

Título: Dona da marca Tio João lança e-commerce para pequenos varejistas
Veículo: Mercado & Consumo
Cidade: Nacional

Mídia: Web
Data: 23/07/2018
Jornalista: Imprensa Mercado & Consumo

segunda-feira, 23 Jul 2018 SOBRE NOTÍCIAS ARTIGOS EVENTOS PROGRAMA MERCADO & CONSUMO NA RECORD NEWS

f in @

MERCADO&CONSUMO

NA TV VAREJO DIGITAL PESSOAS SHOPPING CENTER FOOD SERVICE FRANQUIAS STARTUP COLUNISTAS

Home > E-commerce > Dona da marca Tio João lança e-commerce para pequenos varejistas

E-commerce Notícias

Dona da marca Tio João lança e-commerce para pequenos varejistas

Por Imprensa Mercado & Consumo - 23 de julho de 2018

226 0



A **Josapar**, empresa detentora da marca Tio João está lançando o e-commerce Direto da **Josapar**. Trata-se de uma loja virtual destinada às vendas diretas de todas as linhas do portfólio da fabricante, como o arroz Tio João, o feijão Meu Bijú, 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 o 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.

A companhia quer oferecer a este segmento de clientes de menor porte uma solução completa, focando no 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.

"Trata-se de uma solução de vendas diretas, completa e competitiva", disse Luciano Targa Ferreira, diretor adjunto de vendas da **Josapar**. O objetivo é facilitar a realização de compras de abastecimento dos pequenos estabelecimentos, que poderão comprar direto da indústria.

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", explicou. 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**", completou.

Neste sentido, a empresa acredita que o pedido mínimo fixado em R\$ 350,00 será um atrativo para que este cliente migre sua compra para o 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 que ir buscar o produto", ressaltou o diretor adjunto de vendas.


















O canal Direto da **Josapar** oferece a compra de combos, nos quais, ao adquirir itens de mais de uma linha, o site oferece descontos. 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.

*Imagem reprodução

NOTÍCIAS

-  Lições que ficam da Copa
Marcos Gouvêa de Souza
23 de julho de 2018
-  iFood lança terminal próprio de pagamentos para reduzir custos
Imprensa Mercado & Consumo
23 de julho de 2018
-  Marca americana de dermocosméticos é lançada no Brasil
Imprensa Mercado & Consumo
23 de julho de 2018

COLUNISTAS

-  Alexandre Machado
12 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.gseconsult.com.br>
-  Alexandre van Beck
19 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<https://www.gseconsult.com.br>
-  Beatriz Cugler
3 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.gsecomm.com.br>
-  Benjamin Peres
1 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.gsfiredman.com.br/>
-  Caio Camargo
15 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<https://www.gmpgouveaadesouza.com.br>
-  Caroline Bittencourt
5 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.grupobittencourt.com.br>
-  Célio Martinez
5 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.grupogouveaadesouza.com.br>
-  Claudia Bittencourt
9 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<https://www.bittencourconsultoria.com.br/>
-  Eduardo Yamashita
15 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.gseinteligencia.com.br>
-  Fabiana Mendes
19 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.gsfiredman.com.br>
-  Fernando Lucena
14 POSTS 0 COMENTÁRIOS
-  Gabriela Costa
2 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.gsfiredman.com.br>
-  Janaina Camargo
1 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.osuiv.com.br>
-  Jean Rebetez
13 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<https://www.gseconsult.com.br>
-  Luiz Alberto Marinho
12 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://gsmails.com.br/>
-  Lyana Bittencourt
7 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<https://www.bittencourconsultoria.com.br/>
-  Marcela Pagano
1 POSTS 0 COMENTÁRIOS
<http://www.ribeirocomunidade.com.br>