¿Qué es el agromarketing y cómo aprovecharlo?

utpl
21/09/2022

Categorías:
Alumnos, Futuros alumnos, UTPL

El marketing es una herramienta imprescindible en todos los sectores económicos y productivos; por ejemplo, l**as empresas del ámbito agropecuario requieren posicionar sus productos con la misma urgencia que una fábrica de coches requiere dar a conocer su último modelo de automóvil.**

Contrario a la creencia popular, el sector agropecuario sí está ajustado a las circunstancias actuales, de hecho, los productores y proveedores manejan tecnología de punta que facilita y automatiza sus tareas diarias, se vincula al mantenimiento de sus ganados y cultivos, es más, es impresionante el nivel de digitalización en algunas granjas; sin embargo, **la aplicación de las técnicas de agromarketing es un aspecto todavía rezagado.**

Edison Quinapaxi Bombon, docente investigador de la carrera de [1]Agronegocios [2]de la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL), señala que el agromarketing ya no es una opción, sino una necesidad. El catedrático define a esta actividad como **una serie de técnicas y estrategias que tienen como objetivo mejorar las ventas a través de una buena comunicación.**

> “El agromarketing ha llegado para quedarse y es una herramienta que no solo está al servicio de las grandes empresas, sino también de los pequeños agricultores, ganaderos y cooperativas. A través de esta herramienta podemos crear identidad de marca, generar relaciones con nuevos públicos y llegar a posibles clientes”, explica Quinapaxi.

En este sentido, el investigador detalla algunas de las estrategias que pueden implementar los grandes o pequeños productores:

1. **Comercio electrónico:** el comercio electrónico es un canal alternativo a los canales de venta tradicional, este mecanismo permite que los productores ajusten los procesos de sus productos y alcancen beneficios. Para ello, **es vital que se tomen en cuenta aspectos como la conservación de los productos, la cadena de frío y la logística de entrega.**
2. **Certificaciones de calidad:** la calidad de un producto no solo se basa en sus cualidades propias, sino en los aspectos que son reconocidos por organismos y entidades que evalúan sus propiedades. Si un producto goza de certificaciones que avalan su procedencia natural, **es importante que este aspecto sea destacado en todos los canales y que los usuarios conozcan esta información relevante.**
3. **Posicionamiento digital:** además del comercio electrónico, los productos pueden ser posicionados por medio de Internet y herramientas como las páginas web. Un portal es un sitio clave para impulsar el reconocimiento de una marca, identidad y la filosofía que está detrás, **permitiendo que se amplifique la visibilidad de una empresa y de todo su portafolio de productos**.

4. **Redes sociales:** es un hecho conocido que todos los clientes están en redes sociales, lo que permite llegar a un público masivo. Tener presencia en estas plataformas es idóneo para las compañías, no solo para incrementar sus ventas, **sino para ganar reconocimiento entre los usuarios y generar fidelización con la marca.**
5. **E-mail marketing:** la personalización del mensaje es lo de hoy, y esto es factible, gracias a las campañas de marketing por correo electrónico. Por medio de este canal de comunicación, l**as empresas y productores pueden informar a los clientes sobre las promociones del mes, descuentos, venta de nuevos productos y novedades del mercado.**

Con este tipo de estrategias, **el agromarketing brinda la oportunidad a los productores de encontrar una nueva salida para la venta de sus productos**. Además, contribuye a consolidar la reputación de una empresa, lo que se traduce en un beneficio económico directo para una marca.

Formación profesional

Si deseas convertirte en un profesional que **cuenta con una formación integral en gestión e innovación de procesos sustentables y estrategias vinculadas a la administración y comercialización de productos agropecuarios y agroindustriales,** orientando su acción no solo a los sectores productivos de alta tecnología sino también a aquellos con menos recursos, a través de la utilización de técnicas de bajo costo y fácil acceso, elige la carrera de Agronegocios de la UTPL: utpl.edu.ec/carreras/agronegocios. [1]

SCRITP:

Source URL: https://noticias.utpl.edu.ec/que-es-el-agromarketing-y-como-aprovecharlo

Links
[1] https://www.utpl.edu.ec/carreras/agronegocios?utm_source=blog&utm_medium=referral&utm_campaign=content_marketing&utm_id=MAD2022.2&utm_term=distancia_utpl&utm_content=carrera_agronegocios
[2] https://www.utpl.edu.ec/carreras/agronegocios