

Plataforma de Comercio Electrónico para Productos Agroalimentarios de Andalucía.



Descripción Breve

¿Cómo expandir el alcance de los productos agroalimentarios y acceder a mercados globales? Una plataforma digital facilita la conexión entre pequeños productores y compradores internacionales, garantizando la calidad, trazabilidad y autenticidad de productos como aceite de oliva, vino, frutas y otros alimentos gourmet. A través de herramientas de comercio electrónico, certificaciones y logística optimizada, esta solución impulsa la internacionalización del sector agroalimentario.



Segmentos de Clientes

Clientes principales: Consumidores internacionales interesados en productos gourmet, ecológicos y de origen certificado.
Clientes secundarios: Restaurantes, tiendas gourmet y distribuidores especializados en productos artesanales.



Socios Clave

Estrategias: Asociaciones de productores agroalimentarios, cámaras de comercio y organismos de exportación.

Tecnológicos: Proveedores de soluciones de comercio electrónico y sistemas de trazabilidad.

Comunitarios: Redes de productores locales interesados en la internacionalización de sus productos.

Financieros: Subvenciones públicas y programas de apoyo a la exportación y digitalización.



Actividades Clave

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital, asegurando su confiabilidad y facilidad de uso.
- Promoción de productos y productores locales a través de campañas digitales y eventos internacionales.
- Gestión de la logística para garantizar entregas eficientes y seguimiento de exportaciones.
- Seguimiento de las tendencias del mercado global para adaptar la oferta de la plataforma.



Recursos Clave

Equipo humano: Especialistas en comercio electrónico, marketing digital y logística internacional.
Infraestructura tecnológica: Plataforma de comercio electrónico robusta, sistemas de trazabilidad de productos y herramientas de análisis de mercado.
Conocimiento sectorial: Experiencia en promoción de productos agroalimentarios y acceso a mercados internacionales.
Red de socios: Alianzas con productores locales, cámaras de comercio y organismos de promoción internacional.



Propuesta de Valor

Diferenciación: Portal que ofrece trazabilidad, calidad certificada y una experiencia personalizada para los compradores, destacando la historia y el origen de los productos.

Impacto: Incremento en las exportaciones de productos agroalimentarios locales, mejora de ingresos para pequeños productores y fortalecimiento de la marca "Málaga" en mercados internacionales.

Valor agregado: Promoción de productos ecológicos y artesanales, con acceso directo a compradores internacionales y una plataforma que resalta la autenticidad y excelencia de la región.



Relaciones con Clientes

Modelo personalizado: Experiencia de compra adaptada, con filtros para preferencias como productos ecológicos, sostenibles y de edición limitada.

Asistencia continua: Atención al cliente multilingüe, soporte en tiempo real y guías sobre productos y productores.

Fidelización: Programas de recompensas para compradores recurrentes y suscriptores, ofreciendo descuentos exclusivos y acceso anticipado a nuevos productos.



Canales

Digitales: Plataforma de comercio electrónico, campañas en redes sociales y colaboraciones con influencers gastronómicos.
Colaborativos: Alianzas con asociaciones de productores, cámaras de comercio y organismos de promoción de exportaciones.
Presenciales: Participación en ferias internacionales de alimentos y eventos de promoción regional.



Estructura de Costes

Iniciales: Desarrollo de la plataforma, diseño de materiales promocionales y establecimiento de acuerdos logísticos.

Recurrentes: Mantenimiento de la plataforma, costos de marketing digital y soporte al cliente.

Variables: Gastos asociados a la promoción de productos y la participación en ferias internacionales.



Fuente de Ingresos

- Comisiones sobre las ventas realizadas a través de la plataforma.
- Suscripciones de productores para acceder a servicios premium, como promoción destacada y asesoramiento en exportación.
- Ingresos por publicidad de productos destacados dentro de la plataforma.
- Subvenciones públicas y programas de apoyo a la digitalización y promoción de exportaciones.



Consejos para Emprender

Conoce tus mercados objetivos: Investiga las preferencias y normativas de los países de destino para adaptar los productos y su presentación.

Promueve la autenticidad: Destaca la historia y el origen de los productos para conectar emocionalmente con los consumidores.

Diversifica los ingresos: Combina comisiones, suscripciones y servicios premium para maximizar la rentabilidad.

Colabora con los productores: Proporciona formación y asesoramiento a los pequeños productores para que aprovechen al máximo la plataforma.

Mide el impacto: Realiza un seguimiento de las ventas y el alcance internacional para optimizar la estrategia de promoción.

Consejo clave: Rodéate de expertos en comercio internacional y digitalización para garantizar que la plataforma sea efectiva y cumpla con las expectativas de productores y compradores. **¡Es tu momento!** Si estás listo para internacionalizar los productos agroalimentarios andaluces, esta plataforma es la herramienta perfecta para marcar la diferencia. ¡El futuro de la exportación sostenible comienza aquí!

