



A REVISTA DOS NEGÓCIOS DA DISTRIBUIÇÃO
Retailo | Indústria | Consumo | Análise | Logística | Tendências

“A Danone Portugal é o mais portuguesa possível, em todos os sentidos”

Em 2020, as palavras do fundador da Danone, Antoine Riboud, continuam a vincular o percurso enquanto empresa socialmente responsável: sucesso nos negócios, mas com progresso social. Missão que é materializada em múltiplas iniciativas que a multinacional francesa desenvolve a nível mundial e local. Até porque, como lembra o Country Manager em Portugal, Ludovic Reyset, “a Danone Portugal é o mais portuguesa possível, em todos os sentidos”. #JUNTOS é um exemplo disso mesmo, um movimento pensado, desenvolvido e produzido em Portugal, para os portugueses.



Ludovic Reyset,
Country Manager Danone Portugal

A FNAC E O E-COMMERCE

Paula Alves, diretora de e-commerce da FNAC Portugal, aborda a importância do canal digital como ferramenta de crescimento presente e futuro

INOVAÇÃO NO ALIMENTAR

João Miranda, chairman da Frulact e embaixador do Ecotrophelia, e o potencial do sector agroalimentar nacional, que cruza tradição e inovação

RECKITT BENCKISER HEALTHCARE

Filipa Leitão, Head of Brand, Channel and Medical Marketing da RB Healthcare, e a forte aposta desta área de negócio em inovação e relançamentos



10

A crise de saúde devido à pandemia do coronavírus está a favorecer alguns sectores. É o caso do “delivery”, que tem vindo a ganhar ímpeto e encontra-se em plena atividade



20

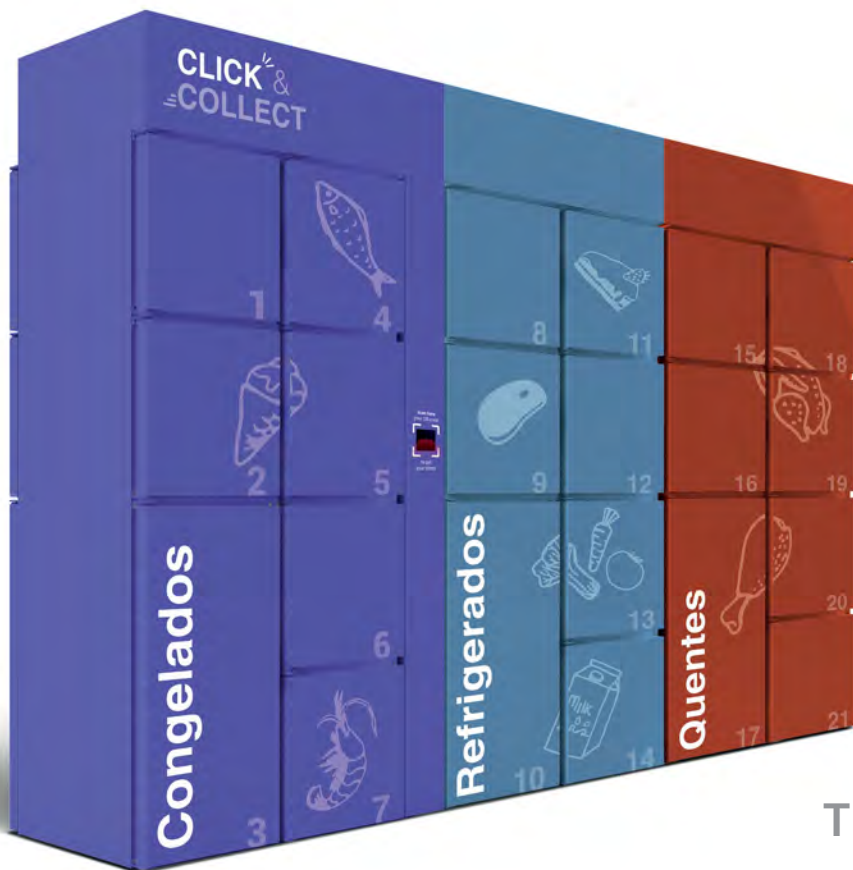
Joana Lobo, diretora de I&D da Jordao Cooling Systems, explica a aposta na oferta de conveniência direcionada para as mais atuais tendências de consumo



62

João Pires, administrador da Condi Alimentar, aborda a atualidade e o percurso de inovação da empresa por si liderada.

ÍNDICE




TECNOLOGIA

TEXTO Carina Rodrigues
FOTOS D.R.

JORDAO COOLING SYSTEMS APOSTA EM SOLUÇÕES DE CONVENIÊNCIA E AUTONOMIA

Chama-se United Buy Bye e trata-se de uma micro loja, disponível as 24 horas do dia, sete dias da semana, onde os consumidores apenas precisam de um smartphone onde tenham descarregado a app do retalhista para desbloquear a porta, escolher e retirar os alimentos livremente das prateleiras, efetuando o pagamento sem ter de esperar em filas e com toda a segurança. Concebida para expor uma grande variedade de produtos perecíveis, para comer “on the go” ou compras de última hora, a United Buy Bye oferece uma experiência de compra superior às máquinas de vending tradicionais, sem restrições de tamanho das embalagens e sem necessidade de dinheiro ou cartões para concluir o pagamento. Uma solução da portuguesa Jordao Cooling Systems, que em 2020 aposta, claramente, numa oferta de conveniência e claramente direcionada para as mais atuais tendências de consumo, também materializada nos cacifos automáticos Click & Collect. Uma resposta ao crescimento do e-commerce e à dificuldade da gestão de entregas, que, tantas vezes, resulta numa má experiência de compra para consumidores e num excesso de pressão e de custos adicionais para os retalhistas.



oi a pensar nas rotinas diárias dos consumidores, que tornam, agora, a estar mais “on the go”, findo que está o período de confinamento, mas que também passaram a valorizar, ainda mais, o aspeto da conveniência e da disponibilidade imediata, que a Jordao Cooling Systems criou a United Buy Bye. Com esta unidade, os retalhistas passam a poder ter uma micro loja e estar onde quer que os seus clientes se encontrem, seja em escolas ou universidades, edifícios de escritórios, cantinas, condomínios, ginásios ou terminais ferro e rodoviários e aeroportos. Aliando uma total conveniência e baixos custos de instalação, um tema a que todos os retalhistas são sensíveis, porque intimamente associado à rentabilidade do negócio, a United Buy Bye oferece, assim, às insígnias uma oportunidade de estarem presentes em toda a jornada do consumidor. “Com um pequeno investimento, as insígnias podem criar facilmente um ponto de venda 24/7, sempre à mão dos seus clientes, e com a vantagem do pagamento digital, com toda a segurança”, introduz Joana Lobo, diretora de I&D da Jordao Cooling Systems.

Resultado de uma parceria com a startup Reckon.AI, graças à sua tecnologia avançada, a micro loja permite aos retalhistas terem informação, em tempo real, sobre vendas e stock disponível, entre outros parâmetros. A unidade incorpora visão por computador, inteligência artificial e um sistema de sensores, o que permite que, através de uma aplicação para smartphone, o consumidor possa aceder a uma ampla variedade de produtos.

Foco no e-commerce

A United Buy Bye é um dos primeiros produtos da nova marca da empresa portuguesa, Jordao Innovcool, criada em 2019 para agregar todas as soluções e produtos desenvolvidos recorrendo à integração de tecnologia avançada e à Internet das Coisas em equipamentos para a exposição e a conservação alimentar. Marca da qual também fazem parte os cacifos automáticos Click & Collect, outra das novidades da Jordão. “Quando pensámos os cacifos automáticos Click & Collect, estávamos focados no crescimento do e-commerce e



Joana Lobo, diretora de I&D da Jordao Cooling Systems, detalha o que está por detrás das mais recentes propostas de soluções de autonomia e conveniência desenvolvidas pela empresa

na dificuldade da gestão de entregas. Um processo crítico das compras online que resulta, tantas vezes, numa má experiência de compra para consumidores e num excesso de pressão e de custos adicionais para os retalhistas. Basta pensar na taxa e nos custos das entregas mal-sucedidas ou nos longos prazos de entrega em picos de procura, como vimos recentemente. Pareceu-nos, portanto, que havia uma oportunidade para desenvolver um equipamento de conservação alimentar para o e-commerce, que facilitasse a entrega e recolha de encomendas e de livre instalação, com claros benefícios na conveniência, na satisfação do cliente e na margem de negócio, como, por exemplo, reduzir o tempo e o custo das entregas, incluindo transporte, e oferecer a recolha de encomendas 24/7”, adianta Joana Lobo.

A versatilidade dos cacifos automáticos Click & Collect é, de acordo com a diretora de I&D da Jordão, claramente diferenciadora. Trata-se de uma solução “one2one”, que se adapta a todos os formatos e dimensões de negócio, através da livre composição de colunas de cacifos, desde um metro e vinte de comprimento até ao infinito. Ajusta-se, portanto, quer às grandes instalações da grande distribuição como ao pequeno retalho de proximidade, mas também à restauração, às padarias e às pastelarias, dada a necessidade de adaptação destes sectores ao take-away e às entregas fora de horas. As quatro dimensões disponíveis de cacifos, de “S” a “XL”, permitem configurar o equipamento conforme as necessidades e tamanho dos produtos de cada “player”.



Os cacifos automáticos da Jordão estão aptos para todas as categorias de bens de consumo, como gelados, pizzas, vinho, alimentos frescos, artigos de mercearia, refeições quentes, entre outras, não sendo, como nota Joana Lobo, “*um simples cacifo de arrumos*”. O Click & Collect está disponível em quatro versões de temperatura de conservação - refrigerados, congelados, quentes e neutros -, o que garante que todos os bens alimentares comprados online são entregues ao consumidor em perfeitas condições de frescura e de conservação e sem qualquer contaminação de odores, graças a um sistema inteligente de filtros.

A linha inclui, ainda, uma versão “pass-through”, que permite aos retalhistas colocarem os produtos dentro dos cacifos pela parte de trás, sem perturbar os consumidores que estão em levantamento de encomendas. Ou, ainda, otimizar a operação e ter uma zona de preparação de encomendas, uma espécie de back-office, junto ao ponto de entrega. “*Por último, importa referir a solução tecnológica. O consumidor, através do seu smartphone, por meio de um código QR, ‘pin code’ ou outros, à escolha do retalhista, desbloqueia a porta do cacifo onde foi deixada a sua encomenda e está ‘ready to go’. O retalhista tem informação, em tempo real, sobre todos os levantamentos de encomendas. É muito fácil, mas com toda a segurança*”, explica.

Relevância reforçada pela pandemia

A pandemia veio reforçar o interesse pelo Click & Collect e pela United Buy Bye. Joana Lobo adianta que ambos os projetos foram iniciados há já bastante tempo, ainda sem sombra da Covid-19, mas cuja oportunidade foi catalisada pelo contexto atual. Quer o Click & Collect, quer a United Buy Bye oferecem a oportunidade de uma experiência totalmente autónoma, sem necessidade de contacto interpessoal e em total segurança, reduzindo, desta forma, os riscos de contágio. Ambos são “plug-in”, basta ligar à tomada e estão prontos a funcionar, pelo que são muito fáceis de instalar e de reposicionar, se necessário. Estas duas novidades da Jordão respondem ao retalho alimentar e ao canal Horeca, no entanto, é expectável que surjam oportunidades fora destes dois canais, que são os sectores tradicionais da empresa portuguesa. “*São equipamentos totalmente versáteis, que oferecem a máxima segurança e vão de encontro às novas tendências do consumo. Estão focados na conveniência e autonomia do consumidor e permitem melhorias significativas ao nível das operações e da rentabilidade dos negócios. Logo, serão também muito atrativos para o não alimentar*”, defende.

Até porque a noção de “click & collect” ainda se encontra a dar os primeiros passos em Portugal, mas será apenas uma questão de tempo para que se afirme como uma alternativa de futuro para a recolha de bens adquiridos online. “*Em Portugal, estamos, de facto, ainda no início do processo de adoção, mas em diversos mercados europeus os cacifos automáticos são já uma realidade com bastante sucesso. É uma oportunidade para melhorar o processo de entregas que, quer para consumidores, quer para retalhistas, não é totalmente satisfatório. É uma alternativa complementar às entregas ao domicílio e aos balcões de ‘pick-up’, que tem a vantagem da disponibilidade 24/7/365, para total conveniência do consumidor e dos retalhistas. Há que destacar a vantagem ambiental do ‘click & collect’, dado que elimina os múltiplos pontos de entrega, o que reduz significativamente a pegada ecológica do e-commerce*”, nota Joana Lobo.

A United Buy Bye e o Click & Collect são duas inovações muito importantes, mas não são as únicas pensadas para 2020 pela empresa especialista em soluções standard e customizadas de refrigeração, congelação e aquecimento de bens alimentares. “*No final de fevereiro, mesmo antes da chegada da Covid-19 à Europa, apresentámos na Euroshop, a maior feira mundial para o retalho, um conjunto importante de novos produtos e de soluções inovadoras que exploram três ideias centrais: a sustentabilidade ambiental, a poupança energética e a máxima visibilidade/promoção. De entre as novidades, destaco a nova linha de expositores verticais murais Futuro, que alia um ‘facing’ totalmente transparente em vidro, para máxima promoção e visibilidade, à elevada capacidade de carga de produto e a um sistema termodinâmico e componentes técnicas, de altíssimo desempenho, que permitem alcançar muito baixos consumos de energia, tanto em refrigeração como em congelação. Esta linha de expositores está disponível em vários tamanhos e profundidades, sendo ideal tanto para grandes superfícies como para lojas mais pequenas. O facto de poderem ser ‘plug-in’ torna ainda mais fácil a sua instalação, dado que basta ligar à corrente e já está. Este produto também já está no mercado, as primeiras unidades foram recentemente instaladas em diversos países europeus*”, detalha.

Projetos a consolidar num ano absolutamente singular, em que o principal desafio é o da adaptação a um contexto instável e totalmente novo. “*Chegados a meados do terceiro trimestre com uma evolução positiva face aos meses anteriores, gostaríamos de continuar otimistas e pensar que a segunda fase pandémica vai ser curta e ter um impacto reduzido*”, perspetiva a diretora de I&D da Jordão.

O United BuyBye é uma parceria entre a Jordao Cooling Systems e a startup Reckon.AI. Através do seu smartphone, os consumidores podem desbloquear as portas do expositor, escolher livremente os produtos e pagar

