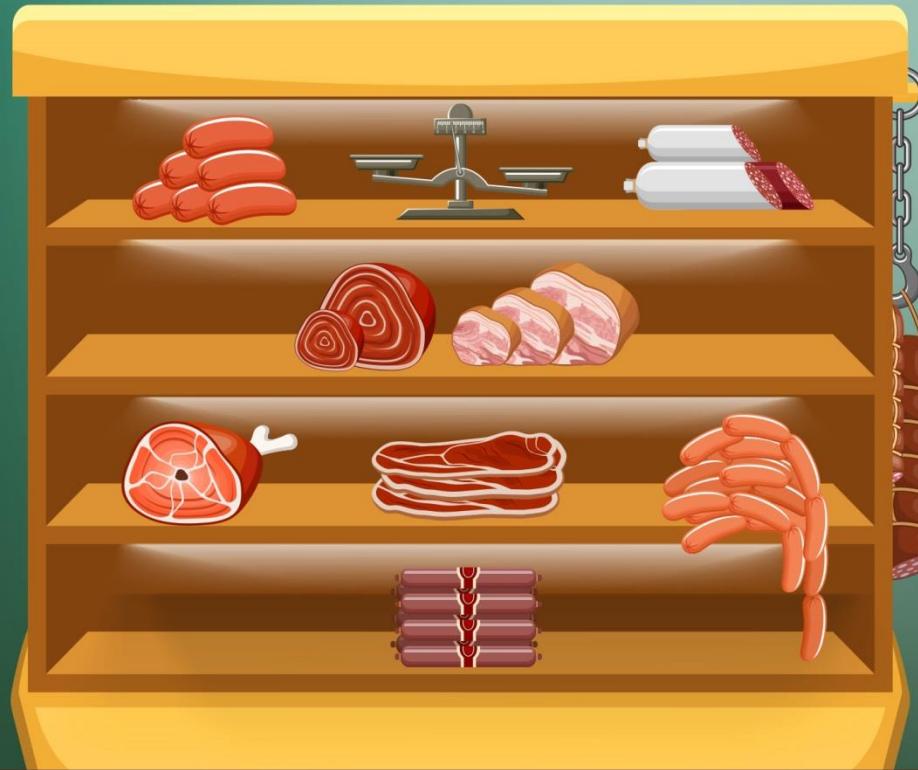


AÇOUGUES NA BAHIA

MAIO | 2017

AÇOUGUE



Os tradicionais açougues, populares na venda de carnes, ainda sobrevivem em um mercado altamente competitivo e que exige transformações. Haja vista a diversidade de produtos, um público que busca praticidade e a concorrência com supermercados, boutiques e outros estabelecimentos de alimentação, os empresários do segmento precisam estar atentos as estratégias que fortaleçam seus negócios.

PONTOS FORTE

- Margens de lucro altas, com retorno do investimento inicial em curto prazo em relação a outros tipos de negócio.
- Grande rotatividade de clientes.
- Qualidade dos produtos.
- As empresas e as instituições do segmento são fortes e organizadas.

PONTOS FRACOS

- Dificuldade em obter acesso às informações de suporte para os negócios.
- Mão de obra pouco qualificada.
- Formato de venda limitado ao modelo de atendimento formal e presencial.
- Investimento baixo em estratégias de comunicação.

OPORTUNIDADES

- A demanda dificilmente sofre oscilações ou quedas. As pessoas não tiram a carne de sua alimentação diária, apesar de momentos de crise.
- Formatos inovadores de venda, adaptáveis ao modelo de negócio.
- Maior consumo de cortes de carne de frango e suína.
- Açouguês gourmet como modelo de negócio, trabalhando a personalização dos produtos.

AMEAÇAS

- Dependência de fatores climáticos: em tempos de seca ou chuva em excesso, a alimentação e a produção do gado são afetadas, acarretando o aumento do preço.
- Burocacia para obter crédito do governo ou dos bancos.
- Concorrência com supermercados.
- Aumento da população que não ingere carnes (veganos, vegetarianos, dentre outros).



TENDÊNCIAS PARA O SEGMENTO



Entrega em domicílio, com pedidos feitos via central telefônica ou *site*.



Carnes pré-assadas, que precisam ser apenas aquecidas no forno convencional ou micro-ondas.



Produtos com valor agregado: cortes e complementos que facilitem a produção de pratos e receitas (bife à parmegiana, almôndegas).



Aumento do *mix* de produtos nos açouguês: cervejas, vinhos, molhos, massas dentre outros.



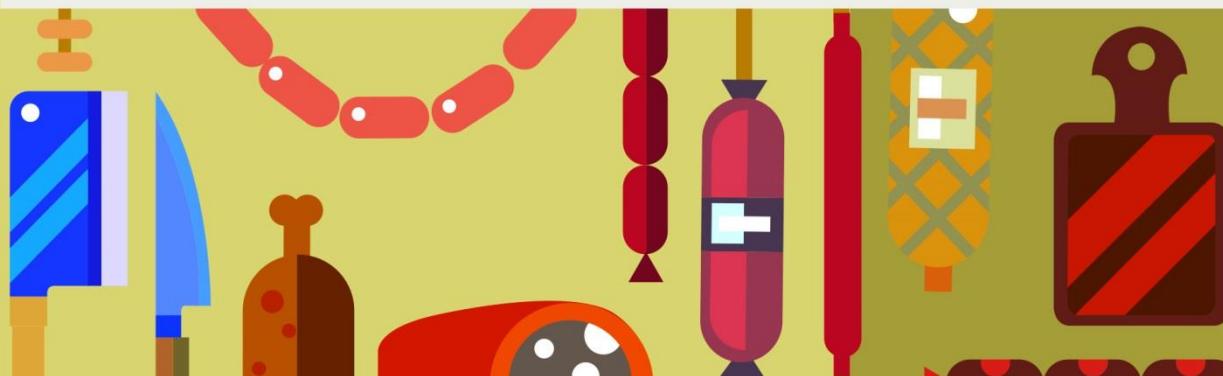
Cortes embalados: produtos a vácuo devem continuar ganhando consumidores nas prateleiras.



Açouguês *gourmet*: os açouguês *gourmet*, ou boutiques de carnes, também serão valorizados no segmento, considerando a personalização de cortes, a diversificação de produtos e o atendimento diferenciado.



O consumidor procura cada vez mais os selos que atestam qualidade aos produtos e à produção. As certificações das carnes bovinas estão em crescimento no Brasil, e atendem a clientes exigentes, que não buscam somente o preço, mas qualidade e segurança alimentar.



AÇÕES RECOMENDADAS



CLIENTES



Observe atentamente a demanda dos seus consumidores – isso ajudará na hora de fazer compras certeiras junto aos fornecedores.

ATENDIMENTO



Invista em capacitação e/ou busque parcerias com instituições de ensino profissionalizante. Lembre-se de que o atendimento é fundamental para o sucesso do negócio.

ASSOCIATIVISMO



É importante que as empresas que atuam no varejo de carne busquem união para estimular o segmento, através de associações do setor ou instituições para facilitar o acesso a fontes de financiamento.

QUALIDADE



Trabalhe com fornecedores que atestem a origem e a qualidade de seus produtos. Isso é fundamental para a reputação do seu negócio no mercado, além de serem exigências legais o atestado de origem e o detalhamento específico sobre a produção.

CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO



Amplie a forma de atendimento, receba pedidos via internet, telefone e faça entrega domiciliar.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)