



MERCADEO DE FLORES

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION, PROMOCIÓN Y
MARCA, EXPERIENCIA ECUATORIANA

JUAN CARLOS CEVALLOS





COMERCIALIZACION DE BOUQUETS

***ALARGANDO EL CICLO DE VIDA
DE LAS FLORES***









Historia de las Bouqueteras (1986-2005)





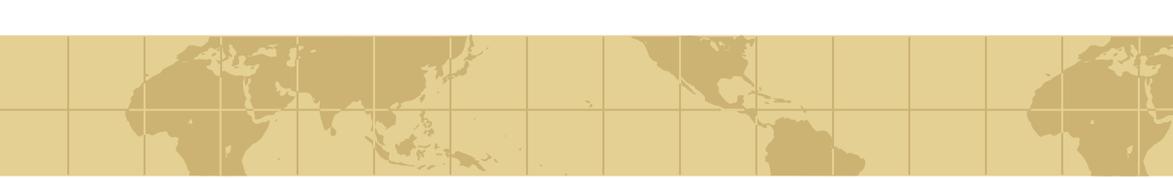
Ventajas y Desventajas de los Bouquets

⊕ Ventajas:

- Se conoce el precio.
- Alternativas de diseño.
- Valor agregado a la flor.
- Existe una demanda.

⊕ Desventajas

- Conocimiento puntual para su elaboración.
- Buena disponibilidad y surtido de flores.
- Reacción Rápida.
- Conocimiento del negocio.



Flor de Exportación para Floristerías contra Flor para Bouquets

- **Exportación**
- Largo y fortaleza de los Tallos.
- El tamaño de la flor.
- Tiempo de apertura lento.
- Nuevas variedades.





Flor de Exportación para Floristerías contra Flor para Bouquets

- ❑ **Bouquets.**
- ❑ Colores específicos, Variedades no.
- ❑ Largo de tallos 50 cms a 60 cms.
- ❑ Vida útil de la flor, acorde a un estándar.
- ❑ Fortaleza y comportamiento de la flor, (Pétalos)
- ❑ Comportamiento en el Transporte.





Mercado de los Bouquets

⊕ Tipos de Ramos en el Supermercado:

Consumer Bunch





Mercado de los Bouquets.

⊕ Tipos de Ramos en el Supermercado:

Ramos Tradicionales

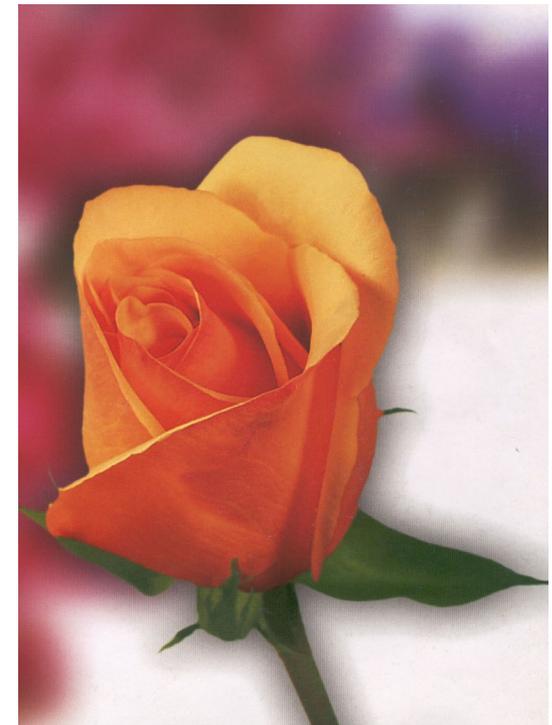




Mercado de los Bouquets.

⊕ Tipos de Ramos en el Supermercado:

Single Stem





Mercado de los Bouquets.

⊕ Tipos de Ramos en el Supermercado:

Bouquet en Florero



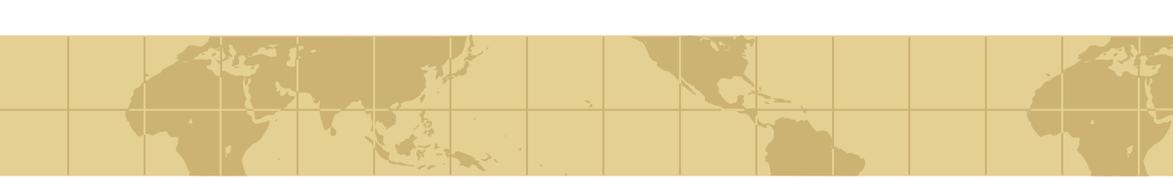


Mercado de los Bouquets.

🌀 Tipos de Ramos en el Supermercado:

Bouquet Tradicional





Calendario de Fiestas Florales en EEUU

Febrero

■ San Valentin

Marzo

■ San Patricio

Abril

■ Easter
■ Día de la Secretaria

Mayo

■ Día de la Madre
■ Memorial Day

Septiembre

■ Año Nuevo Judio
■ Semana de la Flor

Octubre

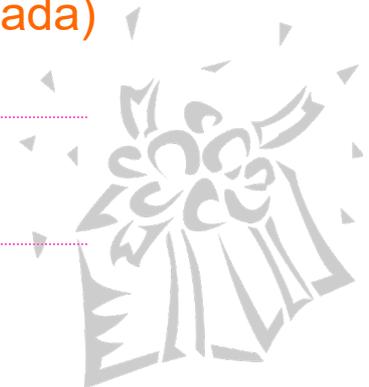
■ Thanksgiving Day (Canada)
■ Sweetest Day

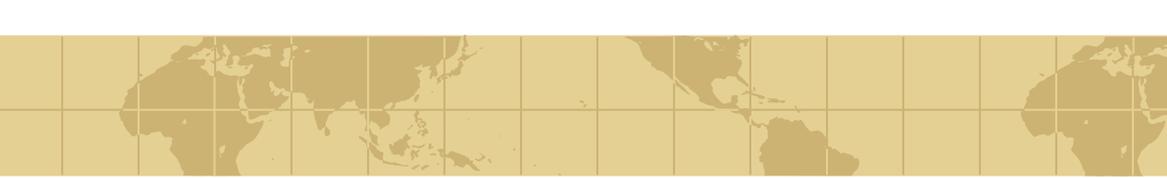
Noviembre

■ Thanksgiving

Diciembre

■ Navidad





Supermercados de USA

	Porcentaje	P. Venta.
A & P (Atlantic & Pacific Tea Co)	0,20%	259
Acme Markets	0,10%	121
Albertson´s.	0,40%	485
Circle K	1,50%	1.821
Convenient Food Stores/Marts.	0,30%	364
Eagle	0,10%	121
Giant.	0,20%	260
IGA	1,50%	1.822
Jewel / Jewel T.	0,10%	121
Kroger	0,80%	980
Lucky.	0,30%	365
Safeway	0,70%	850
Seven – Eleven	3,00%	3.643
Winn-Dixie	0,50%	608
Cumberland Farms	0,20%	260
Dairy Mart	0,30%	364
Stop and Go.	0,60%	730



Características Estéticas de Flores para Bqts

Tamaño

Duración del Color

Forma Apertura

Forma de la flor

Consistencia del color





POSCOSECHA





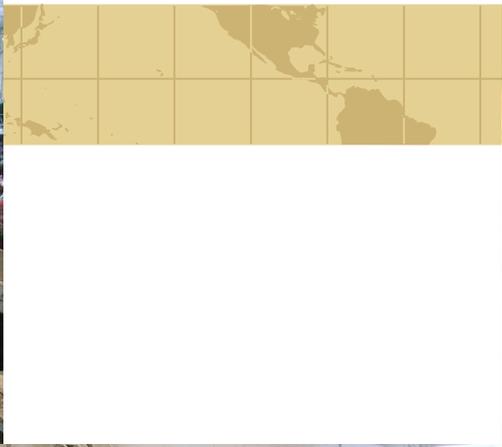
Las Bouqueteras en el Cultivo

■ Organización

- “Manejo de una empresa dentro de otra”
- La comercialización es del día día.
- Requiere coordinación
- Conocimientos de costeo

■ Ventajas y Desventajas

- Conocimiento potencial de proveedores.
- Capacidad de reacción.
- Equipo de trabajo capacitado





Características Básicas del Diseño de los Bouquet para el Mercado Americano.

Color

Vida útil de la Flor

Número de Tallos

Empaques



Colores de las Fiestas:

- **San Valentin** Rojo, Blanco, Rosado





Colores de las Fiestas:

■ Easter

Rosado , Blanco, Lila, Amarillo.





Colores de las Fiestas:

- **Día de la Madre** Rosado, Rojo, Blanco, Crema.





Colores de las Fiestas:

■ Thanksgiving

Naranja, Rojo, Amarillo, Lila, Morado



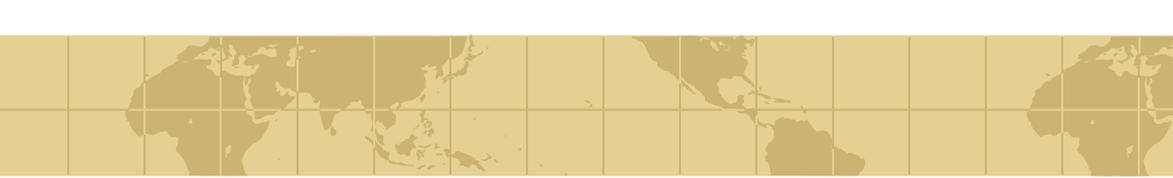


Colores de las Fiestas:

■ **Navidad**

Rojo, blanco





Costos de los Bouquets.

TIPO DE FLOR	Vr. Cultivo U.S.	Vr.Fob U.S.	Vr.Miami. U.S.
Alstroemeria.Fy.	0,30	0,37	0,4
Amimajus (Queen Lace)	0,09	0,14	0,17
Aster	0,2	0,26	0,29
Aster Matsumoto	0,22	0,28	0,31
Astilbe Fy.	0,35	0,43	0,46
Clavel Fy.	0,09	0,13	0,16
Pompon Cushion/Daysi	0,1	0,15	0,18
Gypsophilia	0,1	0,16	0,19
Leather leaf	0,09	0,13	0,16
Lirios	0,35	0,43	0,46
Limonium	0,25	0,31	0,34
Miniclavel	0,09	0,14	0,17
Rosa color 50	0,18	0,24	0,27
Rosa color 50 Premiun	0,2	0,26	0,29
Rosa Roja 50	0,2	0,28	0,31
Snap Dragon	0,2	0,26	0,29
Spray Rosa	0,25	0,31	0,34
Statice	0,1	0,15	0,18
Sunflowers mediano	0,4	0,48	0,51
Tree fern.	0,09	0,13	0,16



Otros Costos:

Capuchón	0,1
U.P.C.	0,05
Comida.	0,05



Empaques de los Bouquets.

**Caja Standard (103 cms X 45 cms X 15 cms.)
400 Tallos**





Empaques de los Bouquets.

**Caja Half. (103 cms X 22,5 cms X 15 cms)
200 Tallos**





Empaques de los Bouquets.

**Caja Half. (103 cms X 22,5 cms X 15 cms)
200 Tallos**





Empaques de los Bouquets.

**Caja Quarter (103 cms X 22,5 cms X 9 cms)
100 Tallos.**





Empaques de los Bouquets.

**Caja Procona (40 cms X 30 Cms X 55 cms)
200 Tallos Rosa. 350 Clavel.**





Futuro de los Bouquets

- ✓ Resultados de ventas en los supermercados.
- ✓ Su competencia con la flor de exportación.





¡RECUERDE SIEMPRE!

Las Flores de Corte son un

Producto Perecedero





SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

- ✦ Venta a Importadores
- ✦ Venta a Mayoristas
- ✦ Venta a Whole sales
- ✦ Venta a Retailers
- ✦ Venta a Consumidores
- ✦ Venta Directa
- Almacenes de Cadena



TIPO DE NEGOCIOS

- ❖ Despachos en Consignación
- ❖ Ordenes Fijas (S. O.)
 - *Cantidad Fija y Precio Fijo*
 - *Cantidad Fija y Precio Variable (O. M.)*
 - *Cantidad Fija, Precio Fijo y Prepago*

- ❖ Despachos para Fiestas
 - *Preventas con Precio Fijo*
 - *Preventas con Precio Variable*





OTRO TIPO DE NEGOCIO

- Venta en el Lugar de Producción con Cantidad y Precio Fijos
 - *Entrega en Puerto Aéreo*
 - *Entrega en Finca (Empacado ó a Granel)*
 - *Entrega en PostCosecha de la Comercializadora (Empacado ó a Granel)*



SATISFACCION

A bouquet of flowers is the central focus of the image. It features several white roses, a large purple lily, and various greenery including ferns and moss. The bouquet is arranged in a circular pattern and is set against a light, textured background.

El parámetro de calidad más apreciado por el consumidor es la vida larga en florero.



IMPORTANCIA DE LA MARCA



NECESIDAD DEL CONSUMIDOR

- ✚ PRODUCTO
- ✚ CALIDAD
- ✚ COLOR
- ✚ CANTIDAD
- ✚ UBICACIÓN
- ✚ OPORTUNIDAD
- ✚ PRECIO



FIESTAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

FIESTA	COLOR	PRODUCTO
Navidad	Rojo, Blanco, Pprmint	Clavel, Rosa
San Valentín	Rojo, Rosado	Rosa
San Patricio	Verde	Clavel, Pompón
Día de la Mujer	Rojo	Rosa, Clavel
Semana Santa	Morado, violeta, amarillo	Clavel, Pompón
Día de la Madre	Rojo, Rosado, Blanco	Rosa, Clavel, Pompón, Alstroemeria
Temporada de Verano	Colores Pastel	Rosa, Clavel, Pompón, Alstroemeria
Todos los Santos	Rojo, Blanco, Amarillo	Clavel
Acción de Gracias	Amarillo, Bronce	Clavel, Pompón



PRODUCCIÓN

Vs.

COMERCIALIZACIÓN





PRODUCTOS SUSTITUTOS

- Frutas
- Chocolates
- Vinos
- Plantas en Maceta
- Muñecos de Felpa y/o Peluche
- Perfumes
- Tarjetas y Posters
- Música





ESTRATEGIAS PARA EL AUMENTO DEL CONSUMO



PROMOCIÓN EN FERIAS



OFERTA EN SUPERMERCADOS





EXHIBICIÓN





DECORACIÓN





CATALOGOS FLORALES





IMPORTANCIA DE LAS COMUNICACIONES EN EL NEGOCIO DE LAS FLORES

- CANALES DE COMUNICACIÓN
VIRTUAL

- CANALES DE COMUNICACIÓN
INTERPERSONAL

FACE TO FACE





CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA

✦ VOLUMEN DE OFERTA

✦ CALIDAD

✦ PRECIOS

✦ SERVICIO AL CLIENTE





COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

● VOLUMENES



● PRECIO DE COMPRA
– VENTA



● TENDENCIAS DEL
CONSUMO (MODA)





CONCLUSIONES



Para el logro de los mejores resultados en la venta
Se Requiere:

- **Alta Calidad**
- **Excelente Servicio al Cliente**
- **Actualización (Tendencias de la Moda)**
- **Acreditar la Marca a Través del Tiempo**
- **Precio Justo**
- **Promoción Permanente**
- **Eficientes Canales de Comunicación**
- **Análisis Permanente del Comportamiento del Mercado**