

# PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN ECOAMIGABLE Y DISTRIBUCIÓN DE PULPA DE FRUTA FEIJOA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

## PROBLEMA

Además de esto, se puede ver en los establecimientos comerciales que aparte de los productos tradicionales como la naranja, la naranjilla, el tomate, el maracuyá, no hay otro producto que sea más conocido. Esto puede deberse a que los productores tienen poco interés en desarrollar frutas como el feijoa. En Ecuador es muy poco y limitado el tema de la producción y aprovechamiento de la fruta, al menos a nivel industrial, solo se evidencian pequeños productores, que de forma artesanal consumen y comercializan la fruta a muy baja escala.

## OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios para la producción ecoamigable y distribución de pulpa de fruta feijoa en la ciudad de Guayaquil.

## PROPUESTA



- El producto o servicio que se esté ofertando en el mercado, La empresa se dedicara a la producción y comercialización de la pulpa de feijoa, haciendo realzar las propiedades y beneficios nutricionales que esta proporciona, además de su agradable sabor.
- La pulpa de feijoa es un producto nuevo en el mercado local, por lo que es importante para los usuarios. Para ello, se implementarán estrategias como: degustación del producto, para que el usuario final conozca sus ventajas en los diferentes puntos de venta de la ciudad y proporcionar un alto porcentaje de aperitivos a los puntos de venta para favorecer el consumo del producto.
- Se establecerán precios psicológicos al comprar la pulpa de feijoa porque de esta manera el consumidor adquirirá el producto considerándolo como asequible para su economía.
- La pulpa de feijoa se comercializará en los diferentes supermercados, tiendas, despensas, que se distribuirán a todas las personas que estén interesadas en la compra del producto.

## RESULTADOS

- La población de la ciudad de Guayaquil, buscan frutos que tengan como beneficio el cuidado de su salud.
- La competencia a nivel de comercialización de pulpa de frutos es bastante amplia en la ciudad, sin embargo, de acuerdo a las respuestas de los encuestados desconocen si existen lugares en donde se distribuya o se comercialice pulpa de feijoa.
- Principalmente, son las mujeres quienes prefieren el consumo de pulpa de frutos, puesto que, se interesan en demasía sobre los beneficios que trae el consumo de un determinado fruto.
- Se eligen la pulpa de los frutos tradicionales por encima de las no tradicionales.
- La población consume frutos por los beneficios que los mismos traen a la salud de quien las consume.

## CONCLUSIONES

- La ventaja competitiva que se presenta como la atención personalizada a cada cliente y la calidad de exportación garantizada con seguimiento pasó a paso.
- En el plan de marketing se diseñaron estrategias para poder competir en el mercado y tener un buen posicionamiento, en este caso se utiliza campañas en redes sociales, buscadores y campaña tradicional.
- Se debe aplicar el plan de marketing diseñado para posicionar el producto en el mercado de la ciudad de Guayaquil. La misma deben ser analizada cada cierto periodo para medir su resultado.
- Además, buscar distribuidores para comercializar el producto de tal forma que disminuya los costos de distribución y posicionar la marca del producto.

