

ESTRATÉGIA

Venda direta

Em uma nota oficial, a Danone anunciou que pretende implementar a venda direta de iogurtes no Nordeste. Sua intenção é colocar o novo modelo efetivamente em prática em até três anos apenas nessa região. Batizado de kiteiras, o programa visa reforçar o tradicional modelo de negócios das vendas porta a porta, e estará voltado, principalmente, para o desenvolvimento do empreendedorismo de mulheres com baixa renda de Salvador/BA. Testado desde 2011, o modelo aumentou o volume de vendas e alcançou a marca de 40 toneladas comercializadas. A estratégia poderá ser expandida para outras cidades da região. "Desde o primeiro ano do projeto, o tíquete médio – o valor médio das vendas – das kiteiras aumentou 35%. O volume de vendas também aumentou", comunicou a empresa.