

Título: Josapar lança primeiro e-commerce de arroz do Brasil
Veículo: DataMark - Market Intelligence
Cidade: São Paulo

Página: Web
Cm2: 1078.77

Mídia: Web
Data: 23/07/2018
Jornalista: Redação



home Cadastre seu E-mail



Buscar

HOME NOTÍCIAS ACERVO

Você está em: Home | Notícias | Ano 2018 | Julho | **Josapar** Lança Primeiro E-Commerce De Arroz Do Brasil

segunda-feira, 23 de julho, 2018

Josapar lança primeiro e-commerce de arroz do Brasil

Entra no ar esta semana o primeiro canal de e-commerce de arroz do Brasil, o portal Direto da Josapar – www.direto.dajosapar.com.br. O nome do site já diz tudo: trata-se de uma loja virtual destinada a vendas diretas de todas as linhas do portfólio da fabricante, o que inclui alguns dos produtos mais consumidos e admirados do país, como o arroz Tio João, o feijão Meu Biju, o azeite Nova Oliva e toda a linha SupraSoy de alimentos em pó à base de proteína isolada de soja, entre outras marcas. A Josapar desenvolveu este canal para atender a um importante mercado formado por restaurantes, bares, lanchonetes, pequenos e médios varejistas, empórios, hortifrúts, padarias, lojas de produtos naturais e orgânicos, farmácias e lojas de conveniência, com uma proposta de venda direta desenhada para suprir as demandas mais específicas de estabelecimentos com estes perfis. Com uma proposta inédita na indústria de arroz, a Josapar quer oferecer a este segmento de clientes de menor porte uma solução completa e realmente vantajosa, que tem dois importantes diferenciais competitivos: o baixo valor de pedido mínimo para compras no portal fixado em R\$ 350,00 e o serviço diferenciado de entrega. Lançado inicialmente para atender todo o estado de São Paulo, o site oferece como prazo máximo de entrega quatro dias para a capital e região metropolitana, e cinco dias para o interior. Todas essas vantagens oferecidas aos estabelecimentos de pequeno e médio porte não existiam até o lançamento do Direto da Josapar. "Trata-se de uma verdadeira solução de vendas diretas, completa, competitiva e inovadora". Com certeza facilitaremos e muito a vida dos proprietários destes estabelecimentos, que sempre sonharam em comprar direto da indústria, afirma Luciano Targa Ferreira, diretor adjunto de vendas da Josapar. O executivo destaca que, para lançar o portal, cada detalhe deste mercado foi levado em consideração. "A ideia era chegar a uma opção de venda totalmente adequada ao porte do cliente", comenta. É o caso da logística. "Em um restaurante, por exemplo, arroz é essencial. Porém, é um item pesado e, sua logística, complexa. Hoje, o dono do restaurante usa muitas vezes o próprio carro para buscar o arroz em um atacadista. O que gera, além de perda de tempo, desgaste do veículo com o peso da carga", explica. Com a compra online, o empresário deixa de ter essa preocupação. "Ele não precisa mais pensar em arroz, isso fica a cargo da Josapar", completa. Neste sentido, a empresa acredita que o pedido mínimo fixado em R\$ 350,00 fará toda a diferença para que este cliente migre definitivamente sua compra de produtos da Josapar através do site. "É um valor relativamente baixo para um varejista, dono de restaurante, ou padaria, que com isso pode programar o seu estoque sem a preocupação de ter de ir buscar o produto", ressalta o diretor Comercial da Josapar. Fecha o tripé de vantagens do Direto da Josapar o prazo de entrega. "É um tempo relativamente curto, tanto para a capital quanto para o interior. Este fator somado à comodidade da compra online e ao fim da preocupação com o transporte, além de um valor de pedido mínimo que cabe no orçamento, faz do e-commerce da Josapar uma verdadeira solução de compra", finaliza. Mais vantagens Os clientes que optarem pela compra online terão, ainda, outros benefícios. O canal Direto da Josapar oferece condições especiais para a compra de combos. Ou seja, adquirindo itens de mais de uma linha, o site oferece descontos atraentes. Outra facilidade é que a partir do segundo pedido é possível pagar com boleto faturado com 21 dias de prazo. Somente no primeiro pedido é solicitado o pagamento antecipado online ou cartão de crédito.

Outras notícias

(23/07/2018)

Barros Pimentel reforça atuação em anticorrupção e amplia quadro de sócios

(23/07/2018)

BNB dá salto em financiamento para infraestrutura no Nordeste

(23/07/2018)

Terceira geração tenta dar 'banho de marketing' na Letti

(23/07/2018)

Holding de franquias SMZTO faz aporte na escola de idiomas United

(23/07/2018)

Setor brasileiro de cosméticos em lenta recuperação retoma posições