



Fecha publicación: 14/05/2009

## **NOTAS SOBRE COMERCIALIZACIÓN**

### **MEJORAR LAS VENTAS: DESPACHO AL DETALLE Y POR PESO**



Tal como consideramos en la nota anterior, tenemos varias opciones en formas de venta para nuestros productos. En la mayoría de los casos el expendio del helado se hace en litros, aunque no lo veamos así, pues se despachan en diversos envases, sean éstos conos, cucuruchos de masa dulce o pasta, envases plástico o material térmico...

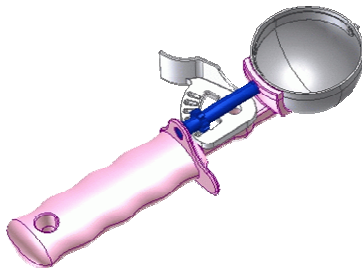
Buena parte se despacha en forma de bolas de producto.

En otras regiones (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), se arma la presentación del cono o cucurucho de otra forma, en vez de cortar y servir con la cuchara automática de helado o "bochera" se hace uso de espátulas y se arma un "pinito" de helado combinando sabores y colores.

Más adelante mostraremos con fotografías cómo es el proceso de "armado" del "pinito" de helado.



Evidentemente cada uno de los sistemas tiene ventajas y desventajas.



Con el método tradicional de servir el helado en bolas o bochas el tiempo de armado y el esfuerzo son menores, y la presentación es siempre igual.

Este sistema no sólo es más rápido, sino que permite llevar un mejor control de la cantidad que se despacha (conocemos heladeros que sacan sus cuentas en base a bolas despachadas, más que en litros vendidos).

Al conocer el costo de cada bola al final del día prácticamente saben cual fue su rentabilidad promedio.

Los precios de venta y la cantidad de sabores se definen en base a las bolas, siendo éstas una, dos o tres.

En el caso de que el helado se despache utilizando las conservadoras tradicionales de tapa redonda o conservadora con glicol, como el cliente no tiene a la vista el producto es más fácil cortar el helado, por no tener que preocuparse por presentación alguna.

El inconveniente surge cuando se desea mantener la decoración de la vasqueta o bacha en una vitrina exhibidora, lo que requiere de un corte parejo a fin de no destruir todo el esfuerzo que se invirtió en presentar y decorar apropiadamente dicha vasqueta.

En cuanto al "pinito", a muchos le llama la atención la forma y la habilidad de los heladeros que lo sirven. Algunas heladerías se "caracterizan" por hacerlos muy altos, o por bañarlos en chocolate una vez servidos.

Este sistema requiere tiempo de adiestramiento adicional, mucha práctica, y un mayor esfuerzo de parte de la persona que lo sirve.

El peso en línea general es entre los 80 y 200 gramos. Y lleva algún tiempo aprender a controlar la cantidad que se





sirve de acuerdo al precio que se ha fijado para determinado tamaño.

En ambos tipos de presentación se “despacha al detalle”, y lo que se considera es el volumen o litros expendidos.

En otras regiones, hace mucho que, además de la venta al detalle, se comercializa el producto por peso. Se vende el helado en envases de 250, 500, 750 y 1000 gramos.

Algunos comercializan hasta 50% de su producción por este sistema. Lo que lo hace una forma de venta a ser tenida muy en cuenta.



Generalmente el cliente elige que sabores se le servirán en el envase térmico (de telgopor o porexpan) y la cantidad.

Si bien al comercializar por peso se obtiene una rentabilidad menor, pues el aire no pesa, y dependiendo del tipo de helado, 1 kilogramo puede tener entre 1 litro y 1 litro y medio de helado.

La ventaja es que con menor esfuerzo se despacha más helado, y es la base para el servicio de entrega a domicilio o “delivery”, muy popular en algunas regiones.

En la próxima nota consideraremos las ventajas y desventajas de la entrega a domicilio, los requerimientos para dicha forma de comercialización.

**Autor:** Gloria Molina y Vedia

*Mundohelado Argentina*

[www.mundohelado.com.ar](http://www.mundohelado.com.ar)