

gambre





Investigando la maravilla natural, la magia, la flora y la fauna exótica que tiene nuestro país colombiano, podemos aprovechar para explorar todos aquellos recursos que nos rodean y que a un no son tan comercializados, entre estos, la producción del Amazonas como lo son el camucamu, pataua bacaba, acaí, y pupunha





• **Objetivo General**

- Investigar las posibles causas por las cuales los frutos de la Amazonía colombiana no se han comercializado en otros países.

• **Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado de los frutos de la Amazonía colombiana de frutas principales y sus más nutritivos, con beneficios más reales, para ver las posibilidades de exportación.
- Incentivar al campesino indígena de la Amazonía con los beneficios para su familia fruta con el más alto índice de calidad a nivel nacional para su exportación internacional, alcanzando nuestras metas de fortalecidos en el aprovechamiento de productos y el desarrollo de comercialización

del reconocimiento de nuestra experiencia.



• **Idea de Negocio**
Procesar y Exportar Pulpa de Fruta

- **Identidad Estratégica**
Despulsar, Procesar, Empacar y Exportar.

• **Misión - Visión**

- **Objetivo General**
- **Objetivos Específicos**

- Nuestra Estrategia





Objetivo - Lograr:

- Captación, Conquista
- Posicionamiento, Satisfaciendo y superando cada día sus expectativas
- Estableciendo vínculos emocionales a través de la historia que se entrega junto con el producto.

“ ESTO ATRAVES DE ”

- **Estrategia de Mercado y Ventas**
- **PLAN DE MARKETING**

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Ofertar un producto que aporta grandes beneficios saludables, por esto nuestro producto consiste en pulpa de fruta Camu Camu,

“DIRIGIDO A TODA LA FAMILIA DE ESTRATO MEDIO Y ALTO

Gracias a que es un producto que contiene la más alta concentración de vitamina C, A, B, Fosforo, proteínas, hierro, y calcio, estimula e incrementa la capacidad de defensa del organismo, intervienen en la formación de dientes, huesos, músculos, tendones, ligamentos, y tejidos conjuntivos, previene la tos, resfríos, asma y problemas respiratorios y prevención de cáncer.





Presentación:

Su comercialización inicial será de 500 gramos

Empacado: En bolsa ermitica de alta densidad que aseguran la protección, tendrá:

- Código de barras
- Lote
- Fecha de vencimiento
- Registro sanitario.
- Descripción de una historia amazónica y su contenido vitamínico

• Estrategia de Mercadeo y Ventas

Estrategia de Precio

La idea inicial es ofrecer un precio medio acorde a un margen de ganancia razonable

Estrategia de Publicidad

- Bayas publicitarias en lugares estratégicos.
- Avisos en paginas electrónicas y revistas reconocidas
- Comerciales televisivos, para generar más impacto y recordación en la mente del público.
- Presentaciones en diferentes ferias
- Degustaciones en puntos específicos
- Muestras en colegios y empresas





Estrategia de Promoción

- ✓ Adicionar libro donde presentemos una historia de producto y diferentes recetas.
- ✓ Participación en rifas
- ✓ Brindar obsequio por la compra de cierta cantidad dar una refractaria o una jarra para jugos.
- ✓ 2 X 1 O
- ✓ HOY LLEVE MAS GRAMOS EN SU COMPRA DE 500gr.
- ✓ Acumulación de puntos

• Estrategia de Mercadeo y Ventas



Estrategia de servicio posventa

- ✓ Vender una historia de nuestra gente, de lo mejor de nuestro país.
- ✓ Medir grado de aceptación y conocer expectativas de los consumidores a través de página web.
- ✓ Base datos de nuestros clientes para Ofertar, obsequiar y promocionar para fidelizar los clientes.





Estrategia de Distribución

Se manejará una distribución indirecta e intensiva, lo ideal es estar en todos los supermercados, hipermercados y tiendas posibles.

- Estrategia de Mercadeo y Ventas



CONCLUSIONES: Hay viabilidad por su gran aceptación y tiene un alto nivel de consumo, gracias a las ventajas que presenta en cuanto a sus precios, por su durabilidad y fácil uso, a un que no es una fruta conocida es una oportunidad.





GRACIAS

