

Aula 4 - Comercialização de Hortifrúti

Há seis formatos de comercialização muito importantes e que podem ser boas oportunidades ao produtor:

- Os Supermercados e grandes redes;
- Os CEASAs e outras centrais de _____;
- As feiras livres;
- As redes _____ e sites;
- O _____ e outros programas; e
- Aplicativos de _____ com delivery.

SUPERMERCADOS E GRANDES REDES:

Talvez sejam o principal comprador dos produtos de hortifrúti. Suas principais características são:

- São burocráticos no _____ de fornecedores e têm um padrão de qualidade definido;
- É necessário ter um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (_____), para negociar com eles e, normalmente, planejam suas compras a prazo, o que exige capacidade de fluxo de caixa do fornecedor.

Suas principais vantagens são:

- Compram em grandes volumes, possibilitando a venda de toda a produção em um único lugar, facilitando a parte comercial;
- Possibilitam uma redução nos custos com _____, porque as vendas são centralizadas (ou pelo menos uma grande parte) em um único local.

Suas principais desvantagens são:

- Os preços, tradicionalmente, são um pouco mais baixos, pois compram em grandes volumes;
- Dão preferência para fornecedores que entregam o ano todo;
- Não abrem mão do padrão de _____; e,
- Eventualmente podem querer repassar _____ com produtos não vendidos, principalmente se tiverem reclamação dos clientes.

Tarefa para gerar oportunidade: identificar quais itens de produtos eles possuem poucos, ou não possuem fornecedores diretos; levantar informações sobre a ficha técnica destes produtos, e a parte documental para se enquadrar como fornecedor da empresa.

CEASA E OUTRAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO

Suas principais características são:

- Locais que concentram muitos _____ que vendem produtos de hortifrúti;
- Possuem diversos pontos, possibilitando ao produtor a oportunidade de ter seu próprio box, compartilhando este espaço como outros _____ que compram e revendem uma diversidade de produtos perecíveis.

Dica de ouro para gerar oportunidade!

Consultar diariamente os preços dos produtos pela internet, principalmente, no CEASA do seu Estado e demais centros próximos de sua atuação. Acompanhe a _____ dos preços ao longo do último ano, registre os períodos de safra e entressafra. Estas informações lhe ajudarão a auxiliar os produtores no planejamento de sua produção.

Suas principais vantagens são:

- Grande número de compradores visitando o mesmo local, o que facilita a venda de produtos de boa qualidade;
- Estrutura de _____ e descarga já pronta e planejada para este fim, o que reduz alguns custos e facilita a operação.

Suas principais desvantagens são:

- Estes centros só existem em grandes cidades, dificultando as coisas nos municípios menores;
- Os preços dos produtos são de certa forma _____, alinhados com a oferta e demanda para cada produto;
- Produtos de qualidade inferior são penalizados, e certamente terão dificuldade de conseguir comprador, e será necessário um desconto no preço para conseguir desovar o lote;
- Nestes locais, ocorre um grande _____, principalmente de produtos que não conseguiram comercialização.

FEIRAS LIVRES ou FEIRAS POPULARES

Suas principais características são:

- São comuns em municípios menores, em alguns bairros, universidades e até mesmo em igrejas.
- Ocorrem em apenas alguns dias da semana, e têm um sortimento de produtos _____ pelo espaço físico ou pela operação logística deficitária, o que dificulta o seu abastecimento.

Muitos produtores estão limitados a apenas este formato de comercialização e não buscam o desenvolvimento e expansão de seu negócio.

Suas principais vantagens são:

- Um valor maior pelo produto, pois está _____ diretamente com o consumidor final que, quando bem atendido, costuma ser fiel àquele produtor;
- É um formato interessante para produtores de produtos orgânicos.

Suas principais desvantagens são:

- O elevado custo com _____ para participar das feiras, bem como o custo com a mão de obra para a montagem e desmontagem da barraca, longo tempo de espera pelo cliente, e distante de sua produção;
- A alta exigência dos consumidores também merece destaque, que selecionam um a um os produtos;
- A quantidade reduzida de _____ nestas feiras, pois frequentar feiras não é um hábito que se mantém entre as pessoas mais jovens, e as feiras vêm perdendo relevância ao longo do tempo.

Tarefa para gerar oportunidade: Você pode contribuir estimulando os produtores da sua região a buscarem outras formas de _____ sua produção, pois as feiras livres dificultam seu crescimento, além da perspectiva de redução de público no futuro.

Distribuição – sociais – PNAE – Marketplace - credenciamento - CNPJ - frete – qualidade – prejuízos - estabelecimentos - comerciantes - oscilação - carga - padronizados – desperdício – limitado - negociando – frete – consumidores - comercializar