



2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

SEBRAE

CHOCOLATES GOURMET na Bahia

MARÇO | 2017



CHOCOLATES GOURMET NA BAHIA

Entende-se por chocolate gourmet um produto feito com ingredientes de alta qualidade, produzidos por um profissional especializado e bastante habilidoso, e com uma apresentação estética primorosa.

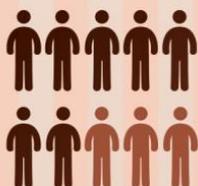
A produção desse chocolate também está diretamente relacionada à quantidade de cacau inserido, que acaba sendo maior que a dos chocolates comuns.



FOTOGRAFIA ATUAL



**3º MAIOR MERCADO
DE CHOCOLATES
DO MUNDO**



**7 EM CADA 10
BRASILEIROS
CONSOMEM
CHOCOLATE**

**6%
8%**

**DO VOLUME
DE CHOCOLATE
CONSUMIDO NO
BRASIL É GOURMET**



PONTOS FORTES

- É possível comercializar esse tipo de produto em diferentes canais de venda.
- As vendas aumentam consideravelmente em algumas datas comemorativas, como Páscoa, por exemplo.
- O público-alvo atingido é bastante amplo, envolvendo desde crianças até adultos.
- Facilidade em encontrar insumos para comercializar.
- O chocolate gourmet pode apresentar composições e formatos dos mais variados, por isso, pode ser adaptado com facilidade.

PONTOS FRACOS

- O chocolate gourmet é um produto produzido, muitas vezes, de forma artesanal, e isso resulta em baixo prazo de validade.

OPORTUNIDADES

- Novos modelos de negócio para comercialização do produto, como clubes de assinatura, por exemplo.
- O surgimento de franquias especializadas em chocolate cria novas oportunidades nesse mercado.

AMEAÇAS

- Crise econômica e inflação, que refletem no poder de compra dos consumidores. Como o chocolate gourmet é um produto com alto valor agregado, ele pode ser menos consumido nessa situação.
- Existem muitos negócios informais nessa área que podem se posicionar como concorrentes desleais, tendo em vista que praticam preço inferior, na maioria das vezes.
- Questões climáticas e fitossanitárias podem afetar a produção de cacau baiano, impactando diretamente na produção e comercialização de chocolates gourmet.



TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES PARA O SEGMENTO

- As pessoas estão cada vez mais preocupadas com a saúde, então o consumo de chocolates com maior teor de cacau deve aumentar. Assim, estará em alta a oferta de chocolates amargos gourmet, que contêm menos açúcar e gordura que os chocolates tradicionais ao leite e trazem mais benefícios à saúde.
- Também são interessantes os investimentos em chocolates com a categoria free, que são chocolates amargos, mais adequados para o consumo por diabéticos ou por intolerantes à lactose e ao glúten. Para esse mesmo público, também há demanda dos chocolates gourmet sem lactose, sem adição de açúcar ou glúten.



- Em vista da busca pela alimentação saudável, os chocolates ricos em fibras, com sementes e cereais, também devem ser considerados em novas receitas.
- Além disso, é interessante ficar de olho em cursos e aperfeiçoamentos como chocolatier – profissional responsável por desenvolver projetos artesanais, novos conceitos, receitas e dicas de fabricação do chocolate gourmet.

AÇÕES RECOMENDADAS



QUALIDADE



Oferecer qualidade nos produtos é imprescindível, tendo em vista que os clientes que buscam esse tipo de chocolate são mais exigentes e pagam um valor maior para ter um produto mais sofisticado e com qualidade superior.

CONCORRÊNCIA



Monitorar a concorrência é outro ponto destacado pelos empreendedores. Definir suas margens, avaliar os preços praticados no mercado e investir em ações de marketing podem ser o diferencial de uma empresa.

PLANEJAMENTO



Planejar é essencial para que uma empresa cresça e se estruture. Com planejamento, o empresário tem uma visão mais ampla e estratégica do seu negócio e, conseqüentemente, tem apoio para tomar suas decisões. Além disso, consegue avaliar, de forma clara, o objetivo que pretende atingir e o caminho que deve trilhar para que isso aconteça da melhor forma possível. Existem diversas ferramentas que auxiliam nisso. Confira o material do Sebrae sobre o assunto.

CONSUMIDOR



É necessário avaliar o perfil de consumidor e traçar estratégias para conquistar o público-alvo desejado. Neste caso, criar ações de marketing e de comunicação, inclusive nas redes sociais, pode dar bons resultados para o comércio de chocolate gourmet.

FEIRAS



Participar de feiras e eventos do setor é interessante para compreender como anda o mercado e quais são as novidades que podem ser implementadas no seu negócio. A diferenciação é um aspecto importante, por isso é preciso estar sempre atento.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de Inteligência Competitiva

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Técnico: Lauro Alberto Chaves Ramos

Gerente: José Nilo Meira

Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

Empresa Pesquisadora: Knowtec Ltda

Designer Gráfico: Suzana Salgado

Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**

2bic@ba.sebrae.com.br