1. Ejemplo de mercadeo OFFline.

- Catas de Café:

• Organizar eventos de Catación de Café en Cafeterías locales o tiendas especializadas.

Estrategia:

Invitar a los clientes a probar diferentes variedades de Café, explicando sus orígenes y perfiles de sabor. esto no solo educa a los consumidores, si no que tambien le permite experimentar la Calidad del producto.

2. Ejemplo de. mercadeo Online.

• Blog Sobre Café.

• Mantener un blog en un Sitio web con articulos Sobre diferentes temas relacionados con el Café.

Estrategia:

Escribi sobre los beneficios del café, guías de preparación, historias de origen y entrevistas con productores, esto no solo, atrae trafico a tu Sitio web. Sino que tambien establece tu marca. Con una autoridad del tema.

3. Ejemplo de mercadeo directo.

• Muestras de Café gratuitas.

• Ofrecer muestras, gratuitas de Café en eventos locales o a través de envios directos.

Estrategia:

Participar en ferias o mercados locales donde pueda regalar pequeñas muestras. Tambien enviar muestras a clientes que se registren en el sitio web, incentivando la prueba del producto.

Powered by CamScanner

RESUMEN ANALISIS DEL MERCADO AGRICOLA EN COLOMBIA

-Nombres= Yoghan Narvaez -Ficha= 2925778
Carlos Criollo
Juan Diaz
Sergio Arciniegas

-RESUMEN=
El mercado Agricola colombiano crecerá de 77,25 mil millones de dolares en 2024 a 95,69 mil millones de 2029, con una tasa anual del 6,88%. Los principales cultivos son cafe, platano, y caña de azucar, con arroz y maiz como alimentos clave en el mercado interno.

El gobierno apoya al sector con programas como 'Colombia Agro produce', ofreciendo credito a pequeños agricultores para estabilizar la produccion y mitigar el impacto de la devaluación del peso.

El café es el principal producto de exportacion, con el 86% de su produccion destinada al exterior, mientras que las exportaciones de banano tambien crecen en mercados clave como Estados Unidos y Europa.

Powered by CamScanner

Marketing de la Mora

Para promocionar la mora utilizando los distintos tipos de mercadeo descritos en el archivo.

1: Mercadeo offline:
Podemos utilizar metodos como:

- Colocar anuncios en periodicos y revistas locales que se distribuyan en zonas agricolas o de mercados
- Participar en ferias agricolas ofreciendo degustaciones de mora fresca.
- Colocar letreros o carteles en puntos de ventas estrategicos

2. Mercadeo online:
Aprovecha el internet para llegar al publico mas amplio:

- Crear una pagina web que muestre la calidad de la mora, su beneficios y puntos de venta.
- Usar redes sociales para publicar imagenes atractivas del cultivo, recetas con moras y promociones.
- Realicar campañas de email marketing ofreciendo descuentos o promociones

3. Mercadeo Directo:
Envia ofertas personalizadas en clientes mediante

- Correos electronicos con descuentos por compras al por mayor.
- Mensajes de texto con alertas de promociones para los clientes que ya han comprado anteriormente

4. Mercadeo Indirecto:
Promociona la mora en eventos locales

- Patrocinar eventos deportivos o culturales donde se incluya la mora como parte de los productos ofrecidos, sin que sea una promocion directa del producto.

Powered by CamScanner