

Mais amor por favor

Este Natal promete ser diferente e inesquecível. Um toque a mais de afetividade é a expectativa para aquecer essa data tão familiar, movida pela sinergia do amor e troca de calor humano. A flexibilização dos encontros presenciais, proporcionada pela vacinação de uma expressiva parcela da população contra a Covid-19, caracteriza o cenário ideal para o panificador se planejar, incrementar as vendas e fidelizar clientes, focando em um Natal muito mais afetivo e fraternal.

As restrições da pandemia diminuem proporcionalmente ao avanço da maior campanha vacinal registrada mundialmente e abrem espaço para a esperança de um fim de ano promissor na panificação. “A previsão é de que este Natal e Ano Novo sejam de mais emoção, proximidade e comemorações”, declara a consultora de Marketing e fundadora da Padaria de Sucesso, **Rita de Cássia de Miranda Gonçalves**. “Segundo pesquisa da SA Varejo, a maioria dos varejistas entrevistados (78,5%) está otimista e afirma que as vendas no fim do ano serão 12,8 % maiores, em comparação com 2020”, assinala a consultora. Portanto, o momento é de priorizar o planejamento e a organização. Antecipe os processos produtivos para proporcionar experiências únicas aos clientes nesse Natal histórico, com ineditismo, inovação e eficiência.

Foto: Arquivo pessoal



Rita Gonçalves: a previsão é de que este Natal seja de mais emoção, proximidade e comemorações

“Criar um espaço instagramável para quem quiser tirar fotos, um painel com histórias de superação de 2021 ou uma árvore da gratidão para as mensagens de agradecimento dos clientes pelo ano” são maneiras criativas para explorar o ambiente decorativo.

Busque empregar uma identidade própria à escolha da decoração e das embalagens, associadas a um tema com palavras e frases carregadas de valor e sentido afetivo. Explore a comunicação e a interatividade, produzindo peças impressas e digitais alinhadas ao tema. “Criar um espaço instagramável para quem quiser tirar fotos, um painel com histórias de superação de 2021 ou uma árvore da gratidão para as mensagens de agradecimento dos clientes pelo ano” são maneiras criativas apontadas por Rita Gonçalves para explorar o ambiente decorativo.

Foto: Pinterest



Embalagens criativas e delicadas, com laços, fitas e detalhes natalinos, resgatam o afeto nos produtos panificados



Foto: Instagram Rosetta Bakery

Foto: Instagram Frame of Sugar



Produtos artesanais e com cara de feitos em casa são um diferencial

CONEXÕES E HUMANIZAÇÃO

A estratégia de integrar o *on-line* e o *off-line* em uma realidade fidigital é uma aposta da fundadora da Padaria de Sucesso para alavancar as vendas. “A união do físico com o digital possibilita criar um plano de ação integrado na loja e nas mídias digitais”, explica. Nesse contexto, as redes sociais configuram como uma ferramenta fundamental para criar conexões e contar histórias.

A recomendação é apresentar um conteúdo focado em narrativas que descrevam os desafios e superações desse ano emblemático, explorando os recursos disponíveis e a criatividade para despertar a emoção e assegurar o poder dos momentos de consumo. “Humanize fotos e vídeos, produzindo materiais inspiradores e até mesmo divertidos”, sugere Rita Gonçalves.

O treinamento especial da equipe também é fundamental. É preciso garantir a participação e o engajamento dos envolvidos em todo o processo, garantindo informação e atendimento diferenciado para os clientes, com todo o calor e a afetividade almejados para a época natalina. “Promova encontros para a equipe opinar e dar sugestões”, orienta a consultora.

Anota aí

Essas dicas podem fazer a diferença na produção de um Natal mais afetivo em 2021. Quem compartilha é a fundadora da Padaria de Sucesso, Rita Gonçalves.

- >>> Escolha palavras como afeto, carinho, encontro, reencontro e renovação para trabalhar o tema.
- >>> Explore os momentos de consumo. Na loja: foque na comunicação e na apresentação dos produtos. Monte uma mesa temática, dê atenção à vitrine e pense na música ambiente. No digital: crie vídeos contando histórias emocionantes e mostre bastidores. Produza fotos mais humanizadas dos produtos, dispensando ambientes como estúdio ou loja. Explore o cenário acolhedor de uma casa e um momento especial de consumo.
- >>> Produtos artesanais e com cara de feitos em casa, como laços, fitas, bilhetes e flores secas, resgatam o afeto nos produtos panificados. Latas de biscoitos com nomes afetuosos e platters de pães e café da manhã, com foto da família e flores, também são opções para tornar esse Natal inesquecível.

KIBON

BEN & JERRY'S

QUE TAL INCREMENTAR SUAS VENDAS?
SEJA UMA DAS NOSSAS LOJAS VIRTUAIS KIBON!

- 💰 VOCÊ PODE FATURAR ATÉ R\$ 15.000 NO VERÃO!
- 📈 TENHA ATÉ 10X MAIS VENDAS DO QUE SORVETE NO CARDÁPIO
- 📢 TODO INVESTIMENTO DE MÍDIA É PATROCINADO PELA KIBON

SAIBA MAIS ACESSANDO O QR CODE:

SAIBA MAIS ACESSANDO O QR CODE: