

Guía Didáctica
**MERCADEO ELECTRÓNICO
AGROPECUARIO**



COSTA RICA

**Beneficios del Mercadeo
Electrónico**



Núcleo Agropecuario
**SUBSECTOR GESTIÓN
DE LA PRODUCCIÓN**



Beneficios mercadeo electrónico

1. Mercadeo directo	La relación de negocio es comprador - vendedor	No existen intermediarios
2. Venta personalizada	Es decir, el productor puede organizar paquetes de productos, de acuerdo al cliente que esta atendiendo.	
3. Productos frescos	Es un factor clave del productor, recuerde en el portal debe de presentar la oferta, tal cual sale del campo, no se debe utilizar fotografías con montaje.	A la vez, debe de procurar colocar solo el producto existente en campo, de ser posible informar las fechas, donde entra a oferta determinado producto.
4. Compra asincrónica/sincrónica	El comprador puede hacer la compra en cualquier momento, 24/7, el productor debe procurar establecer todos los medios necesarios, para que la comunicación sea la correcta.	La venta sincrónica puede hacerse usando aplicaciones como WhatsApp, para comunicación en línea.

Beneficios mercadeo electrónico

5. Precio venta es mayor	Ventaja para el vendedor cobra lo justo, pero entregar a domicilio, se suma como servicio extra.	
6. Determinación de satisfacción del cliente.	La calidad en la producción es la clave para satisfacer a un cliente, en mercadeo se establece que un cliente satisfecho, lo comunica a solamente 3 personas.	Un cliente insatisfecho le dice a 9 personas.
7. Cobertura limitada,	Aunque la ventaja del Mercadeo electrónico es que puede abarcar mucha área geográfica, para los productos agropecuarios, en su mayoría sin ningún proceso de conservación, este beneficio se limita a áreas geográficas cercanas, a la finca productora.	