

Guía Didáctica

# MERCADEO ELECTRONICO AGROPECUARIO



COSTA RICA

Tendencias del Mercadeo



Núcleo Agropecuario

**SUBSECTOR GESTION  
DE LA PRODUCCION**

## Tendencias del mercado

### 1. Menos tiempo para comprar

La presión social hacia el cumplimiento de ciertos roles, ha hecho que el tiempo sea muy limitado, los productores se han dado a la tarea de facilitar el proceso de compra al presentar catálogos de productos agropecuarios, el cliente escoge y el productor entrega a domicilio



### 2. Entrega a domicilio

La evolución en el servicio al cliente ha evolucionado hasta el punto de ir hasta la casa del comprador, a dejar lo comprado. Este servicio deriva de que existe menos tiempo para comprar. Se debe tener en cuenta la perecederidad de los productos agropecuarios



### 3. Calidad

La necesidad de posicionarse en la mente del consumidor, hace que el productor busque la mejor estrategia para lograrlo, **la calidad**, ya que siempre encontrará un producto normalizado, es decir, cada vez que compra siempre adquirirá las mismas características que hicieron cambiar de producto hacia el nuestro. La calidad es un eje que tiene que ver desde la compra de la materia prima, pasando por el buen trato hacia los clientes hasta el proceso de venta y entrega. Es una estrategia de diferenciación.



### 4. Fincas abiertas

Al ser una relación directa entre consumidor - vendedor, la confianza es un valor. El productor está en la disposición de abrir las puertas de su finca al consumidor, con esto los consumidores pueden verificar las condiciones productivas de las fincas, esto reforzaría la idea de la inocuidad del producto. Además fomenta otros negocios relacionados con e Agroturismo