

nutrenews

Publicação da Nutreco Brasil Nutrição Animal LTDA

Edição n.02 – Fevereiro 2014



NESTA EDIÇÃO:

A gestão da revenda com enfoque de Trade Marketing

Sprayfo Vermelho: base sólida para a criação econômica

Parceiros PAVO conquistam importantes prêmios em 2013



EDITORIAL:



EM 2014, VISAMOS CONTRIBUIR AINDA MAIS PARA O DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE BRASILEIRO

Mesmo com as adversidades impostas pelo clima, boa parte da economia do nordeste brasileiro está ligada diretamente à atividade agropecuária. Deste modo, para um bom desenvolvimento da economia é indispensável que o clima contribua oferecendo condicionantes de produção, ou seja, o sucesso ou fracasso da produção agropecuária no nordeste depende diretamente das condições climáticas, em especial a chuva, a qual promove a prosperidade da atividade na região.

Cientes desta dificuldade climática, acreditamos que o ingresso em um processo de mecanização e modernização nutricional efetiva no campo contribuirá na melhoria dos resultados dos pequenos e grandes produtores. Além disso, vale citar a importância da parceria com as lojas agropecuárias, pois estas possuem um papel de grande relevância na disseminação e acesso às novas tecnologias de nutrição aos produtores.

Diante deste contexto, a Nutreco Brasil conta com estruturas modernas de fabricação e está comprometida em oferecer ainda mais produtos e serviços de excelente qualidade em 2014, a fim de alavancar os resultados de produtores e revendas parceiras, contribuindo assim efetivamente para o desenvolvimento do nordeste brasileiro.

Desejo a todos um próspero 2014!

Rogério Chaves

Gerente Comercial Revendas – Nordeste

Nutreco Brasil Nutrição Animal LTDA.

Av. Braz Oláia Acosta, 727
Conj. 601
CEP 14026-040
Ribeirão Preto
São Paulo, Brasil
Telefone: +55 (16) 3620 4141
danielle.silva@nutreco.com
www.fri-ribe.com.br
www.nutreco.com

Gerente Geral Revendas: Márcio Paiva

Gerentes Comerciais Revendas:
Sidney Ferracin (Sudeste),
Célia Barros (Centro-Oeste)
Rogério Chaves (Nordeste)

Colaboração: Celso Lorenzo (Gerente de Produtos), Maria Alice Morgulis (Marketing Sprayfo)

Edição: Danielle dos Santos Silva
Edição de arte: PRAGMA
Fotos: Arquivo Nutreco Brasil

A gestão da revenda com enfoque de Trade Marketing

As revendas agropecuárias têm se aproximado cada vez mais do modelo de negócios de “supermercado”, com potencial para comercializar inúmeras categorias de produtos e serviços para diferentes perfis de clientes. Diante desta tendência, muitos dos produtos/serviços comercializados pelo varejo agropecuário podem ter sua venda alavancada se as revendas empregarem melhores práticas, conceitos e ferramentas de um conceito e prática conhecido como “Trade Marketing”.

O Trade Marketing envolve a integração entre fornecedores, revendas e clientes, interligando e integrando as ações de merchandising e exposição de produtos, processos comerciais, ações de marketing e ações de comunicação para melhor atender os clientes finais da revenda. Além disso, permite alinhar os interesses conflitantes e comuns entre todos esses agentes. Em outras palavras, as revendas precisam integrar e planejar suas ações de trade marketing com seus principais parceiros fornecedores para garantir melhor acesso aos clientes e melhorar vendas, mix e margem do negócio, focando a gestão da loja com base em 4 pilares, conforme ilustrado na figura 1.



- **SORTIMENTO:** desenvolver e disponibilizar produtos e marcas corretas para o público alvo, explorando mais espaço para aqueles com maior potencial de vendas, giro e margem.
- **PREÇO:** alinhar os preços dos produtos de acordo com o posicionamento estratégico da loja. Os preços devem estar bem comunicados e fáceis de entender e visualizar pelos clientes.
- **VISIBILIDADE:** aplicar efetivamente as ferramentas de marketing no ponto de venda e merchandising, como exposição de produtos, layout da loja, uso de materiais de ponto de venda, etc.
- **PROMOÇÃO:** desenvolver promoções para atrair clientes e gerar novas vendas, como campanhas promocionais por volume, mix, preços isca, “leve X ganhe Y”, entre outros. Agregar campanhas com parceiros e aproveitar sinergias com ações de marketing dos fornecedores pode ser uma importante forma de melhorar as vendas.

Uma promoção com produtos mal expostos, preços fora de base e falta de itens não vai funcionar. Desenvolva estes pilares na sua empresa sempre se orientando da esquerda para direita na figura acima. Outro aspecto importante é a constante troca de informações entre os fornecedores e as revendas, possibilitando compreender melhor o perfil do cliente e, mais do que isso, trabalhando em conjunto a partir destas informações no sentido de ajustar os pilares de Trade Marketing para a situação de cada revenda.

Comece a desenvolver melhores ações de Trade Marketing na sua revenda e você verá suas vendas e margens crescerem. Bom trabalho!

www.agrodistribuidor.com.br

Matheus Alberto Cõnsoli, Ph.D
e Leandro Angotti Guissoni, Ph.D

Sprayfo Vermelho: base sólida para a criação econômica

A Nutreco trouxe para as revendas agropecuárias brasileiras mais um produto de excelência nutricional para a pecuária leiteira: o SPRAYFO VERMELHO. Comercializado em embalagens de 10 kg, o Sprayfo Vermelho é um sucedâneo do leite (leite em pó) para bezerros, produzido na Holanda com matérias-primas de ótima qualidade (todas certificadas para consumo humano). Além de conter proteína do leite suplementada com proteínas vegetais de alto valor biológico, o Sprayfo Vermelho possui quantidade apropriada de vitaminas e minerais, assegurando uma nutrição completa e adequada às necessidades específicas dos bezerros.

Dentre outros benefícios, o uso de Sprayfo Vermelho estimula

o consumo precoce de concentrado devido a sua rápida digestão, acelerando o desenvolvimento ruminal dos bezerros, além de evitar a transmissão de possíveis doenças do leite *in natura*.

Os produtos da linha Sprayfo se diferenciam pela excelente fonte de proteína e energia disponível, garantindo uma criação eficiente e rentável. Secado pelo sistema Spray Dry, as partículas de gordura do Sprayfo são menores (< 2 µm) e melhores homogeneizadas do que as de qualquer outro substituto lácteo do mercado, sendo altamente digestível e facilmente solúvel. Cada partícula de gordura está permanentemente revestida por proteína e lactose.

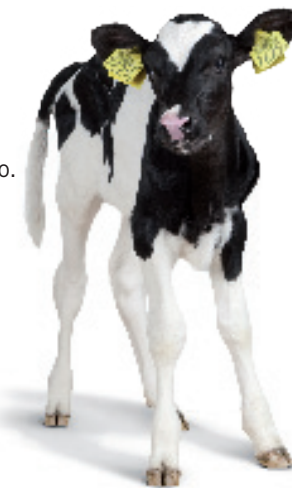


PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DO SPRAYFO VERMELHO

- Alto teor de componentes lácteos, melhorando a digestão e absorção do produto.
- Excelente solubilidade, facilitando o preparo do sucedâneo.
- Ótima palatabilidade, favorecendo o consumo adequado.
- Elevada digestibilidade, maximizando o aproveitamento dos nutrientes.
- Ligeiramente acidificado, limitando o crescimento de bactérias.

Tenha um produto diferenciado em sua loja!

Procure o vendedor de sua região para mais informações.



Parceiros PAVO conquistam importantes prêmios em 2013

Espalhados por todo Brasil, os cavaleiros que consolidaram sua parceria com o Programa de Nutrição PAVO alcançaram resultados surpreendentes e conquistaram importantes prêmios em diferentes categorias de competição em 2013. É com grande estima que a Nutreco Brasil agradece e parabeniza a todos os seus parceiros que confiaram seus cavalos aos nossos cuidados. Veja abaixo os resultados de algumas destas parcerias vencedoras:

Premiados PAVO



• SUDESTE

Mario Francisco Cia Junior: campeão da 2ª Etapa do Oi Brasil Horse Show Tour; terceiro lugar da 3ª Etapa do Oi Brasil Horse Show Tour; campeão da primeira prova forte do Concurso de Salto Internacional Indoor; quinto lugar do Grande Prêmio do Indoor.

Guilherme Lapenda Itri: Fiance Tw, vice-campeão do Torneio de Verão 2013 – CN 4 anos; Wind TW, campeão da Copa São Paulo 2013 – Cavalos Novos 8 anos – 1,35cm; 7º lugar na Paulista de Seniors 2013 – 1,45cm.

Gilson Borges dos Reis: campeão da 3ª Etapa da Copa Amigos do Tambor; campeão do 36º Campeonato Nacional da Raça Quarto de Milha 2013.

Paulo Koury Neto: campeão mundial de rédeas; 24 títulos brasileiros em provas de cronômetro; 8 vezes campeão brasileiro de rédeas; tricampeão do Derby ANCR Aberta; bicampeão do Potro Do Futuro ABQM; tricampeão da Copa dos Criadores.

Courtney Duncan: recordista mundial de Três Tambores.

Rafael Paoliello: 7º lugar no Mundial AQHA World Show no laço pé e campeão do Intermediário; laçador mais pontuado do ABQM Awards (4º ano consecutivo mais pontuado no laço pé e 6º ano no laço cabeça).

Rodrigo Paoliello: 2º mais pontuado do ano no laço cabeça e no laço pé.

Rodrigo Calderan Campolim de Almeida: campeão do 34º Potro do Futuro ABQM no laço cabeça livre.

• CENTRO-OESTE

Wellington Jesus Teixeira: reservado campeão do Rédeas de Ouro (Porto Alegre/RS); finalista do Potro do Futuro ANCR; campeão goiano do Rédeas Acor; campeão do Potro do Futuro Goiano ACOR; campeão brasileiro de Rédeas 2013.

João Sergio Jacinto Junior e Ruberpaulo Resende: campeões de laço em dupla da Copa Bavária 2013; reservados campeões de laço em dupla da Copa Goyazes 2013; campeões do Match Point da Copa Cactus 2013.

• NORDESTE

Danny Carlos: recordista cearense de Tambor e Baliza.

Wilson Alves: Vaquejada - 1º lugar em Sumé/PB; 1º lugar do Circuito Integral Mix (Mossoró/RN); 2º lugar do Porcino Park Center (Mossoró-RN); 3º lugar em Assu/RN; 7º lugar em Jaguaribe/PB; 4º lugar em Sapé/PB; 10º lugar em Itapebussu/CE; 1º lugar em Aracoiaba/CE; 5º lugar em Brejo Santo/CE.

Base sólida para criação econômica:

nutrição completa e adequada às necessidades de seus bezerros.



Desempenho superior



Crescimento saudável e econômico



Solúvel



Estável após diluído



feeding the future

São Paulo (16) 3952-9500 Goiás (62) 4014-3222 Piauí (86) 3087-2277
Minas Gerais (35) 3821-9924 Ceará (85) 3463-1678

nutreco

www.nutreco.com
www.fri-ribe.com.br