



PECÃ

Nutritiva e Saborosa, é tudo!

Plano de Marketing

Foco no conceito dos 5 “P” de Marketing

Produto

Preço

Praça

Promoção

Posicionamento

PRODUTO

A noz pecã ou apenas Pecã precisa ter uma referência/padrão de qualidade

PARA ISSO, DEVEMOS:

- 1 – Criar um meio de classificar Pecãs de boa qualidade daquelas de qualidade inferior, de modo a aumentar a confiabilidade dos consumidores e lojistas frente aos produtos substitutos como a castanha do Pará, a noz chilena, amêndoa, castanha de caju, entre outras;
- 2 – Definir padrões referência sobre armazenamento, prazos de validade, aparência ideal, tipos de embalagens apropriadas ou possíveis, recomendações de manuseio, etc;
- 3 – Outros itens de interesse que fortaleçam o produto Pecã;

PREÇO

O preço do Kg da Pecã, muito se assemelha aos demais produtos dessa categoria de alimentos.

No entanto, a única variedade que chega ao mercado com preço inferior às demais é a importada noz Chilena, **motivo esse que devemos investigar para equilibrar a competição**, uma vez que possui impostos diferenciados.

Com relação à oscilação dos preços observados ao longo dos anos, acreditamos que muito se deve à pouca oferta por conta de menor produção ou por falta de estoques reguladores que viabilizem uma oferta perene ao longo do ano, com qualidade, conforme a demanda.

PRAÇA/LOCALIZAÇÃO DE VENDA

Os potenciais locais de venda são muito variados e de amplo espectro. No entanto, dividiria em dois grandes grupos

Mercado Interno e Exportação

MERCADO INTERNO

IN NATURA(Com Casca) – Nas feiras de orgânicos de todos os estados, com baixa aceitação;

DESCASCADAS :

- Em embalagens maiores para os distribuidores e fabricantes de produtos onde a Pecã é parte da Matéria Prima;
- Em embalagens menores, para os consumidores finais nas lojas de produtos naturais e mercados em geral;

EXPORTAÇÃO = Identificar Países, canais e políticas de acesso já existentes e, Acordos Comerciais;

PROMOÇÃO / DIVULGAÇÃO

O consumo de Pecã não apenas é pouco difundido como é um alimento desconhecido do grande público consumidor. E o fator não é preço, como já mencionado, mas a falta de divulgação de suas características nutricionais superiores, possui sabor delicioso, aumenta o requinte / sofisticação dos pratos e possui grande versatilidade de uso / aplicação em pratos doces e salgados.

MEIOS DE DIVULGAÇÃO:

- Sugestão de textos bem elaborados e de fácil assimilação pelo leitor, contendo dados científicos, características, formas de consumo, etc;
- Divulgação desses textos para canais de divulgação, jornais, revistas e bloggers influentes de alimentação, culinária, saúde, fitness, boa forma, produtos naturais e nutritivos, e afins;
- Divulgação de receitas e uso por chefes de cozinha, para incluírem em seus cardápios a Pecan como meio de aumentar o sabor e valor nutricional desses pratos, assim como o requinte;
- Outros meios de divulgação, de menor custo, a serem pensados, de modo a fazer da Pecan, um item permanente na casa das pessoas;
- Outros meios como programas de TV, radio, YOUTUBE, Etc.

POSICIONAMENTO

QUEM SÃO NOSSOS CONSUMIDORES, PARA QUEM PRODUZIMOS PECAN?

- Pessoas saudáveis que valorizam alimentação nutritiva e saborosa;
- Chefes e cozinheiros que gostam de dar mais sabor e elementos nutritivos aos seus pratos;
- Atletas e pessoas que valorizam a saúde;
- Pessoas obesas e aquelas que buscam a manutenção de seu peso corporal porque gera saciedade;
- Consumidores que preferem escolhas saudáveis.
- Outros consumidores que buscam incorporar saúde em seu dia a dia.

Elaboração:

- Eduardo Klumb; emklumb@hotmail.com
- Eduardo Ruedell

Câmara Setorial da Noz-Pecã

Comitê de Marketing e Promoção da Noz Pecã

- Eduardo Klumb
- Edson Ortiz
- Jorge Porto
- SEAPI
- Contato: pro-peca@seapi.rs.gov.br