



**TRANSPORTE Y  
COMERCIALIZACIÓN  
DE FRUTAS Y  
VERDURAS EN LA  
PUERTA DE LOS  
HOGARES  
CAPITALINOS**



# ¿CÓMO SURGIÓ TOCTOCFRESH?

## PROBLEMA

Distancia

Falta de tiempo

Costos de entrega

Calidad del producto



# ¿CÓMO SURGIÓ TOCTOCFRESH?

## Objetivos



Vincular el campo colombiano

Lugar de integración

Servicio de calidad

Expandir portafolio



# ¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?



Productos frescos y libres de químicos.

No se utiliza material de empaque.



Cada cliente escoge sus propios productos a manera de autoservicio, sin tener que salir de casa.

Privilegia la interacción humana y la función de los vendedores como asesores.





# ESTUDIO DE MERCADERO

# ¿QUIÉN ES NUESTRO PÚBLICO OBJETIVO?



Producto de primera necesidad.



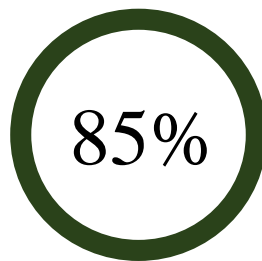
Aumento anual del sector en 0,4% puntos porcentuales.



Consumo básico.

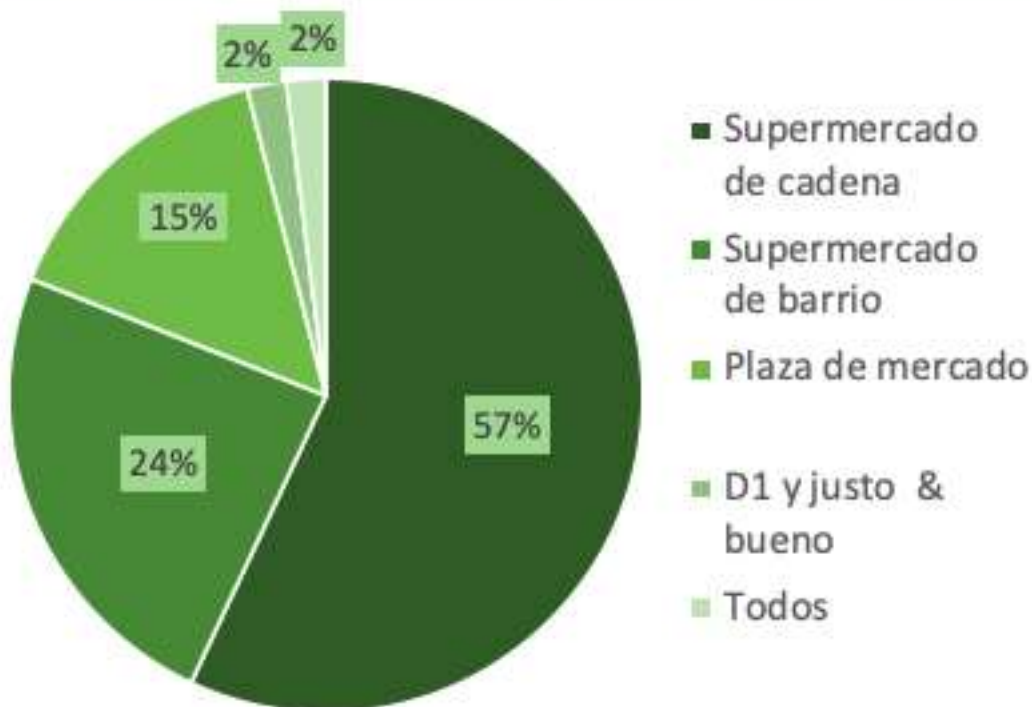


Los colombianos destinan un 30% de sus ingresos a hacer mercado

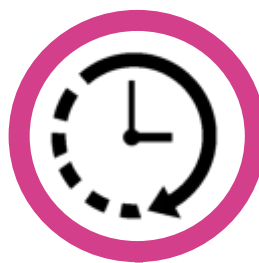




# ¿En qué establecimientos prefiere hacer mercado?

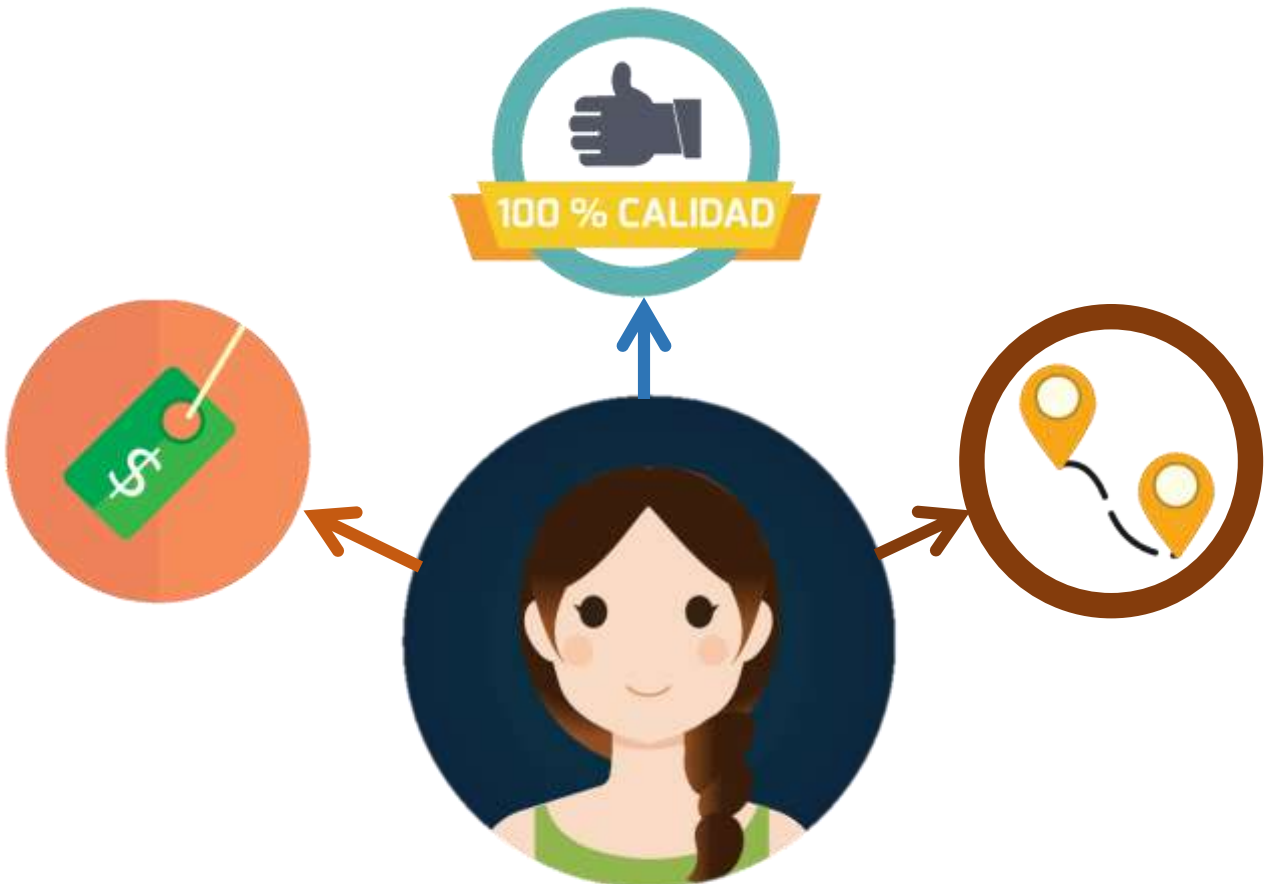
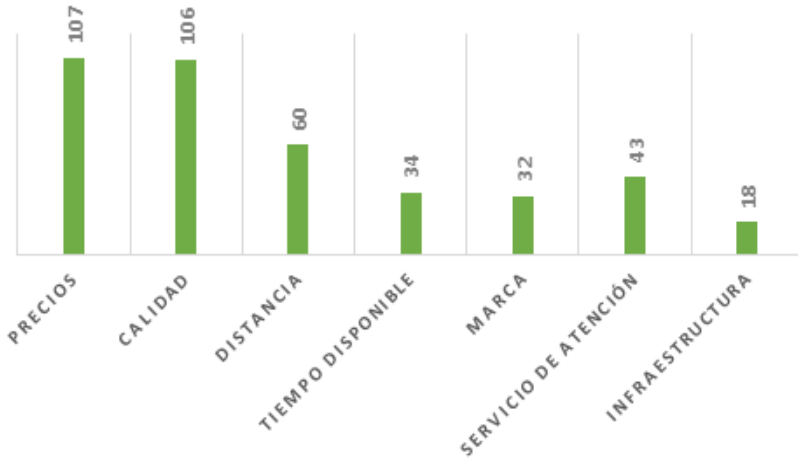


## COMPETENCIA DE MERCADO



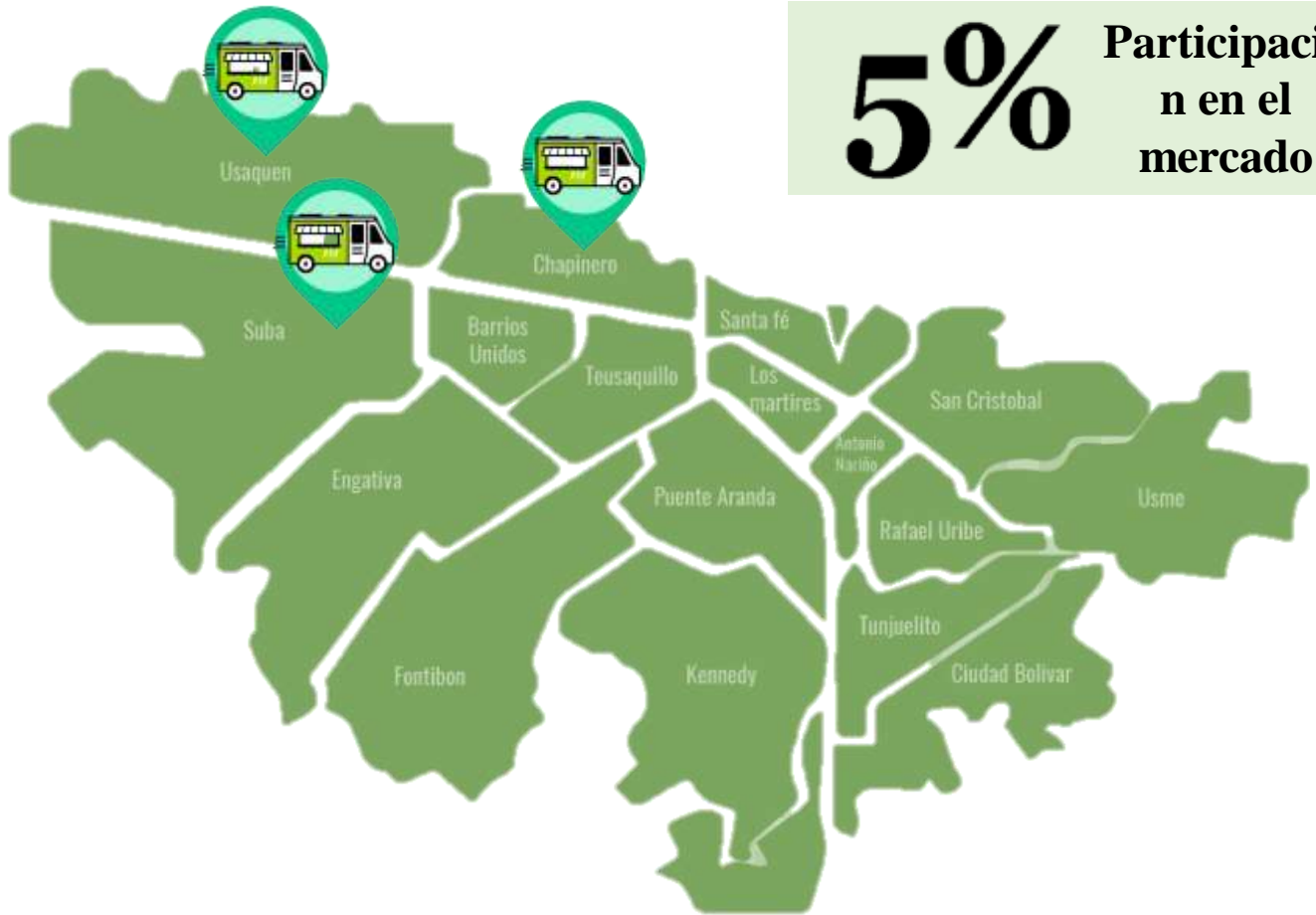
# PERFIL DEL CONSUMIDOR

¿QUÉ FACTORES INFLUYEN A LA HORA DE ELEGIR EN DÓNDE HACER MERCADO?





# PERFIL DEL CONSUMIDOR



**5%** Participación en el mercado

16 paradas



800 personas

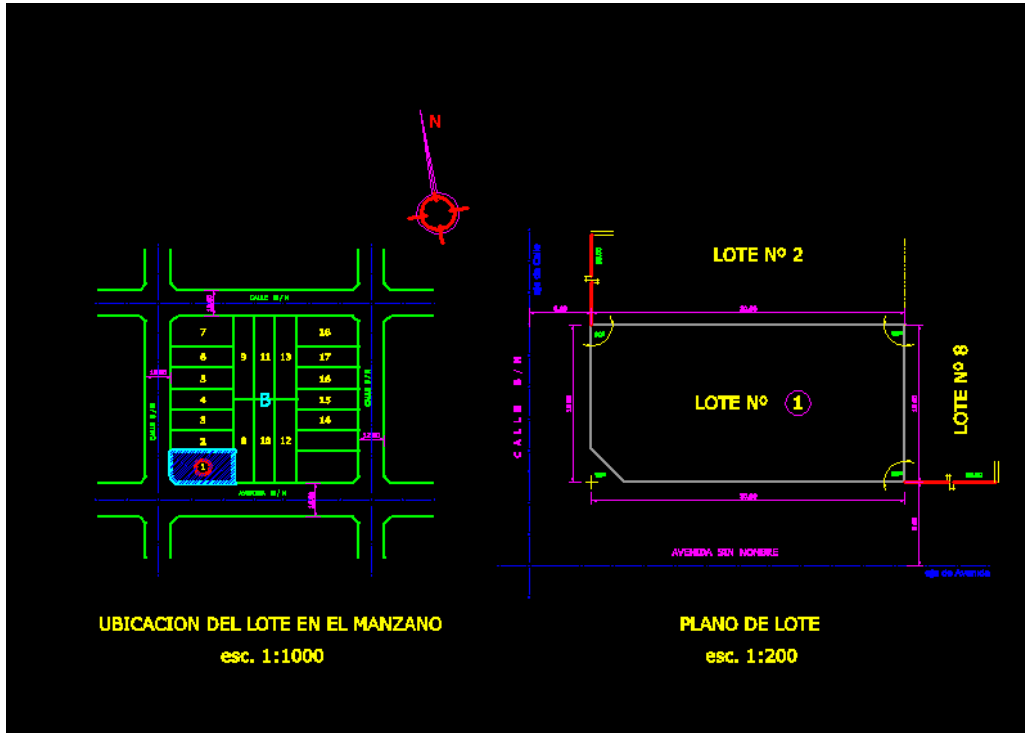
Consumo promedio de 7,190 Kg diario



Tiempo de compra

# ACTIVOS

## LOTE



4 camiones grandes



2 camiones pequeños



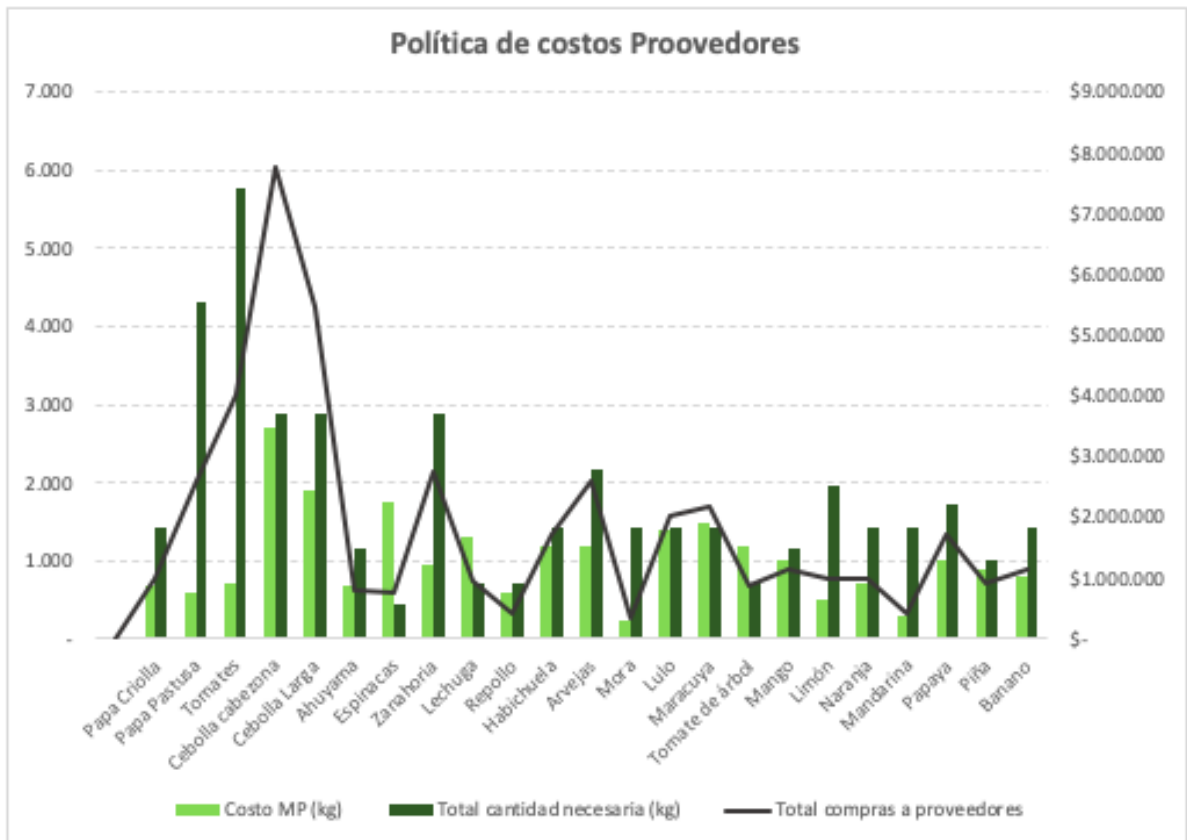
# MATERIAS PRIMAS



Negociación directa con los campesinos colombianos, evitando la intermediación.



# POLÍTICA DE PAGOS





# MATERIAS PRIMAS



Negociación directa con los campesinos colombianos, evitando la intermediación.



# POLÍTICA DE PAGOS



Contad



Diferido 8 días

o



Las materias primas serán transportados a través de outsourcing o se realizarán de manera autónoma.





En la bodega serán almacenados los alimentos por un periodo máximo de 5 días.

Se comercializaran a un precio más bajo en las zonas aledañas a la bodega.

**50%**

**50%**

Serán donados para resaltar el compromiso social de la empresa.



A top-down view of a wooden cutting board surrounded by a variety of fresh fruits. The board is the central focus, with a rope handle at the top. It is surrounded by watermelon slices, kiwi, oranges, strawberries, peaches, and other produce. The background is a dark wooden surface.

# MARKETING Y ESTRATEGIA



# ESTRATEGIAS



Venta directa de frutas y verduras por medio del mercado móvil



La venta bajo pedido previo de cárnicos y legumbres por medio de WhatsApp



**Política de garantía**