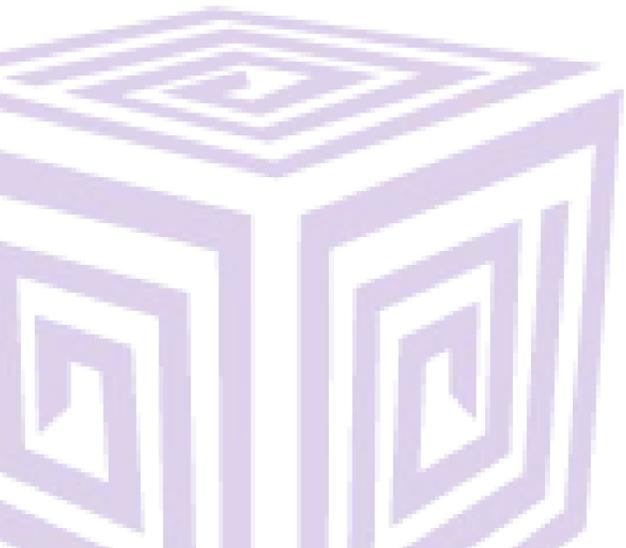




Plan de Marketing

AGROEXPORTACIÓN



En el mundo de la agroexportación hay 02 principales públicos que captar.

Ambos de igual relevancia:

*El mercado externo:
Los compradores*

*El mercado interno:
Los trabajadores*

Hablemos del Mercado Exterior:

¿Cómo posicionar nuestros productos agrícolas en el extranjero?

No entraré aquí en detalles comerciales, como por ejemplo el hecho de contactar 'brokers' o grandes almacenes de fruta. El negocio de la agroexportación depende totalmente de los contactos que tenemos afuera. Por ello, es importante estar siempre estrechando manos, participando en eventos, etc.

Sin embargo, en este plan, quiero centrarme en las pequeñas cosas que podemos hacer desde la comodidad de nuestros escritorios.

01 Crea un excelente logotipo

Contrata a un especialista en branding para obtener un logotipo profesional, moderno y que dure para siempre.

Crea una identidad de marca, polos para tu personal con el logotipo, tu letrero exterior y letreros interiores, transporte, tarjetas, papelería, todo lo que sea propiedad de la empresa debe de tener los colores de tu marca.

Esto te ayudará a fortalecer tu prestigio dentro y fuera del país, tanto hacia tus clientes, los clientes de tus clientes, las otras agrícolas, y el personal vinculado a la agricultura.



02 Trabajemos en tu ubicación.

¿Cuentas con un buen letrero exterior para ser ubicado? ¿Las vías a tu fundo o packing son adecuadas? ¿Están limpias? **Estos detalles son muy importantes para algunos compradores.**



¿Estás en Google Maps?

Recuerda añadir tu logotipo, fotos de la entrada, de tus plantas, trabajadores, etc. Crea una cuenta en Google Maps. Solo necesitas una cuenta Gmail.

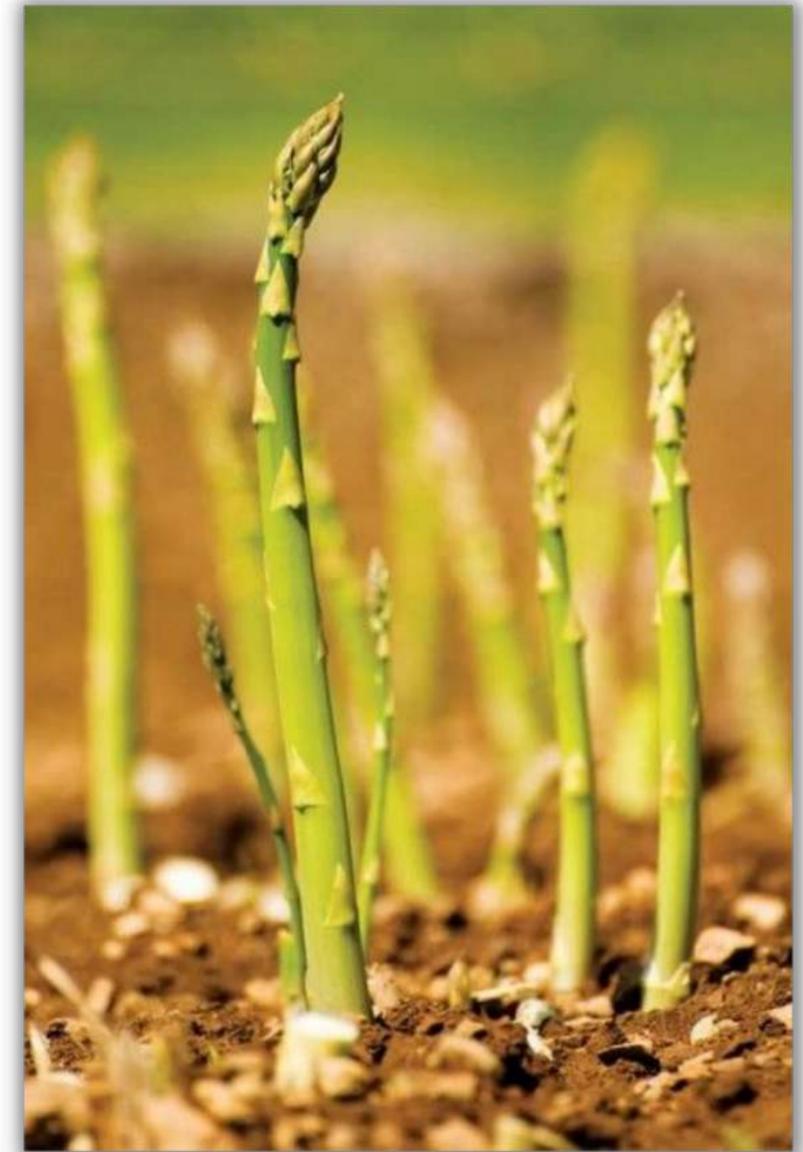
Aquí te enseñamos cómo:

- 1 | Inicia sesión en Google My Business.
- 2 | Rellena el formulario.
- 3 | Verifica tu ubicación.
- 4 | Comprueba tu ubicación en el mapa.
- 5 | Edita tu perfil correctamente.
- 6 | ¡Bienvenido Google Maps!

03 Fotografías

Las fotografías en tu negocio son clave para mostrar la calidad de tu producto.

Previo a la contratación de un buen fotógrafo, asegúrate de planificar bien el día de la sesión, que todo esté limpio y ordenado, y claro, los frutos deben de aparecer en su mejor magnitud.



○4 Página Web

MERCADO EXTERIOR

Obligatorio contar con una página web moderna, que se pueda ver muy bien en cualquier dispositivo. Es importante contratar un buen profesional para armar una web buena por fuera y dentro, esto **te permitirá posicionarte correctamente en Google.**

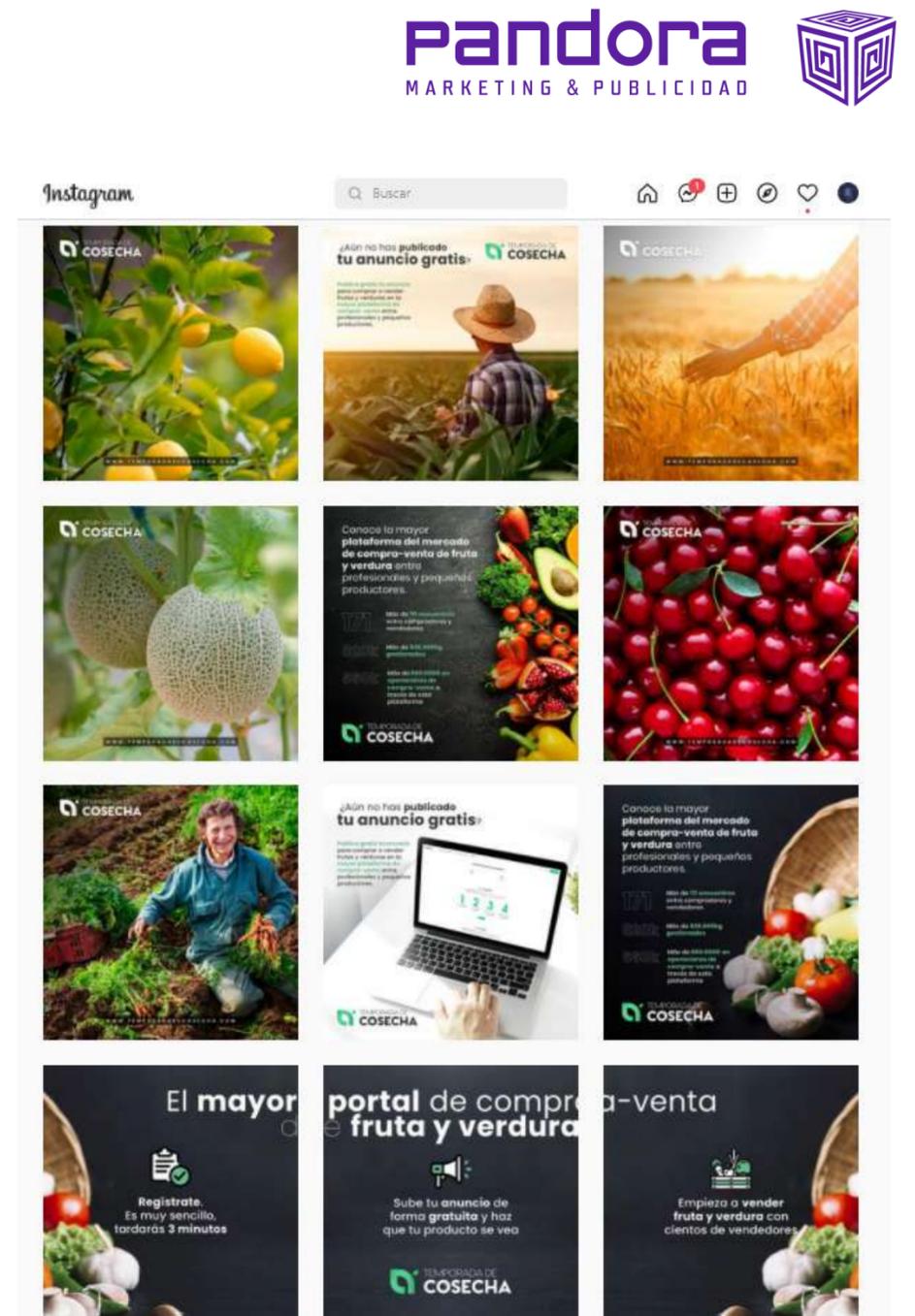
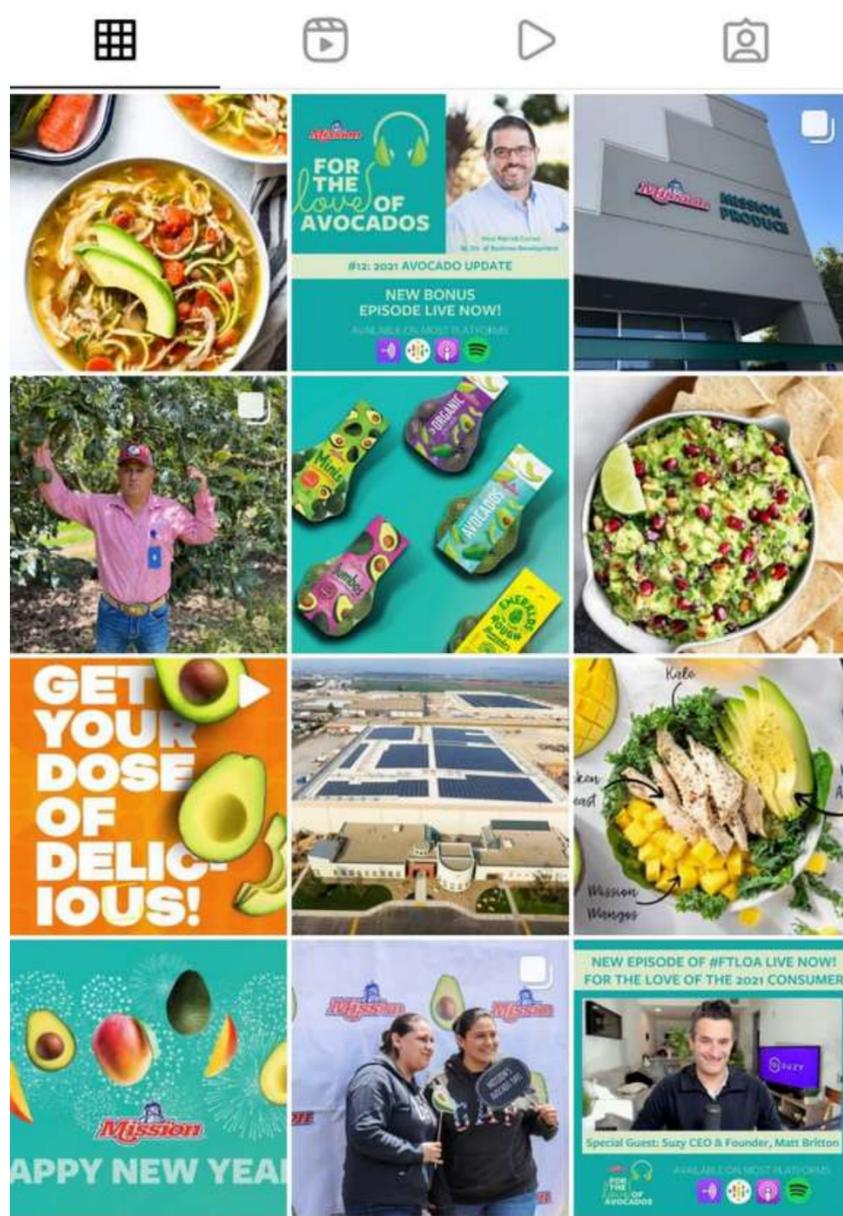
Agrega todos tus productos, fotografías de tus trabajadores, instalaciones, etc. Es importante que sea muy visual y que tenga la opción de cambiar de idiomas.



05 Redes Sociales

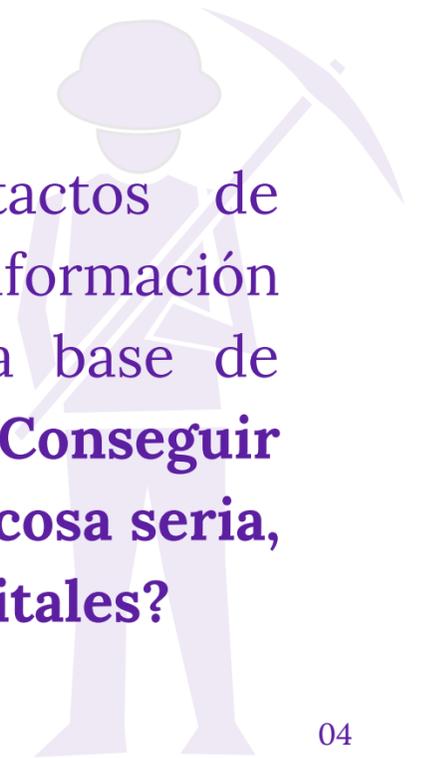
Contrata a un profesional para crear tus cuentas de Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, TikTok. **Aquí, vas a subir de vez en cuando** fotografías y videos de tus campos, frutos, personal, instalaciones, etc.

Contar con redes sociales actualizadas es muy importante para recibir interés del exterior y del interior. En ellas puedes crear anuncios de empleos que estás ofreciendo, comunicados para tu personal y público en general, entre otras publicaciones.



06 Base de contactos

Finalmente, construye una base de contactos de prospectos del exterior, a los cuales enviarles información de tus productos. Y también, construye una base de proveedores y trabajadores para tu empresa. **Conseguir personal calificado para la agroexportación es cosa seria, ¿Por qué no apoyarnos de las herramientas digitales?**



¿Estás listo para empezar?

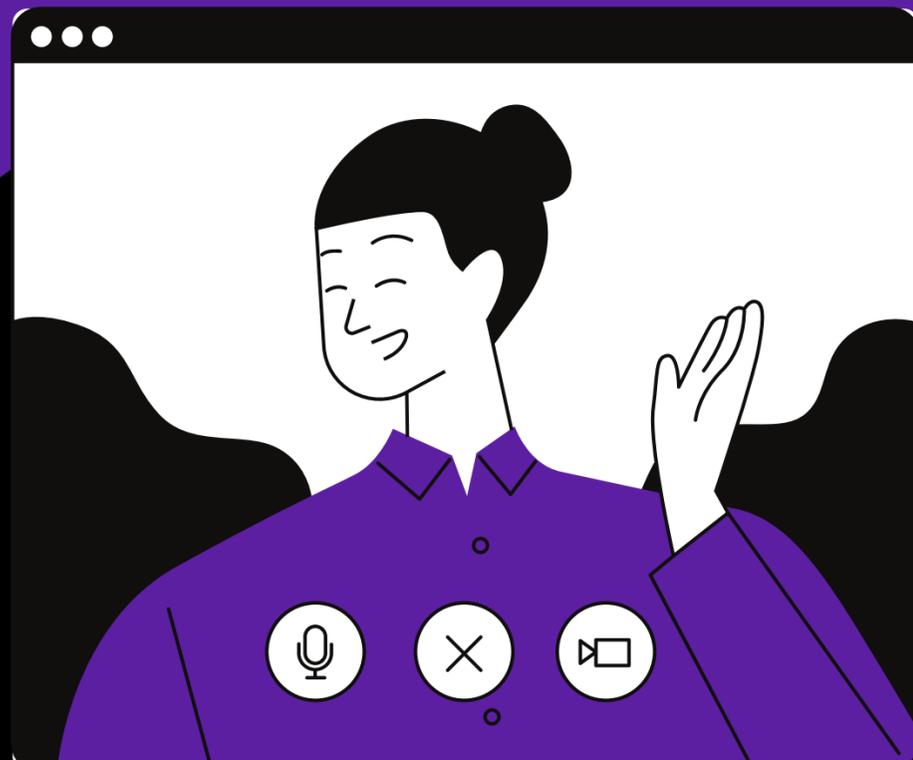
Contáctanos para una asesoría especial dedicada a tu negocio.

TELÉFONO

+51 993 856 531

CORREO

balva@pandoramarketing.net



pandora
MARKETING & PUBLICIDAD

