somoscoop

SistemaOcergs
OCERGS | SESCOOP/RS | ESCOOP

Novembro 2026

Boletim negócios coop

O FINAL DO ANO ESTÁ SE APROXIMANDO. **SUA COOPERATIVA ESTÁ PREPARADA PARA VENDER MAIS?**

Black Friday, Natal e Ano Novo estão entre as principais oportunidades comerciais do último trimestre. Para as cooperativas, o período é **estratégico para ampliar o faturamento, conquistar clientes, fortalecer parcerias com o varejo** e **planejar ações** que gerem resultados também em 2027.



A Black Friday já deixou de ser uma promoção de um único dia e passou a movimentar o comércio durante todo o mês de novembro. Projeções econômicas apontam que neste ano a Black Friday deve movimentar **R$ 13,3 bilhões no e-commerce brasileiro**, somente entre os dias 26 e 29 de novembro.

Isso representa uma alta de **20,7% em relação ao mesmo período de 2025**.

O consumidor, porém, está mais atento aos preços e às condições de compra. Dados da NielsenIQ indicam que **81,8% dos consumidores que compraram pela internet** na Black Friday de 2025 foram motivados pelos **preços menores**, enquanto 44,3% apontaram o **frete grátis.**

COMO AS COOPERATIVAS PODEM **APROVEITAR A OPORTUNIDADE?**

Criar kits e combos de produtos, oferecer condições comerciais especiais, negociar ações promocionais com supermercados e ampliar a divulgação nos canais digitais são algumas alternativas. O planejamento deve considerar estoques, custos logísticos e margens de contribuição para que o aumento das vendas também gere resultados financeiros positivos.



DEZEMBRO

O cenário traz perspectivas positivas para as compras de fim de ano. Estudo da Simon-Kucher aponta que **60% dos consumidores brasileiros entrevistados pretendem gastar mais do que em 2025.** Ao mesmo tempo, os consumidores estão mais criteriosos na escolha de produtos, preços e ofertas.

Para as cooperativas, a oportunidade está em oferecer soluções alinhadas às necessidades dessa época: **cestas e kits para presentear, produtos para as ceias, e alimentos e bebidas para as confraternizações**. Também vale negociar espaços de destaque nos pontos de venda e desenvolver campanhas conjuntas com o varejo.

Lembre-se de valorizar os atributos e diferenciais competitivos das cooperativas, como: **origem, qualidade, produção local e impacto na comunidade.**

A oportunidade vai além das vendas de dezembro. O período também pode ser utilizado para fortalecer o relacionamento com clientes e cooperados, prospectar novos compradores e abrir negociações para o próximo ano.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 2027: PREPARE SUA COOPERATIVA PARA CRESCER

O Planejamento Estratégico é o momento de definir onde a cooperativa pretende chegar e quais caminhos seguirá para alcançar seus objetivos. **Para transformar essas metas em resultados, o planejamento comercial precisa fazer parte dessa construção.**

Antes de definir as ações para 2027, faça uma retrospectiva de 2026:

- Avalie o desempenho das vendas, a rentabilidade dos produtos, a evolução da carteira de clientes e os resultados dos investimentos comerciais.
- Identifique o que funcionou, quais oportunidades não foram aproveitadas e onde será necessário ajustar a estratégia.



somos coop



1. Identifique os produtos com maior potencial

Analise quais produtos apresentaram melhor desempenho em vendas e quais oferecem maior rentabilidade. Cruze essas informações com a demanda do mercado, a frequência de recompra, a capacidade produtiva e as possibilidades de expansão para identificar prioridades comerciais.

Lembre-se: nem sempre o produto mais vendido é o mais rentável. Por isso, avalie as margens e os custos antes de definir onde concentrar os esforços comerciais.

2. Planeje a participação em feiras e rodadas de negócios

Pesquise os eventos previstos para 2027 e identifique aqueles que oferecem acesso aos compradores e mercados que a cooperativa deseja alcançar. Organize o orçamento, defina os objetivos de participação e prepare o portfólio que será apresentado.

Feiras e rodadas de negócios são oportunidades para prospectar clientes, fortalecer relacionamentos comerciais e abrir novos mercados. Para avaliar os resultados, acompanhe os contatos qualificados, as propostas encaminhadas e os negócios concretizados após os eventos.

O **Sistema Ocergs** pode apoiar a **identificação de oportunidades de participação em eventos e iniciativas de promoção comercial.**

3. Defina mercados prioritários e canais de comercialização

Avalie a carteira atual de clientes, os canais de comercialização utilizados e as oportunidades de diversificação. A cooperativa pode buscar **novos supermercados, distribuidores, lojas especializadas, mercados institucionais ou canais digitais,** conforme o perfil dos produtos e sua capacidade de atendimento.

Para quem já comercializa no varejo, o trade marketing pode ajudar a ampliar a visibilidade dos produtos e estimular as vendas. **Planeje ações com os supermercadistas, negocie espaços de exposição e estabeleça indicadores para acompanhar os resultados.**

O próximo ano começa a ser construído agora. Transforme os aprendizados de 2026 em prioridades, metas e ações comerciais concretas para ampliar mercados, conquistar clientes e fortalecer os resultados da cooperativa em 2027.

SUA COOPERATIVA ESTÁ **PRONTA PARA VENDER ONLINE?**

Expandir os canais de comercialização é uma estratégia importante para alcançar novos clientes e ampliar as oportunidades de negócios. Além da presença em pontos de venda físicos, o comércio eletrônico permite que os produtos sejam encontrados por consumidores de outras cidades e regiões, aumentando o alcance geográfico das vendas.

O mercado segue em expansão. Dados da Confi e Neotrust mostram que o **e-commerce brasileiro faturou R$ 208,4 bilhões no primeiro semestre de 2026, crescimento de 16,9%** em relação ao mesmo período de 2025.



somos coop

Como aproveitar essa oportunidade?

Antes de ingressar no comércio eletrônico, avalie quais produtos têm potencial de venda online, os custos de logística e entrega, a política de preços e a capacidade de atender aos pedidos. O objetivo é ampliar as vendas sem comprometer a rentabilidade e a qualidade do atendimento.



Marketcoop: uma oportunidade para o cooperativismo

O **MarketCoop** é um marketplace dedicado aos **produtos de cooperativas brasileiras**, que reúne itens de diferentes regiões do país em um único ambiente digital.

A plataforma oferece uma estrutura de **e-commerce para ampliar a visibilidade dos produtos e facilitar o acesso a novos consumidores**, sem a necessidade de desenvolver uma loja virtual própria.

Para participar, a cooperativa precisa estar registrada no Sistema OCB e passar por uma análise de potencial comercial. Também é importante ter estrutura para atender aos pedidos, com estoque disponível, embalagens adequadas e capacidade de cumprir os prazos de entrega.

Quer conhecer essa oportunidade?

Entre em contato com a **área de negócios** do Sistema Ocergs para obter orientações sobre como manifestar o interesse da cooperativa e conhecer os requisitos de participação.

Entre em contato aqui

Acesse o site do MarketCoop e conheça a plataforma: **https://www.market.coop.br/**

FONTES:

VALOR ECONÔMICO. Black Friday 2026 acelera uso de IA na busca por descontos. Valor Econômico, 20 out. 2026. Disponível em: https://valor.globo.com/patrocinado/dino/noticia/2026/10/20/black-friday-2026-acelera-uso-de-ia-na-busca-por-descontos-1.html.

AFREBRAS. Festas de fim de ano geram expectativas para o setor de bebidas em 2026. Portal de Bebidas Brasileiras, 16 out. 2026. Disponível em: https://afrebras.org.br/noticias/festas-de-fim-de-ano-geram-expectativas-para-o-setor-de-bebidas-em-2026/. Afrebras

NEOTRUST. Faturamento do e-commerce brasileiro: jan.-jun. 2026. Neotrust, 15 jul. 2026. Disponível em: https://confi.com.vc/neotrust/indicadores/faturamento.

somos coop

somos coop

SistemaOcergs
OCERGS | SESCOOP/RS | ESCOOP

www.somoscooperativismo-rs.coop.br

Em caso de dúvidas ou sugestões envie um e-mail para:
promocaocomercial@ocergs.coop.br

| @sistemaocergs

somoscooperativismo-rs.coop.br