

EXPOAGUACATE

CAROL DAYANA CORREA CASTELLANOS

Tecnología en gestión de mercado internacional

SANDRA YOLMA RAMIREZ GIRALDO

Tecnología en gestión administrativa

YULI CRISTINA YANDUN LOPEZ

Tecnología en gestión administrativa

IRON ALEXANDER FUENTES RODRIGUEZ

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR “CUN”

NEGOCOS INTERNACIONALES – ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA

2020

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado primeramente a Dios, a mis padres y a todas las personas que nos apoyaron en este proceso.

Agradecimientos

Le queremos agradecer a nuestros profesores por guiarnos, apoyarnos y enseñarnos en el desarrollo del este proyecto.

Resumen

Debido a la globalización que es un fenómeno que se está dando en la actualidad, la exportación de productos no es algo que este fuera de nuestro alcance, es más, el estado siempre se encuentra impulsando el comercio exterior sobre todo las exportaciones, de tal forma, que actualmente el exportador que quiere iniciar un proyecto encuentra gran variedad de recursos virtuales donde se encuentra paso a paso cuales son los requisitos para las exportaciones y que deben de hacer para desarrollar un plan de negocio exitoso, sin embargo aún exportamos materias primas, lo que se debe ir a impulsar son los productos de valor agregado ya que de esa forma el País puede crecer. Este gran impulso se está viendo reflejado en el aumento de las exportaciones y la apertura de nuevos mercados mediante los tratados de libre comercio los cuales otorgan beneficios bilaterales relacionados a preferencias arancelarias. Las exportaciones tradicionales sumaron 1,884 millones de dólares, un aumento de 63 por ciento; mientras que las exportaciones no tradicionales totalizaron 492 millones de dólares, un incremento de cuatro por ciento (ambas variaciones con respecto a enero de 2009). Las exportaciones crecieron a una tasa 200 por ciento mayor que la de las importaciones. Finalmente, este trabajo está orientado a la exportación de uno de los principales productos de la agricultura el cual actualmente representa una buena oportunidad de mejora competitiva para el País.

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	II
Agradecimientos	III
Resumen.....	IV
1. Descripción de la idea de negocio.....	1
2. Modelo de negocio.....	2
2.1. Estructura de la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:.....	2
2.2. Modelo de negocios de ventas por internet.....	6
2.2.1. ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	6
2.2.2. ¿Alternativas ofrecerán a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	6
2.2.3. ¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?.....	7
3. Innovación sostenible.....	7
4. Análisis del sector	11
4.1. Estrategia océano azul.....	11
4.2. Análisis de Porter:.....	14
5. Marketing mix.....	16
5.1. Portafolio.....	20
5.2. Estrategia de precios	21
5.3. Estrategia de distribución.....	21
5.3.1. Estrategia de comunicación	21
6. Matriz de desarrollo de marca.....	23
7. Logo	24
8. Leading page	24
9. Localización del proyecto	38
10. Ingeniería del proyecto.....	41
11. Ficha técnica	44
12. Planilla PMV.....	47
Conclusiones	54
Bibliografía	55

1. Descripción de la idea de negocio

EXPOAGUCATE

Producto o servicio:

Comercializadora de aguacate HASS que ayuda al agricultor colombiano a exportar su producto y obtener un mejor ingreso.

Cliente potencial:

Almacenes de cadena.

Necesidad:

Llevar el producto a países donde no se consume hoy en día.

Cómo:

Definiendo mi cliente y mercado objetivo y utilizando estrategias promocionales para satisfacer al mismo.

Por qué lo preferirán:

Porque el Aguacate Hass, es conocido como “la fruta del corazón”, por su similitud con el órgano vital, por sus aceites que son excelentes para bajar el colesterol y proteger el sistema cardio-circulatorio.

El aguacate es consumido como suplemento por deportistas de alto rendimiento, ya que contiene altos niveles de ácido graso, otros minerales y vitaminas. El aguacate es recomendado para los niños, mujeres embarazadas y adultos.

Las industrias de cosmetología lo obtienen ya que es bueno para el cuidado de la piel ya que previene el envejecimiento y ayuda a la cicatrización.

2. Modelo de negocio

2.1. Estructura de la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:

Segmento:

Supermercados de grandes superficies (exportaciones)

Supermercados y comerciantes locales (tiendas grandes y pequeñas)

Hombres y mujeres motivados a la compra del aguacate por sus beneficios

Debe resolver problemas o satisfacer necesidades:

Exportar aguacate a los mercados internacionales creando productos alimenticios a base de aguacate, de esta forma apoyando al campesino cultivador hacer reconocidos internacionalmente por la excelencia de nuestros productos.

Arquitectura del servicio:

Recursos claves: Equipos para el mantenimiento y químicos anti plagas.

Tener bodegas con áreas para el manejo del frio y manejo logístico, recepción de la fruta, usar máquinas para las etapas de lavado del producto, desinfección, secado de la fruta, luego clasificación propia para establecer el rango de peso para su salida.

Sus procesos se caracterizan por el cumplimiento de todas las normas y certificaciones, que garantices la calidad del producto.

Personal capacitado, idóneo y comprometido con el objetivo de proporcionarle un producto con la mejor calidad del mercado. Más de 40 personas trabajan con dedicación en la tarea de seleccionar y empacar el mejor aguacate para llevar al consumidor final.

Costo y precio:

ITEM	Valor por KILO
Valor aproximado de compra a los campesinos	\$ 1.650,0
Transporte terrestre a la bodega	\$ 66,7
Empaque y embalaje y MO	\$ 700,0
CIF	\$ 150,0
Costo por kilo aproximado	\$ 2.566,7
Ganancia 50%	\$ 1.283,3
Precio aproximado de venta	\$ 3.850,0

Mecanismo de entrega:

Propuesta valor

Contamos con una muy buena infraestructura en nuestra bodega que nos permite tener los pedidos a tiempo, así atenderemos a nuestros clientes eficazmente y lograremos la fidelización de los mismos.

El aguacate HASS se cosecha solo cuando han alcanzado la etapa correcta de madurez, se revisa arduamente para cerciorarse de que el producto cumpla con todas las especificaciones.

Se utilizaran bandejas con 12 alveolos de material polipropileno que es resistente a todo microorganismo y se puede volver a utilizar, se tiene en cuenta los más altos niveles en el embalaje Para la exportación del aguacate, teniendo en cuenta que los alimentos son delicados y se pueden dañar, estas bandejas se guardan en unas cajas especiales que nos ayudaran a proteger el producto, estas permites que el aire ingresa para mantener el producto fresco.

Ganancias esperadas:

Como generar ingresos y fuentes de financiación:

Para generar ingresos se tiene que tener la idea del proyecto claro, es decir que con el cliente se firme un contrato en el cual conste que si nos va a recibir la mercancía al precio que le ofrecemos y que los acuerdos de transporte sean los incoterms escogido que son los que refleja

las normas de aceptación voluntaria por las partes en un contrato de compraventa internacional de las mercaderías acerca de las condiciones de entrega.

Para las fuentes de financiación, se debe tener en cuenta en la moneda que se va a negociar bien sea en USD en la que podemos usar la prefinanciación en la que es una alternativa para poder atender necesidades de capital enfocadas a la posible realización de exportaciones, bien sea por Bancolombia

ESTADO DE RESULTADOS

Mes / 33toneladas

Ingresos operacionales	\$127.050.000
Costos operacionales	\$ 75.894.311,5
Mp (aguacates)	\$54.450.000,0
MOD	\$12,644.311,5
Transporte	\$2.200.000
Embalaje y empaque	\$6.600.000
UTILIDAD BRUTA	\$51.155.688,5
Gastos administrativos	\$8.801.968,5
CIF	\$4.950.000
MOI	\$3.851.968,8
UTILIDAD OPERACIONAL	42.353.719,7
Gastos no operacionales	\$2964.760,4
Utilidad antes de impuesto	39.388.959,3
Renta y complementarios	13.392.246,2
Utilidad neta	25.996.713,1

Recurso

Recurso Humano: Director del proyecto, Director operador y calidad, Profesional mercadeo y ventas, Personal financiero, Colaborador de operaciones

Infraestructura: Terreno, Bodega, Instalaciones administrativas y operativas

Equipos:

Computador

Impresora

Herramientas y accesorios agrícolas,

Vehiculos

Insumos:

Plántulas

Recurso hídrico

Fertilizantes orgánicos

Plaguicidas y fungicidas orgánicos

Fidelidad

Como se puede generar relaciones con los clientes

Call center

Atención personalizada

Personal calificado para hacer seguimiento en el post-venta (verificación de la calidad del producto)

Página web

Analizar quejas y reclamos y realizar los cambios necesarios

Nunca perder la comunicación con el cliente

Cadena

Que alianzas estratégicas se pueden generar

Productos o servicios complementarios

Ampliar la oferta de valor

Generación de referidos

Identificar buenos aliados

Crear alianzas con otras empresas

2.2. Modelo de negocios de ventas por internet

2.2.1. ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Atender correctamente las dudas, consultas, quejas o reclamos de los clientes, determina la satisfacción del consumidor.

Facebook, twitter, Instagram

Segmentar público objetivo

Publicando mí negocio en un blog

Publicar videos, imágenes, infografías

Publicando promociones y descuentos sobre el producto

2.2.2. ¿Alternativas ofrecerán a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Escuchando al cliente, atendiendo las necesidades del cliente y ofreciendo respuestas rápidas cumpliendo los niveles de exigencia del negocio.

Como mayor alternativa le ofrecemos confianza ya que cumpliremos con todos los requisitos exigidos por la ley, el negocio estará disponible las veinticuatro horas, como es ventas online lograremos llegar a todas las partes del mundo, nuestra buena atención al cliente y cumplimiento nos ayudara a que nos conozcan y prefieran comprar nuestro producto.

2.2.3. ¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Cerraremos la venta realizando seguimiento al cliente, despejando cualquier tipo de duda que se le presente, generando confianza, demostrándoles que son importantes para nosotros, generar promociones mensuales hasta que logremos fidelizar a los clientes con nuestra buena atención y compromiso.

Métodos de pago




Tarjeta débito y crédito, transferencias bancarias, pagos a través del móvil, pay pal y contra entrega.

3. Innovación sostenible

EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>¿EL PRODUCTO TIENE UN ECODISEÑO?</p> <p>El aguacate es un producto polifacético, además se considera saludable pero el precio es alto en algunos lugares del mundo, el método de producción ecológica en aguacate tiene como objetivo fundamental la obtención de</p>	<p>¿USA EFICIENTEMENTE EL AGUA?</p> <p>¿Cómo? Gracias a las últimas innovaciones, el cultivo del aguacate consolida su estrecha relación con el medio ambiente, en la actualidad gracias a las constantes mejoras y avances en el cultivo del aguacate, la cantidad necesaria para producir un</p>	<p>¿REDUCE EL CONSUMO DE ENERGIA?</p> <p>¿Cómo? ¿QUE RECURSOS UTILIZA? Para la energía que usaremos será los paneles que es la energía solar ya que para este proceso se utiliza es la logística de cómo llegar a otro país con nuestros productos a base de exportaciones vía marítimo, aéreo y terrestre.</p>	<p>¿REDUCE LOS INSUMOS?</p> <p>¿Cómo?</p> <p>¿ÚTILIZA QUÍMICOS?</p> <p>¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza?</p> <p>Para la exportación de aguacate hass se usan los siguientes empaques y embalaje: Envase tipo alveolo, es cartón en el cual asegura la</p>	<p>¿HA MEDIDO SU HUELLA DE CARBONO?</p> <p>¿Cuál ES EL RESULTADO?</p> <p>El aporte de fertilizantes minerales seguirá siendo fundamental, aunque los productos deben tener una baja huella de carbono para disminuir el impacto ambiental.</p>	<p>¿Qué RESIDUOS RECICLA? El aguacate es una fruta muy completa porque contiene hierro, ácidos grasos mono insaturados, conocidos como omega, además esta fruta obtenemos residuos que no son aprovechados y también son muy importantes porque contienen muchos compuestos</p>

<p>alimentos de calidad respetando el medio ambiente conservando o incrementado la fertilidad de la tierra, sin el empleo de productos químicos de síntesis y tendiendo a la búsqueda de agro sistemas sustentables para mantener un espacio vivo.</p>	<p>kilo de este producto oscila entre 600 y 700 litros. Esto es un paso importante en el ahorro del agua, ya que son cada vez más los agricultores que, partiendo de un promedio global de 800 y 1000 litros de agua por kilo producido, están logrando una reducción que oscila entre los 200 y 300 litros.</p>		<p>protección del aguacate hass del lugar del almacén hasta que llegue al cliente. para el embalaje se utiliza cajas de cartón ya que nos brinda los siguientes resultados, la maduración del aguacate hass es de 11 días, el porcentaje de pérdida de peso de aguacate es menos, se mantiene el nivel de firmeza y del aceite propio del aguacate.</p>	<p>Al invertir en la mejora de tecnología disponible para minimiza la huella de carbono, las fábricas de Yara están entre las más eficientes del mundo en el uso/ consumo de energía. al implementar la tecnología de catalizadores de Yara, se han podido reducir las emisiones de N2O de las plantas de ácido nítrico hasta un</p>	<p>fenólicos que de ahí resulta una actividad antioxidante y se puede obtener ingredientes funcionales para la aplicación en la industria alimentaria. Esto nos va a permitir cambiar ingredientes naturales con diversas propiedades que provienen de estos residuos.</p>
--	--	---	---	--	--

				<p>90% con esto se reduce un 40% la huella de carbono de fertilizantes a base de nitratos producidos por Yara</p>	
<p>MARKETING REALIZA ALGUN TIPO DE CAMPAÑA QUE FAVOREZCA EL MEDIO AMBIENTE, La campaña que implementáramos es la de dejar de usar químicos que afectan a la tierra y usar abonos orgánicos que sería la mejor</p>		<p>¿Qué MEDIOS DE TRANSPORTE ÚTILIZA? Para la exportación de este producto se usan los siguientes transportes: terrestre, marítimo, férreo y aéreo, ya depende de la persona exportadora porque medio le queda mejor realizar la exportación, en nuestro equipo de</p>	<p>¿Qué MATERIALES ÚTILIZA PARA LAS ACTIVIDADES DEL MARKETING? Los materiales que usaremos para las actividades serán los medios de comunicación, las redes sociales, y</p>		

<p>opción para ayudar al ecosistema y al medio ambiente, de igual forma dejar de utilizar plásticos ya bien sea para el empaque, embalaje al momento de llevar el producto a su destino y consumidor final.</p>		<p>creación de empresa 2 usaremos el terrestre y el marítimo ya que los gastos son un poco menor que el aéreo</p>	<p>campañas de publicidad del producto</p> 		
---	--	---	---	---	---

4. Análisis del sector

4.1. Estrategia océano azul

Identifique quien es su competencia

Como competencia tenemos a **HASS DIAMOND**

Defina las variables importantes para su idea de negocio, dele un valor de (1 a 5)

VARIABLES	PLUS	PROMOCION	PUBLICIDAD	PROCESO
HASS DIAMOND	3	3	2	5
EXPOAGUACATES	5	4	5	5

PLUS:

Producto de buena calidad, buenos precios al por mayor, ayudaremos a nuestros proveedores para que tengan buenos ingresos.

PROMOCION:

En algunas regiones del país aún es muy poco conocido el producto y hay que hacer campañas para lograr su mayor difusión y venta

PUBLICIDAD:

Redes sociales como WhatsApp, Facebook, correo electrónico, servicios gráficos, tarjetas, folletos, degustaciones, etc.

PROCESO:

Bodegas, personal adecuado, área para el manejo del frío y un área de manejo logístico, recepción de la fruta, número de identificación, usar máquinas para las etapas de lavado del producto, desinfección de la fruta, secado de la fruta, luego clasificación propia para establecer el rango de peso para su salida.

Estrategias:

Incrementar la fidelización de los clientes y del mercado, por medio de una herramienta para mantener la higiene y seguridad en los procesos de producción y del manejo de alimentos.

Publicidad, promoción y fuerza de venta.

Realizar seguimiento a las ventas y satisfacción del cliente

Estar en contacto con el cliente para darle la importancia necesaria.

Verificar el buen manejo del empaque para garantizar la seguridad alimentaria y su correcta manipulación a la hora de la exportación.

Hacerle conocer a los clientes ya existentes las ventajas y beneficios de nuestro aguacate. Ofrecer todo el beneficio tanto económico como ecológico del consumo de aguacate HASS, a parte de los beneficios que este trae a la salud por sus grandes propiedades nutricionales.

	PRODUC TOS	PLUS	PRECIO	PROMOCION	PUBLICIDAD	PLAZA
IDEA DE NEGOCIO	AGUACATE HASS	PRODUCTO DE BUENA CALIDAD, BUENOS PRECIOS AL POR MAYOR, AYUDAREMOS A NUESTROS PROVEEDORES PARA QUE TENGAN BUENOS INGRESOS	CAJA DE 5KG 20,00 E CAJA DE 10 KG 34,00 E CAJA DE 14 KG 48,00 E CAJA DE	20% DE DESCUENTO AL PRECIO OFRECIDO POR LA COMPETENCIA.	PAGINAS WEB REDES SOCIALES	Productor de palta Comercialización nacional, en supermercados EXPORTADOR Bróker, agente y local. Importada por mayoristas
HASS DIAMOND	EXPORTAD ORA DE AGUACATE HASS	CUMPLIENDO, RESPONSABILIDAD Y CONFIANZA	CAJA DE 5KG 25,00 E CAJA DE 10 KG 39,00 E CAJA DE 14 KG 53,00 E	VARIEDAD CRIOLLA CUATRO POR UN DÓLAR	REDES SOCIALES, RADIO REVISTA	ALEMANIA FRANCIA,PAISES BAJOS,REINO UNIDO, EE.UU
CARTAMA	AGUACATE HASS	GESTION SUSTENTABLE CALIDAD Y	CAJA DE 5KG 25,00 E CAJA DE 10 KG	EN CALIFORNIA,LOS VENDEDORES DE ESTE PRODUCTO	REDES SOCIALES, TWITTER, RADIO REVISTA	ESTADOS UNIDOS , INGLATERRA

		ARMONIA CON EL ENTORNO.	39,00 E CAJA DE 14 KG 51,00 E	SALIERON A LAS CALLES CON BUENAS PROMOCIONES PARA LOS CLIENTE,ESTO DEBIDO A LA CAIDA DEL VALOR DIARIO.LA LIBRA QUEDO A 2,78 DOLARES EN UN ALMACEN		
ESTRATEGIA	DAR A CONOCER LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO.	ASESORIA PERSONALIZADA	BAJOS PRECIOS	DESCUENTOS	MODELO DIGITAL PEER TO PEER	ALMACENES DE CADENA

4.2. Análisis de Porter:

Poder de negociación con los clientes

Dominar internet puede apoyar todas estas actividades fundamentales.

El liderazgo en costos

Totales bajos: Mantener el costo más bajo frente a los competidores y lograr un volumen alto de ventas.

Poder de Negociación con los proveedores

Que exista un exceso de demanda en relación a la oferta: Esta situación se explica porque hay pocos vendedores de los insumos, en relación a la demanda de las empresas que compiten en el mercado.

Amenaza del Producto Sustituto

La amenaza que tenemos en nuestro proyecto es el aceite de palta vendría a ser el principal sustituto de igual forma las demás clases de aguacate si bien se sabe el aguacate hass no es el único en el mercado otra amenaza de producto será la competencia ya que hay muchas personas interesadas en exportar esta fruta lo cual tiene muchos beneficios bien sea para la salud, para hacer mascarillas para la piel y muchos productos como por ejemplo las otras clases de aguacate.

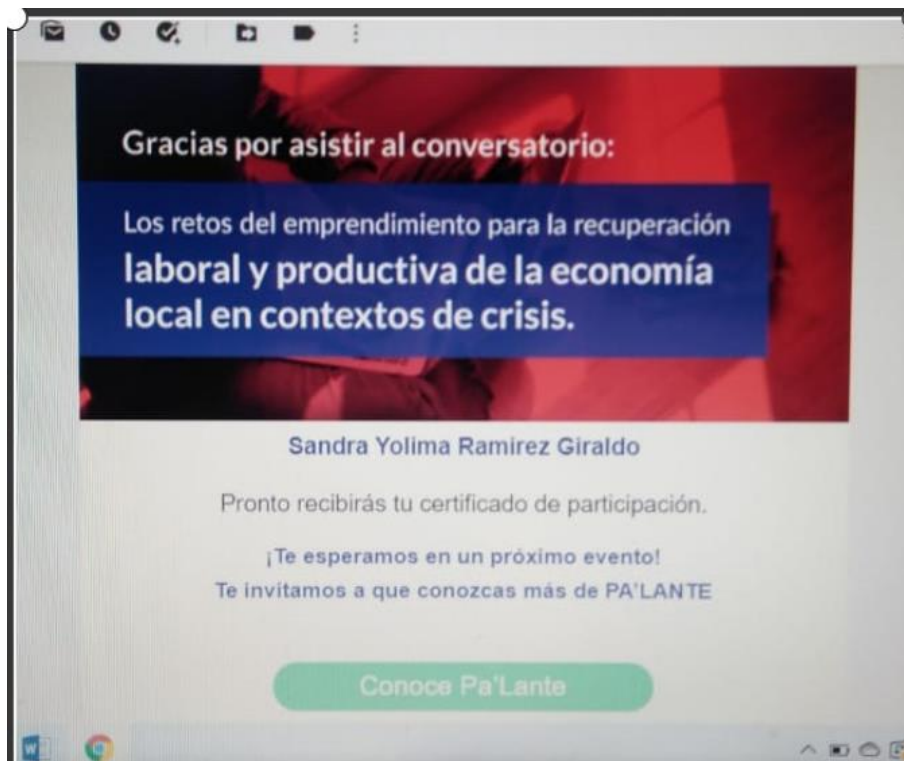
Amenaza de Productos Entrantes

Es la competencia de los demás países, que de igual forma quieren entrar al mercado o al país que no se produce este alimento, pero que la población si lo consume.

Rivalidad entre los Competidores

Actualmente y por sus altas barreras entrada, el mercado se distribuye en unos pocos países a los que Japón ha permitido la admisibilidad del producto. De esta manera México se destaca en las exportaciones de aguacate Hass, por su gran volumen de producción a nivel mundial. Sin embargo, Colombia podría presentar un diferencial frente a su competencia, gracias a que su variabilidad climática en las diferentes regiones que se cultiva este fruto, permitirá suplir la disminución en la oferta que se presenta en los meses de octubre a marzo.

CERTIFICADO ASISTENCIA CONVERSATORIO



5. Marketing mix

Características del producto

Núcleo: El aguacate HASS es bajo en contenido de carbohidratos lo cual es perfecto para la pérdida de peso, con apenas 3 gramos siendo ideal para personas diabéticas y para mantener un corazón sano.

Contienen grasas mono-insaturadas que se convierten en energía de forma fácil.

Equilibrio entre sodio y potasio.

Es rico en fructosa aportando Vitamina E y B, ácido fólico, potasio y fibra.

Una porción de 100 gramos contiene:

Vitamina K: 25 % del requerimiento diario.

Ácido fólico: 20 % del requerimiento diario.

Vitamina C: 17 % del requerimiento diario.

Potasio: 14 % del requerimiento diario.

Vitamina B5: 14 % del requerimiento diario.

Vitamina B6: 13 % del requerimiento diario.

Vitamina E: 10 % del requerimiento diario.

Calidad: Los requisitos para exportar aguacate Hass son las certificaciones del ICA y del INVIMA, estos deben ser gestionados antes de pasar la declaración de exportación a la DIAN, para así lograr cumplir con la calidad y reglamentación en la cadena de suministros. Se exigen unos prerrequisitos para ingresar a los mercados internacionales, estas gestiones de calidad exigen el cumplimiento de reglamentos y normas mediante la gestión de compras internacionales, producción, almacenamiento, y distribución.

Los requerimientos para la exportación de aguacate Hass es estar registrado en el ICA, INVIMA, FDA, asegurarse por medio de COROHASS y tener el cumplimiento de las certificaciones de GLOBAL G.A.P., ISO 9001, RAINFOREST ALLIANCE, PRIMUS GFS, HACCP, BASC y SEDEX.

Al contar con estos requisitos demostramos que cumplimos con todos los estándares de calidad y lograríamos ser comparativos con nuestra competencia.

Envase: Envase tipo alveolo: Asegura la protección del aguacate hass desde el lugar de almacenamiento hasta que llegue a manos de los Cliente.

Embalaje: La mejor opción para el embalaje es utilizar la caja de cartón ya que nos brinda los siguientes resultados:

La maduración del aguacate hass es de 11 días.

El porcentaje de pérdida de peso es menor, se mantiene el nivel de firmeza y de aceite propio del aguacate, el empaque corrugado usado en las líneas de producción y almacenaje en medios fríos húmedos requiere tener una resistencia a la humedad y agua para asegurar un buen estilo de las cajas, disminuye las fallas, mejora el manejo y realzar la apariencia del empaque en su cadena de suministro y clientes.

Protección contra impactos, vibraciones, luz, polvo y robo durante la manipulación, el almacenamiento y la entrega.

Etiquetado de producción agrícola: La información comercial indica en la etiqueta de los empaques que contiene el aguacate, debe ser veraz y describirse de forma tal que no introduzca a error respecto a la naturaleza y características del producto, con características legibles e indelebles y debe contener los siguientes datos:

Razón social, domicilio de productor o empacador y del importador.

Grado de clasificación.

Fecha de empaque.

Contenido promedio en kilogramos.

Nombre del país y región de origen.

Diseño: Descripción

Aguacates (altas), frescas secas

Información:

Nombre comercial: Avocado, aguacate hass.

Formas de presentación: Cajas de 4kg, calibre 12-22330 -180)

Cajas de cartón corrugado 400 x 300 mm

Estibas de 1,200 x 1,000 mm o 1.200 mm x 800mm

Servicio: Comercializadora de aguacate HASS que ayuda al agricultor colombiano a exportar su producto y obtener un mejor ingreso.

5.1. Portafolio

<p>+ Precio: Precios del mercado según la cantidad a exportar. Precios flexibles o variables. Precios competitivos.</p> <p>Distribución: Canal mayorista de distribución. Página Web: Donde el cliente podrá conocer acerca de nuestro producto y realizar su respectiva cotización. También contaremos con redes sociales tales como Facebook e instagram que les brindará la información necesaria.</p> <p>Promoción: Muestras gratis para clientes minoristas, mayoristas dependiendo la cantidad de compra. Productos para la degustación. Publicidad. Cupones. Ferias agrícolas para dar a conocer nuestro producto.</p>		<p>Producto: Aguacate HASS Alimento rico en vitamina E, potencia las defensas. Contiene grasas saludables, ayudan a reducir el colesterol. La fruta con mayor contenido de proteína. Contiene antioxidantes, que ayudan a prevenir el cáncer. Ricos en ácido fólico, mineral importante para las mujeres en estado de embarazo.</p> <p>Embalaje: Canastillas térmicas de 4 Kg que ayudan a mantener el clima del producto, hace que su proceso de maduración sea más lento y pueda llegar en perfecto estado al su lugar de destino.</p>	<p>EXPOAGUACATE <i>Ahorra tiempo. Ahorra dinero</i></p> <p>Misión: Comercializadora de aguacates Hass ayuda al agricultor Colombiano a exportar su producto y obtener un mejor ingreso por su trabajo, y llevar el producto a países donde este no se consume hoy en día.</p> <p>Visión: En el año 2025 ser una de las grandes comercializadoras internacionales en Colombia en materia de exportadora de Aguacates Hass y sus derivados.</p> <p>Objetivo: Exportar aguacate Hass a los mercados internacionales creando productos alimenticios a base de aguacate, de esta forma apoyamos al campesino cultivador hacer reconocidos internacionalmente por la excelencia de sus productos.</p>
		<p>https://www.facebook.com/Expoaguacate-102579258321281</p>	

5.2. Estrategia de precios

ITEM	Valor por KILO
Valor aproximado de compra a los campesinos	\$ 1.650,0
Transporte terrestre a la bodega	\$ 66,7
Empaque y embalaje y MO	\$ 700,0
CIF	\$ 150,0
Costo por kilo aproximado	\$ 2.566,7
Ganancia 50%	\$ 1.283,3
Precio aproximado de venta	\$ 3.850,0

5.3. Estrategia de distribución

Se utilizaran bandejas con 12 alveolos de material polipropileno que es resistente a todo microorganismo y se puede volver a utilizar, se tiene en cuenta los más altos niveles en el embalaje para la exportación del aguacate, teniendo en cuenta que los alimentos son delicados y se pueden dañar, estas bandejas se guardan en unas cajas especiales que nos ayudaran a proteger el producto, estas permites que el aire ingresa para mantener el producto fresco.

Ya que contamos con una muy buena infraestructura en nuestra bodega que nos permite tener los pedidos a tiempo, podemos tomar como estrategia de distribución la de llegar a los directos propietarios o cadenas de establecimientos, aumentando los puntos de ventas.

5.3.1. Estrategia de comunicación

Escogimos el modelo de venta directa por internet, creamos una página web, Facebook e instagram, para lograr atender correctamente y a tiempo las consultas de todos nuestras clientes y los posibles clientes, allí publicaremos promociones, descuentos, beneficios, y así lograremos llegar a todas las partes del mundo aprovechando las ventas online.

Marketing mix

ESTRATEGIA	OBJETIVO SMART	COMO	QUIEN	CUANDO	DONDE	VALOR
PRODUCTO	Cambio en la presentación del empaque de mi producto, durante el mes de Diciembre de 2020 para incrementar las ventas en un 25%.	Cambiando el empaque por uno decorativo haciendo alusión a la navidad.	Operarios de la planta de producción.	Diciembre de 2020	Dirigido a todos los compradores.	Aproximadamente \$ 750.000
PRECIO	Durante los meses de Noviembre, Diciembre y Enero del 2020 los aguacates hass los encontrara con un descuento del 15%.	Realizando el descuento del 15% por las ventas.	Departamento de ventas.	Noviembre, Diciembre y Enero del 2020.	A todos los compradores.	El costo por el descuento del 15% durante estos tres meses es de \$ 450.000.
PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN	Obsequiar una frasco de aceite de aguacate por la compra de más de 30 aguacates, durante el primer trimestre del año 2021, para logara incrementar las ventas en un 30%.	Obsequiando al cliente el aceite cuando realice una compra por más de 30 aguacates.	Los cultivadores.	El primer trimestre del año 2021.	A todos los lugares donde nos realicen la compra.	Realizar el frasco de aceite cuenta aproximadamente \$ 4.500.
DISTRIBUCIÓN	A nuestros clientes nacionales les distribuiremos totalmente gratis el transporte de sus primeros 5 pedidos por un periodo máximo de seis meses, para incrementar las ventas en un 25%.	Transporte gratis los primeros 5 pedidos.	Transportadores.	Los primeros 5 pedidos en máximo 6 meses.	Clientes nacionales.	Aproximadamente \$ 350.000

6. Matriz de desarrollo de marca

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

NOMBRE DE LA IDEA:
EXPOAGUACATES

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
PRIMER PASO: DIAGNOSTICO DEL MERCADO	A. IDENTIFICACION DEL SECTOR	PRODUCTOR, TRANSPORTADOR, EXPORTADOR Y VENTA DE "LA FRUTA DEL CORAZON "
	B. IDENTIFICAR MARCAS EN COMPETENCIA	CARTAMA, HASS DIAMOND, HASS COLOMBIA
	C. SOLUCIONES PRINCIPALES Y ALTERNATIVAS	AGUACATE HASS SIN QUIMICOS
	D. TENDENCIAS DEL MERCADO	PRODUCTOS DE ALIMENTOS, COSMETICA Y FARMACEUTICA A BASE DE AGUACATE (CREMAS) A NIVEL INTERNACIONAL
	E. ARQUETIPO DE LA MARCA	INOCENTE, MAGO, AMANTE, CREADOR
SEGUNDO PASO: REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA	A. PERCEPCION DE LA MARCA DE LA COMPETENCIA	EXCELENTE CALIDAD, PRODUCTO SELECCIONADO
	B. IDENTIFICAR VARIABLES DEL NEUROMARKETING	FRUTA DELICIOSA Y SALUDABLE PARA HOMBRES Y MUJERES
TERCER PASO: POSICIONAMIENTO	A. IDENTIFICAR TOP OF MIND	EN NUESTRO LOGOTIPO DE AGUACATE CON EL CENTRO ROSA Y EL COLOR VERDE QUE NOS HARA RECORDAR A NIVEL UNIVERSAL
	B. IDENTIFICAR TOP OF HEART	CREANDO UN COMERCIAL EN DONDE SE EVIDENCIE NUESTRO APOYO INCONDICIONAL POR CAMPESINO CULTIVADOR DEL AGUACATE HASS Exportar aguacate Hass a los mercados internacionales creando productos alimenticios a base de aguacate, de esta forma apoyando al campesino cultivadores hacer reconocidos internacionalmente por la excelencia de nuestros productos.
CUARTO PASO: REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA	TRADUCIR NUESTRA PROPUESTA DE VALOR EN LA MARCA	POSITIVOS, OPORTUNIDAD PARA EL CONSUMIDOR DE ELEGIR EL AGUACATE OPTIMO PARA CONSUMIR TANTO EN TAMAÑO, PESO Y COLOR.
QUINTO PASO: ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	DESARROLLAR ACCIONES CONTINUAS PARA LA INTRODUCCION DE LA MARCA EN EL MERCADO, QUE ESTEN LIGADAS A LA MEDIACION TECNOLOGICA Y DE REDES SOCIALES	MARKETING DIGITAL, PAGINA WEB, CON ACCESO ATENCION AL CLIENTE POR CHAT, REDES SOCIALES, E-mail.

7. Logo



8. Leading page

Esta página leading page está dedicada a la conversión es el primer paso que se debe hacer con los clientes potenciales para tener una relación comercial con ellos.

Con esta página podemos dar cupones, descuentos y promociones a nuestros clientes, de esta forma el cliente se volverá más fiel con nuestro producto.

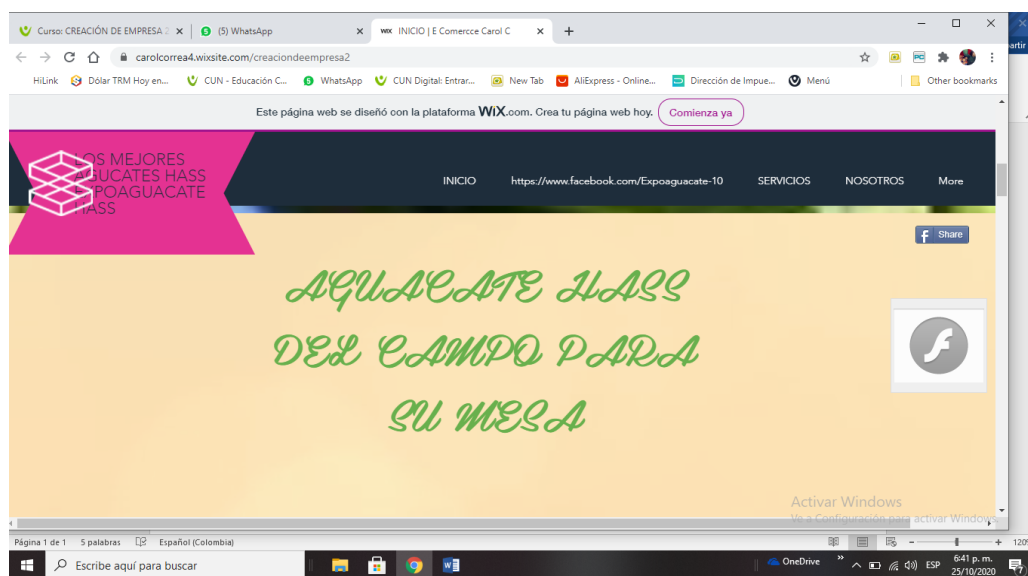
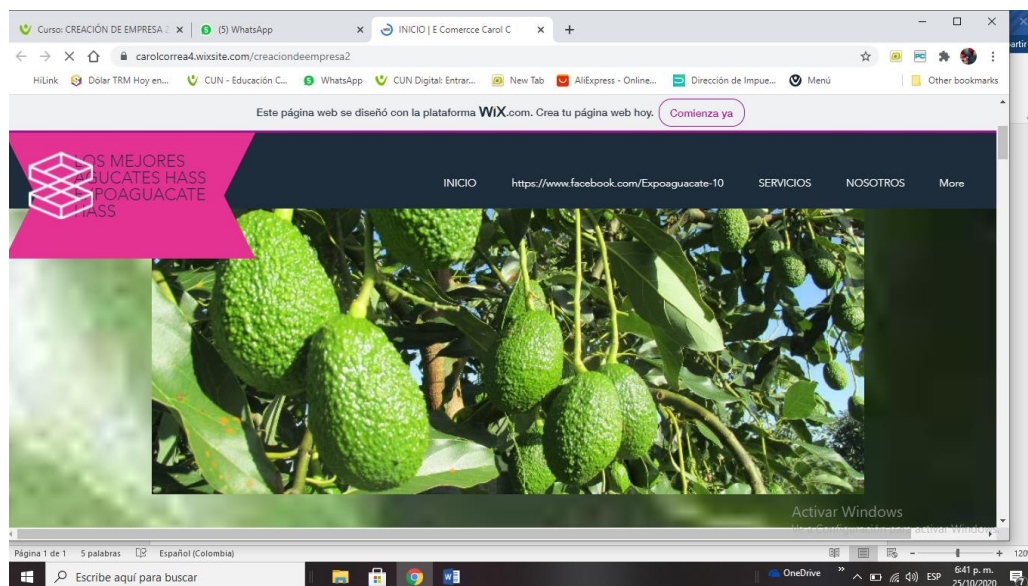
El objetivo con la leading page es hacer llegar más clientes a nuestra empresa ya bien sean con anuncios publicitarios, ofertas, descuentos encuestas esto con el fin de saber qué hace falta implementar y que se debe mejorar y así generar mayores ganancias.

Generar experiencia de calidad a los visitantes impulsando las conversiones con un mensaje dirigido en el que se ajuste a las necesidades de cada uno de ellos.

Para que el cliente se quede con nuestra marca y se genere fidelización, generaremos postventa, programas de afiliación, premios

Con estas estrategias estaremos posicionando nuestra marca.

<https://carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2>






Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C

carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2

Este página web se diseñó con la plataforma **Wix.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES AGUACATES HASS

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

QUE ES EL AGUACATE HASS

EL mejor aguacate del campo para su mesa.

El aguacate Hass o palta Hass son

BENEFICIOS

- * Nutritivo
- * Tiene más potasio que los plátanos.
- * Rico en ácidos grasos

[Comprar ahora](#)

Activar Windows
Vea Configuración para activar Windows

Página 1 de 1 5 palabras Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive 6:41 p. m. 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C

carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2

Este página web se diseñó con la plataforma **Wix.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES AGUACATES HASS

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

AGUACATE HASS

EL mejor aguacate del campo para su mesa.

El aguacate Hass o palta Hass son los nombres comunes del fruto de Persea americana pertenecientes a la variedad "Hass", originada a partir de una semilla de raza guatemalteca en un huerto de Rudolph Hass en la Habra, California en 1926, patentada en 1935 e introducida globalmente en el mercado en 1960; es la variedad más cultivada a nivel mundial. Los "aguacates hass" son una de las variedades más comunes de aguacate.

BENEFICIOS

- * Nutritivo
- * Tiene más potasio que los plátanos.
- * Rico en ácidos grasos monoinsaturados con beneficios para el corazón
- * Consumir aguacate puede disminuir los niveles de colesterol y triglicéridos.
- * las personas que consumen aguacate suelen ser más saludables.

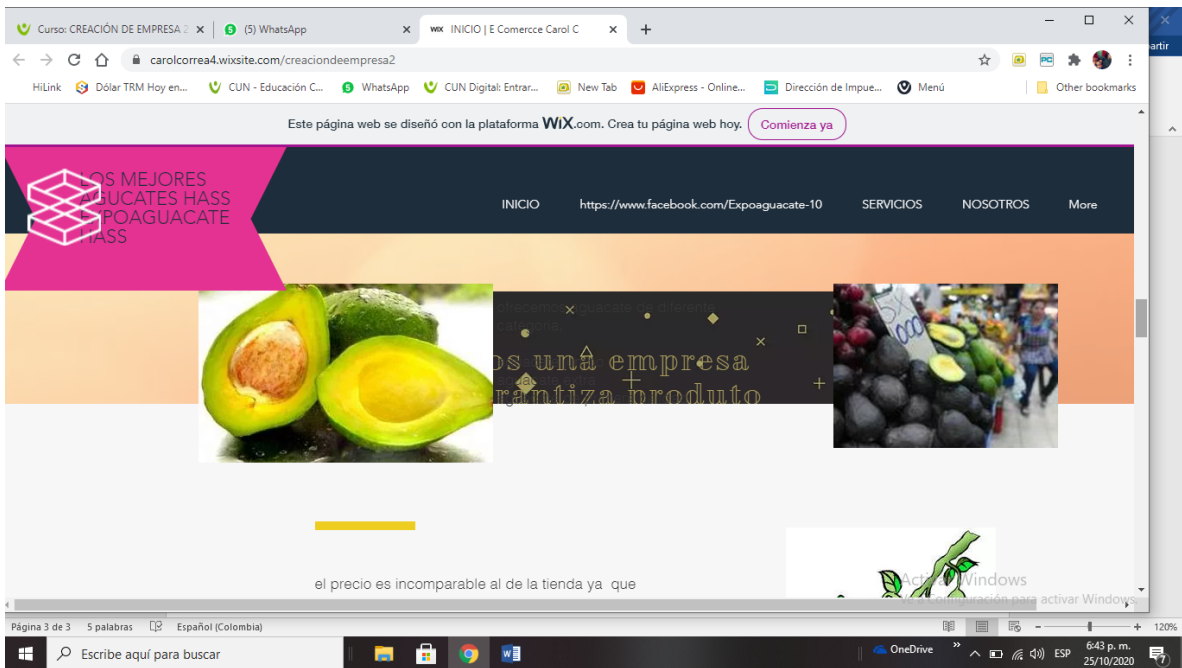
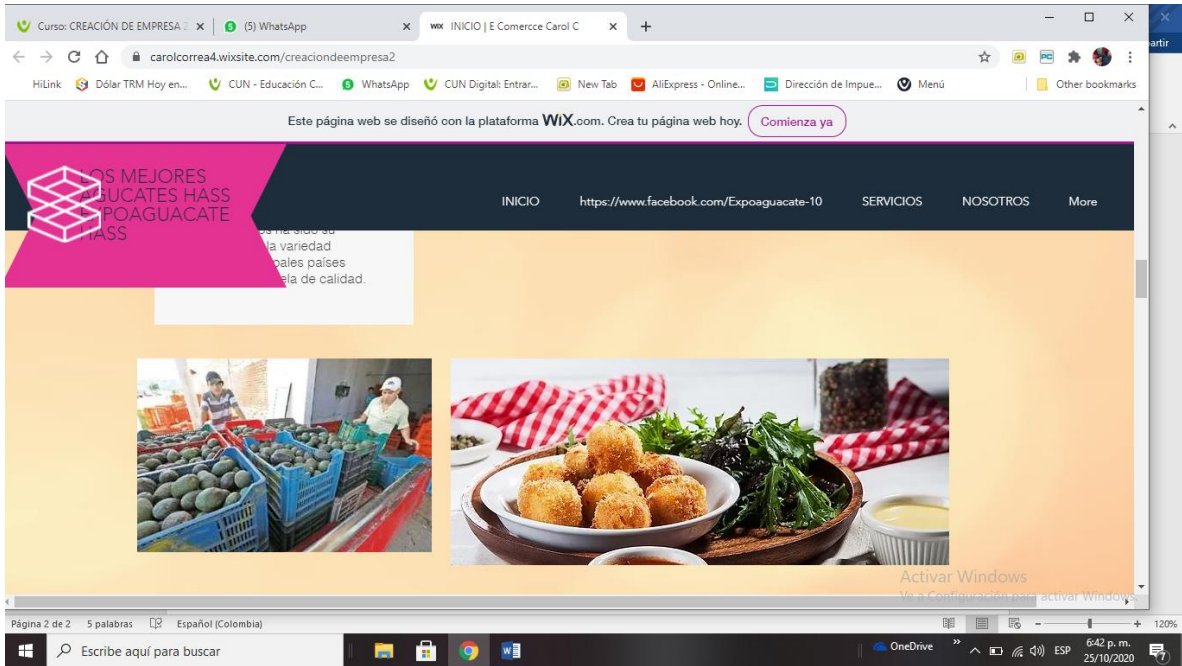
[Comprar ahora](#)

Activar Windows
Vea Configuración para activar Windows

Página 2 de 2 5 palabras Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive 6:42 p. m. 25/10/2020



Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C

carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2




Este página web se diseñó con la plataforma **WIX**.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES AGUACATES HASS POAGUACATE HASS

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

el precio es incomparable al de la tienda ya que este producto se trae directamente del cultivo.

si deseas comprarlo contactanos o mas información sobre nuestros productos :-)) nos encuentras en facebook, instagram, twitter

Activar Windows
Vea a Configuración para activar Windows

Página 3 de 3 5 palabras Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive 6:43 p. m. 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C

carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2


Este página web se diseñó con la plataforma **WIX**.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES AGUACATES HASS POAGUACATE HASS

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

¿Qué pasará con tu cuerpo si empiezas a comer aguacates todos los días?

Ver más ta... Compartir



Activar Windows
Vea a Configuración para activar Windows

Página 4 de 4 5 palabras Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive 6:43 p. m. 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C

carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2




Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES
ABOGADOS HASS
BOGOTÁ

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

CLIENTES

TIPOX

UMBER & CO

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

Página 5 de 5 5 palabras Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive 6:44 p. m. 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C


carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES
ABOGADOS HASS
BOGOTÁ

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

CONTACTO



Preguntas Oficina Principal

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

Página 5 de 5 5 palabras Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive 6:44 p. m. 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | wx INICIO | E Comercio Carol C | +

carolcorrea4.wixsite.com/creaciondeempresa2

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

LOS MEJORES AGUACATES HASS POAGUACATE HASS

INICIO <https://www.facebook.com/Expoaguacate-10> SERVICIOS NOSOTROS More

Preguntas
Para todo tipo de preguntas, comentarios e inquietudes, por favor llámanos: 914-135-288 o completa el formulario a continuación

Nombre *
Email *
Asunto
Mensaje

Oficina Principal
Av. Los Rosales 122,
28021, Madrid.
info@misitio.com
Teléfono: 914-135-288
Fax: 914-123-456

Empleos
Para aplicar a un trabajo en Esfera Construcciones, envía tu CV y carta de recomendación a: info@misitio.com

Enviar

Página 6 de 6 | 5 palabras | Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive | 6:44 p. m. | 25/10/2020

INCLUIAMOS NUESTRA PAGINA EN FACEBOOK

<https://www.facebook.com/Expoaguacate-102579258321281>

Curso: CREACIÓN DE EMPRE... | (5) WhatsApp | (19) Expoaguacate | Facebook | wx INICIO | E Comercio Carol C | New Tab

facebook.com/Expoaguacate-102579258321281

Buscar en Facebook

Administrar página
Expoaguacate

- Inicio
- Administrar tienda
- Bandeja de entrada
- Recursos y herramientas
- Administrar empleos
- Notificaciones (8 nuevos)
- Estadísticas

Expoaguacate
Crear nombre de usuario · Compras

Editar "WhatsApp"

Inicio | Eventos | Más

Página 7 de 7 | 12 palabras | Español (Colombia)

Escribe aquí para buscar

OneDrive | 6:46 p. m. | 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | (19) Expoaguacate | Facebook | INICIO | E Comercio Carol C | New Tab

facebook.com/Expoaguacate-102579258321281

HiLink | Dólar TRM Hoy en... | CUN - Educación C... | WhatsApp | CUN Digital Entrar... | New Tab | AllExpress - Online... | Dirección de Impue... | Menú | Other bookmarks

Buscar en Facebook

Administrar página
Expoaguacate

- Inicio
- Administrar tienda
- Bandeja de entrada
- Recursos y herramientas
- Administrar empleos
- Notificaciones
8 nuevos
- Estadísticas

Expoag... | Editar "WhatsApp" | Promocionar | Ver como visitante


Estadísticas Ver todo

Últimos 28 días: 27 de sep - 24 de oct

Personas alcanzadas	28
Interacciones con las publicaciones	29
Me gusta de la página	18

Información

Bogotá, D.C., Colombia

Ayer a las 10:39 · 

Activar Windows
Ir a configuración

Página 7 de 7 | 12 palabras | Español (Colombia)

Windows taskbar: OneDrive, 6:47 p. m., 25/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EMPRESA | (5) WhatsApp | (19) Expoaguacate | Facebook | INICIO | E Comercio Carol C | New Tab

facebook.com/Expoaguacate-102579258321281

HiLink | Dólar TRM Hoy en... | CUN - Educación C... | WhatsApp | CUN Digital Entrar... | New Tab | AllExpress - Online... | Dirección de Impue... | Menú | Other bookmarks

Buscar en Facebook

Administrar página
Expoaguacate

- Inicio
- Administrar tienda
- Bandeja de entrada
- Recursos y herramientas
- Administrar empleos
- Notificaciones
8 nuevos
- Estadísticas

Expoag... | Editar "WhatsApp" | Promocionar | Ver como visitante

Me gusta de la página 18

Información

Bogotá, D.C., Colombia
110311 Bogotá, Colombia

Promociona tu negocio en tu zona para que la gente vaya directamente a Bogotá, D.C., Colombia 110311 Bogotá, Colombia.

Promocionar negocio local

Llega a más personas con esta publicación
Promociona tu publicación para llegar a 1.093 personas al día por \$19.255.

22 Personas alcanzadas | 5 Interacciones

SOMOS UNA EMORESA QUE GARANTIZA PRODUCTO DE BUENA

Activar Windows
Ir a configuración

Página 7 de 8 | 12 palabras | Español (Colombia)

Windows taskbar: OneDrive, 6:47 p. m., 25/10/2020

The screenshot shows a web browser window displaying the Facebook page for 'Expoaguacate'. The browser's address bar shows the URL 'facebook.com/Expoaguacate-102579258321281'. The page header includes the Facebook logo, a search bar, and navigation icons. On the left, the 'Administrar página' (Manage Page) sidebar is visible, listing options like 'Inicio', 'Administrar tienda', 'Bandeja de entrada', 'Recursos y herramientas', 'Administrar empleos', 'Notificaciones', and 'Estadísticas'. The main content area shows the page name 'Expoaguacate' with a profile picture of an avocado. Below the name, there are buttons for 'Editar "WhatsApp"', 'Promocionar', and 'Ver como visitante'. A list of contact information is displayed, including a phone number (322 8904292), a WhatsApp link, an email address, and a website URL. A large image of guacamole in an avocado half is featured, with a 'Promocionar sitio web' button overlaid. At the bottom, a Windows taskbar is visible with the search bar and system tray showing the time as 6:48 p.m. on 25/10/2020.

ESTADISTICAS DE EXPOAGUACATE EN FACEBOOK



← Expoaguacate ⚙️

Expoaguacate ▼

☰ Resumen ⓘ Recursos y herramientas 🔊 Anu

[Inicio](#) [Eventos](#) [Publicaciones](#) [Opiniones](#) [Fotos](#) [Tie](#)

💰 Rango de precios · \$\$\$

[Ver todo >](#)

Comunidad

👍 A 11 personas les gusta esto

📶 11 personas siguen esto

👤 Diego Tibana, Karinitha Molina y 8 amigos más indicaron que les gusta esto o registraron una visita



[Ver todo >](#)

Próximos eventos



No hay eventos próximos

[Crear evento](#)

Fotos de Expoaguacate



[CREAR PUBLICACIÓN](#)

☰ ○ <

The screenshot shows the Expoaguacate mobile application interface. At the top, there is a search bar with the text "Expoaguacate" and a settings gear icon. Below the search bar, the page title "Expoaguacate" is displayed with a dropdown arrow. A navigation bar contains three items: "Resumen" (selected), "Recursos y herramientas", and "Anu". Below this is a row of four icons: "Publicar" (publish), "Foto" (photo), "Promocionar" (promote), and "Ver como" (view as).

A status bar indicates "Aún no tiene calificación • Compras y ventas minoristas en Bogotá, Colombia". Below this is a horizontal menu with options: "Inicio" (selected), "Eventos", "Publicaciones", "Opiniones", "Fotos", and "Tie".


The main content area features several promotional cards:

- "Amplía tu negocio" with a laptop icon.
- "Llegar a personas que están cerca por \$5.000" with a location pin icon, subtext: "Promociona tu negocio en Bogotá, D.C."
- "WhatsApp" with a WhatsApp icon.
- "35 seguidores" with a group of people icon.
- "27 personas alcanzadas con tus publicaciones esta semana" with a bar chart icon.
- "Promociona tu página por \$5.000" with a flag icon, subtext: "Llega a más personas en Bogotá"

A large blue button with a green avocado icon says "Crea una publicación".

At the bottom, there is a section for "Sugerencias para ti" with a link "Ver feed". Below this, it says "Las actualizaciones de las páginas que sigues aparecerán en la" followed by a progress indicator "4 de 5 pasos completados" and a blue "Continuar" button.

The bottom of the screen shows standard Android navigation icons: a square, a circle, and a triangle.



←

🔍

⚙️

Expoaguacate ▾

☰
Resumen

ℹ️
Recursos y herramientas

📢
Anu









Inicio
Eventos
Publicaciones
Opiniones
Fotos
Tie

Comunidad

👍 A 37 personas les gusta esto


📶 38 personas siguen esto

👤 Franco Alexander, Edward Rincon y 15 amigos más indicaron que les gusta esto o registraron una visita

[Ver todo >](#)




Próximos eventos



No hay eventos próximos

[Crear evento](#)

Fotos de Expoaguacate

4 de 5 pasos completados

[Continuar](#)

☰
□
←



9. Localización del proyecto

Es lugar en donde ubicaremos el proyecto, teniendo en cuenta que esta ubicación nos debe ayudar a minimizar los costos y aumentar los beneficios en cuanto a la cosecha del aguacate Hass.

Macro localización

La sede de nuestro proyecto estará en la República de Colombia, un país ubicado estratégicamente para el desarrollo de nuestra actividad económica que es la de exportación de aguacates.

Micro localización

El lugar de ubicación del proyecto será en Risaralda ya que este departamento cuenta con *condiciones privilegiadas por la gran oferta de terrenos, tierras fértiles para cultivos agrícolas, buena ubicación geográfica y una conexión vial desarrollada.*

La variedad Hass está tan bien adaptada a estas condiciones agroclimáticas, con altitudes de entre 1.500 y 2.600 msnm, que para producir no requiere de riego y muchas veces tampoco de variedad polinizante o de colmenas para su polinización.

Las mejores condiciones de temperatura para el cultivo de aguacate se encuentran entre 18 °C y 25 °C Con temperaturas inferiores a 17 °C.

Se procedió a verificar del cumplimiento de los siguientes aspectos de la normatividad ambiental, requeridos para este tipo de proyectos:

Plan de Manejo Ambiental, permiso de concesión de aguas para uso industrial y doméstico, permiso de vertimientos de aguas industriales servidas y aprobación de la planta de tratamiento de aguas residuales.

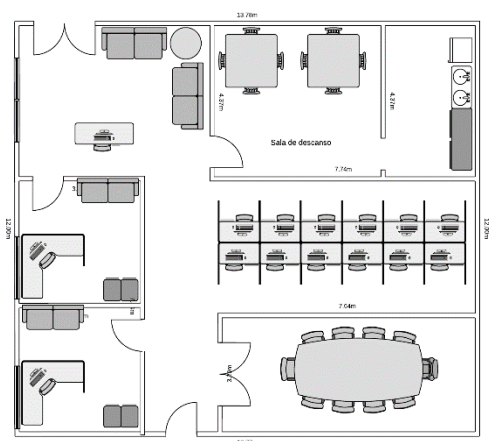
ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura – Adecuaciones	Lote para el cultivo	1	280.000.000	Los suelos más recomendados son los de textura ligera, profundos, bien drenados con un pH neutro o ligeramente ácidos (5,5 a 7), pero puede cultivarse en suelos arcillosos o franco arcillosos siempre que exista un buen drenaje, pues el exceso de humedad propicia un medio adecuado para el desarrollo de enfermedades de la raíz, fisiológicas como la asfixia radical y fúngicas como fitoptora.
	Uno bodega que cuente con oficinas administrativas, cuarto de lavado, de selección, de empaque, y de almacenamiento	1		Debe contar con acueducto, alcantarillado, luz, buena iluminación, ambiente calido y amplio donde puedan trabajar comodamente los directivos, una secretaria, los comerciales, conductores y mensajero cuando se encuentren en la oficina y una persona de servicios generales.
Maquinaria y Equipo	Motosierra 6 1	1	980.000	Tiene una cilindrada de 61.5 cm ³ , potencia de 2.9 kW y espada de corte de 70 cm, que la convierten en la herramienta ideal para realizar cortes en áreas de difícil acceso. Cuenta con una bomba de aceite ajustable que permite configurar la lubricación de la cadena; además cuenta con tecnología ECO PUMP que interrumpe la lubricación de la cadena cuando la motosierra está en modo ralenti.
	Guadañadora 236R	1	679.000	Especial para trabajo duro en fincas agrícolas o áreas rurales. Tiene un engranaje cónico diseñado especialmente para maximizar el rendimiento de corte; además cuenta con una bomba de combustible que facilita el arranque y un depósito translúcido que permite llevar un control de la cantidad de gasolina que se ha consumido.

	Fumigadora 362M18	1	1.569.990	Esta atomizadora de líquidos para grandes superficies tiene una válvula de descarga de 5 posiciones para controlar la salida del líquido según las necesidades a las que se enfrente. Su tecnología Smart Start ayuda al usuario a realizar el mínimo esfuerzo al momento de encender la fumigadora y reduce en un 40% la resistencia del cordón de arranque.
	Motobomba W40P	1	590.000	Ideal para todas las tareas de riego y drenaje de terrenos. Tiene una capacidad de suministro de 12000 l/h y una cámara de bombeo que aumenta la eficiencia en el trabajo.
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	6	1.300.000	Computador All In One HP 21.5 Pulgadas 4GB 1TB 22-dd00031a - HP
	Impresora	3	889.000	Copiadora, Escáner, Fax, Sistema ADF (Alimentación Automática del Papel), velocidad de Impresión: Blanco y negro: 11ppm / Color: 05 ppm, resolución impresión: Blanco y negro: Hasta 1200 x 1200 ppp de reproducción / Color: Hasta 4800 x 1200 dpi color optimizados
	Teléfono de mesa	6	142.000	El Teléfono IP Grandstream GXP1610 es un teléfono IP simple de usar para pequeñas y medianas empresas y oficinas. Este modelo basado en Linux ofrece una sola cuenta SIP, hasta 2 estados de llamada y 3 teclas XML programables. Una pantalla LCD de 132 x 48 crea una imagen clara para una fácil visualización.
	Celulares	4	599.900	6.5 pulgadas de pantalla, memoria 64GB, cámara frontal y posterior, batería 5000mah, carga rápida
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	8	399.900	Marca multimuebles, star blanco, alto 118 cm y ancho 136 cm
	Muebles de sala de estar	3	390.000	Material poliéster, 3 puestos, ancho 209 cm, alto 89 cm, relleno de espuma
	Silla para escritorio	10	550.000	Ekonomodo, ergonómica, alto 106 cm, ancho 50 cm, profundidad 60 cm, respaldo reclinable y con nivelación de altura
	Archivador	4	800.000	Alto 72 cm, ancho 80 cm, profundidad 45 cm, acero, color blanco
Gastos pre-operativos	Constitución	1	251.000	Matricula, formulario de registro mercantil, inscripción de libros

Plano de las oficinas



Plano de la tierra donde se cultiva el aguacate



10. Ingeniería del proyecto

BEN/SERVICIO:AGUACATE				
UNIDADES A PRODUCIR: 33 TONELADAS				
ACTIVIDAD DEL PROCESO	TIEMPO ESTIMADO DE REALIZACION(MNUTOS/HORAS)	CARGOS QUE PARTICIPAN EN LA ACTIVIDAD	NUMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENE N POR CARGO	EQUIPOS Y MAQUINAS QUE SE UTILIZAN ,CAPACIDAD DE PRODUCCION POR MAQUINA(CANTIDAD DE PRODUCTO/UNIDAD DE TIEMPO)
ACTIVIDAD 1	120 MINUTOS/2 HORAS	PROFESIONAL DE MERCADEO Y VENTAS	1 1	Computador portátil Dell 14" Intel Core i3 6006U 4GB

PRECIOS ANALISIS DE MERCADEO				TELEFONO
ACTIVIDAD 2 CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO	60 MINUTOS/1 HORA	PROFESIONAL FINANCIERO	1	COMPUTADOR PORTÁTIL DELL 14" INTEL CORE I3 6006U 4GB
ACTIVIDAD 3 RECOLECCION Y TRANSPORTE	480MINUTO S/8 HORAS	DIRECTOR DE OPERACIÓN Y CALIDAD, COLABORADORES DE OPERACIÓN	1 10	CANASTILLAS PLÁSTICAS DE 60X40X25 CON CAPACIDAD DE 25 KILOGRAMOS VEHÍCULO ELÉCTRICO CON CAPACIDAD DE CARGA DE 650 KILOGRAMOS
ACTIVIDAD 4 RECEPCION Y MANEJO DE INSUMOS	480MINUTO S/8 HORAS	LOGISTICA INTERNA SUPERVISOR ÁREA DE COMPRAS GESTION DE CALIDAD	3 1 1 1	BALANZA PESA ELECTRICA COMPUTADOR PORTÁTIL DELL 14" INTEL CORE I3 6006U 4GB FORMATOS
ACTIVIDAD 5 EMPAQUE ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION	480MINUTO S/8 HORAS	LOGISTICA EXTERNA COLABORADORES DE OPERACIÓN	10 10	CANASTILLAS ROTULOS KARDEX COMPUTADOR PORTÁTIL DELL 14" INTEL CORE I3 6006U 4GB

1. INSUMOS

- ENERGIA ELECTRICA
- COMPUTADORES Y CELULARES
- DOTACIÓN Y ELEMENTOS DE PROTECCIÓN DEL PERSONAL
- CANASTILLAS Y ESTIBAS DE PLÁSTICO RECICLADO
- INSTALACIONES FÍSICAS
- VEHICULO ELECTRICO

MES: 33 TOLENADAS

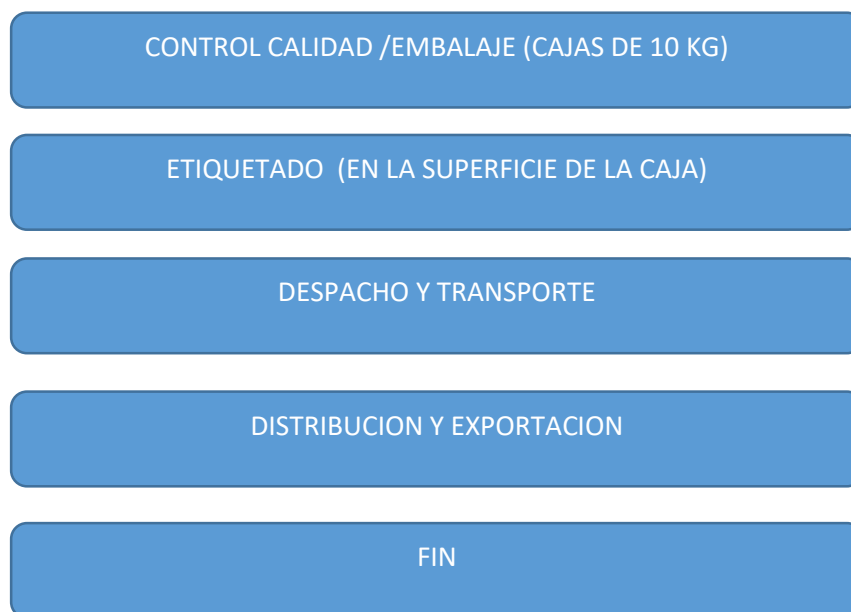
INGRESOS OPERACIONALES	127.000.050
COSTOS OPERACIONALES	75.894.311
MP AGUACATES	54.450.000
MOD	12.644.311
TRANSPORTE	2.200.000
EMBALAJE Y EMPAQUE	6.600.000

UTILIDAD BRUTA

51.155.688

1. FLUJOGRAMA DE PROCESO DE AGUACATE HASS





11. Ficha técnica

4851

650

10/11/2020

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO

EXPOAGUACATE DEL CAMPO PARA SU MESA

COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

EL AGUACATE HASS ES EL NOMBRE DEL FRUTO PALTO HASS, UNA VARIEDAD DE PALT ORIGINADA A PARTIR DE UNA SEMILLA DE RAZA GUATEMALTECA EN UN HUERTO DEL SR HASS EN LA HABRA, CALIFORNIA EN 1926 PATENTADA EN 1935 E INTRODUCIDA GLOBALMENTE EN EL MERCADO EN 1960; ES LA VARIEDAD CULTIVADA A NIVEL MIUNDIAL PLANTA PERENNE , TALLO DE TRONCO CIRCULAR ERECTO Y DE ASPECTO VIGOROSO, RAICES SUPERFICIALESQUE SE DESARROLLAN HASTA LOS 1.5 MT PROFUNDIADAS Y TIENE POCOS PEOS RADICULARES , HOJAS ALTERNAS, PECIOLADAS, EL COLOR DEL HAZ O CARA SUPERIOR DE LA HOJA ES VERDE OSCURO Y EL COLOR DEL ENVÉS VERDE CLARO PARA DETERMINAR EL MOMENTO EXACTO DE MADUREZ SE ACONSEJA RALIKZAR MUESTREOS FALTANDO 3 A 4 SEMANAS PARA LAS COSECHAS. CONTENIDO NUTRICIONAL: DE GRAN VALOR ALIMENTICIO, CONTIENE TODAS LAS VITAMINAS DEL REINO VEGETAL (A, B, C, E, K). MINERALES (POTASIO, MANGANESO, MAGNESIO, HIERRO Y FOSFORO). Y PROTEINAS

PRESENTACIONES COMERCIALES

LOS AGUACATES SE CLASIFICAN EN TRES CATEGORÍAS: CATEGORÍA EXTRA, CATEGORIA PRIMERA Y CATEGORÍA SEGUNDA. LOS AGUACATES COMERCIALIZADOS Y EMPACADOS POR GREEN HASS EXPORT COMPANY SON DE CATEGORÍA EXTRA Y SUS CARACTERÍSTICAS SON LAS SIGUIENTES:
CATEGORÍA EXTRA: LOS AGUACATES DE ESTA CATEGORÍA SON DEBERÁN SER DE CALIDAD SUPERIOR, SU FORMA Y COLOR DEBERÁN SER CARACTERÍSTICOS DE LA VARIEDAD. NO DEBERÁN TENER DEFECTOS, SALVO DEFECTOS SUPERFICIALES MUY LEVES SIEMPRE Y CUANDO NO AFECTEN AL ASPECTO GENERAL DEL PRODUCTO, SU CALIDAD, ESTADO DE CONSERVACIÓN Y PRESENTACIÓN EN EL ENVASE.

SE RECOMIENDA ALMACENAR EL AGUACATE CON DESTINO DE EXPORTACIÓN EN ATMOSFERAS CONTROLADAS

(AC). LA AC OPTIMA ES DE (2-5% O₂ Y 3-10% CO₂) RETARDA EL ABLANDAMIENTO Y LOS CAMBIOS DE

COLOR DE LA PIEL Y DISMINUYE LAS TASAS DE RESPIRACIÓN Y DE PRODUCCIÓN DE ETILENO, LA VIDA ÚTIL DEL AGUACATE ES DE 21 DÍAS.

1. LA TEMPERATURA OPTIMA DE ALMACENAMIENTO ES DE 5° - 13° C (41° - 55° F) PARA AGUACATE VERDE – MADURO (CON MADUREZ FISIOLÓGICA DE COSECHA), DEPENDIENDO DE CULTIVAR Y DE LA DURACIÓN A LA BAJA TEMPERATURA.

2. DE 2° - 4° C (36° - 40° F) PARA AGUACATES CON MADUREZ DE CONSUMO

3. LA TEMPERATURA DE CONSERVACIÓN VA DE 5.5 A 6.5 °C

4. HUMEDAD RELATIVA 90-95%

MATERIAL DE ENVASE

ASEGURA LA PROTECCIÓN DEL AGUACATE HAS DEL LUGAR DE OCENA MIENTO HASTA QUE LES CON EL CLIENTE EMBALAJE LA MEJOR OPCIÓN PARA EL EMBALAJE ES UTILIZAR LA CAJA DE CARTÓN YA QUE NOS BRINDA LOS SIGUIENTES RESULTADOS DE SALIDA 2010. ¡LA MADURACIÓN DEL AGUACATE HAS ES DE 11 DÍAS! • EL PORCENTAJE DE PÉRDIDA DE PESO ES MENOR SE MANTIENE EL NIVEL DE FIRMEZA Y DE ACEITE PROPIO DEL AGUACATE EL EMPAQUE CORRUGADO USADO EN LAS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN Y ALMACENAJE EN MEDIOS FRÍOS HÚMEDOS REQUIERE TENER UNA RESISTENCIA A LA HUMEDAD Y AGUA PARA ASEGURAR UN BUEN ESTILO DE LAS CAJAS, DISMINUIR LAS FALLAS, MEJORAR EL MANEJO Y REALZAR LA APARIENCIA DE EMPAQUE EN SU CADENA DE SUMINISTRO Y CLIENTES. PROTECCIÓN CONTRA IMPACTOS, VIBRACIONES, LUZ, POLVO Y ROBO DURANTE LA MANIPULACIÓN, EL ALMACENAMIENTO Y LA ENTREGA. PRESENTACIÓN Y PROMOCIÓN MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DE LAS CUBIERTAS EXTERIORES COMO SOPORTE DE INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD, 25 LIBRA 62 UNID

CONDICIONES DE CONSERVACIÓN

SI COMPRAS UN AGUACATE VERDE, ÉSTE PUEDE TARDAR UNOS 7 DÍAS EN MADURAR A TEMPERATURA AMBIENTE (18-24°C) EN UN LUGAR ALEJADO DE LA LUZ SOLAR DIRECTA. PARA ACELERAR ESTE PROCESO, PUEDES GUARDARLO EN UNA BOLSA DE PAPEL Y REDUCIR ESTE PROCESO A UNOS 4 DÍAS. SI QUIERES QUE TARDE MENOS (UNOS 2 DÍAS), PUEDES INTRODUCIR EN LA BOLSA UN PLÁTANO MADURO O ALGUNA OTRA FRUTA CLIMATÉRICA (QUE PRODUZCA ETILENO). EN CUALQUIERA DE LOS CASOS, TE RECOMENDAMOS QUE REVISES EL ESTADO DE MADURACIÓN DE LOS AGUACATES A DIARIO.

SI COMPRAS UN AGUACATE VERDE, ÉSTE PUEDE TARDAR UNOS 7 DÍAS EN MADURAR A TEMPERATURA AMBIENTE (18-24°C) EN UN LUGAR ALEJADO DE LA LUZ SOLAR DIRECTA. PARA ACELERAR ESTE PROCESO, PUEDES GUARDARLO EN UNA BOLSA DE PAPEL Y REDUCIR ESTE PROCESO A UNOS 4 DÍAS. SI QUIERES QUE TARDE MENOS (UNOS 2 DÍAS), PUEDES INTRODUCIR EN LA BOLSA UN PLÁTANO MADURO O ALGUNA OTRA FRUTA CLIMATÉRICA (QUE PRODUZCA ETILENO). EN CUALQUIERA DE LOS CASOS, TE RECOMENDAMOS QUE REVISES EL ESTADO DE MADURACIÓN DE LOS AGUACATES A DIARIO.

NO GUARDES NUNCA LOS AGUACATES MADUROS A TEMPERATURA AMBIENTE, SOBRE TODO SI YA HAN SIDO CORTADOS. EL FRÍO DEL REFRIGERADOR DISMINUYE LA VELOCIDAD DE MADURACIÓN, LO CUAL EVITA QUE LA FRUTA SE PUDRA RÁPIDAMENTE.

TIPO DE TRATAMIENTO PROCESO DE ELABORACIÓN

EL AGUACATE HASS, SE CONOCE TAMBIÉN COMO LA FRUTAA DELO CORAZÓN" NO SOLOPARA SIMILITUD CON EL ÓRGANO VITAL SI O POR SUS ACEITES SON BENÉFICOS PARA REDUCIR EL COLESTEROL Y PROTEGEREL SISTEMA CARDIO-CIRCULTORIO. TROPS, 2016)

DURANTE EL EMPAQUE DEL FRUTO NO SE TOLERÁN: FRUTOS CON FALTA DE PEDUNCULO, MORDEDURA DE ROEDOR, HONGO, ANTRACNOSIS, CON RESIDUOS DE TRATAMIENTO, CON PRESENCIA DE PLAGAS, DAÑO POR HELADAS, FUMAGINA, CON TIERRA, COON

<p>EXCREMENTO DE AVES, CON SIGNOS DE MADURACIÓN. (LITUS) LOS MÉTODOS MÁS CALES DE SOMBRA O PROPAGACIÓN DEL AGUACATE SON POR INJERTO POR SEMILLA, AUNQUE ESTE TIPO PRESENTA UNA SERIE DE DESVENTAJAS COMO PERIODO PRODUCTIVO MAS TARDIO EL ARBOL ALCANZA DEMASIADO CRECIMIENTO Y PRESENTA SEGREGACION, ES DECIR LAS CARACTERISTICAS DE LA MADRE NO SE PROPONGAN COSECHA PRESELECCIÓN DEL FRUTO EN EL ÁRBOL EN LOS CORTES POR AGUACATE O POR MAQUINARIA ESPECIAL DE COSECHA, EVITANDO QUE SE GOLPEE Y QUE TENGA CONTACTO CON EL SUELO, LAVADO Y LUSTRADO NATURAL.</p>	
<p>VIDA UTIL ESTIMADA</p>	
<p>EL AGUACATE HASS TIENE UNA VIDA ÚTIL DE MAXIMO 28 DÍAS. SE RECOMIENDA ALMACENAR EL AGUACATE HASS PARA EXPORTACIÓN EN UNA TEMPERATURA DE 5 - 13oc PARA AGUACATE VERDES MADUROS Y DE 2-4 GRADOS CENTIGRADOS PARA AGUACATES COON MADUREZ DE CONSUMO (COLAXAGRO, 2014). PARA EL ALMACENAJE DEL AGUACATE SE DEBE TENER EN CUENTA QUE SE DEBE HACER EN UNAS CÁMARAS DE ATMOSFERA CONTROLADA LAS CUALES REGISTRAN LA TEPERATURA Y LA CONCENTRACIÓN DE LOS GASES (OXIGENO Y DIOXIDO DE CARBONO) DE MANERA QUE SE RETARDA LA MADURACIÓN.</p>	
<p>GRUPO POBLACIONAL</p>	
<p>ALMACENES DE CADENA, SUPERMERCADOS, TIENDAS DE BARRIO EL PRODUCTO SE VENDE AL POR MAYOR YA L DETAL EXPORTAR AGUACATE HAS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES CREANDO PRODUCTOS ALIMENTICIOS A BASE DE AGUACATE, DE ESTA FORMA APOYANDO AL CAMPESINO CULTIVADORES HACER RECONOCIDOS INTERNACIONALMENTE POR LA EXCELENCIA DE NUESTROS PRODUCTOS IGUALMENTE EN ALMACENES DE CADENA.</p>	
<p>RESPONSABLES DEL PRODUCTO</p>	<p>CAROL DAYANA CORREA SANDRA YOLIMA RAMIREZ GIRALDO YULI CRISTINA YANDUN LOPEZ</p>

12. Planilla PMV

Características del aguacate:

Ciclo vegetativo: Inicio de producción 24 meses.

Ecología del cultivo: Temperatura 12 a 30°.

Precipitación: De 750 a 2500 mm/año.

Tratamiento: Libre de mosca de la fruta, cumpliendo con los requisitos exigidos.

Raza: guatemalteca.

Punto de sazón: Cuando el fruto pierde el brillo y se toma de color verde oscuro opaco.

Producción: Es una variedad excelente, tiene dos picos de cosecha al año.

El primero va de mayo a julio el otro de octubre a diciembre. Esta última cosecha es considerada la principal por su volumen en producción. En algunas zonas se prolonga hasta febrero.

Características del fruto: Cascara gruesa y rugosa de color verde hasta su punto de sazón y morada al madurar, pulpa amarilla Peso de 150 a 400 gramos. Semilla pequeña a mediana.

Suelo: El aguacate es más exigente a las características del suelo que otros frutales por tanto este posee un sistema radical distinto limitándolo a adaptarse fácilmente quebradiza la cual absorbe agua y nutrientes únicamente por la punta, a través de células presentes en las zonas de crecimiento longitudinal, Además, es apetecida por gran cantidad de hongos que viven en el suelo especialmente en condiciones de alta humedad no soporta suelos fangosos, en suelos arcillosos su desarrollo se ve muy limitado y generalmente los árboles mueren a corta edad, este tipo de suelo tiene la característica de retener grandes cantidades de agua en época lluviosa, favoreciendo la muerte de raíces por falta de oxígeno y ataque de hongos en época seca estos suelos se adaptan y rompen raíces.

Profundidad: No menor a 1,5 m en suelos planos y 1 m en suelos con otro factor limitante para el buen desarrollo del cultivo.

Textura: Franca pendiente mayor a un 25%

Nivel freático: El agua subterránea debe encontrarse a más de 2 m de profundidad en invierno.

Frenaje: Excesivo o excelente, permitiendo que el agua filtre fácilmente en el suelo.

Acidez: Preferiblemente un pH entre 5,5 y 7,0.

Pendiente: Ligeramente inclinado para que facilite la salida del agua de plantación.

Arcilla: Suelos con máximo de 30%:(A mayor contenido de arcilla menor capacidad de infiltración y por tanto mayor retención de humedad).

Materia orgánica: Alto contenido (Mayor a 1.0%).

Selección del terreno: Para obtener un buen desarrollo y rendimiento del cultivo, antes de establecer una plantación de aguacate, además de los componentes que involucran el factor suelo, se debe considerar una serie de aspectos de gran importancia relacionados con; El clima la adquisición de material vegetativo y los pasos a seguir en el establecimiento del cultivo.

Clima: Para variedades de altura como Hass se requiere de estos factores

Temperatura mediana anual: Las mejores condiciones de temperatura para el cultivo de aguacate se encuentran entre 18 °C y 25 °C Con temperaturas inferiores a 17 °C, la variedad empieza a tener problemas de a cuaje de frutos. A los 14 °C presenta cero cuaje.

Altitud: Para fines comerciales se debe tomar en cuenta que la variedad Hass prefiere altitudes de 1.200 a 1.800 msnm, dependiendo del microclima existente, esta puede variar, en altitudes inferiores a 1.100 msnm esta variedad presenta limitaciones para su producción, tales como: Frutos de menos tamaño mayor presencia de plagas y enfermedades a nivel foliar y mayor incidencia de hongos que atacan la raíz, como por ejemplo Phytophthora. También existen zonas en el País, con altitudes hasta 2.500 msnm que por sus condiciones de clima favorables permite un adecuado desarrollo y producción de la variedad Hass.

Funcionalidades:

Alimento rico en vitamina E, potencia las defensas.

Contiene grasas saludables, ayudan a reducir el colesterol.

La fruta con mayor contenido de proteína.

Contiene antioxidantes, que ayudan a prevenir el cáncer.

Ricos en ácido fólico, mineral importante para las mujeres en estado de embarazo.

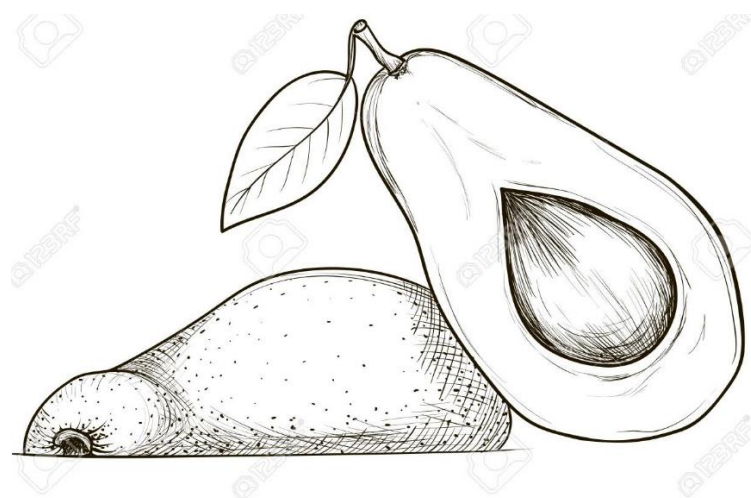
Elige las funcionalidades clave:

Alimento rico en vitamina E, potencia las defensas.

Contiene grasas saludables, ayudan a reducir el colesterol.

Contiene antioxidantes, que ayudan a prevenir el cáncer.

Boceto:



Define tu propuesta de valor:

Contamos con una muy buena infraestructura en nuestra bodega que nos permite tener los pedidos a tiempo, así atenderemos a nuestros clientes eficazmente y lograremos la fidelización de los mismos.

El aguacate HASS se cosecha solo cuando han alcanzado la etapa correcta de madurez, se revisa arduamente para cerciorarse de que el producto cumpla con todas las especificaciones.

Se utilizaran bandejas con 12 alveolos de material polipropileno que es resistente a todo microorganismo y se puede volver a utilizar, se tiene en cuenta los más altos niveles en el

embalaje Para la exportación del aguacate, teniendo en cuenta que los alimentos son delicados y se pueden dañar, estas bandejas se guardan en unas cajas especiales que nos ayudaran a proteger el producto, estas permiten que el aire ingresa para mantener el producto fresco.

Define el precio de tu PMV:

Precio sugerido \$3.850 kg

Crea una landing page:

<https://arleyarteaga.wixsite.com/expoaguacates>

Canales de difusión que vas a utilizar para tu landing page:

La difusión de nuestra plataforma se realizara por medio de las plataformas digitales más utilizadas por el momento:

- whatsapp difusión: se compartiría ofertas videos e imágenes del aguacate.
- anuncios publicitarios :realizando videos
- correos electrónicos: por su rapidez es casi instantáneo la llegada al destinatario.se ofrecería un buen servicio
- redes sociales forma directa de interactuar con los clientes
- Instagram: compartiendo fotos utilizando mi producto ya que una foto vale más q mil palabras
- facebook: agregando contenido sustancioso. Preguntando o pedir comentarios acerca de mi producto.
- Twiter: creando un mensaje corto y sustancioso

Difundiendo la información por medio de estos canales de comunicación de una manera rápida y económica.

Ofrece atención personalizada. Estos primeros clientes son oro puro, para obtener toda la información y poder mejorar tu producto o servicio, añadir o quitar funcionalidades y lanzar nuevas versiones. Define como lo vas a hacer:

Si el cliente tiene un problema, se le responderá de inmediato así no se tenga la solución con el fin de que ellos entiendan que se está trabajando en ello.

De igual forma para mantener nuestro cliente potencial le brindaremos, ofertas, descuentos esto con el fin de que el cliente se sienta satisfecho.

Enumera las métricas accionables (KPI) que vas a valorar para medir el comportamiento del usuario:

*COSTE DE ADQUISICIÓN DE UN CLIENTE

*VALOR DEL CICLO DE VIDA DE UN CLIENTE

*SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

*TASA DE CONVERSACIÓN

*RETORNO DE INVERSIÓN

*CLIENTES VISITANTES Y CLIENTES FRECUENTES

*NUEVOS REGISTROS.

*TENER ENCUNTRA A LA POBLACIÓN Y NO A UNOS SOLOS CLIENTES

Establece el tiempo que vas a utilizar como base para medir los resultados, recuerda que tiene que ser el menor tiempo posible para que los datos sean significativos:

El tiempo que vamos a utilizar como base para medir los resultados de nuestra empresa serán 6 meses a 1 año ya que en este tiempo se puede realizar un análisis en el cual podemos ver que clientes hemos conseguido y si nuestro producto es rentable y así seguir midiendo los demás puntos en los cuales podemos llegar y es el tiempo suficiente para saber si se generan ganancias

ya que si se deja muchos más tiempo, y puede que no se genere el éxito y es ahí donde la cantidad de dinero será mucho más alto en pérdidas.

Conclusiones

Con este trabajo nos hemos enfocado en los campesinos agricultores del Aguacate en Colombia no están generando ganancias y nosotras optamos por ayudar a estas personas ya que si exportamos este producto genera buenos recursos para ellos y para nosotros.

Con este trabajo aprendimos de cómo crear una empresa que procesos se deben de llevar hacer una exportación, de cómo manejar los clientes y tener éxito en la empresa.

El mercado de Europa es muy exigente en cuanto a la calidad del producto ya que se preocupan por el bienestar de sus consumidores y es un tipo de barrera que pone para cuidar su mercado nacional. Por eso nosotras queremos llevar nuestro producto de la mejor calidad haciendo que seamos preferidos por los consumidores.

Es muy importante que nuestros productos cumplan con los certificados y documentos necesarios para poder ingresar al mercado exterior, puesto que con ello lograríamos que nuestro producto tenga una mejor acogida y que los consumidores consideren el aguacate de Colombia como un alimento esencial para la canasta familiar ya que este producto tiene beneficios para la salud.

Bibliografía

<https://virtual.cun.edu.co/digital/course/view.php?id=8415>

[https://procolombia.co/noticias/exportaciones-de-aguacate-crecen-376-con-relacion-](https://procolombia.co/noticias/exportaciones-de-aguacate-crecen-376-con-relacion-2018#:~:text=Los%20principales%20destinos%20de%20exportaci%C3%B3n,superar%20los%20US%245%20millones.)

[2018#:~:text=Los%20principales%20destinos%20de%20exportaci%C3%B3n,superar%20los%20US%245%20millones.](https://procolombia.co/noticias/exportaciones-de-aguacate-crecen-376-con-relacion-2018#:~:text=Los%20principales%20destinos%20de%20exportaci%C3%B3n,superar%20los%20US%245%20millones.)

https://www.youtube.com/watch?time_continue=13&v=MYhRmiW1zRM&feature=emb_logo

<https://asesoriawebcam.com/>

<https://es.wix.com/logo/maker>

<https://www.enaes.es/curso/estrategias-de-comercializacion-y-e-marketing#gref>

<https://www.lucidchart.com/pages/es/ejemplos/planos-de-planta-planos-de-casa-online>

<https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/ingenieria/elementos-clave-en-la-ingenieria-de->

[proyectos#:~:text=La%20ingenier%C3%ADa%20de%20proyectos%20es,de%20protecci%C3%B3n%20ambiental%2C%20entre%20otros.](https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/ingenieria/elementos-clave-en-la-ingenieria-de-)

<https://www.ejemplos.co/ficha-tecnica/>

<https://www.storyboardthat.com/account/logon?ReturnUrl=%2Fteam-edition%2Fcopy-storyboard%2Fes-examples%2Fplantilla-mvp>