

Aqui Não Comes

Para quem “adora” comida alentejana!

Artigo de: **José Augusto Alves**

2021-02-17



Desde o dia 2 de março de 2020, altura em que foi confirmado o primeiro doente em território português infetado com COVID-19, a doença provocada pelo novo coronavírus SARS-COV-2, que se vivem tempos sobressaltados!

Estado de emergência!... Confinamento!...

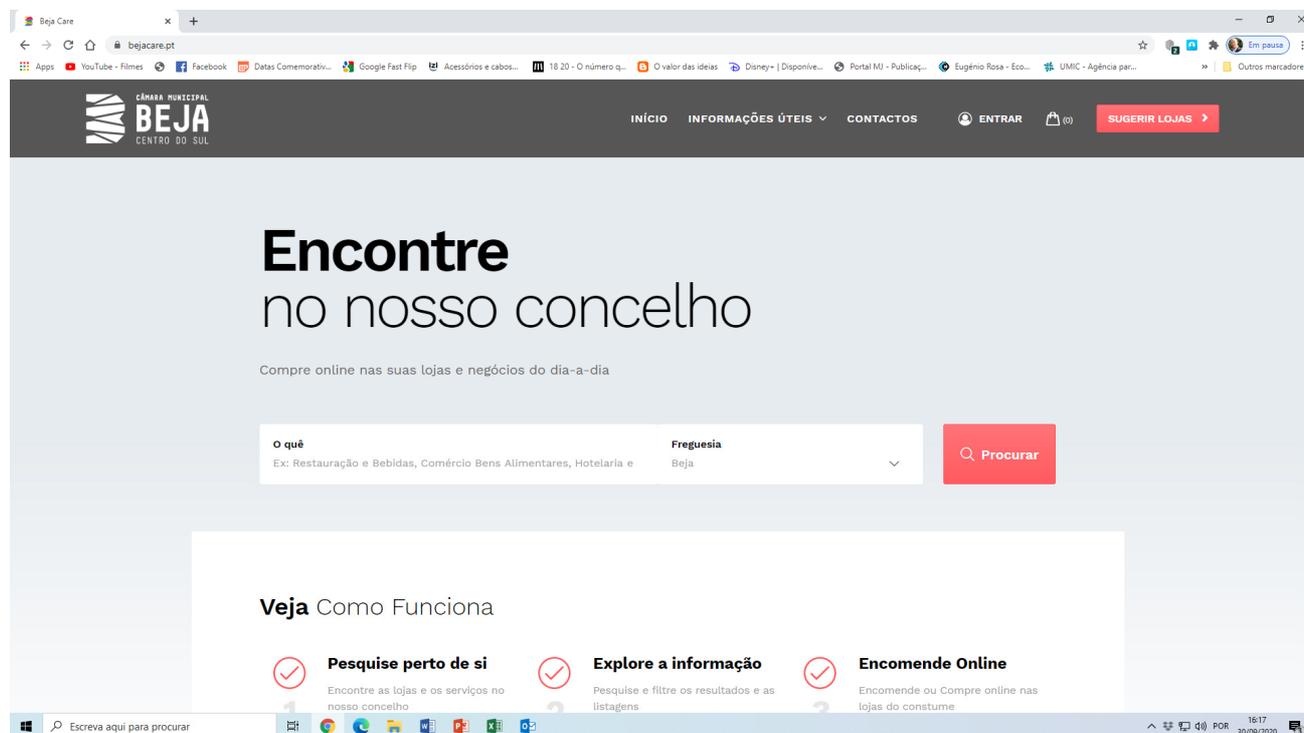
Preocupados com a evolução da doença COVID-19 em território nacional, diversos Municípios, Núcleos Empresariais e Associações Comerciais quiseram ajudar desde logo os estabelecimentos comerciais e serviços que tiveram de fechar ou de alterar métodos de fornecimento dos seus produtos/serviços aos clientes.

A preocupação era: *como vender em tempos de pandemia e como chegar aos clientes com as lojas fechadas!*

Multiplicaram-se as vendas em take-away e as entregas ao domicílio!

O comércio eletrónico (e-commerce) e as encomendas à distância dispararam!

O aumento imparável do comércio eletrónico com sites online, e-marketplaces e plataformas de encomendas alavancaram uma verdadeira transformação digital nos hábitos de consumo dos utilizadores e dos proprietários dos estabelecimentos comerciais, para se adequarem à nova realidade.



O Município de Beja com a plataforma **BEJACARE** <https://bejacare.pt/> foi pioneiro no desenvolvimento de uma plataforma online para interligação de cidadãos e empresas, com possibilidade de encomendas online.



Seguiram-se entretanto diversas outras entidades que, com o desenvolvimento de soluções de apoio aos estabelecimentos de comércio, serviços e restauração, apoiaram fortemente o comércio local e os cidadãos, como são o caso do **Núcleo Empresarial de Vagos**, com a plataforma **Mais Comércio** <https://maiscomercio.vagos.pt/>, o **Município de Silves**, com a plataforma **Silves Comercial** <https://silvescomercial.pt/>, o **Município de Coruche** com a recente plataforma **Lojas com Gente**, entre vários outros.

Na plataforma **BEJACARE** destaca-se o **AQUI NÃO COMES**: <https://bejacare.pt/loja/1/aqui-nao-comes> que, como o nome indica, não é um restaurante ou um lugar para se sentar a comer!

O primeiro estabelecimento **AQUI NÃO COMES** surgiu em Beja, em meados do ano 2020, em plena pandemia, para satisfazer as novas necessidades dos clientes, respeitando as normas da Direção Geral de Saúde, que obrigaram os restaurantes a fechar e a servirem refeições apenas em take-away (a levantar nos estabelecimentos) e/ou com delivery (entregas ao domicílio).

Criado com o novíssimo conceito de **Dark Store** (“loja destinada a servir clientes que não estão fisicamente na loja”), o **AQUI NÃO COMES** foi pensado durante a pandemia, com uma estratégia perfeitamente direcionada para a nova tipologia de clientes que encomendam à distância para levantar na loja ou para entrega ao domicílio.



Com preços muito acessíveis, as refeições “com o tal gostinho da cozinha caseira e alentejana” são servidas em embalagens individuais extremamente práticas.

Não se preocupe que “nunca vai passar fome”, pois as doses individuais de 300 a 400 gramas são perfeitamente suficientes para um adulto (cujas necessidades alimentares são em média de 250 gramas por refeição).

A filosofia do **AQUI NÃO COMES** resume-se ao seguinte:

“Se às vezes não temos tempo para cozinhar e dava jeito ter uma embalagem de cozido de grão no congelador, igual àquele que as nossas mães confeccionam, se às vezes a esposa apenas janta uma sopa ou uma torrada e nos apetece ter ali à mão uma dose de ervilhas com linguiça da boa e ovos escalfados no congelador pronta a usar, se vivo sozinho e não consigo fazer uma cabidela só para mim mas dava jeito ter uma dose no congelador para aquecer se tiver apenas uma 1h de almoço, se num domingo de manhã me apetece umas sopas de beldroegas com queijo fresco e estiver apenas ao alcance da porta do congelador lá de casa, se não sei cozinhar, se não tenho tempo nem paciência nem gosto de esfregar tachos, porque é que três amigos não haviam de se lembrar de arranjar uma solução para este problema e abrir uma casa de comidinha caseira ultracongelada, que preserva na totalidade a qualidade dos alimentos?”

Com uma grande diversidade de pratos de **carne, peixe e vegetarianos**, o **AQUI NÃO COMES** acrescenta ainda uma diversidade diária de **sopas, acompanhamentos e sobremesas**.

O conceito é “**Comida caseira ultracongelada**”:

Trata-se de uma técnica industrial que envolve o arrefecimento AGRESSIVO em abatedor de temperatura e RÁPIDO (de alguns minutos a quatro horas – depende dos alimentos, daí a complexidade deste processo), sujeitando intensamente os alimentos a temperaturas de -30 a -50°C, até a temperatura do núcleo do produto atingir -18°C. Com este processo, a água contida nas células é finamente cristalizada. A morte de células e a proliferação de microorganismos são limitadas. As células ficam adormecidas como resultado da baixa temperatura. Assim, os produtos tratados mantêm a sua frescura, texturas e sabores, bem como os nutrientes essenciais e as vitaminas. A comida ultracongelada preserva a qualidade integral dos alimentos. Basicamente, depois de descongelar e aquecer, é como se tivesse acabado de sair do forno ou da panela.

A aposta dos três amigos alentejanos que criaram o [AQUI NÃO COMES](#) está a ter um grande sucesso ao ponto de ter chamado a atenção de novas investidoras que levaram o mesmo conceito e marca [AQUI NÃO COMES](#) para Lisboa, sendo já dois [AQUI NÃO COMES](#) independentes a operar o mesmo conceito e sabores do Alentejo.

A criatividade e a imaginação na utilização de ingredientes muito simples como o pão, o porco e o azeite, numa suave combinação com ervas aromáticas como os coentros, a salsa, o rosmaninho, os orégãos, o poejo ou a hortelã, que fizeram da gastronomia alentejana uma surpresa de sabores.

São imensas as delícias regionais do [AQUI NÃO COMES](#) como pratos tais como: Cozido de grão, Feijão com dobrada, Feijoada brasileira, Cozido à portuguesa, Ervilhas com ovos e linguiça, Favas com entrecosto, entre muitos outros pratos de carne, Bacalhau espiritual, Guisadinho de bacalhau com grão, Caril de pescada com camarão, Açorda de marisco, Cação em molho branco, Grão c/ bacalhau d'azeite e vinagre, entre muitos outros pratos e peixe...

A sopa, que pode ser o prato principal, é obrigatória. Pode ser uma Massada da couve, uma Sopa de espinafres, um Caldo verde, uma Canja de pato, ou mesmo uma Sopa da pedra.

A que não se pode mesmo deixar de provar é a mais simples de todas: a açorda alentejana, que se faz com água, azeite, alho, ovo escalfado, pão e coentros.



As doses individuais podem ser usadas no próprio dia sem necessidade de estarem no congelador ou frigorífico, ou poderão ser congeladas ao chegar a casa para serem usadas num outro dia em que possamos não ter tempo para preparar uma refeição.

O [AQUI NÃO COMES](#) aposta na frescura dos ingredientes para garantir sempre a confeção de pratos frescos aliados à qualidade gastronómica dos sabores alentejanos.

A ideia é ter em casa, sempre à mão, uma refeição caseira para descongelar e aquecer, como se tivesse acabado de sair do forno ou da panela.

Entretanto a administração do [AQUI NÃO COMES](#) pondera já a possibilidade de chegar a mais cidades no país.

Na página <https://bejacare.pt/loja/1/aqui-nao-comes> pode ver e encomendar todos os pratos que quiser, bem como aceder à morada e demais contactos da empresa, à localização da mesma no Google Maps, aos horários de funcionamento, aos links para o site e redes sociais e diversas outras informações úteis!

A experimentar se morar em Beja ou Lisboa ou por lá passar. **Recomendado!**

Mas a aposta do [AQUI NÃO COMES](#) não se faz só de tecnologia e de sabores!



Para alavancar o projeto foi necessário recorrer a imagens de grande qualidade, tendo em atenção [a importância da Fotografia no sucesso das vendas na Internet](#), conforme se pode ler neste artigo:

- <https://oceanoideias.com/a-importancia-da-fotografia-no-sucesso-das-vendas-na-internet/>

O [AQUI NÃO COMES](#) tem um produto diferenciado e competitivo, apresentado com imagem “apetecível” e que dá vontade de “degustar”, posicionando-se nas cidades de Beja e Lisboa. Em cada uma das suas Dark Stores tem disponível o serviço de take-away (a levantar nos estabelecimentos) e/ou com delivery (entregas ao domicílio).

O que poderia então faltar?

O serviço de take-away está a funcionar muitíssimo bem.

No caso do serviço de delivery normalmente seria fundamental chegar em tempo útil e a horas ao cliente final. No entanto, tratando-se de comida ultracongelada, a mesma é normalmente encomendada para refeições posteriores e o [AQUI NÃO COMES](#) desenvolveu parcerias para o serviço de entregas ao domicílio, garantindo que os pedidos dos clientes são satisfeitos normalmente, sendo as entregas ao domicílio efetuadas através de um parceiro logístico num raio de até 10 km do centro da cidade de Beja e através de estafetas próprios no concelho de Lisboa.

Ou seja, a estratégia de produto, estratégia de marketing, estratégia de distribuição e financeira estão alinhadas e o cliente está no centro do negócio (customer-centric).

Mas, os maiores problemas de um negócio com vendas online são:

- Incapacidade de **CHEIRAR** os produtos (*que, no caso de refeições ultracongeladas não é fundamental, uma vez que o cheiro só será perceptível após aquecer o produto, podendo essa experiência ser resultados de experiências anteriores de compra*);
- Incapacidade de **TOCAR** nos produtos (*que, neste caso de refeições ultracongeladas pode não ser fundamental, uma vez que o toque será em embalagens de produto, podendo igualmente essa experiência ser resultados de experiências anteriores de compra*);
- Impossibilidade de **SENTIR** (*que pode ser colmatada não só com boas imagens de produtos, mas também com experiências anteriores de compra*);

antes dos clientes tomarem uma decisão de compra dos produtos, pois o outro potencial problema que seria **VER** os produtos antes de os adquirir pode ser colmatado através do recurso a [boas fotografias de produto!](#)

Para ultrapassar as três limitações acima descritas, o [AQUI NÃO COMES](#) oferece já alguns benefícios aos clientes, tais como:

- Facilitação do processo de finalização da compra com carrinho de compras simplificado, através da plataforma <https://bejacare.pt/> ou de um simples telefonema;
- Garantia de qualidade de produtos e de higienização das embalagens;
- Oferta de preços muito competitivos e exclusivos;
- Comodidade do processo de encomenda, ao permitir encomendas através de diversos meios (na plataforma <https://bejacare.pt/>, por telefone, presencial);
- Entrega gratuita nas cidades onde opera (e arredores destas);
- Simplificação do processo de pagamento (no ato de entrega dos produtos)
- Integração da plataforma <https://bejacare.pt/> com redes sociais (*para divulgação de novidades, notícias e promoções, sendo uma peça fulcral para a notoriedade da marca e para aumento do tráfego*);
- Integração da plataforma <https://bejacare.pt/> com o site (*para divulgação de outras lojas, produtos e condições de compra*);
- Integração da plataforma <https://bejacare.pt/> com o Google Maps (*para simplificar encontrar a loja [AQUI NÃO COMES](#)*).

Os investidores do [AQUI NÃO COMES](#) pensam como clientes e tentam perceber o que não está a funcionar e porquê, fazendo constantes melhorias.

Considero assim que o [AQUI NÃO COMES](#) está a seguir um alinhamento estratégico entre as várias áreas de negócio e tem um modelo de negócio pensado para o digital e para o comércio eletrónico, em que o cliente está sempre no centro das operações, pelo que julgamos estarem reunidos os ingredientes para ser um negócio de sucesso, escalável e extensível a outras áreas geográficas.