

3° SEMINÁRIO NACIONAL DE  
FOLHOSAS

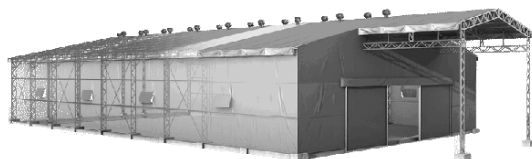
**8 DE AGOSTO DE 2018**  
HOTEL PREMIUM CAMPINAS-SP

DESAFIOS NA COMERCIALIZAÇÃO  
DE FOLHOSAS  
VISÃO DA REDE ATACADISTA

PRODUTOR

DISTRIBUIDOR  
ATACADISTA

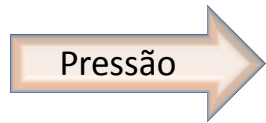
VAREJO



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

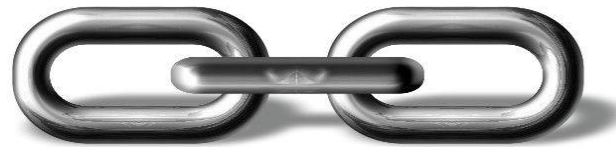
Gerenciamento dessas pressões  
Logística (Custo, distância, qualidade e frescor, etc.)  
Demanda pelo Varejista por uma atuação semelhante às demais categorias (ex.: promotores e devolução)

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**

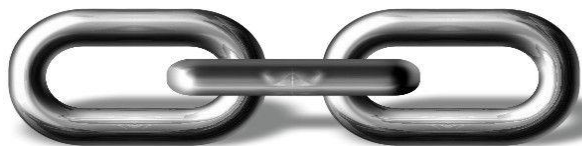
Desenvolvimento de  
Novos produtos

**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](mailto:Walquyria.majeveski@greenlandhortifruti.com.br)

greenland@greenlandhortifruti.com.br