



Repensando canais de venda: Produtores rurais precisam se adaptar às mudanças de consumo de alimentos dos clientes devido à pandemia

Apesar de não haver risco de desabastecimento de alimentos no país em virtude da pandemia do novo Coronavírus, os pequenos produtores rurais enfrentam o desafio de chegar até o cliente que, por prevenção, mudou os hábitos de consumo e basicamente tem se alimentado em casa.

Diante de um momento de crise, é hora de buscar soluções para o negócio e enxergar novas possibilidades, que incluem a realização de parcerias, sejam elas por meio de associações ou cooperativas, para fazer as entregas (delivery) e aumentar o mix de produtos.

A situação é também uma oportunidade de se aproximar do cliente, ouvindo demandas e, assim, fidelizá-lo para que se lembre do seu negócio depois que a crise passar. Por exemplo, como muitos profissionais estão trabalhando em casa em regime de home office, pode ser uma oportunidade para agregar valor ao produto entregando-o em porções menores, já acondicionadas em kits específicos, como um kit de frutas, kit de folhosas e raízes e etc. Também vale incluir um brinde na hora da entrega ou até mesmo uma sugestão de receita.

O Sebrae recomenda que este momento de quarentena também seja uma oportunidade para os pequenos produtores rurais reunirem a família para discutir e planejar o empreendimento rural com ações de curto, médio e longo prazo. Além disso, devem rever os investimentos da produção para a próxima safra e, se os recursos estiverem apertados, reprogramar a produção, plantando em menos áreas da melhor forma possível sem esquecer da qualidade do processo produtivo.

Fonte: Unidade de Competitividade – Sebrae NA