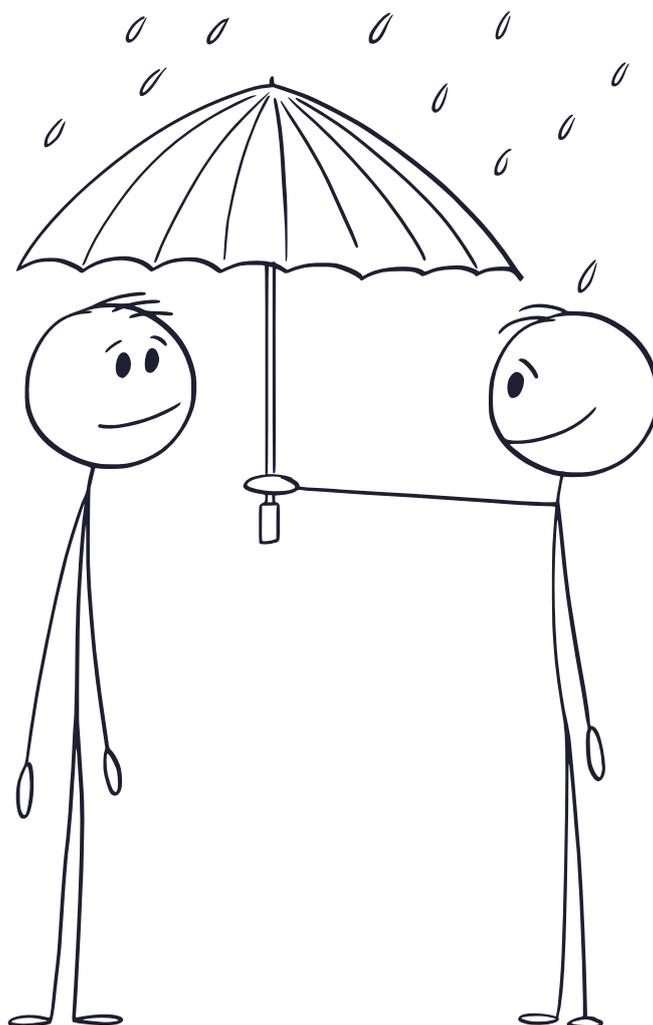


O IMPACTO DE EVENTOS CLIMÁTICOS E SOCIAIS NA DEMANDA POR MERCADORIAS ESPECÍFICAS



1. Eventos climáticos.
2. Eventos sociais.
3. Supermercados enfrentando desafios ambientais.
4. Como você pode ajudar.

OLÁ ESTAGIÁRIO!

OLÁ ESTAGIÁRIO! Seja bem-vindo a aula: O impacto de eventos climáticos e sociais na demanda por mercadorias específicas

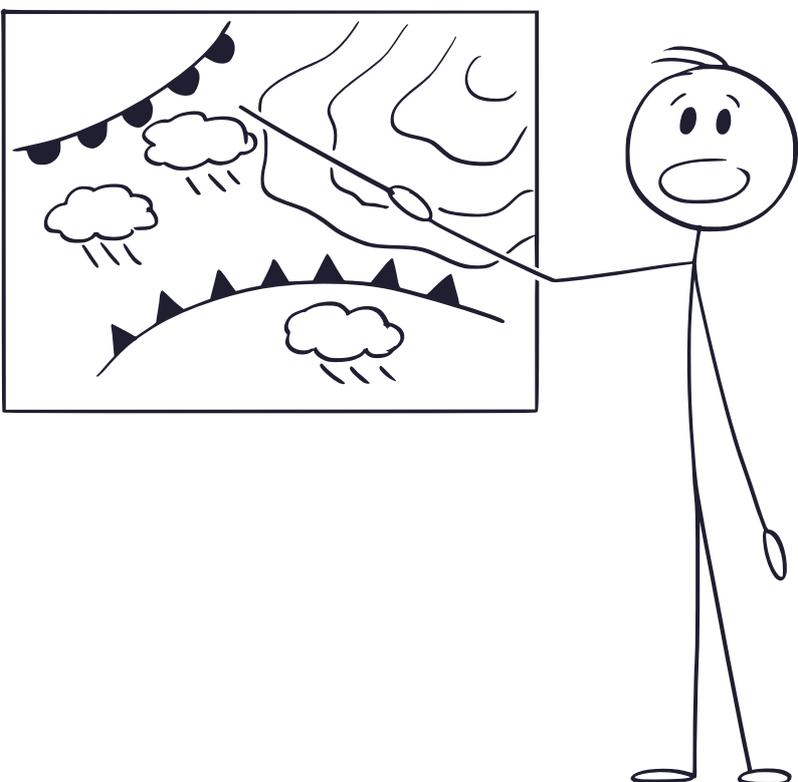
Na aula dessa semana vamos falar sobre eventos climáticos, eventos sociais, supermercados enfrentando desafios ambientais e como você pode ajudar.

VAMOS LÁ?



EVENTOS CLIMÁTICOS

Como jovens estagiários no setor de supermercados, é importante vocês compreenderem como eventos climáticos e sociais podem influenciar diretamente a demanda por mercadorias específicas nas prateleiras.



Vamos explorar essa conexão importante para podermos atender às necessidades dos clientes de maneira eficaz e responsável. Começando com os eventos climáticos.

Como vocês já devem ter visto nas aulas de ciências, eventos climáticos referem-se a alterações extremas nas condições meteorológicas que afetam o clima de uma região. Esses eventos podem incluir furacões, enchentes, secas, ondas de calor, entre outros.

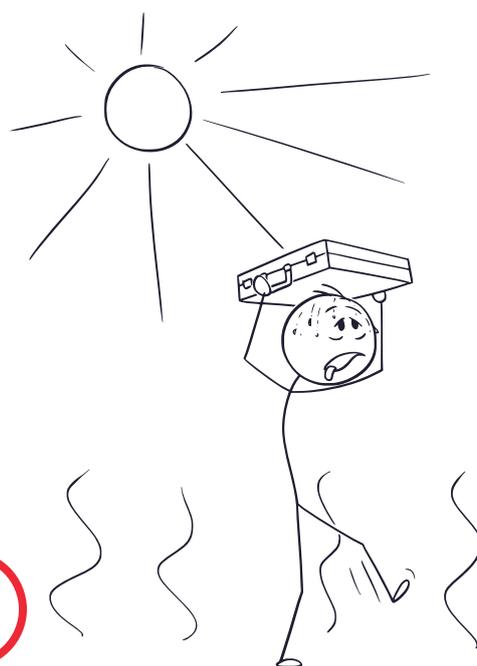
Esses fenômenos meteorológicos não apenas moldam as condições climáticas, mas também influenciam diretamente o comportamento de consumo, criando padrões que impactam as escolhas dos clientes nas prateleiras.

Veremos agora como alguns tipo de eventos climáticos podem desencadear uma demanda por mercadorias específicas.



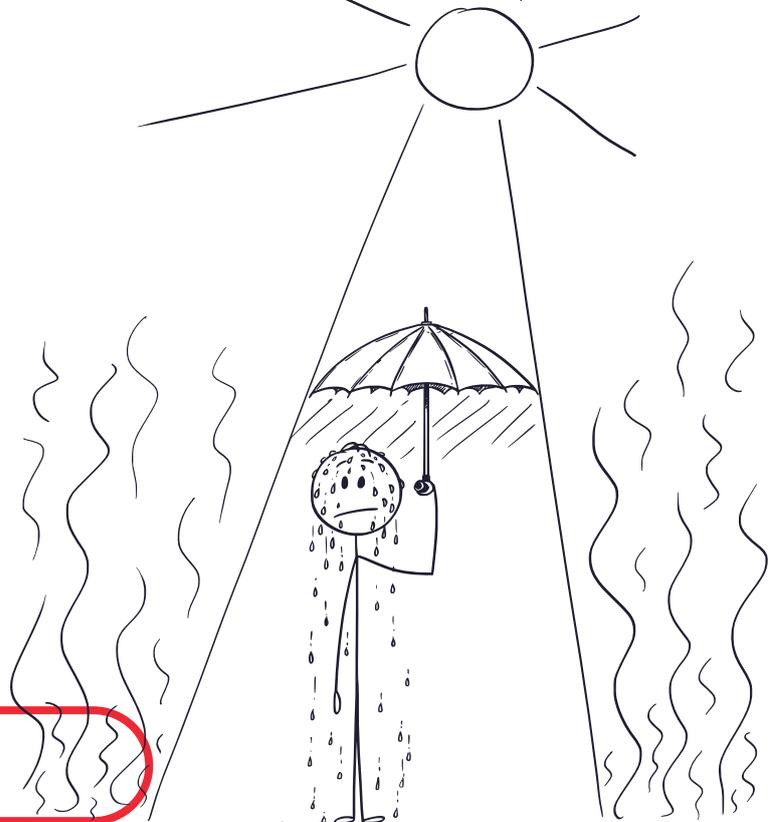
Chuvas intensas e inundações:

regiões propensas a chuvas intensas e inundações veem um aumento na demanda por produtos que auxiliem na preparação e redução dos impactos desses eventos. Desde alimentos não perecíveis e de fácil preparo, até utensílios de segurança e limpeza, como capas de chuva, guarda-chuvas resistentes, baldes e rodos.



Secas prolongadas:

em regiões afetadas por secas prolongadas, a conscientização ambiental e a busca por produtos mais sustentáveis tornam-se evidentes. Isso se reflete na procura por produtos que promovam o uso eficiente da água, como produtos de limpeza mais concentrados e sucos mais concentrados para render.

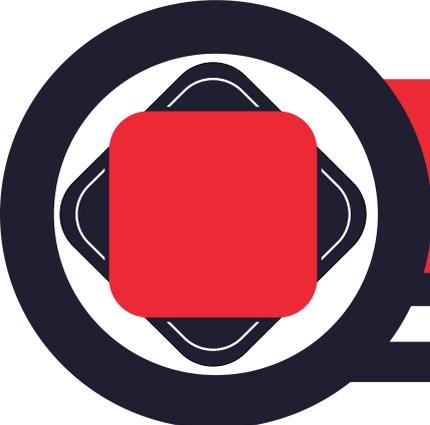


Ondas de calor:

durante períodos de calor intenso, a demanda por bebidas refrescantes, alimentos leves, protetores solares e produtos relacionados ao conforto térmico experimenta um crescimento significativo. Itens como ventiladores, refrigerantes, sorvetes e roupas leves tornam-se protagonistas nas escolhas dos consumidores, refletindo a necessidade de alívio em meio às altas temperaturas. Por outro lado, roupas de inverno e alimentos de preparo quente podem experimentar uma redução na demanda.

Ao prestarmos atenção e compreender o impacto desses eventos nas preferências dos clientes, podemos auxiliar a gestão a ajustar estrategicamente os estoques e oferecer um atendimento mais alinhado às necessidades específicas de cada situação.

Essa abordagem não apenas aumenta as oportunidades de vendas, mas também demonstra um compromisso responsável com a comunidade, fornecendo produtos relevantes durante momentos desafiadores.



SUPERMERCADOS ENFRENTANDO DESAFIOS AMBIENTAIS

Em um mundo cada vez mais consciente dos desafios ambientais, torna-se essencial que, como membros da equipe de supermercado, estejamos atentos e engajados em práticas sustentáveis.

Agora, exploraremos como os supermercados têm enfrentado os desafios ambientais recentes e como cada um de nós pode contribuir para construir um futuro mais sustentável.

Redução de resíduos e embalagens sustentáveis:

Os desafios ambientais muitas vezes estão ligados ao excesso de resíduos e à utilização inadequada de embalagens. Supermercados têm implementado estratégias para reduzir a pegada de resíduos, adotando práticas como a eliminação de sacolas plásticas, a promoção de embalagens sustentáveis e a ênfase na oferta de produtos a granel. Como estagiários, podemos apoiar essas iniciativas educando os clientes sobre as alternativas sustentáveis disponíveis e incentivando o uso responsável dos recursos.

Promoção de produtos locais e orgânicos:

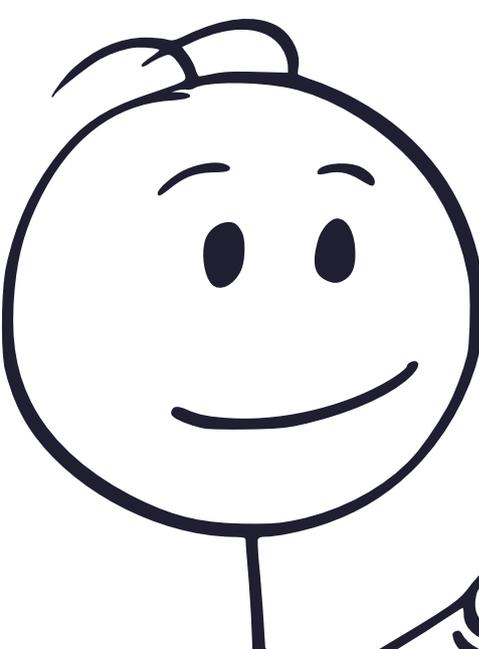
A busca por produtos locais e orgânicos tem ganhado destaque devido aos desafios ambientais associados à agricultura convencional. Supermercados têm respondido a essa demanda, estabelecendo parcerias com fornecedores locais, promovendo alimentos orgânicos e implementando seções dedicadas a produtos frescos e saudáveis. Como estagiários, podemos engajar os clientes, destacando a origem dos produtos e os benefícios ambientais e de saúde associados à escolha de alimentos locais e orgânicos.

Eficiência energética e uso responsável de recursos:

Supermercados estão investindo em tecnologias mais eficientes em termos de energia, como iluminação LED, sistemas de refrigeração sustentáveis e práticas para reduzir o desperdício de água. Como estagiários, podemos contribuir adotando comportamentos sustentáveis, como desligar luzes não utilizadas, reportar vazamentos e adotar medidas para economia de água no ambiente de trabalho.

Logística sustentável e redução de emissões:

A logística é uma área crítica para os supermercados, e a busca por métodos mais sustentáveis de transporte e entrega está em ascensão. Empresas estão investindo em frotas mais eficientes e estratégias para reduzir as emissões de carbono. Como estagiários, podemos apoiar esses esforços ao otimizar a organização de mercadorias nas prateleiras, reduzindo a necessidade de reposições frequentes e contribuindo para a eficiência logística.



Em resumo, enfrentar os desafios ambientais é um esforço coletivo que envolve todos os membros da equipe do supermercado, inclusive nós, estagiários. Ao adotarmos práticas sustentáveis em nosso trabalho diário e incentivarmos mudanças positivas entre os clientes, podemos contribuir significativamente para a construção de um ambiente mais ecológico. Vamos abraçar esses desafios como oportunidades para criar um impacto positivo duradouro.

EVENTOS SOCIAIS

A exploração sobre o impacto de eventos climáticos e sociais na demanda por mercadorias específicas continua, agora com o foco nos eventos sociais.

Entender como celebrações, feriados e outros momentos marcantes podem moldar as escolhas de compra é vital para proporcionar uma experiência de compra ajustada às necessidades dos clientes.

Eventos sociais referem-se a ocasiões coletivas que marcam a vida das pessoas, como feriados, festivais, casamentos, aniversários e outros momentos de celebração.

Esses eventos têm o poder de influenciar não apenas as relações sociais, mas também as decisões de compra dos consumidores, criando oportunidades e desafios únicos para o varejo. Vejamos alguns exemplos:



Feriados tradicionais:

durante feriados como Natal, Páscoa e Dia das Mães, a demanda por alimentos específicos, como panetones, chocolates, carnes nobres e produtos de confeitaria, atinge seu pico. Decorações temáticas, presentes e bebidas festivas também experimentam uma procura expressiva.



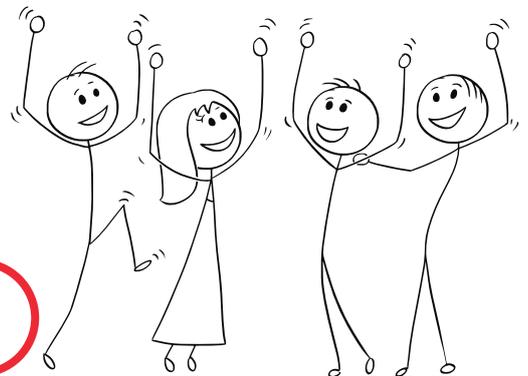
Eventos esportivos:

grandes eventos esportivos, como a Copa do Mundo ou as Olimpíadas, podem influenciar a demanda por alimentos e bebidas relacionados a reuniões sociais, como snacks, cervejas, refrigerantes e petiscos. Itens de decoração temática e produtos promocionais também podem ganhar destaque.



Voltas às aulas:

grandes eventos esportivos, como a Copa do Mundo ou as Olimpíadas, podem influenciar a demanda por alimentos e bebidas relacionados a reuniões sociais, como snacks, cervejas, refrigerantes e petiscos. Itens de decoração temática e produtos promocionais também podem ganhar destaque.



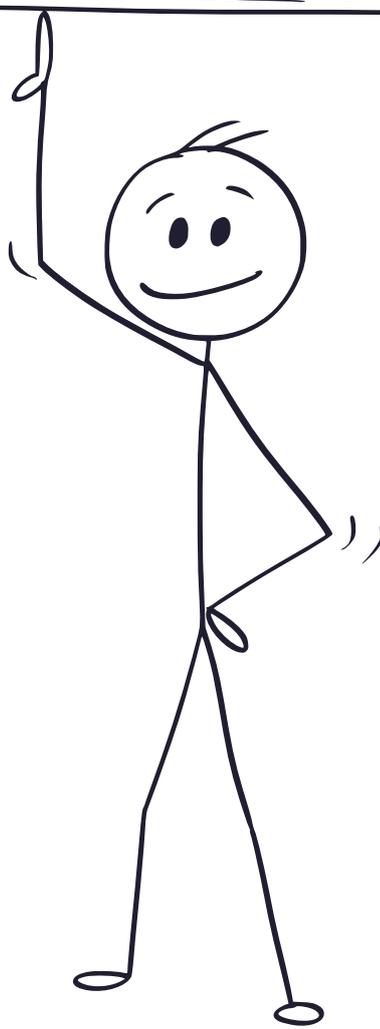
Datas comemorativas locais:

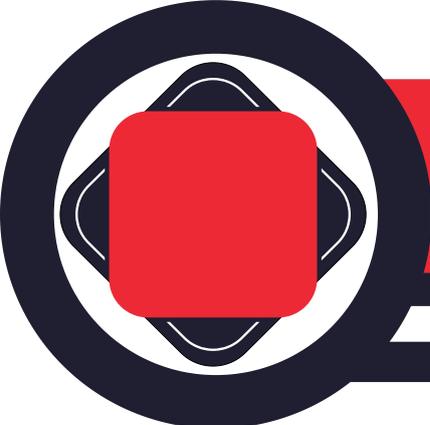
festivais culturais ou comemorações locais podem gerar um aumento na procura por produtos específicos, como comidas típicas, decorações temáticas e lembranças. Um exemplo a nível nacional, seria o carnaval, mas cada estado tem suas particularidades.

A compreensão dessas dinâmicas de temporada é essencial para entendermos o porquê do varejo antecipar às demandas em constante evolução.

Ao reconhecer a importância dos eventos sociais, podemos entender tendências de consumo e ajudar a gestão a criar estratégias mais eficazes para oferecer uma experiência de compra personalizada e alinhada com as expectativas do público.

Este enfoque proativo não só fortalece a satisfação dos clientes, mas também posiciona a empresa como adaptável no cenário competitivo.





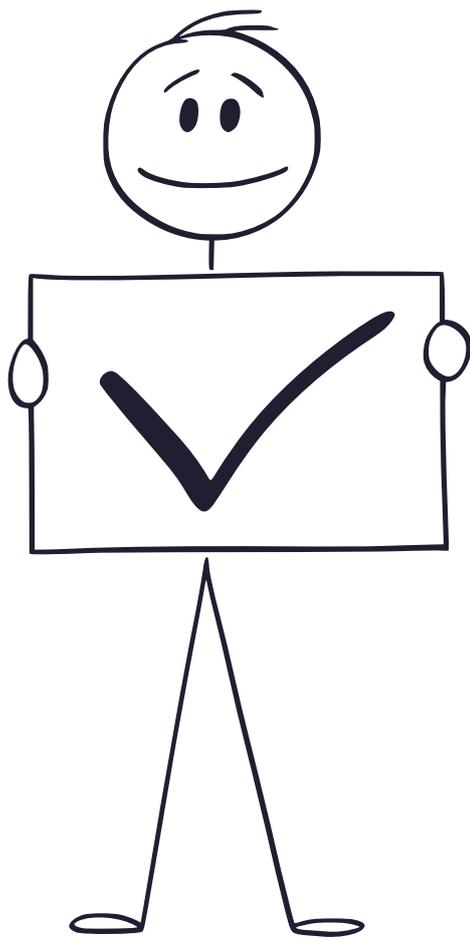
COMO VOCÊ PODE AJUDAR

Como estagiários, o entusiasmo e perspectiva fresca de vocês são recursos valiosos. Queremos incentivar vocês a serem observadores para perceberem coisas que possam impulsionar uma melhoria contínua na experiência do cliente.

Acreditamos que a sua posição em linha de frente e visão inovadora, podem ser peças-chave para sugerir mudanças positivas no ambiente de varejo.

Uma maneira prática de demonstrar sua observação direta do dia a dia do supermercado, é sugerir ajustes com base nessa observação das tendências atuais.

Esteja atento(a) às preferências dos clientes e, de forma educada e respeitosa, compartilhe suas observações com a gestão. .



Estamos confiantes de que, com a participação ativa de vocês, a gestão será capaz de antecipar as necessidades dos clientes.

Essa antecipação permitirá oferecer um serviço excepcional, mesmo diante das mudanças constantes no cenário climático e social.

Cada sugestão que vocês fazem, contribuem de maneira significativa para a construção de um ambiente de varejo mais dinâmico e adaptável.