colabore com confeitores e padeiros para desenvolver novas receitas, mas disponibilize-as em quantidades limitadas para avaliar a aceitação do público. Se o produto for bem aceito, você pode incluí-lo no cardápio. E, se a resposta for negativa, o prejuízo será menor.

Uma dica é oferecer novidades a clientes fiéis e pedir feedback sincero. Isso é melhor do que apostar em clientes esporádicos que podem não dar retorno, já que não têm vínculo forte com o estabelecimento.

Inclua opções saudáveis

O público brasileiro tem se interessado muito por estilos de vida saudáveis, e as padarias podem aproveitar esse perfil de cliente. Afinal, aí está a essência do mix: oferecer produtos diferentes para pessoas diferentes.

Se perceber essa demanda no seu público-alvo, que tal dar destaque aos produtos saudáveis? Alguns exemplos são pães de longa fermentação e receitas com grãos, sementes e frutas. Ofereça, também, produtos preparados na frente do cliente — isso prova que são alimentos frescos.



Aposte nas degustações

Além dos testes, ofereça degustações de produtos que estão parados no estoque. Às vezes, eles não vendem por falta de conhecimento do público, e não por serem de baixa qualidade.

É válido, também, dar amostras grátis em compras de maior valor, ou para novos clientes. E, se sua padaria faz entregas, considere enviar brindes. Essas estratégias agradam à clientela e promovem seu produtos.



Inove ao elaborar o cardápio

Para inovar de verdade, é essencial ter atenção às novidades em panificação e confeitaria. Sem pesquisas e renovação constante, você pode acabar apenas acumulando produtos diferentes, sem uma estratégia coerente.

Uma boa prática é oferecer cursos de atualização para seus colaboradores. Isso garante que a equipe de gestão e produção esteja sempre pronta para inovar nas criações.

Lembre-se: novidades atraem novos clientes e mantêm os atuais. “Nossa, você já comprou daquela padaria?”, dirão os novos clientes; enquanto a clientela fiel vai comentar: **“eles sempre surpreendem”**.



Quais as melhores técnicas de redução de desperdícios?

Como mencionamos, ter um mix de produtos pode ajudar a minimizar desperdícios. Mesmo assim, é possível que ele se torne uma fonte adicional de desperdícios. Entenda, a seguir, como prevenir isso.

Armazenamento adequado

Cada tipo de alimento requer uma forma específica de armazenamento. Produtos congelados e refrigerados, por exemplo, devem ser mantidos em freezers e geladeiras para preservar sua qualidade e garantir a segurança alimentar.

Farinhas, por exemplo, devem ser armazenadas em locais frescos e ventilados, **longe da umidade**, para prevenir a proliferação de microrganismos nocivos. Se tiver dúvida, siga as orientações nas embalagens.

Atenção à exposição dos produtos

Alimentos visualmente atraentes, como bolos, tortas, salgados e pães frescos, devem estar bem visíveis, pois além de embelezarem o ambiente, **atraem clientes para a padaria**.

Mas essa exposição traz riscos, como a contaminação por insetos. Utilize equipamentos que permitam a visibilidade dos produtos, mas que também os protejam, e lembre-se de instruir todos a fecharem as tampas depois de abrirem.



Higiene no preparo dos produtos

A higiene é fundamental, tanto para o ambiente da padaria como para os equipamentos e itens utilizados — além dos próprios colaboradores. Eles precisam estar cientes da importância de manter as mãos e uniformes limpos ao manusear alimentos.

Ambientes higienizados previnem pragas e disseminação de doenças.

Além disso, padarias que não cumprem as normas sanitárias estão sujeitas a penalidades, o que pode prejudicar seriamente seu negócio.



Conclusão

O mix de produtos é uma **seleção variada de itens oferecidos por uma padaria**. Ao implementá-lo, seu negócio se renova, indo além dos tradicionais pães franceses e acompanhamentos. Isso não só proporciona mais escolhas para os amantes do seu estabelecimento, mas também atrai novos clientes com as inovações.



Como vimos, os benefícios de adotar essa estratégia são muitos. Então, que tal começar a diversificar a oferta de produtos na sua padaria? Comece aos poucos, avaliando a receptividade do público, e invista no que dá certo. Desejamos sucesso!





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma instituição privada que oferece suporte a empreendedores para gerir e expandir seus negócios. Nosso objetivo é criar oportunidades colaborativas, disponibilizando treinamentos, oficinas, consultorias e uma variedade de serviços que ajudam empresários a prosperar.

Com presença em todo o Brasil e ampla experiência de mercado, somos voltados para o fortalecimento do empreendedorismo e o incentivo à formalização de negócios, sempre visando o desenvolvimento de soluções inovadoras em parceria com os empresários.
