

Bem-vindo!!!

Juntos para o Suce\$\$o no Ponto de Venda



Objetivos



Pão de alho Zinho

A MELHOR COMPANHIA DO SEU CHURRASCO!



- Quem é a Zinho?
- Nossa História
- Nossa Missão
- Nossa Visão
- Nossos Produtos
- Merchandising
- Ponto de Venda
- Planograma
- Exposição e Cross Merchan
- Linha do Tempo
- Concorrentes e Mercado
- Certificações
- Marca Própria



Zinho



Linha do Tempo



Pão de alho Zinho

A MELHOR COMPANHIA DO SEU CHURRASCO!



Somos Extraordinários....



VALORES

- ✓ RESPONSABILIDADE
- ✓ RESPEITO
- ✓ QUALIDADE
- ✓ SEGURANÇA
- ✓ INOVAÇÃO
- ✓ RESPONSABILIDADE

O que fazemos?

Produzimos felicidade na forma de **PÃES RECHEADOS**, sendo a sua melhor companhia nos **BONS MOMENTOS DA VIDA**.

Por que fazemos?

Seremos a principal referência em **PÃES RECHEADOS** nas Américas, nos tornando **Sinônimo da Categoria**.

Como fazemos?

Somos extraordinários:

Com Responsabilidade, Respeito, Qualidade, Segurança, Inovação e Felicidade

Pioneirismo



A primeira indústria de Pão de Alho
DO BRASIL!

**Responsável pelo desenvolvimento da
categoria no país; Líder nacional de vendas;
Exportação para 5 países**

EMPRESA BRASILEIRA COM PRESENÇA EM TODO
TERRITÓRIO NACIONAL.

SÃO 10 MIL METROS QUADRADOS DE ÁREA

FABRIL E LOGÍSTICA PRÓPRIA. COM

EQUIPAMENTOS DE ALTA PERFORMANCE, A

ZINHO CONSTRUIU A PRIMEIRA INDÚSTRIA 100%

AUTOMATIZADA DE PÃO DE ALHO DO BRASIL



FOMOS OS RESPONSÁVEIS PELO DESENVOLVIMENTO DA
CATEGORIA PÃO DE ALHO, ITEM QUE SE TORNOU
INDISPENSÁVEL NO CHURRASCO DO BRASILEIRO



DE NORTE A SUL
DE LESTE A OESTE,



ESTÁ EM TODO
PAÍS.

A única marca de Pão de
alho presente em todos os
estados do Brasil.



Mercado



Zinho é líder em Market Share em 6 das 7 Áreas Nielsen

RANKING	NE	MG+ES+IntRJ	GRJ	GSP	ISP	SUL	CO	BRASIL
1	 VOLUME 43,6%	 VOLUME 26,3%	 VOLUME 25,1%	 VOLUME 40,6%	 VOLUME 37,0%	 VOLUME 56,6%	 VOLUME 38,3%	 VOLUME 29,2%
2	 VOLUME 13,0%	 VOLUME 14,8%	 VOLUME 19,3%	 VOLUME 22,8%	 VOLUME 26,9%	 VOLUME 11,5%	 VOLUME 15,1%	 VOLUME 29,1%
3	 VOLUME 8,1%	 VOLUME 7,7%	 VOLUME 18,0%	 VOLUME 12,9%	 VOLUME 16,4%	 VOLUME 4,5%	 VOLUME 9,5%	 VOLUME 8,5%



Zinho

Novos Desafios

ÚNICA MARCA DO MERCADO DE PÃO DE ALHO
QUE JÁ ATUA NO MERCADO EXTERNO
(MERCOSUL E EUA).

NOSSO OBJETIVO É LEVAR ZINHO PARA OS
QUATRO CANTOS DO MUNDO E GANHAR A
REFERÊNCIA INTERNACIONAL.



Certificação

SOMOS ÚNICOS. SOMOS ORIGINAIS



A 1ª fábrica de pão de alho no Brasil a se certificar em uma norma de padrão internacional

#SomosZinho #SomosOriginais



A **IFS Global Markets** destina-se a desenvolver e avaliar fabricantes de produtos alimentícios para marcas próprias de atacadistas e varejistas.

Com base neste programa a IFS decidiu desenvolver uma abordagem padronizada quanto ao fornecimento de produtos **seguros** e de **alta qualidade**.



HACCP, ou APPCC, Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle, é um sistema de **gestão da segurança** dos alimentos mundialmente reconhecido.

Nele, a segurança dos alimentos é mapeada num projeto de análise e controle dos perigos biológicos, químicos e físicos na produção, aquisição, manuseio, fabricação, distribuição, preparação e consumo de matéria-prima de produtos alimentícios.

Marca Própria - Parceiros



Nossas Marcas



Nossos Produtos – Linha Baguete



O carro-chefe de nossa linha! A combinação perfeita e saborosa entre o alho, a salsinha e a muçarela dentro de um pão leve e crocante, que resultou na Receita Original do melhor acompanhamento do churrasco.

O Pão de alho Zinho é o preferido dos amantes de sabor tradicional, com paladar apurado.

Mesmo formato, com sabor marcante (picante com queijo).
Opção perfeita para quem busca leve toque de picância, sem perder o sabor Original de sempre.



Bandeja contém 05 unidades. Cada caixa com 12 unidades.

Nossas Marcas



Nossos Produtos – Linha Bolinha



Prático e versátil, é o formato bolinha! Preserva a mesma receita que traz o sabor autêntico da receita original. O pão de alho em formato bolinha é uma escolha popular para adicionar ao espeto durante o churrasco.

O toque de pimenta acrescenta mais. Ideal para quem busca algo diferente e inovador, com muita praticidade e rapidez no preparo. Sabor e textura agradável elevando a experiência do consumidor.



Bandeja contém 12 unidades. Cada caixa com 12 unidades.

Nossas Marcas



Nossos Produtos – Linha Bolinha



Com recheios saborosos é a pedida daqueles que gostam de uma sabor diferenciado. Crocante por fora, macio e extremamente cremoso por dentro. Só quem conhece o Original requeijão Catupiry sabe da incrível explosão de sabores que ele proporciona.

A mágica junção entre os nossos pães no formato bolinha com todo o sabor marcante da calabresa e, claro, a muçarela, para dar aquele toque especial. Versatilidade e praticidade são a marca desse produto com qualidade e receita inigualável.



Bandeja contém 12 unidades. Cada caixa com 12 unidades.

Nossas Marcas



Nossos Produtos – Pack



O que era bom ficou ainda melhor!! Um PACOTÃO de pão de alho, para celebrar os melhores momentos seja em família ou amigo para deixar todo mundo supersatisfeito! A melhor opção para aqueles churrascos com a galera e a família.
Pack com 03 bandejas.

Pack com 03 Bandeja que contém 12 unidades cada. Cada caixa com 04 packs.

RESERVA
ONE —

Nossos Produtos



PÃO DE ALHO TRADICIONAL

RECHEADO COM QUEIJO

Tipo Baguete



Tipo Baguete

GTIN-13: 7898337980620

Reserva One Pão de Alho Baguete Tradicional 300g

GTIN-14: 97898337980616

Reserva One Pão de Alho Baguete Tradicional 300g

Paletização: 70 caixas

PÃO DE ALHO PICANTE

RECHEADO COM QUEIJO

Tipo Baguete



Tipo Baguete Picante

GTIN-13: 7898337980651

Reserva One Pão de Alho Baguete Picante 300g

GTIN-14: 97898337980685

Reserva One Pão de Alho Baguete Picante 300g

Paletização: 70 caixas

PÃO DE ALHO TRADICIONAL

RECHEADO COM QUEIJO

Tipo Bolinha



Tipo Bolinha

GTIN-13: 7898337980668

Reserva One Pão de Alho Bolinha Tradicional 300g

GTIN-14: 97898337980692

Reserva One Pão de Alho Bolinha Tradicional 300g

Paletização: 70 caixas

Cheirinho de Novidade....



NOVAS EMBALAGENS E SABORES

- ❖ Pão Recheado com Requeijão Cremoso
- ❖ Pão Recheado com Linguiça Calabresa Defumada



Tipo Bolinha

GTIN-13: 7898337980743

Reserva One Pão Recheado com Requeijão Cremoso 300g

GTIN-14: 17898337980740

Reserva One Pão Recheado com Requeijão Cremoso 300g

Paletização: 70 caixas



Tipo Bolinha

GTIN-13: 7898337980750

Reserva One Pão Recheado com Calabresa 300g

GTIN-14: 17898337980757

Reserva One Pão Recheado com Calabresa 300g

Paletização: 70 caixas

A importância da Gestão de Estoque



FIFO EXECUTADO



ZERO TROCA



RENTABILIDADE



PRODUTO DISPONÍVEL PARA COMPRA

COMO IDENTIFICAR NOSSA DATA DE FABRICAÇÃO



OS PRIMEIROS DOIS
NÚMEROS INDICAM A
DATA DE PRODUÇÃO.

EX: H01 (01/08 – DIA 1
DE AGOSTO)

LETRA INDICA O
MÊS DE
PRODUÇÃO. EX:

A= JANEIRO

B= FEVEREIRO

...

H= AGOSTO

H011553

OS QUATRO
ÚLTIMOS
NÚMEROS
INDICAM A
HORA E MINUTO
EM QUE FOI
FABRICADO.

EX: H011553 (DIA
01 DE AGOSTO,
ÀS 15:53)



Caixa de Embarque



Data de validade / Lote



Descrição do produto

Ponto de Venda



Hoje a categoria não é trabalhada e desenvolvida no PDV, por isso a ZINHO também é pioneira para o desenvolvimento da categoria no PDV.



Você Sabia? **?**

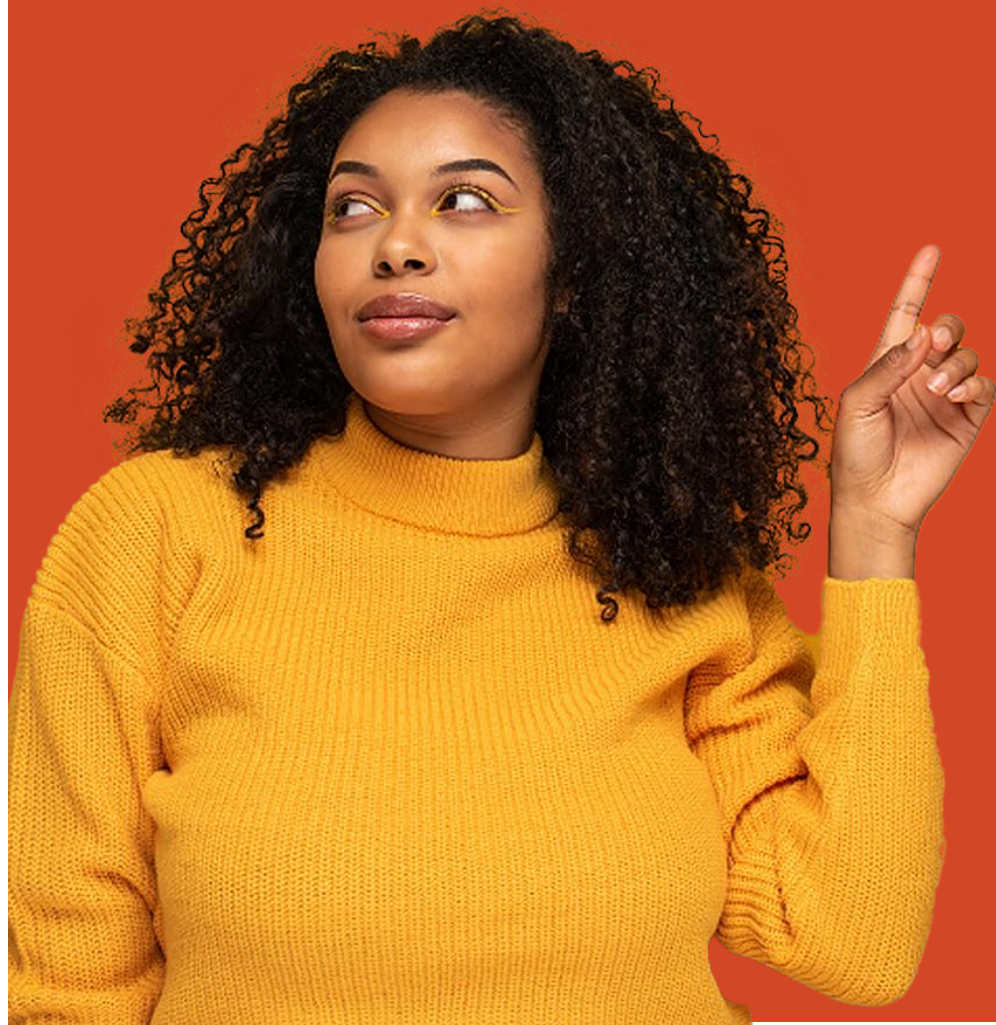
Que dentro do território Brasileiro hoje temos
cerca de:

- ✓ 300 Fabricantes
- ✓ 400 Marcas

Imagine trabalhar com a pioneira e líder??

Vamos Falar de PDV?

Juntos para o Suce\$\$o no Ponto de Venda



Estratégia de Suce\$\$o para o PDV

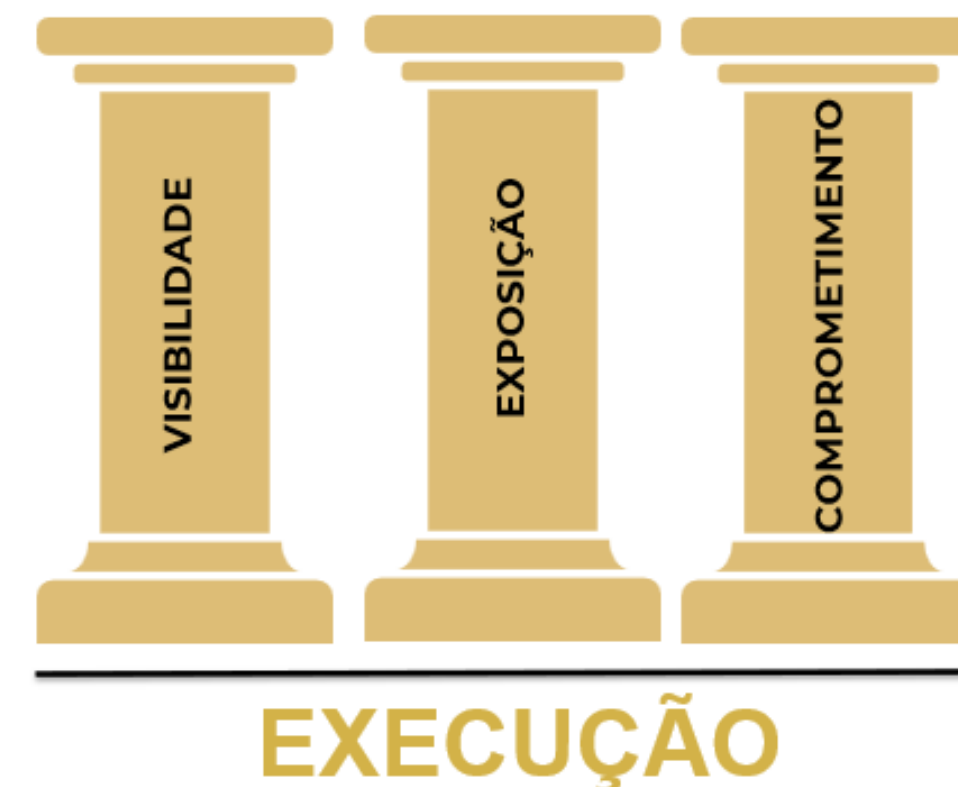


A Execução como Oportunidade no Ponto de Venda



A execução no PDV é a atividade através da qual buscamos garantir que as estratégias sejam efetivamente colocadas em prática no local mais importante do ponto de venda.

Assim, temos a Oportunidade de fazer a diferença nas vendas, orientando o consumidor e ampliando seus hábitos de consumo.



Ponto de Venda



O que é Merchandising

Conceito

Merchandising é qualquer *técnica, ação* ou *material promocional* usado no ponto-de-venda que proporcione **informação** e melhor **VISIBILIDADE** a produtos, marcas ou serviços, com o propósito de **motivar** e **influenciar** as decisões de compra dos consumidores.

Regina Blessa – Merchandising no Ponto de Venda

Objetivos do Merchandising

Auxiliar no giro do produto para o consumo

Usar o canal de vendas como um **veículo da promoção**

Valorizar a imagem da marca

Dar **melhor visibilidade** a produtos e marcas

Motivar e **influenciar** as decisões de compra

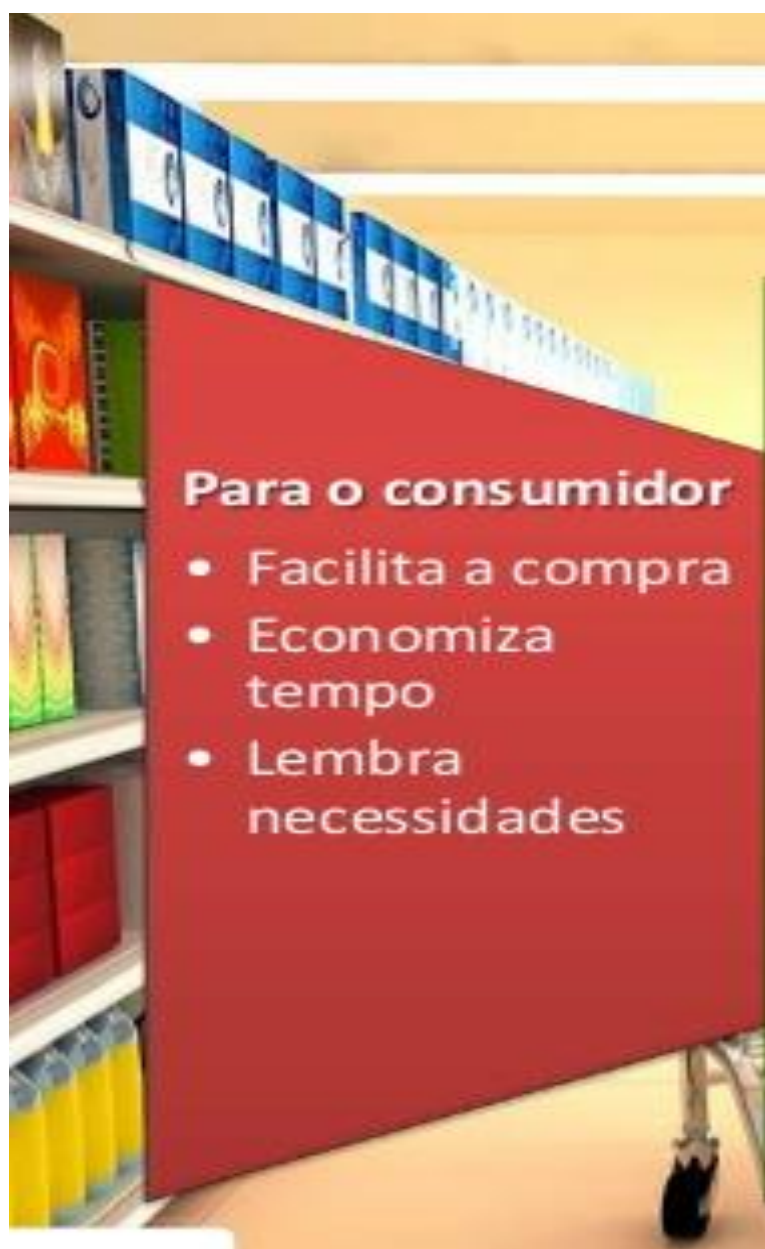
Estimular a **compra por impulso**

Ponto de Venda

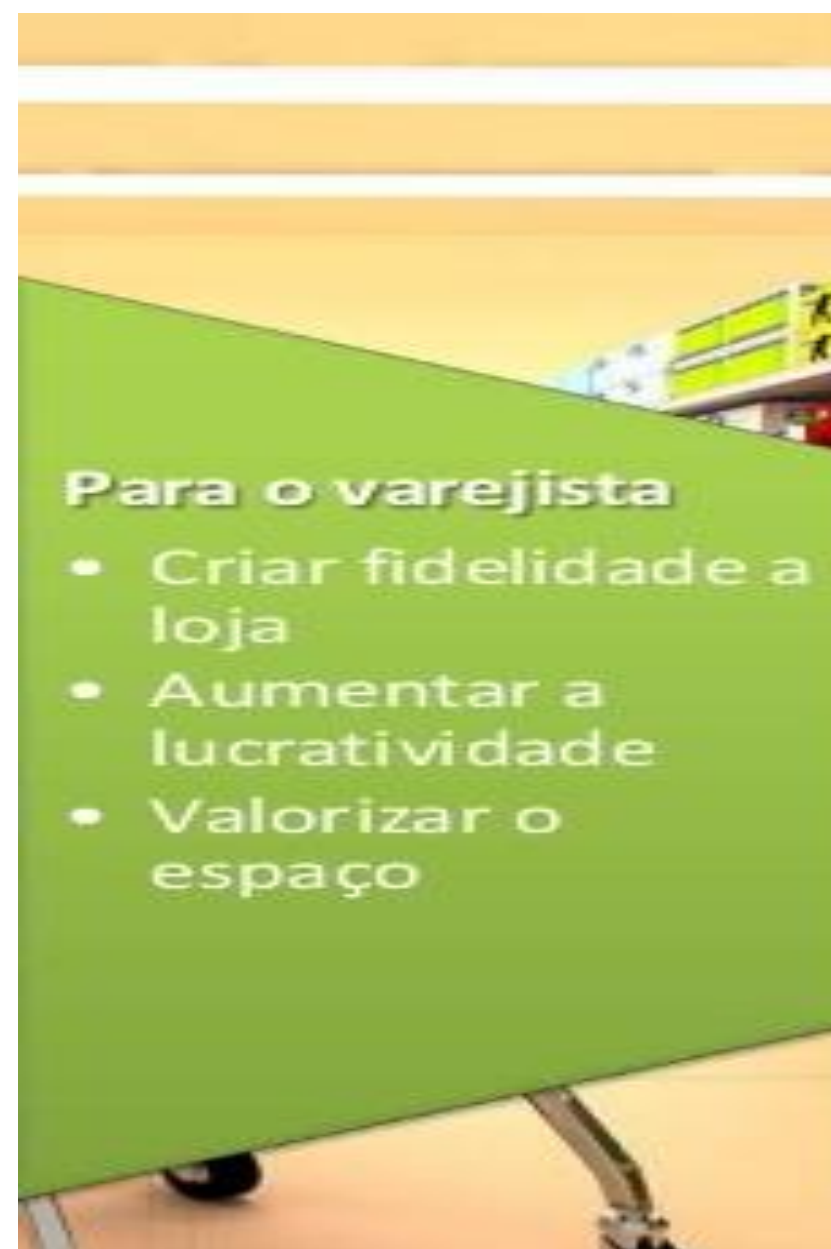


Quais as vantagens de uma exposição ideal

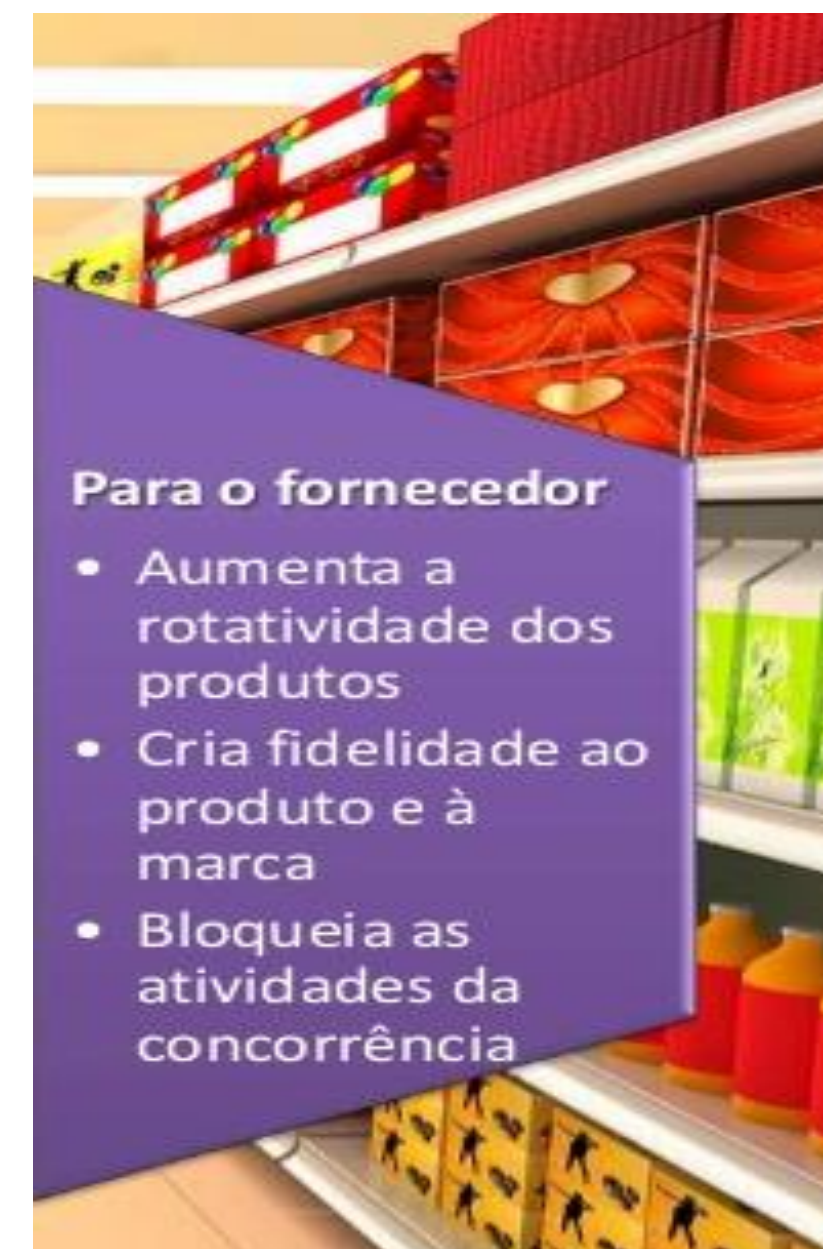
Para o consumidor



Para o varejista



Para o fornecedor / indústria



Melhores dias e horários de vendas



Você sabia que o pico das nossas vendas acontece aos finais de semana?

Dias e Horários...



Sexta: 17:00h às 20:00h



Sábado: 10:00h às 20:00h



Domingo: 10:00h às 14:00h

Por isso é muito importante nossos produtos estarem na área de venda, abastecidos, expostos e organizados! \$\$\$

Planograma – Lugar certo!!



Importante para o suce\$\$o do PDV, é a exposição estar sempre próximo ao açougue, carne e churrasco



Planograma – Lugar certo!!



Importante para o suce\$\$o do PDV é a exposição estar sempre próxima a área do açougue, carne e churrasco.



Ponto de Venda



Planograma

É A REPRESENTAÇÃO GRÁFICA OU DESENHADA DO POSICIONAMENTO DE UM PRODUTO, DO SEU SORTIMENTO OU DA SUA CATEGORIA EM UMA DETERMINADA GÔNDOLA, PRATELEIRA, EXPOSITOR E OUTROS.

Ponto de Venda



Áreas Nobres da Gôndola

À altura da cabeça ●
Produtos mais baratos
e de menor interesse para o consumidor.

À altura dos olhos ●
Produtos com preços mais elevados
que visam provocar a compra por impulso.

À altura das mãos ●
Produtos de grande procura

Abaixo da cintura ●
Produtos de compra obrigatória.
Hoje em dia esta área é utilizada
para colocar produtos mais baratos da mesma
gama dos produtos que se encontram nas prateleiras
superiores. Em determinadas áreas
são colocados produtos que apelam às crianças,
pois ficam à altura dos olhos dos mais pequenos.

No chão ●
Produtos de
grande volume ou pesados.



**Priorizar a
Exposição
sempre na
Vertical!!
Nosso Público
é misto.**

☞obs. (É melhor estar no pior lugar da arquibancada do que fora do show)

Planograma



Planograma – Objetivo de Share no PDV



O share de gôndola é uma métrica que relaciona o espaço físico ocupado por um produto e a marca à qual ele pertence no ponto de venda.



SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES



ESPAÇO DO RESERVA SEMPRE COLOCANDO O PRINCIPAL CONCORRENTE ENTRE ZINHO E RESERVA



PADRÃO DE EXECUÇÃO

Planograma – Loja Perfeita



SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES

LINHA RECHEADA PARA AIR FRYER



Posicionamento do fluxo da esquerda para direita

PADRÃO DE EXECUÇÃO

Planograma – Loja Perfeita



LINHA RECHEADA PARA AIR FRYER

SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES



Posicionamento do fluxo da direita para esquerda

PADRÃO DE EXECUÇÃO



Com 02 Portas (04 frentes) – garantir 02 frentes ou 50% na vertical ou horizontal
Aumentar a participação de Bolinha

Planograma – 3 Portas (06 Frentes)



Com 03 Portas (06 frentes) – garantir 03 frentes ou 50% na vertical ou horizontal
Aumentar a participação de Bolinha

Planograma – 4 Portas (8 Frentes)



Com 04 Portas (08 frentes) – garantir 04 frentes ou 50% na vertical ou horizontal
Aumentar a participação de Bolinha

Planograma – 5 Portas (10 Frontes)



Com 05 Portas (10 frentes) – garantir 5 frentes ou 50% na vertical ou horizontal
Aumentar a participação de Bolinha

Planograma – 6 Portas (12 Frentes)



PADRÃO DE EXECUÇÃO



SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES

							CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE
							CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE
							CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE
							CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE
							CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE
							CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE	CONCORRENTE

Com 06 Portas (12 frentes) – garantir 6 frentes ou 50% na vertical ou horizontal
Aumentar a participação de Bolinha

Planograma – Loja Perfeita



2025 NOSSO FOCO COM MAIS FRENTE DE BOLINHA

PADRÃO DE EXECUÇÃO

Zinho

+

RESERVA ONE

											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										

SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES

PADRÃO DE EXECUÇÃO

Zinho

+

RESERVA ONE

											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										
											Concorrente	Concorrente	Concorrente										

SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES

PADRÃO DE EXECUÇÃO

PADRÃO DE EXECUÇÃO

Planograma – Reserva 2 SKU's



PADRÃO DE EXECUÇÃO



SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES



Planograma – Reserva 3 SKU's



PADRÃO DE EXECUÇÃO



SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES



Planograma – Reserva 4 SKU's



PADRÃO DE EXECUÇÃO



SEGUIR SEMPRE O FLUXO DAS CARNES



Planograma – Reserva 5 SKU's



Planograma – Visita do Promotor (a)



Para o suce\$\$o da visita, é importante organizar as rotas e garantir os seguintes passos:

- ✓ 1º PASSO – Organizar a loja e fazer o abastecimento das vendas do final de semana.
- ✓ 2º PASSO – Organizar estoque e bater datas, abastecer o PDV
- ✓ 3º PASSO – Abastecer a loja e deixar pronta para o final de semana.
- ✓ 4º PASSO (FINAL DE SEMANA) – Colocar cartaz promocional, buscar pontos extras e oportunidades na loja.

Importante para o suce\$\$o desses passos estarem organizados, em linha com as visitas agendadas ao PDV na semana



Planograma – Visita do Promotor (a)



Para o suce\$\$o da visita, segue algumas dicas:



- ✓ 1º Dica – Sempre verificar a data dos produtos que estão chegando nas lojas e comunicar o líder;
- ✓ 2º Dica – Buscar líderes e encarregados das lojas e sempre que possível verificar oportunidades nas lojas para ponto extra, cartazes e atualização os preços;

- ✓ 3º Dica – Durante as visitas “bater” o estoque virtual com o estoque físico;
- ✓ 4º Dica – Itens em Promoção / Rebaixa buscar destaque na lojas;



Importância – Visita do Promotor (a)



Para o suce\$\$o da visita, segue algumas dicas:

- ✓ 1º Dica – Nossos produtos requer **atenção com as datas de validade**... Durante as visitas “bater” o estoque virtual com o estoque físico. **Sempre** verificar a data dos produtos que estão chegando nas lojas e comunicar o líder;

Atenção as datas evitam DEVOLUÇÕES e PERDAS!!!

- ✓ 2º Dica – Buscar líderes e encarregados das lojas e sempre que possível **verificar oportunidades nas lojas para ponto extra, locuções, cartazes e atualização os preços;**

- ✓ 3º Dica – **Tabloides e Promoções** indicam vendas adicionais e exposição, Ponto Extra é fundamental. Importante buscar destaque na loja!!.



Planograma - Exposição



EXPOSIÇÃO COM BANDEJAS NA HORIZONTAL

Planograma – Exposição



EXPOSIÇÃO COM BANDEJAS NA HORIZONTAL

Planograma – Exposição



EXPOSIÇÃO NO MALEIRO DAS CARNES

Planograma – Exposição



EXPOSIÇÃO FREEZER HORIZONTAL – 18 FRENTES

Planograma – Exposição



EXPOSIÇÃO FREEZER VERTICALIZADAS – 20 FRENTES

Planograma – Exposição



EXPOSIÇÃO COM BANDEJAS VERTICALIZADAS

Planograma – Cross Merchandising



CROSS MERCHANDISING

De forma bem direta, Cross Merchandising é a prática de colocar lado a lado produtos de categorias diferentes a fim de aumentar as vendas. A princípio pode parecer estranho, mas pense nas grandes redes varejistas e em como elas fazem isso o tempo todo.



Planograma – Cross Merchandising



SEMPRE MONTAR CROSS MERCHANDISING NO SETOR DE REQUEIJÃO

Planograma – Cross Merchandising



SEMPRE MONTAR CROSS MERCHANDISING NO SETOR DE LANCHES RAPIDOS COM BOLINHA CALABRESA

Planograma – Cross Merchandising



JUNTO AOS FATIADOS

Planograma – Cross Merchandising

JUNTO AOS FATIADOS



Planograma – Cross Merchandising

JUNTO AO REQUEIJÃO



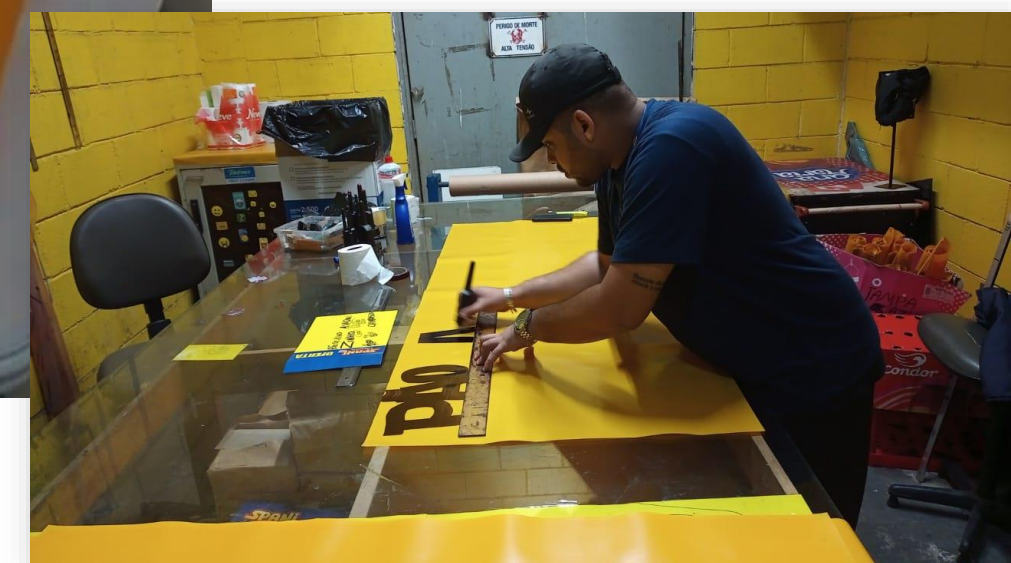
Planograma – Cross Merchandising



JUNTO AOS LANCHES RÁPIDOS



Planograma – Cross Merchandising



SÁBADO É O DIA COM MAIS OPORTUNIDADES NO PDV

Preparo

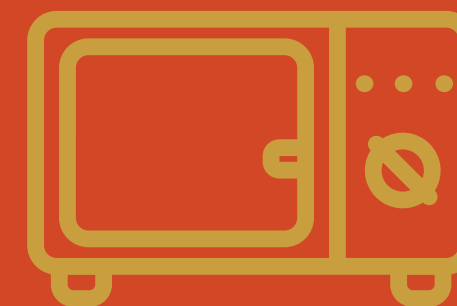
A ferramenta de preparo correta, garante o preparo adequado dos nossos pães.
Mas atenção! O pão assa muito rápido! Precisamos estar sempre atentos!



CHURRASQUEIRA



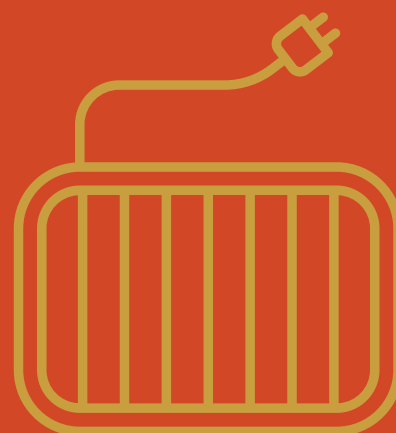
AIR FRYER



FORNO



GRILL



CHURRASQUEIRA
ELÉTRICA



FRIGIDEIRA



Preparo - Churrasqueira

1

ETAPA

Acenda a churrasqueira e deixe a brasa ficar bem quente

2

ETAPA

Coloque os pães na grelha, com os cortes PARA BAIXO, até aquecer o recheio

3

ETAPA

Quando o recheio der o primeiro pingo, vire todos os pães e asse até dourar

4

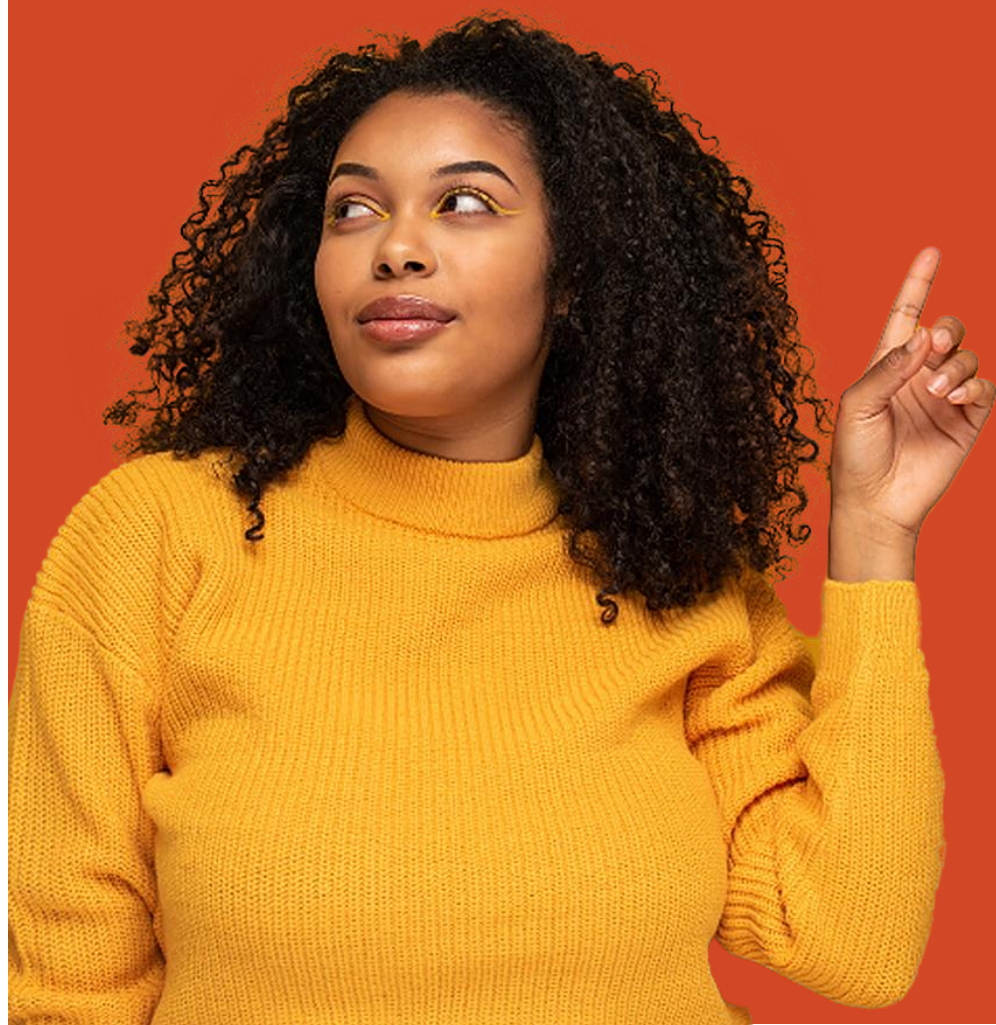
FIM

SEU PÃO DE ALHO ESTÁ PRONTO!



Juntos para o Suce\$\$o no Ponto de Venda

Dúvidas?



Juntos para o Suce\$\$o no Ponto de Venda

Obrigado!!!

