

**Título:** Josapar lança primeiro e-commerce de arroz do Brasil

**Veículo:** Promoview

**Cidade:** Curitiba

**Página:** Web

**Cm2:** 953.2

**Mídia:** Web

**Data:** 23/07/2018

**Jornalista:** Redação

## Josapar lança primeiro e-commerce de arroz do Brasil

23/07/2018



Entra no ar esta semana o primeiro canal de e-commerce de arroz do Brasil, o portal **Direto da Josapar**.



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, hortifrutos, 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. 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 Ferreira.



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** por meio 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 on-line 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 on-line 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 on-line ou cartão de crédito.