



RealPeopleGroup_CANVA

ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL



COMO A MUDANÇA DE HÁBITOS ABRE ESPAÇO PARA EMPREENDER NO SETOR?

Especialista aponta como a mudança no comportamento alimentar cria novas oportunidades para empreendedores no ramo de alimentação saudável. Confira quatro pilares estratégicos para o segmento

A busca por uma alimentação saudável nunca esteve tão em alta no Brasil. Dados do levantamento da Euromonitor divulgados em 2024 mostram que a preferência global por alimentos 100% naturais está em 36,2%, enquanto no Brasil esse valor chega a 31,2%, atingindo 33,3% entre os jovens da geração Z. Apesar do interesse crescente em alimentos mais saudáveis, o consumidor local ainda enfrenta desafios para manter hábitos que se adequem a essa perspectiva, como preço, falta de tempo e dificuldade em manter a disciplina alimentar.

Para os empreendedores, esse cenário representa uma janela de oportunidade: oferecer soluções que unam saúde, sabor, praticidade e custo-benefício. Segundo Caique Lima, sócio-fundador e CEO da Frutaria Ipiranga, rede de restaurantes de comida saudável, alimentação saudável não precisa ser restritiva nem cara. “O que defendemos é equilíbrio, opções saborosas, nutritivas e acessíveis que caibam na rotina. Nosso papel é facilitar o acesso a escolhas e a praticidade do dia a dia que façam sentido para cada pessoa”, afirma.

Com essa perspectiva, a partir da experiência da marca e de tendências observadas no comportamento do consumidor, o executivo e especialista em alimentação saudável lista quatro pilares estratégicos para quem deseja empreender no setor:



1 Saúde holística como diferencial competitivo

Negócios de alimentação que se posicionam como aliados do bem-estar integral do cliente tendem a gerar mais valor e fidelização. Isso significa oferecer cardápios que impactem positivamente energia, disposição e humor, com variedade de nutrientes e apelo visual. “Empresas que entendem que alimentação vai além do prato e impactam energia,

disposição e até o humor do cliente saem na frente”, orienta o executivo.

2 Investa em produtos naturais, orgânicos e funcionais

A redução de ultraprocessados e a priorização de ingredientes de origem vegetal são movimentos que vieram para ficar. Empreendimentos que oferecem alimentos ricos em fibras, proteínas e benefícios funcionais conseguem se diferenciar, agregando valor e justificando preços mais competitivos. Segundo Caique, “quando priorizamos ingredientes de verdade, entregamos mais saúde e criamos um diferencial que o cliente reconhece e valoriza”, afirma.

“O que defendemos é equilíbrio, opções saborosas, nutritivas e acessíveis que caibam na rotina. Nosso papel é facilitar o acesso a escolhas e a praticidade do dia a dia que façam sentido para cada pessoa

3 Conveniência com propósito

No mundo acelerado, soluções rápidas e nutritivas têm alto potencial de mercado. Investir em produtos e formatos práticos, como snacks saudáveis, embalagens inteligentes e integrações com delivery, amplia o alcance do negócio sem perder a essência de qualidade. O empreendedor ainda reforça que a praticidade não é abrir mão da qualidade, mas sim trazer ao cliente uma proposta de valor que seja direcionada ao objetivo de saúde e bem-estar diário.

4 Nutrição inclusiva e experiência personalizada

Oferecer flexibilidade para o cliente adaptar receitas e escolher ingredientes é uma forma de criar conexão emocional com a marca. Além disso, adaptar pratos tradicionais para versões mais nutritivas mantém o sabor e amplia o público. “O cliente quer se sentir parte da experiência, por isso, dar liberdade para personalizar o prato fortalece o vínculo com a marca”, finaliza.

