



3° SEMINÁRIO NACIONAL DE
F  **LH**  **SAS**

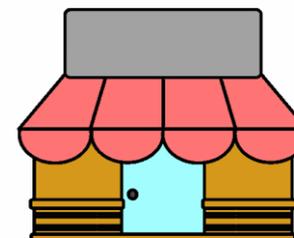
8 DE AGOSTO DE 2018
HOTEL PREMIUM CAMPINAS-SP

**DESAFIOS NA COMERCIALIZAÇÃO
DE FOLHOSAS
VISÃO DA REDE ATACADISTA**

PRODUTOR

DISTRIBUIDOR
ATACADISTA

VAREJO



Algumas funções desse estágio podem ficar com o produtor ou com o Distribuidor, dependendo do modelo de operação.

DORES
SOFRIDAS PELO
PRODUTOR

Custos Agrícolas
Questões Climáticas
Mão de Obra
Etc.



DISTRIBUIDOR
ATACADISTA



DORES
SOFRIDAS PELO
VAREJISTA

Perdas
Sazonalidade das Vendas
Mão de Obra
Exposição
Concorrência
Etc.

PRINCIPAIS DESAFIOS

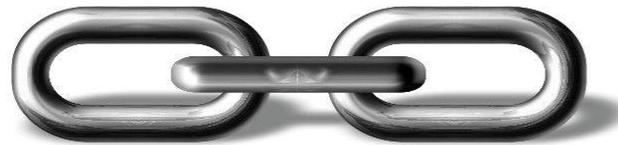
Gerenciamento dessas pressões
Logística (Custo, distância, qualidade e frescor, etc.)
Demanda pelo Varejista por uma atuação semelhante às demais categorias (ex.: promotores e devolução)

SER UM ELO ENTRE DUAS PONTAS
APROVEITANDO MELHOR AS OPORTUNIDADES
PARA FORTALECER O GRANDE PROPÓSITO DE
DESENVOLVER CADA VEZ MAIS A CATEGORIA

Desenvolvimento de
Novos produtos

Tecnologias Agrícolas

Novas Formas de
Apresentação do
Produto



O diálogo entre esses agentes
ainda é pequeno diante do
que ainda poderíamos fazer...

Crescimento da busca por
uma alimentação mais
saudável

Carência de informação
sobre o uso dos produtos
e suas espécies

Demanda do Cliente por
maior qualidade e
comodidade

O ATACADISTA PODE SER UM INTEGRADOR /
VIABILIZADOR DE SOLUÇÕES ENTRE ESSAS DUAS
ESFERAS

MAIOR ADEÇÃO E ATRATIVIDADE DOS CLIENTES PARA O CONSUMO DE FOLHOSAS



- Quanto podemos acelerar o crescimento do consumo de folhosas pelos consumidores?
- Quanto estamos nos beneficiando das mídias geradas em torno da alimentação saudável?
- Quanto estamos incentivando as crianças ao consumo de forma divertida e atrativa desse produto?
- Quanto estamos buscando formas sustentáveis de agregação de valor ao produto final?

INCENTIVAR A VARIEDADE



INCENTIVAR A PRODUÇÃO E O CONSUMO



VALORIZAR A INFORMAÇÃO DE RASTREABILIDADE



A HISTÓRIA DO PRODUTO AGREGA VALOR



NOVOS FORMATOS DE APRESENTAÇÃO E VENDA









APRESENTAR O PRODUTO O QUE É SEUS BENEFÍCIOS DICAS DE CONSUMO



AS PESSOAS NÃO SABEM MUITAS VEZES COMO USAR O PRODUTO



INCENTIVAR A EXPOSIÇÃO ATRATIVA



EXPOSIÇÃO QUE SALTA AOS OLHOS



VALORIZAÇÃO DAS CORES







**INCENTIVAR O
VAREJO A
PROMOVER O
CONSUMO**









SER UM ELO ENTRE DUAS PONTAS
APROVEITANDO MELHOR AS OPORTUNIDADES
PARA FORTALECER O GRANDE PROPÓSITO DE
DESENVOLVER CADA VEZ MAIS A CATEGORIA

PRODUTOR

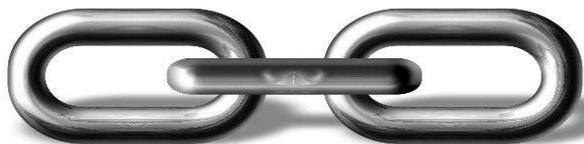
Desenvolvimento de
Novos produtos

**INCENTIVO
VALORIZAÇÃO**

Novas formas de
Apresentação do
Produto

DISTRIBUIDOR

**AGREGAR MAIS
VALOR**



O diálogo entre esses agentes
ainda é pequeno diante do
que ainda poderíamos fazer...

VAREJISTA

Crescimento da busca por
uma alimentação mais
saudável

SOLUÇÃO

Demanda do Cliente por
maior qualidade e
comodidade

O ATACADISTA PODE SER UM INTEGRADOR /
VIABILIZADOR DE SOLUÇÕES ENTRE ESSAS DUAS
ESFERAS

Greenland

HORTIFRUTI

Walquyria.majeveski@greenlandhortifruti.com.br

greenland@greenlandhortifruti.com.br