

## Aula 2 - A complexidade do setor de Hortifrúti

É importante enxergar o ponto comercial de hortifrúti sob dois pontos de vista: o do consumidor, que busca qualidade e melhor preço ao adquirir os hortifrúti de sua necessidade; e o do comerciante, que busca melhores resultados e retornos sobre seus investimentos.

Antes de investir em um ponto comercial, o empreendedor deve fazer um Estudo de Mercado, que tem como principal objetivo, identificar onde estão os seus potenciais \_\_\_\_\_, qual a melhor estratégia para atraí-los, que tipo de serviço adicional é possível oferecer (como entrega em domicílio, por exemplo), quem são seus \_\_\_\_\_, quais produtos eles oferecem e quais seus pontos \_\_\_\_\_ e fracos.

Este estudo também deve considerar a infraestrutura e a \_\_\_\_\_ necessárias para o abastecimento dos produtos, melhor acesso para os clientes, espaço para os móveis e equipamentos (como os de embalar, por ex.) e ambiente favorável à conservação destes e demais alimentos perecíveis.

O próximo passo será a elaboração do Planejamento \_\_\_\_\_ do Negócio, que definirá as ações que serão executadas para alcançar os objetivos e metas estabelecidos.

Sob o ponto de vista do fornecedor de hortifrúti, ele também deve usar as ferramentas de gestão: Estudo de \_\_\_\_\_ e Planejamento Estratégico, pois contribuem para a identificação das possíveis culturas que poderá desenvolver, tendo como foco o consumidor de sua região. Desta forma, terá uma visão mais ampla sobre os investimentos e ações estratégicas que contribuirão para o sucesso de sua produção.

Se o estudo identificou que a região é propícia para a oferta de produtos orgânicos, o produtor deve ser ainda mais criterioso, pois de maneira geral eles têm uma aparência mais rústica. Por outro lado, produtos orgânicos são mais difíceis de encontrar, têm uma clientela fiel e seus preços são maiores, mas para isso, o produtor precisa desenvolver uma relação de \_\_\_\_\_ com o mercado consumidor.

Uma boa ideia é divulgar imagens e informações da produção nas redes sociais, mostrando aos clientes a \_\_\_\_\_ dos alimentos comercializados, com isso eles se sentirão mais seguros quanto à sua procedência, facilitando a fidelização.

Os hortifrútiis devem estar com bom aspecto e ter qualidade. A \_\_\_\_\_ em todo o processo produtivo é essencial para garantir limpeza e conservação do alimento.

Se o cliente perceber que os alimentos não estão limpos e conservados, ele não leva, e a repetição desta percepção o \_\_\_\_\_ do estabelecimento. E se levar, e perceber que o alimento está com partes estragadas "escondidas", é pior ainda. Ele fica com raiva, se sentindo enganado e aquela relação de confiança e fidelidade fica comprometida.

O principal meio de conservação é o frio. O clima tropical do Brasil acelera a maturação dos produtos. Manter a temperatura ideal é extremamente importante, tanto no processo de acomodamento pós-colheita, quanto nos processos de transporte e armazenamento no \_\_\_\_\_. Mas, antes de fazer qualquer investimento ou mudança, é imprescindível fazer o Estudo de Mercado.

clientes – concorrentes – fortes – localização – Estratégico – Mercado – confiança – procedência – higiene – afastará - ponto de venda
---

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---