

Venda lo que Cultiva

10 Maneras de Vender sus Productos ... Localmente y Regionalmente

Cinda Williams

Lo Básico sobre Mercadeo Directo

- Tenga más ganancias
- Reduzca el riesgo agrícola
- Desarrolle una identidad única para su producto

Reap New Profits

CONTENTS

Farmers markets, 2
Pick-your-own, 4
Farm stands, 4
Entertainment farming, 5
Subscription marketing/CSA, 6
Cooperatives, 7
Restaurant sales, 9
Mail order/internet, 10
Direct marketing meat, 11
Adding Value/Processing, 13
Alternatives for Remote Locations, 14
Evaluating New Farm Enterprises, 15
Resources, 19

Marketing Strategies for Farmers and Ranchers



The Sustainable Agriculture Network (SAN) is the national outreach arm of the Sustainable Agriculture Research and Education (SARE) program administered by USDA-CSREES. This bulletin was produced in partnership with the National Center for Appropriate Technology (NCAT).

CATTLE RANCHER PEGGY SECHRIST (IN PLAID SHIRT), AND HUSBAND, RICHARD, INTRODUCE NEW CUSTOMERS TO PASTURE-RAISED BEEF BY STAGING TASTINGS AT MARKETS AROUND THE AUSTIN, TEXAS, AREA. PHOTO BY JERRY DEWITT

www.sare.org

Conexión "Directa al Consumidor"

- Funciona con ventaja para ambos
 - Desarrollan una relación - CONFIANZA
 - El productor provee producto fresco adaptado a las necesidades del consumidor
 - El consumidor puede proveer información al productor y refinar el producto basado en lo que compra

Habilidades de Mercadeo Directo

- “Mercadeo de Relación” – se necesitan habilidades para relacionarse con las personas
- Manejo más intensivo
- Produce la más alta calidad del producto



10 Maneras de Comercializar sus Productos

- Mercado de Agricultores
- Programas donde "Usted Cosecha"
- Puestos en la Granja
- Agroturismo
- Agricultura Apoyada por la Comunidad (*CSA*)

10 Maneras ... Continuación

- Tiendas
- Ventas a Restaurantes
- Cooperativas
- Ventas por Catálogo/ Internet
- Venta de Carnes al Gusto

Estrategias de Mercadeo

- Los comerciantes de ventas directas más exitosos usan una combinación de métodos.
- La diversificación ayuda a promover estabilidad y sustentabilidad

Mercados de Agricultores



- Uno de los métodos más comunes de llevar su producto a la gente que lo quiere comprar
- Buen punto de partida – puede ayudar a desarrollar una base de consumidores para otros métodos, como ventas por suscripción (CSA)

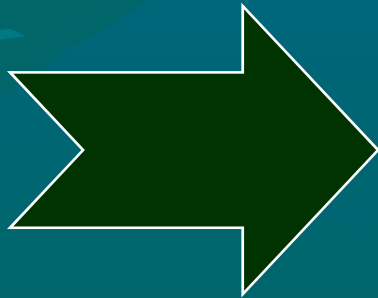
La gente busca productos cultivados localmente



Crecimiento de los Mercados de Agricultores

Aumentan en popularidad en los Estados Unidos.
El número de mercados y las ventas han aumentado.

En 1994,
había
1,755
mercados.



Para el 2004,
había aumentado
a 3,706
mercados.

Consejos para los Puestos en los Mercados

La exposición de sus productos debe ser colorida y se sugiere colocarlos en capas. Esta se realiza aún más con buenos letreros y empaques.



Consejos para los Puestos en los Mercados

Los precios deben ser en números redondos para facilitar las ventas y eliminar problemas con el cambio



Para aprender más sobre los
mercados de agricultores,
visite el siguiente enlace:

www.ams.usda.gov/farmersmarkets

Operaciones de "Usted Cosecha"

"La gente no viene hasta acá sólo para tener comida a buen precio. Ellos vienen porque es divertido y las frambuesas son absolutamente frescas."

-- Ernie Bohner, *Persimmon Hill Berry Farm*



Los Productores que Consideren Tener Operaciones de "Usted Cosecha" Necesitarán:

- Seguro de responsabilidad limitada
- Espacio para estacionamiento
- Habilidad para supervisar a los clientes
- Reglas que deben seguir los clientes

El Éxito de Tener el Programa de "Usted Cosecha" está en los Detalles:

- Buenos letreros desde una calle principal y otro tipo de anuncios que lleven al lugar
- Tenga una mensaje en una contestadora automática indicando los precios, condiciones y horas de operación incluyendo tardes y fines de semana.
- Crear un ambiente agradable y seguro para las familias

Puestos en la Granja

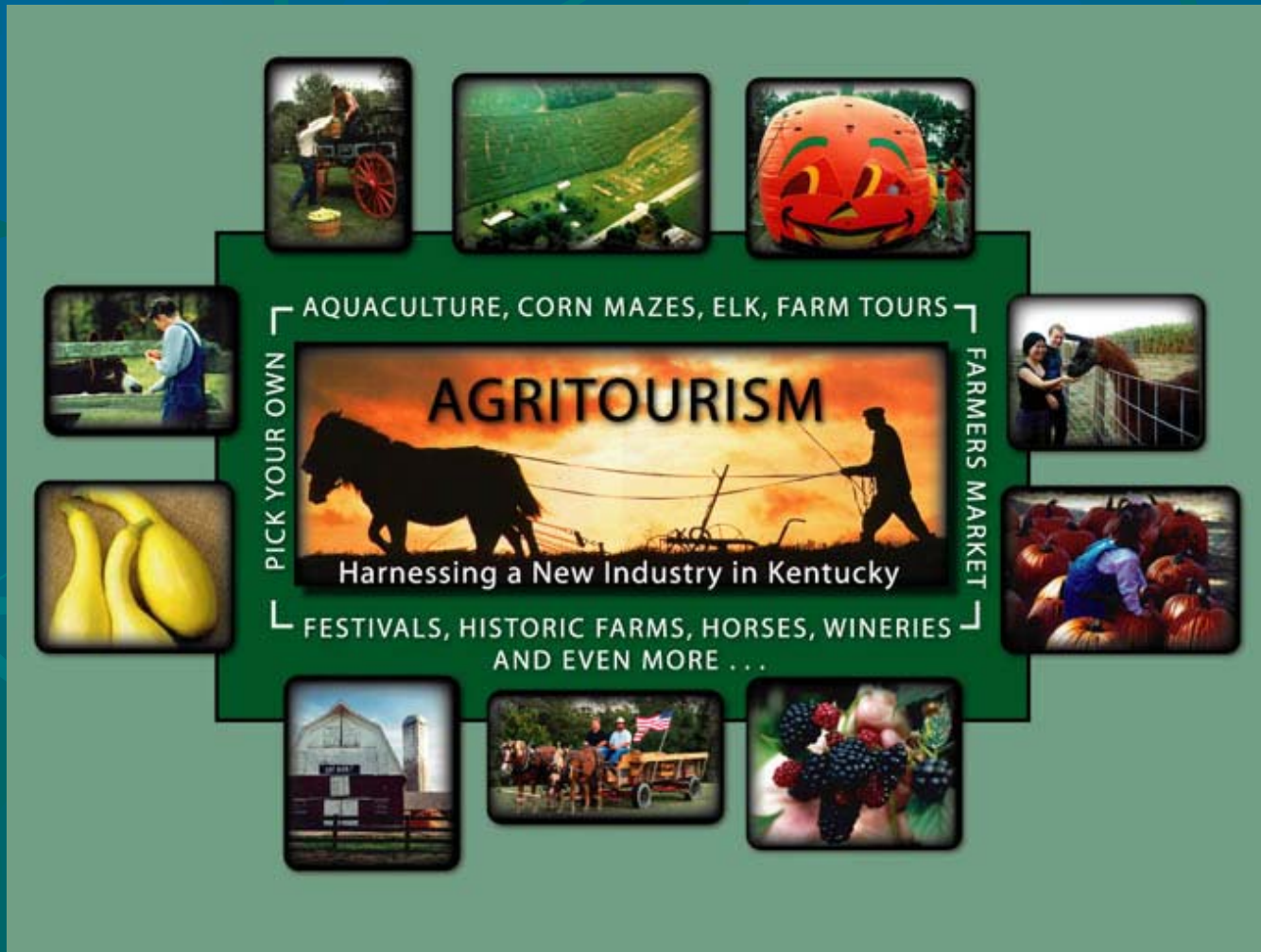
- Los clientes desarrollan lealtad a la granja
- Considere los costos para construir la estructura del puesto
- No hay costos de transporte



Puestos en la Granja

- Tienen productos de alta demanda como elotes recién cosechados
- Seleccionan el lugar del puesto cerca de calles muy transitadas
- Este familiarizado con los reglamentos para vender productos alimenticios

Agroturismo



<http://www.10000trails.com/agritourism/>

Agroturismo

- Agroturismo o Granjas con Entretenimiento
- Gran diversidad en lo que la granja puede ofrecer
- Provee una experiencia "en la granja"



More Than Just a Walk in a Field

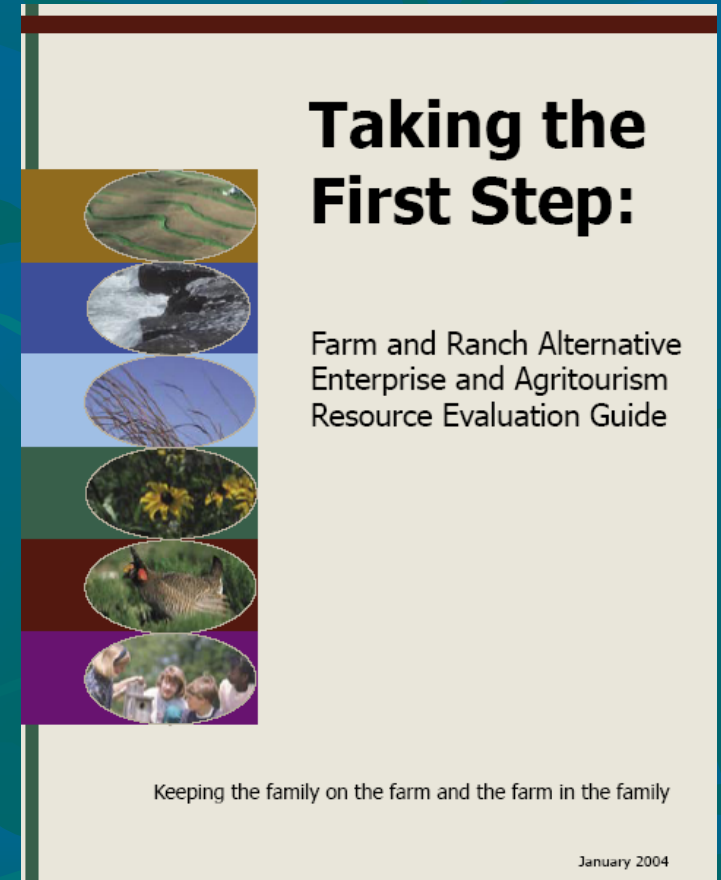
Mucho Más que un Paseo en un Campo

Consejos para Granjas con entretenimiento

- Los productores requieren la habilidad de relacionarse con las personas
- Las oficinas de turismo pueden ayudar a traer clientes
- Contacte el Departamento de Agricultura para ayuda con festivales y otros eventos

Si está Considerando una Empresa de Agroturismo ...

El Servicio de Conservación de Recursos Naturales (NRCS, por sus siglas en inglés) tiene una publicación excelente



www.nrcs.usda.gov/technical/ress/altenterprise/

Agricultura Apoyada por la Comunidad

- Agricultura por suscripción
 - ¿Qué?
 - ¿Qué tan seguido?
 - ¿Dónde?
 - ¿Costo?
- Requiere un plan por adelantado
- Experiencia en producción

Agricultura Apoyada por la Comunidad

"Queremos que nuestros clientes sean más sensibles a la situación del campo. Entre más entiendan sobre la conexión de la granja familiar con comunidades saludables, mejor para nosotros".

-- Molly Bartlett, Agricultor participante en "Agricultura Apoyada por la Comunidad", Hiram, OH

Vea lo que Ofrece la Granja Helsing Junction:

<http://www.helsingfarmcsa.com>



Al evaluar el programa de
"Agricultura Apoyada por la Comunidad",
considere lo siguiente:

- Proximidad a los clientes
- Estar dispuestos a dar algo extra a los clientes
- Variedad de productos
- Habilidad para distribuir el producto

Información sobre "Agricultura Apoyada por la Comunidad"

- Para más información y para ver el directorio, visite el "*Robyn Van En Center for CSA Resources*" ("Centro Robyn Van En para Recursos de 'Agricultura Apoyada por la Comunidad'")

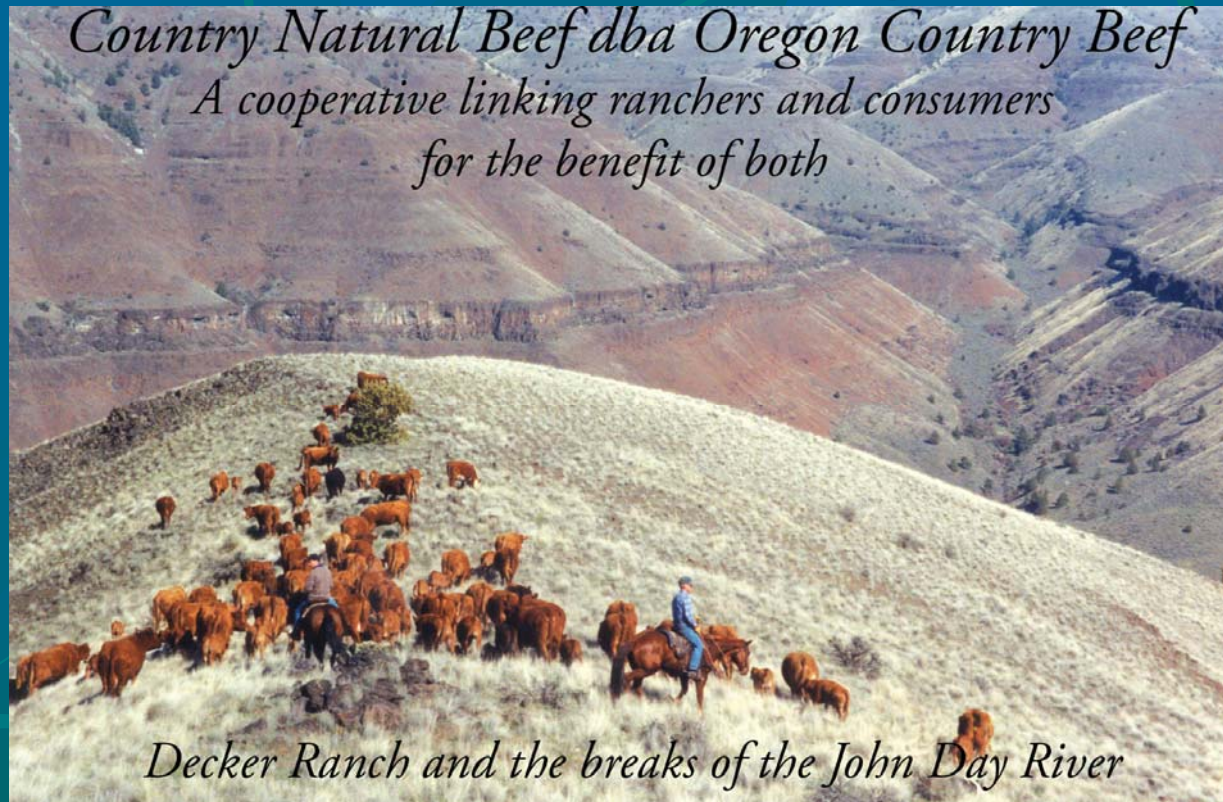
<http://www.csacenter.org/>



Mercadeo en Cooperativa

- Un grupo de agricultores juntan su producto para satisfacer la demanda de un producto especializado
- Cooperativas legales o acuerdos en colaboración
- Se necesita alguien que dirija y maneje los esfuerzos del mercadeo

Mercadeo en Cooperativa



Un ejemplo exitoso:
Oregon Country Beef
"Carne del Campo de Oregon"

"... Cada productor es directamente responsable al encargado de vender la carne y al cliente tanto para la calidad y las prácticas utilizadas para obtener el producto."

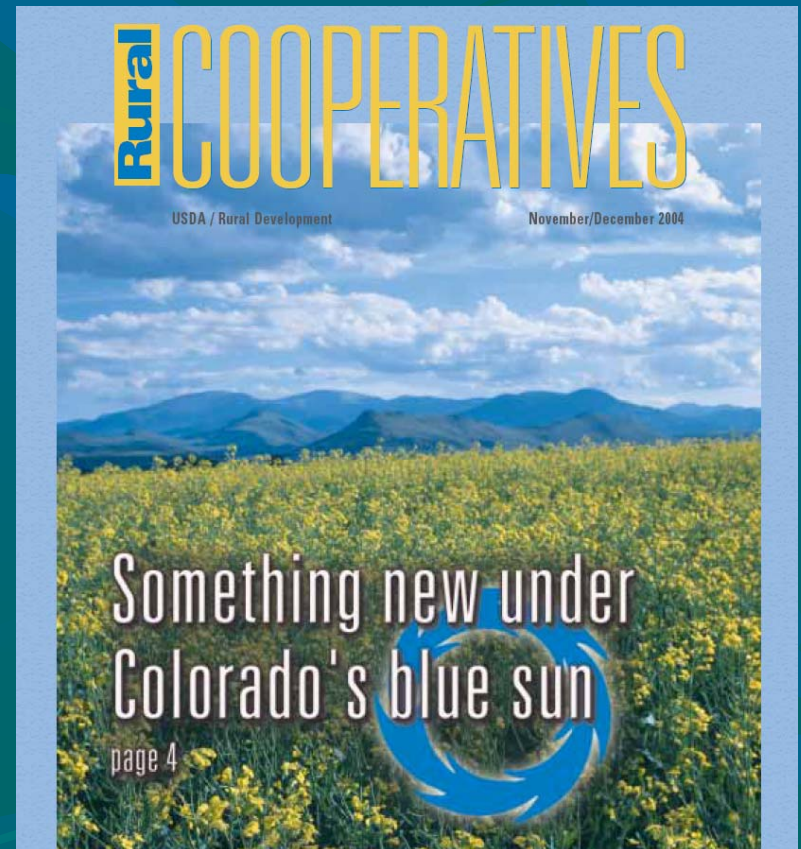
- Cita del sitio Web de "Carne del Campo de Oregon"

<http://www.oregoncountrybeef.com/>

Más Información sobre Cooperativas Rurales

- Visite el sitio Web de la Agencia de Desarrollo Rural del Departamento de Agricultura de Estados Unidos

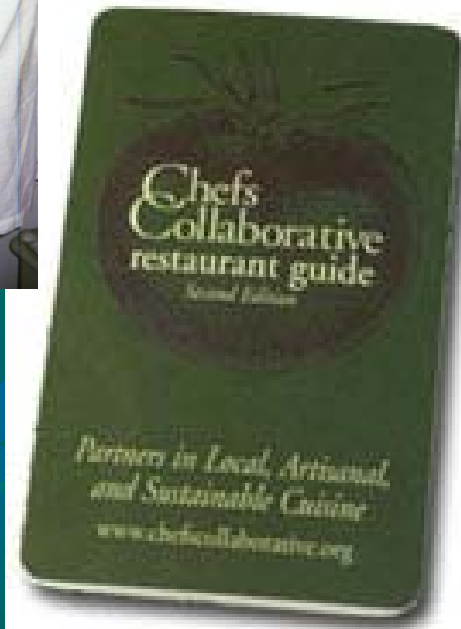
www.rurdev.usda.gov/rbs



- Haga la investigación adecuada sobre el mercado y el plan del negocio
- Únase a un club de mercadeo o a una red para juntar las habilidades necesarias
- Para aprender más sobre cooperativas, visite *National Cooperative Business Association* (Asociación Nacional de Negocios de Cooperativa) en: <http://www.ncba.org/>

Venta Directa a Restaurantes

Los restaurantes de clase y tiendas de especialidades pagan muy bien por productos de alta calidad y por productos que no son fácil de obtener.





In November, 2002, more than 50 growers, agricultural professionals, and others gathered in the beachside town of Ventura as part of the California Farm Conference, to discuss how to market directly to restaurants and retailers. During a half-day short course led by **Kris Pustina**, a successful and innovative restaurateur in Ventura, and **Mark Mulcahy**, well-known marketing consultant, participants discussed the key elements for creating a successful, entrepreneurial relationship with local restaurants and retailers. The group also compiled a list of people, organizations and resources for future information and assistance. This leaflet summarizes the results of the group discussion in a question/answer format. Key contacts are listed at the end.

SELLING

Directly to Restaurants and Retailers



Compiled by
Gail Feenstra, Jeri Ohmart, and David Chaney

with contributions from
Mark Mulcahy (Organic Options), and
Kris Pustina (Frankie's Restaurant, Ventura)

Published by the University of California Sustainable Agriculture
Research and Education Program. Copyright 2003.

<http://www.sarep.ucdavis.edu/cdpp/farmersmkt.htm>

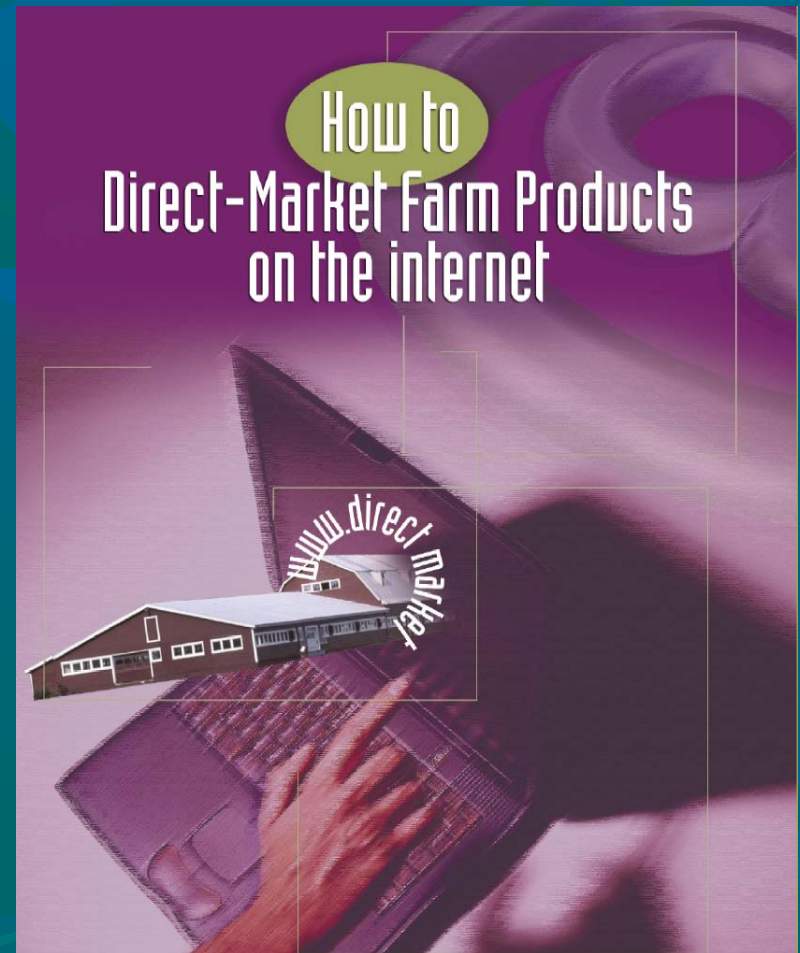
Ordenes por Correo/Internet

Desarrolle un plan
antes de iniciar

¿Cuál es el propósito?

¿Cómo va a manejar el
sitio Web?

¿Cómo va a enviar el
producto?



Deje que el Internet Trabaje para Usted

- Promueva sus productos y disponibilidad
- Venda sus productos
- Tenga su propio sitio Web o regístrese en una guía o directorio en línea

www.ruralroots.org/farmfreshfood.asp



Venta de Carne al Gusto

- Venda animales completos, en mitad o una cuarta parte
- Utilice rastros locales para empacar la carne



Cuestiones del Procesamiento de la Carne

- Cuando tenga un volumen grande o quiera vender en cortes, tendrá que encontrar un rastro local.
- Rastro móvil procesador de carne de *Lopez Community Land Trust*



http://www.lopezclt.org/sard/sjc_fpc.html

Para más información sobre los reglamentos para procesar carne en Idaho:

Idaho Health and Welfare
(Departamento de Salud y Bienestar de Idaho)
<http://www.healthandwelfare.idaho.gov/>

Busque bajo "Salud" y luego "Proteccion de Alimentos" - y seleccione "Seguridad Alimentaria" para el enlace al distrito local de salud

Recursos:

- USDA Sustainable Agriculture Research and Education (SARE)
www.sare.org / (301) 504-5230
- Alternative Technology Transfer for Rural Areas (ATTRA)
www.attra.org / (800) 346-9140

Recursos (continuación):

- USDA Farmer Direct Marketing
www.ams.usda.gov/directmarketing
- North American Farm Direct Marketing Association
www.nafdma.com