



ARTIGOS TÉCNICOS

Esta publicação é parte do “Projeto de desenvolvimento do setor de Panificação e Confeitaria com atuação na Qualidade, Produtividade e Sustentabilidade”

28 – Degustação de produtos

Devido às várias transformações que o mundo vem sofrendo, o consumidor moderno é bombardeado de informações. Hoje as pessoas recebem uma grande quantidade de estímulos que afetam suas decisões. Quando ele pensa nos alimentos que pode consumir, está diante de uma infinidade de opções. Sendo assim, como vai decidir o que consumirá? Para qual tipo de opções dará preferência? Essas necessidades são variáveis e podem afetar a escolha. Porém, diante deste cenário, é fundamental que as empresas estejam alertas às oportunidades e saibam se diferenciar para atrair e fidelizar clientes.

Das várias estratégias que uma empresa de varejo alimentício pode adotar, a degustação pode ser encarada como uma alternativa. Deixar o cliente experimentar os produtos produzidos é uma arma muito eficiente. O consumidor adquire com menor esforço de divulgação aquilo que ele conhece e tem confiança. Erroneamente, há muitos casos de estabelecimento que não promovem degustações, alegando que o cliente irá comer demais e não comprará nada. Essa mentalidade oferece um pensamento limitado sobre os hábitos de consumo e, pior, ainda restringe as compras. Se as pessoas não conhecem ou não sabem qual o sabor

de um produto e se não tem hábito de consumi-lo, ele não verá tanto apelo em determinado item. Qual razão o levará a comprar?

Essa prática possui um custo baixo e traz um retorno muito grande, principalmente, no longo prazo. Além disso, os custos fixos não se alteram. Os produtos colocados para degustação vendem até três vezes mais que seu volume normal de vendas. Após o período em que o

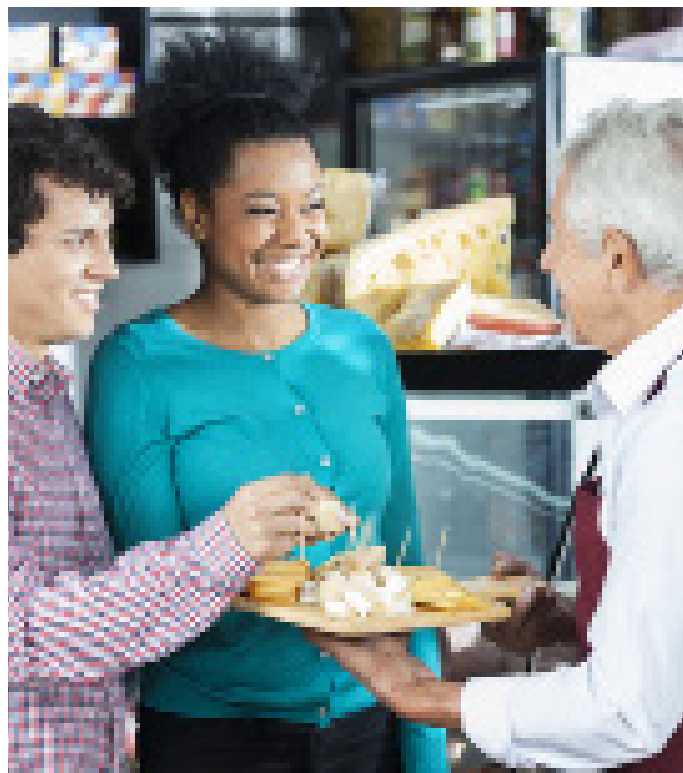


ARTIGOS TÉCNICOS

Esta publicação é parte do “Projeto de desenvolvimento do setor de Panificação e Confeitaria com atuação na Qualidade, Produtividade e Sustentabilidade “

produto esteve em degustação, esse percentual serve de parâmetro para se medir o volume a ser produzido a partir de então, já que se percebe um aumento de 30% nas vendas, em relação lhe oferecem antes de ser colocado para apreciação dos clientes.

A degustação apresenta resultados interessantes, inclusive para produtos que já são oferecidos pelas panificadoras, ajudando a ampliar seu consumo. As pesquisas indicaram aumento do consumo médio (por cliente) daqueles produtos produzidos pela padaria. Cabe às empresas se organizarem internamente para verificarem como elaborar essa estratégia da forma mais adequada possível. É preciso pensar os produtos certos e o melhor momento para atrair mais consumidores e ter um retorno comercial que compense o investimento neste plano.



**Maior
confiabilidade**

O consumidor geralmente opta por produtos que já provou, conhece e confia

**Mais
recorrência
de compra**

Conhecendo e gostando de algum novo produto o consumidor irá comprá-lo mais vezes.

**Valorização do
atendimento**

A abordagem dos atendentes tem melhor resultado com uma iniciativa de degustação

Fidelização

O consumidor tende a frequentar mais vezes pontos de venda que lhe oferecem benefícios.

Pontos de atenção:

Antes de colocar qualquer produto em degustação, é importante solicitar aos profissionais da produção que expliquem à equipe de atendimento como são elaborados os produtos. Mostrar o diferencial da produção como ingredientes, modo de fazer, além de aspectos que caracterizam o produto ajudam a valorizar sua apresentação.

Feito isso, é importante elaborar um calendário de degustações, informando para os profissionais da indústria com quais produtos será feita a degustação, em que dia da semana cada produto será exposto e a quantidade.

Um controle de produtos específico para os produtos de degustação pode ser um grande auxílio internamente na empresa. Dessa forma é possível controlar as quantidades disponíveis para a degustação sem ocasionar um prejuízo comercial. Além disso, o setor de produção pode se organizar para servir produtos sempre frescos e no seu melhor estágio para apresentação.

EXEMPLO DE PLANILHA DEGUSTAÇÃO DE PRODUTOS

| Produtos | 2 ^a | 3 ^a | 4 ^a | 5 ^a | 6 ^a | Sábado | Domingo |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------|---------|
| Caracol simples | 10 | | | | | | |
| Trancinha | 10 | | | | | | |
| Pães aromatizados | | 20 | | | | | |
| Princesinha | | 10 | | | | | |
| Pão meia luz | | | 10 | | | | |
| Torta francesa | | | 2 | | | | |
| Caçarola italiana | | | | 2 | | | |
| Pão de legumes | | | | 5 | | | |
| Trouxinha | | | | | 6 | | |
| Bolo Colorido | | | | | 2 | | |
| Torta Floresta Negra | | | | | | 1 | |
| Sablê | | | | | | 2 | |
| Pão tatuzão | | | | | | | 3 |
| Rosca rainha | | | | | | | 3 |

Saiba mais sobre esse tema:

<http://bit.ly/2vFPGor>