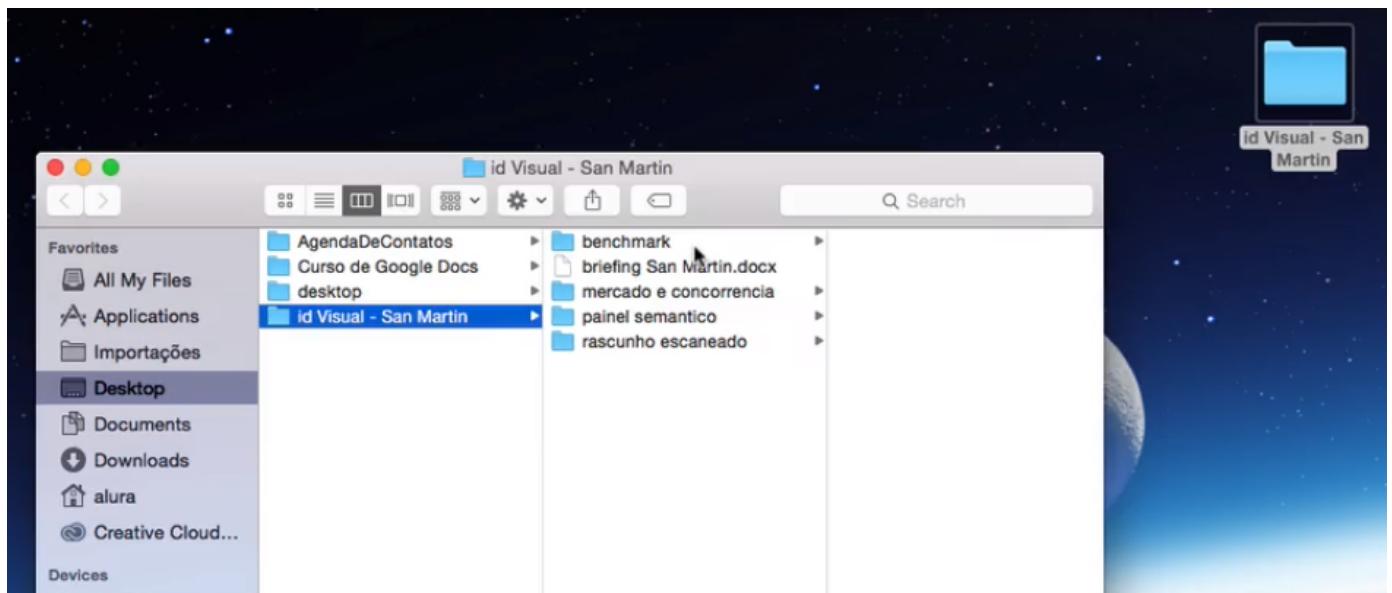


Referências e organização

Capítulo 8 - Referências e organização

Na aula anterior falamos sobre referência e sua definição e como poderíamos utilizá-la. Sempre é bom não apenas salvar as referências, mas também fazer anotações sobre elas, em relação às cores e às formas. Mantenha suas pastas organizadas por trabalho. Para cada cliente, um diretório.



Tenha um documento com os dados e logotipos dos concorrentes e faça uma análise deles. Quantos são? Quais cores, formas, fontes predominam, etc. Isso é bom não apenas como referência, mas também para sair do comum, inovar, fugir do que todos fazem. Procure informações sobre o mercado. Qualquer informação, a princípio, é relevante. Então salve!

Mercado de bombonieres:
293.357 em São Paulo
59 no bairro do cliente

Sobre o mercado:

"Bolos da Cecília" e "Tradicional Bolos Caseiros" são duas lojas de rua especializadas em bolos. No cardápio dessas bolarias, como são chamadas, apenas bolos simples, com pouca ou nenhuma cobertura - e com um visual sempre nostálgico, para lembrar as tardes de domingo na "casa da vovó". As duas empresas cobram, em média, R\$ 20 por bolo. Apesar do preço "camarada", o mercado é rentável e, a cada dia, cresce mais nas capitais brasileiras. Para Sérgio Molinari, sócio-diretor de Foodservice da GS&MD - Gouvêa de Souza, o mercado de bolos caseiros faz sucesso porque o produto sempre fez parte da cultura, da tradição e dos hábitos alimentares brasileiros. Segundo Molinari, é raro algum cliente não se lembrar dos bolos feitos pelas mães, tias ou avós. "O produto por si só traz dois elementos de enorme apelo ao consumidor: o artesanato na produção e a familiaridade", afirma.

(fonte: <http://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/09/bolos-caseiros-ganham-espaco-no-mercado-brasileiro.html>)

Concorrentes:



Avançar

alura