

Nesta primeira parte (de duas) da pesquisa, coube aos nossos espíões colocar a mão na massa para estudar o comportamento do consumidor no momento da compra. No total, foram 1.395 compradores observados e o resultado é uma gama de aspectos importantes para analisar

# Pão

## PRIMEIRA FORNADA - OBSERVAÇÃO DOS CONSUMIDORES

**M**ais uma vez, nossos incansáveis espíões foram ao ponto-de-venda para detectar os principais hábitos de consumo e tendências de mercado. Desta vez, a seção escolhida foi a padaria, área de notável importância nas lojas de supermercados de todo o Brasil e que serve no auto-serviço como ferramenta para fidelizar o consumidor.

Durante três semanas, nossos bravos observadores se revezaram em três turnos, desde a abertura até o fechamento de cada uma das três lojas pesquisadas, para descobrir informações inéditas para melhorar o desempenho do seu negócio.

A partir de agora, você vai conferir números e análises quentinhos, saindo do forno, diretamente para a sua empresa.

### QUANDO COMPRA

O primeiro ponto que vale menção é a observação de que os produtos da padaria estão presentes no consumo

diário e em diferentes ocasiões e horários. O consumidor pode, por exemplo, comprar pãozinho francês e um pote de requeijão pela manhã, para o café matutino, como pode, depois do trabalho, levar tudo de que precisa para fazer um lanche, com direito a frios, pães especiais e sucos naturais entre o período da tarde e da noite, após um cansativo dia de trabalho.

Resultado disso: a pesquisa aponta certo equilíbrio entre os horários de consumo. O período da tarde é o que concentra maior venda, com 43%,

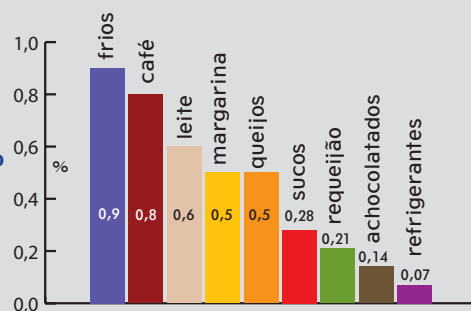
contra 34% à noite e surpreendentemente apenas 23% pela manhã.

### O QUE COMPRA

No momento da compra, a maioria dos consumidores (37%) leva para a casa tanto pães industrializados quanto os pães fabricados pelo próprio supermercado. Para ambos, itens mais tradicionais (na maioria das vezes mais baratos também) têm maior volume de venda. Reflexo disso, tanto o pão francês quanto o pão de forma continuam campeões incontestáveis no momento

### VEJA OS MELHORES ACOMPANHAMENTOS

A pesquisa realizada por Giro News aponta também os produtos mais adquiridos para o acompanhamento de pães, frios e todos os outros itens que compõem o mix da padaria. Vale a pena conferir o gráfico abaixo e fazer uma boa aproximação desses produtos lançando mão da criatividade e inteligência no momento da exposição no ponto-de-venda.





**FREGUESIA EXIGENTE**

A freguesia costuma mesmo ser exigente nessa área do supermercado, tanto que 19% dos consumidores procuraram alguma informação a respeito dos produtos junto aos funcionários da loja. Acompanhe abaixo a lista de exigências dos consumidores:

- 5,4% queriam **pão quentinho**
- 4,6% queriam saber a **localização** de algum produto
- 4,3% queriam saber **quando** o produto foi preparado
- 4,2% queriam saber o **preço**

**OS DEZ MAIS**

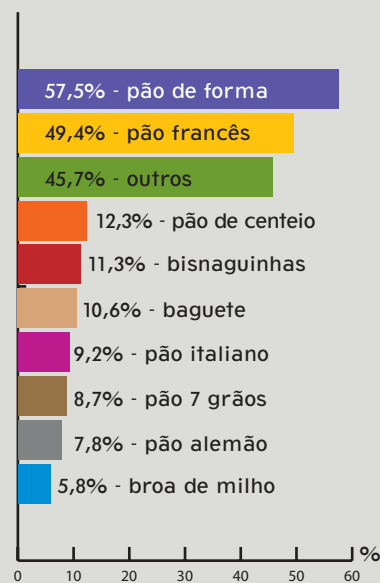
Confira abaixo a lista dos dez pãezinhos mais consumidos nas padarias de supermercados. É importante dizer que os números relacionados aos gráficos abaixo dizem respeito ao percentual de consumidores X tipos de pães. Sendo assim, 45,7% dos consumidores optam por experimentar um novo tipo de pão, além dos tradicionais. Nesse sentido, vale a pena vender pães especiais e oferecer novidades como sírio, integral, ciabata, preto, croissant, folhados, de aveia, entre outros. Essa é a oportunidade de vender itens especiais e de maior valor agregado e de aumentar a margem de sua padaria.

**LOJAS PESQUISADAS**

**Emporium São Paulo**  
Avenida Jurema, 271 - Moema  
Tel.: (11) 5054-8000

**Loja de vizinhança padrão**  
Mooca  
(A empresa autorizou a pesquisa, porém não permitiu a divulgação de sua marca)

**Sonda Supermercados**  
Av. Francisco Matarazzo, 892  
Tel.: (11) 2145-6200



de decidir a compra. Ainda assim, a boa surpresa nessa análise do mix adquirido é o aumento da variedade de pães comprados. Embora os tradicionais tenham maior saída, existem outros pães com vendas bem relevantes. Impulsionado pelo fator saudabilidade, tendência mundial, por exemplo, o pão de centeio é o terceiro mais consumido, já que 12,3% dos consumidores levam o produto para sua casa, número que só fica

atrás quando o assunto é pão francês (57,5%) e do pão de forma (49,9%).

**COMO COMPRA**

Além do valor dos produtos, o aspecto visual também é um fator de extrema importância na padaria e talvez isso explique a incidência de tantas experimentações variadas de tipos de pães. Tanto é verdade que 52% dos consumidores olham toda a pa-

daria antes de escolher o produto.

Para estimular a compra por impulso, é importante fazer uma boa vitrine, com exposições chamativas e produtos frescos e bem acabados, para deixar seu consumidor babando. Além disso, a preocupação com a qualidade é outra questão que deve ser avaliada. A pesquisa aponta que 53% dos consumidores costumam ler a etiqueta antes de efetuar a compra. **G**