



Sabor especial e atendimento personalizado? É logo ali, na padaria mais próxima

Aprendizado e crescimento andam de mãos dadas nos caminhos inovadores de readaptação e reinvenção impostos pela pandemia. Trilhando por essas vias, a panificação fomenta o comércio local, estreitando vínculos e fidelizando o relacionamento com o seu principal consumidor: o vizinho.

Fortalecer a economia com responsabilidade social é a chave que abre as portas tanto para solidificar e expandir o setor quanto para garantir a permanência enquanto serviço essencial para a comunidade onde está inserido. Nessa direção, os panificadores seguem a passos firmes, impulsionando o desenvolvimento econômico local com geração de emprego e renda.

Quem está na vizinhança sai ganhando com um atendimento personalizado e exclusivo, proporcionado pela proximidade que faz da padaria uma opção

atrativa, conveniente e indispensável ao cotidiano dos moradores da região. Uma combinação irresistível entre o sabor único dos alimentos panificados com o tratamento diferenciado do comerciante local. Tudo bem pertinho de casa ou do trabalho. E sempre pronto para aquecer o paladar e a alma.

PERSPECTIVA

Adequação e equilíbrio configuram o alicerce para a competitividade que impera no atual cenário de retomada econômica, com iniciativas estratégicas e eficientes de produção e operação, visando aumentar o faturamento das padarias diante da mudança comportamental do consumidor e das novas oportunidades.

"O setor tem inovado e se adaptado com rapidez", avalia o presidente da Associação Brasileira da Indús-

tria de Panificação e Confeitaria (Abip), **Paulo Mene-guegli**. "Constatamos o crescimento do delivery, a comunicação mais efetiva por meio das redes sociais e a criação de novos processos de venda e preparo nas padarias", pontua, revelando uma expectativa otimista para o segmento.



Foto: Arquivo pessoal

Paulo Mene-guegli: A Associação está com diversas campanhas em andamento para auxiliar o empreendedor, desde o pequeno até o mais estruturado, a atrair clientes.

CREDIBILIDADE

O presidente da Abip assinala que é preciso estar atento às demandas e necessidades do cliente para que as padarias se mantenham no mercado. "Nem sempre se fideliza clientes com promoções ou preços baixos", adverte, chamando a atenção para a importância das novidades, produtos diferenciados e para o tratamento exclusivo.

"Isso se constrói através da relação customizada, que só o negócio local consegue criar, gerando a percepção de valor pelo cliente", sinaliza o analista de projetos do Sebrae-MG, **Anderson Gonçalves de Freitas**, reforçando que o alinhamento com o perfil do público é um ponto que agrega credibilidade e valorização da padaria na comunidade.

VISIBILIDADE

Investir no potencial gerado pelas estratégias de marketing e comunicação digital também é uma maneira eficiente de fidelizar clientes e se manter no mercado local como um negócio competitivo. Anderson

A Abip implementa diversas ações para fortalecer o comércio e a indústria local, como videoconferências, lives instrutivas, plantões jurídicos gratuitos, negociações, rodas de conversa e divulgação de vídeos nas redes sociais.

Freitas orienta promover campanhas em datas comemorativas, tematizar a loja, atentar para a exposição dos produtos e qualificar o atendimento em toda sua estrutura de produção, desde o balcão até o caixa.

Outra iniciativa estratégica é destacada por Freitas no contexto da pandemia. "Nesse período de cuidados redobrados com os protocolos de funcionamento, dar visibilidade e seguir as orientações, demonstrando ao cliente a atenção em ofertar não só produtos qualificados, mas um ambiente e um atendimento responsável com todos, também é fundamental", complementa o analista de projetos do Sebrae-MG.



Foto: Arquivo pessoal

Anderson Freitas: "O Sebrae oferece diversos produtos e conteúdos por meio de palestras, oficinas, seminários, cursos e material de suporte à gestão do pequeno negócio".