

Veículo: Associação Brasileira de Franchising

Data: 27/04/2015

Formato: [Online](#)

NOTÍCIAS > DIVERSIFICAR ITENS PODE AJUDAR PALETERIAS A ENFRENTAREM O FRIO

Diversificar itens pode ajudar paleterias a enfrentarem o frio

Iniciativas

A **Paleteca** é uma das empresas que garante: planejar a respeito da sazonalidade ajuda no crescimento. "Sabemos que um bom planejamento é fundamental para enfrentar a sazonalidade e a nossa estratégia é lançar novos sabores, que tenham identificação com a estação mais fria do ano. É fazer com que o consumidor tenha novidade o ano todo", afirmou o fundador Everson Ceschin.

O empresário explicou que além de diversificar o cardápio, medidas de aproximação da marca com o consumidor devem ajudar a **Paleteca** crescer 50% este ano. "Temos fortalecido a rede. Recentemente lançamos uma nova comunicação nos pontos de vendas, cuja estratégia é aproximar mais o consumidor ao produto, para criar a personalização das **Paletecas** no mercado."

Para Ceschin, a paleta ser considerada uma sobremesa, ao ir além do sorvete, tem garantido a rentabilidade da marca. "Acreditamos que as novidades sempre atraem os consumidores. O cliente brasileiro vê nas **Paletecas** não apenas um sorvete, mas também uma sobremesa e um alimento. Nós temos percebido um grande interesse por novas licenças, que reforça como a demanda é crescente."

Hoje, a **Paleteca** tem três lojas próprias e 87 unidades licenciadas, de um total de 90 pontos de venda. "As regiões Norte e Nordeste são mercados em ascensão. Este mês abrimos o primeiro ponto de vendas no Norte, em Parauapebas, no Pará. Agora a **Paleteca** está presente em 11 estados brasileiros", concluiu.