



MIEL AGAVERA

PROYECTO EJECUTIVO



BY AVYSSAT SA DE CV

PROYECTO DE COMERCIALIZACIÓN PARA MIEL DE AGAVE

Diseño de penetración en el mercado para una publicidad de alto impacto dentro de las cadenas de consumo.

Investigación de Mercado y Definición de Público Objetivo.

- Análisis de competencia: El producto es poco conocido y existen pocas marcas con costos muy elevados para el cliente final debido a su proceso artesanal de producción.
- Segmentación del Mercado: Para todo el sector familiar que lleva una vida saludable, enfocada a disminuir la azúcar de su dieta diaria,

Propuesta de Valor Único.

- Producto innovador sustituto de azúcar, edulcorante o miel cobijada bajo certificación en plantaciones comerciales de agave orgánico con denominación de origen.
- Difícilmente puede ser duplicada por otros países ya que se requiere que sus tierras tengan la vocación del cultivo de agave.
- La paciencia y la espera para madurar el agave de mínimo 5 años hacen que el producto sea único en el mercado dentro del mercado mundial.
- La NOM del producto identifica su calidad y originalidad, imposible de replicar por otros países.

A.- SE MANDA REALIZAR LAS PRIMERAS 400 CAJAS DE MUESTRA Y DE PRESENTACION AL MERCADO

- Costo del producto \$ 2.8 dls por kilo a granel en totes de 1350 kilogramos puesto a pie de fábrica.
- 400 cajas de 12 botellas suman 4800 botellas totales a un costo de 3.8 dls nos da un total de \$ 18,240
- Como es producto agrícola la tasa de impuesto es 0.00%
- Para salir a anaquel se deben pagar los impuestos correspondientes IVA desde una tasa 0.0%.
- Producto que puede ser vendido en cualquier tienda de abarrotes, tiendas naturistas o supermercados.
- **La suma total de las primeras 4800 botellas para promoción de \$18,240 dls (373,920)**

B.- SE MANDA REALIZAR SOBRES DEGUSTATIVOS

- Costo de cada sobre de miel sin impuestos \$ 1.00 de 10 ml
- Se entregan de manera gratuita para degustar.
- Precio de venta al público \$ 2
- Cantidad de sobres degustativos a producir 360,000
- **Costo de la producción de sobres \$17,561 dls (360,000)**

C.- OFICINA COMERCIAL DE OPERACIONES DE PARA SEGUIMIENTO Y VINCULACION EN TODAS LAS ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD POR SEIS MESES

- Medios digitales como son las redes sociales.
- SEO y contenido: blog, videos, explicativos, Landing pages optimizadas.
- Medios tradicionales TV, Radio, Prensa, Revistas.
- Vallas publicitarias y Publicidad exterior.
- **Costo de comercial por establecimiento \$ 97,560 usd (2000,000)**

D.- ETAPA DE PRESENTACION DEL PRODUCTO.

- Medios digitales de comercialización. Google Ads. Instagram, Facebook. YouTube, TikTok
- El costo de comercialización de publicidad y propaganda para Google Ads de \$2,000,000 (97,560 usd)
- El costo de comercialización de publicidad y propaganda para Instagram de \$2,000,000 (97,560 usd).
- El costo de comercialización de publicidad y propaganda para Facebook de \$2,000,000 (97,560 usd).
- El costo de comercialización de publicidad y propaganda para Youtube de \$1,000,000 (48,780 usd).
- El costo de comercialización de publicidad y propaganda para TikTok de \$1,000,000 (48,780 usd).
- **En total por introducción al mercado serían 8 millones de pesos (390,244 usd).**

E.- ETAPA DE DEGUSTACION EN RESTAURANTES, SUPERMERCADOS,

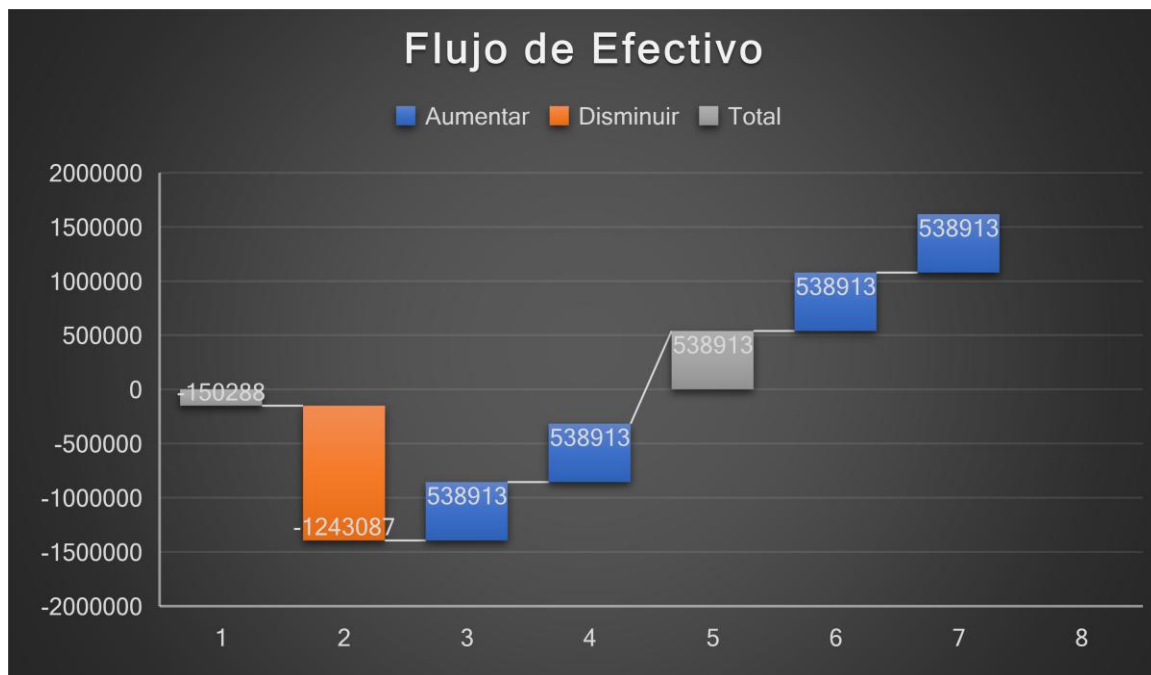
- Contratación de personal para realizar degustaciones.
- Publicidad y propaganda en Lonas, Trípticos, Uniformes de personal
- Material y equipo de presentación del producto.
- **Costo establecido \$2,000,000 (97,560 usd)**

F.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Al ser un producto orgánico, los canales de distribución establecidos representan el 80% del consumo nacional.
- La campaña de comercialización va ligada a cadenas de establecimientos
- , supermercados, tiendas de abarrotes.
- Establecimiento de equipo para el suministro del producto a los canales de distribución y pago de derecho de introducción en los canales de distribución.
- **Costo de establecimiento \$ 2,000,000 (97,560 usd).**

G.- METRICAS Y AJUSTES

- Tasa de conversión a la preferencia por el producto.
- Retorno de Inversión de la Publicidad.



1. Mes
A -18,240 para surtir 4800 kilos para presenaciones
B - 17561 usd en sobres para degustar,
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,260 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución
Suman un total de -150,288

2. Mes
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,260 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución
Suman un total de -114,487 usd.
-1,128,600 para 9 contenedores
Total -1,243,087

3. Mes.
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,250 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución.
Pago de 9 Contenedores +1,782,000
-1,128,600 para 9 contenedores
TOTAL +538,913

4. Mes
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,250 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución.
Pago de 9 Contenedores +1,782,000
-1,128,600 para 9 contenedores
TOTAL +538,913

5. Mes
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,250 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución.
Pago de 9 Contenedores +1,782,000
-1,128,600 para 9 contenedores
TOTAL +538,913

6. Mes
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,250 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución.
Pago de 9 Contenedores +1,782,000
-1,128,600 para 9 contenedores
TOTAL +538,913

7. Mes
C -16,260 gastos fijos en oficina de operaciones.
D -65,707 publicidad en redes
F -16,250 Degustación bares, restaurantes.
G -16,260 Canales de distribución.
Pago de 9 Contenedores +1,782,000
-1,128,600 para 9 contenedores
TOTAL +538,913

By Avyssat SA de CV
Ing. Gerardo Carrillo Mendoza
Agaveproductores.com

