


PREPARO E COMÉRCIO DE ALIMENTOS PARA CONSUMO DOMICILIAR NA BAHIA

MAIO | 2017

FOTOGRAFIA BAIANA



9.421
EMPRESAS
ATIVAS

2015

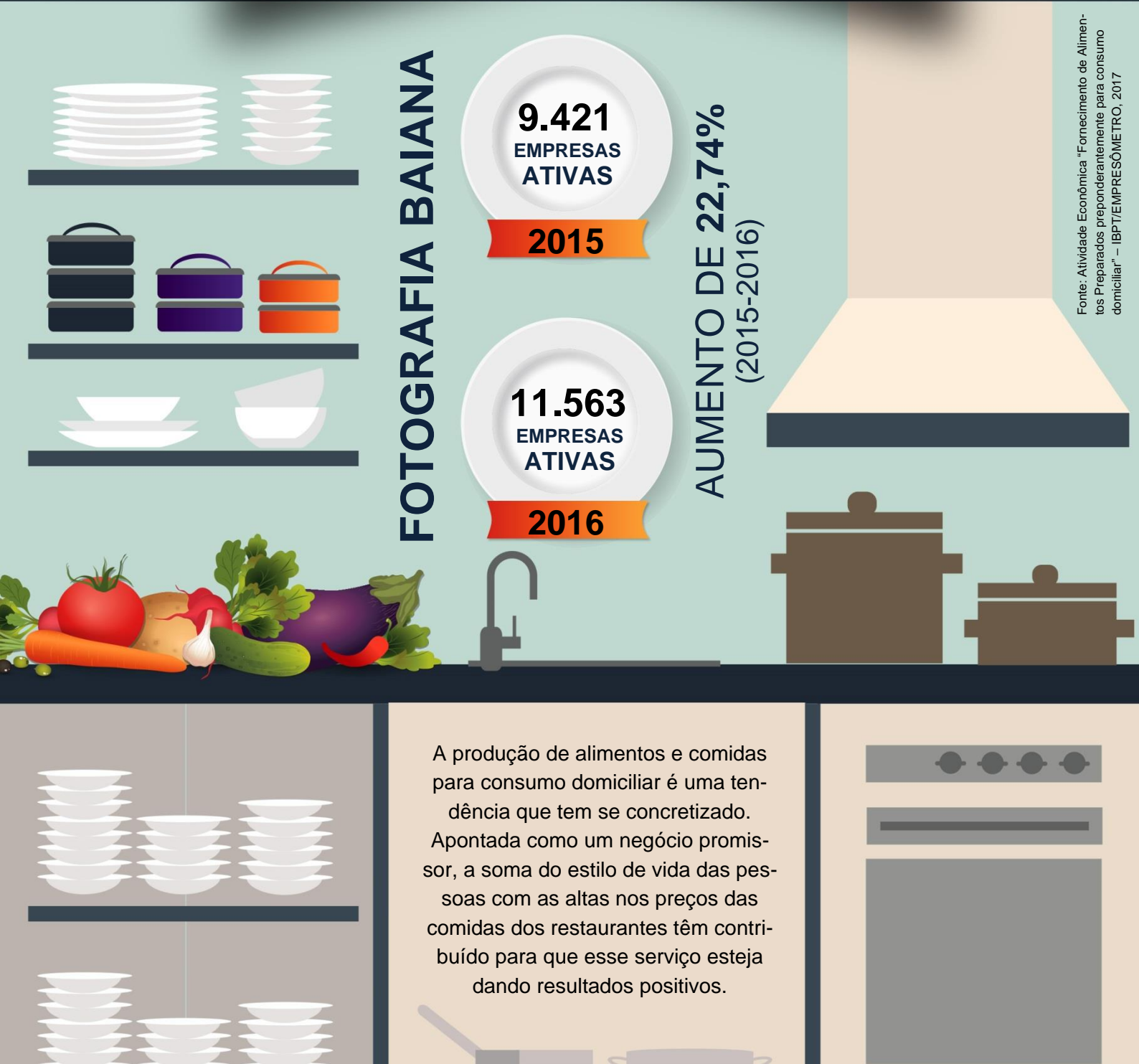


11.563
EMPRESAS
ATIVAS

2016

AUMENTO DE 22,74%
(2015-2016)

Fonte: Atividade Econômica "Fornecimento de Alimentos Preparados predominantemente para consumo domiciliar" - IBPT/EMPRESÔMETRO, 2017



A produção de alimentos e comidas para consumo domiciliar é uma tendência que tem se concretizado. Apontada como um negócio promissor, a soma do estilo de vida das pessoas com as altas nos preços das comidas dos restaurantes têm contribuído para que esse serviço esteja dando resultados positivos.

PONTOS FORTES

- Alta rentabilidade;
- Retorno sobre o investimento rápido;
- Fidelidade dos clientes;
- Investimento baixo para iniciar o negócio.

PONTOS FRACOS

- Falta de mão de obra qualificada;
- O aumento dos custos é repassado para o cliente gerando, muitas vezes, preços menos competitivos;
- O repasse de custos ao cliente, em virtude do aumento dos insumos, não ocorre de forma eficiente.

OPORTUNIDADES

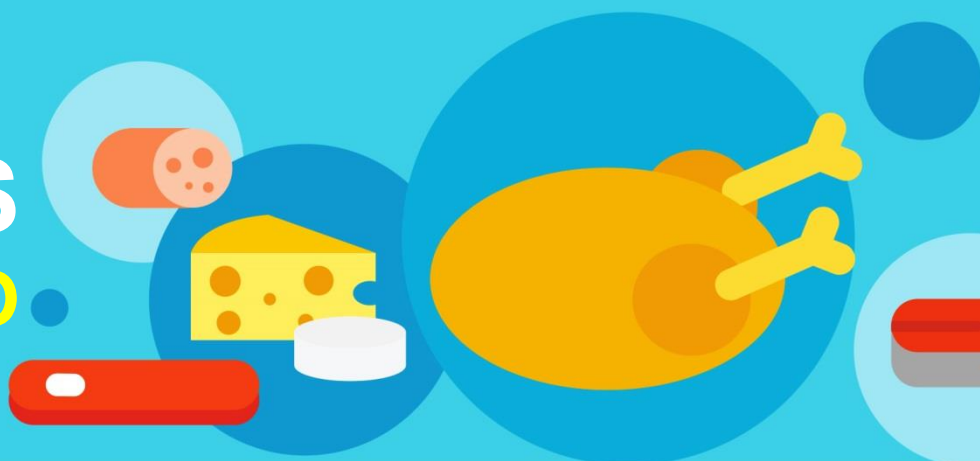
- Mudança no comportamento de consumo, gerando uma preferência por esse tipo de alimentação;
- Tendência por pratos customizados;
- Demanda constante por compra.

AMEAÇAS

- Concorrentes melhor equipados;
- Aumento dos preços dos alimentos;
- Impostos altos que incidem no setor;
- Falta de incentivos governamentais.



PRINCIPAIS GARGALOS DO SEGMENTO



- A manutenção da instabilidade econômica, que pode gerar duas grandes consequências para o segmento: aumento dos preços da matéria-prima e diminuição do número de clientes que, com intuito de economizar, migram para soluções menos dispendiosas, como preparar sua própria alimentação;
- O elevado número de concorrência informal é uma realidade para o segmento;
- Baixa utilização da tecnologia, tanto nos processos de produção, como comunicação com seus potenciais clientes e vendas;
- O efeito da sazonalidade gerado pelos períodos de recessos e/ou férias coletivas em alguns segmentos de clientes. Por exemplo, o fornecimento de marmitas para a construção civil ou para o setor público.



ALGUMAS TENDÊNCIAS

- Comunicação direta com os clientes por meio de redes sociais e aplicativos móvel, de maneira personalizada.
- Aquisição de equipamentos mais modernos, como termômetros inteligentes, fritadeiras a vapor, menu digital, dentre outros.
- As empresas devem oferecer informações nas embalagens dos produtos, além do que é exigido pelo Código de Defesa do Consumidor.
- O mercado de refeições congeladas já está bastante consolidado, mas o consumo consciente tem impulsionado o consumo de alimentos saudáveis congelados.



AÇÕES RECOMENDADAS

INOVAÇÃO



Aprimorar os processos e buscar formas mais produtivas e eficientes do que as utilizadas.

DIVERSIFICAÇÃO



Buscar oferecer produtos substitutos, que possibilitem aos clientes trocar alguns ingredientes, a fim de manter o seu gasto médio com a refeição ou com o pedido.

PARCERIAS



Buscar parcerias com fornecedores e com instituições que podem indicar os serviços da empresa. Parcerias e associações com outras empresas do segmento também podem ser muito vantajosas para obter descontos junto aos fornecedores e para realizar promoções.

CLIENTES



Estar atento às novas oportunidades e mudanças no perfil de consumo das pessoas. Novos modelos de negócios e canais de comercialização surgiram nos últimos anos: *food truck*, festivais gastronômicos, promoção em aplicativos e rede sociais, menus executivos, dentre outros.

HIGIENE



Preocupar-se com o manuseio dos alimentos e garantir a organização e a limpeza da cozinha evitam riscos de fiscalização.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de Inteligência Competitiva

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor de Atendimento: Franklin Santana Santos
Gerente: José Nilo Meira
Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges
Empresa Pesquisadora: Knowtec Ltda
Designer Gráfico: Suzana Salgado
Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**
2bic@ba.sebrae.com.br