

LA MEXICANA

- QUE FRUTA VENDIA -



LOCK AND FEEL / /

PROPUESTA DE MARKETING

VALOR DE MARCA

ESTILO VISUAL

IMAGÉN & CONCEPTO

31 DE JULIO 2023

ELABORADO: ARQ. AGUSTIN OLOARTE





LOCAL COMERCIAL FRUTERIA

La frutería es una empresa pequeña, del sector terciario (es comercio). Es privada, dueña de un particular. Lo normal es que sea local, que sólo vende en tu localidad.

Una verdulería o frutería es una tienda en la que se despachan y se venden frutas y verduras. El establecimiento así denominado ofrece a la clientela las frutas convenientemente clasificadas a la vista. El equipamiento de una frutería suele ser una balanza reglada y en algunos países habría algún refrigerador para conservar frescas algunas variedades.





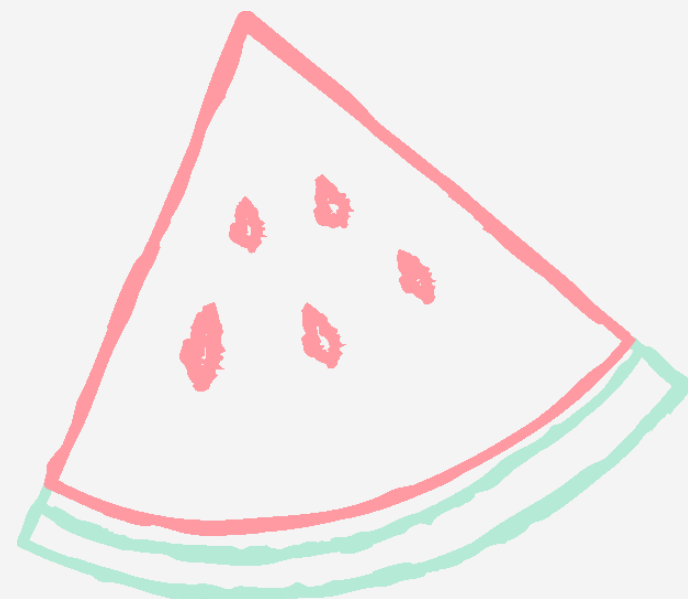
¿INVERSIÓN RENTABLE?



Cuando comenzamos a poner en marcha nuestra idea de negocio, pueden surgirnos muchas dudas, cuya resolución es un factor clave para alcanzar nuestras metas. Por eso, es muy importante tener claros una serie de puntos que harán que consigamos montar una frutería rentable.

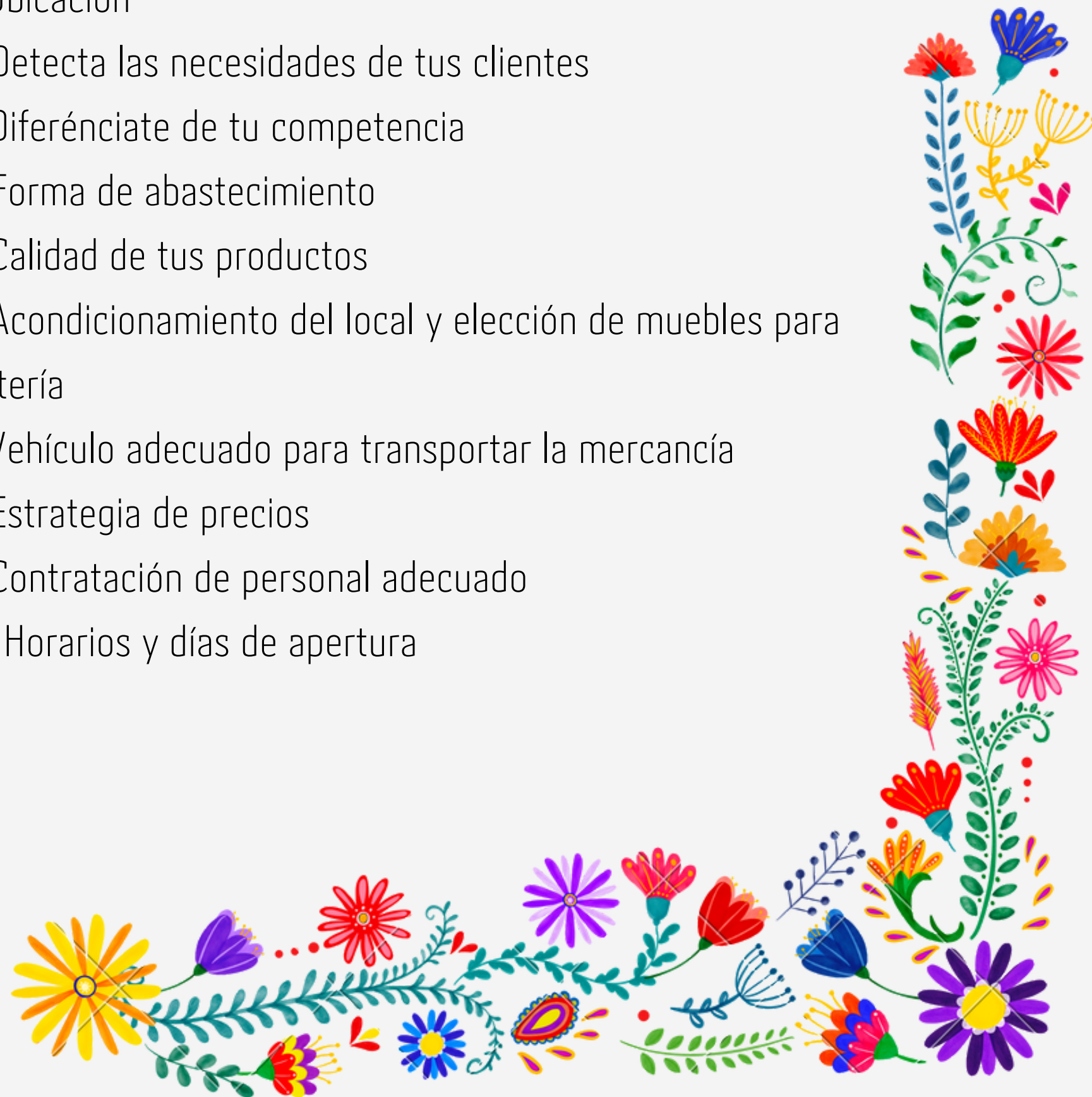
Lo que busca todo emprendedor es llevar a cabo un proyecto que no requiera una gran inversión, puesto que al principio no disponemos de un capital elevado, sino que nuestro objetivo es ir aumentándolo poco a poco y que nuestro negocio vaya creciendo a un buen ritmo. Esta es la razón por la que montar una frutería es rentable, ya que la inversión que necesitamos realizar es mínima.





CONSEJOS PARA MONTAR
UNA FRUTERÍA Y QUE TE
GARANTIZAN UNA
INVERSIÓN RENTABLE PARA
TU PROYECTO.

1. Ubicación
2. Detecta las necesidades de tus clientes
3. Diferénciate de tu competencia
4. Forma de abastecimiento
5. Calidad de tus productos
6. Acondicionamiento del local y elección de muebles para frutería
7. Vehículo adecuado para transportar la mercancía
8. Estrategia de precios
9. Contratación de personal adecuado
10. Horarios y días de apertura



1. UBICACIÓN



Normalmente, una buena ubicación para un negocio como éste, que consiste en vender productos alimenticios, es en una calle peatonal con mercados y tiendas de alimentación en sus alrededores, puesto que el público será el mismo y nos aseguraremos una buena visibilidad. Por ejemplo el centro de las ciudades, donde suele haber mercados municipales o incluso barrios de nueva construcción, en los que se comienza a ver que emergen nuevos negocios como panaderías o supermercados, donde también los nuevos vecinos van a agradecer contar con una frutería donde conseguir productos frescos y de calidad a pocos minutos de su casa.

Palabras Claves:

COYOACÁN / BARRIO MEXICANO / TRANQUILA / VECINOS / MINI MARKET





2. DETECTA LAS NECESIDADES DE TUS CLIENTES



Prácticamente en todas las ciudades podemos encontrar mercados en los que conseguir los productos más comunes de nuestra alimentación, pero, ¿Qué ocurre con aquellos productos frescos que no se encuentran con facilidad? Siempre los clientes buscarán establecimientos tradicionales en los que poder confiar para comprar frutas y verduras de buena calidad y frescas, que puedan escoger ellos mismos y que no estén envasadas o congeladas.

Otro valor añadido que puedes dar a tu frutería para hacerla más rentable, es analizar el mercado para conocer nuevas variedades de frutas y verduras que vengan de otros países y que se están poniendo en auge en tu ciudad. Esto será ideal para atraer un público nuevo y variado a tu negocio, porque con todas las recetas que vemos diariamente en la plataforma YouTube o en redes sociales como Facebook o Instagram, los clientes buscarán los mejores productos para cocinarlas.

Palabras Claves:

CONFIANZA / ELEGIR / VARIEDAD





3. DIFERÉNCIATE DE TU COMPETENCIA

En los alrededores de tu frutería, seguramente haya otros establecimientos que vendan tu mismo tipo de producto, lo que nos lleva a plantearnos una idea que nos haga destacar para atraer la atención de los clientes.

Hoy en día vemos que la tendencia en preparar recetas vegetarianas, veganas o simplemente que incluyan un mayor número de frutas y verduras para que nuestros hábitos alimenticios sean más saludables, está aumentando considerablemente, y debemos aprovecharlo para que nuestra frutería consiga una mayor rentabilidad.



En este aspecto, te proponemos ideas como colocar una pizarra bien decorada en la entrada de tu local donde aportes cada semana una receta saludable con frutas y/o verduras de temporada, por ejemplo Batidos Detox para cuidarse, Cremas de Verduras o presentar variedades de frutas o verduras que no sean habituales en nuestra cultura y vengan del extranjero, etc.

Palabras Claves:

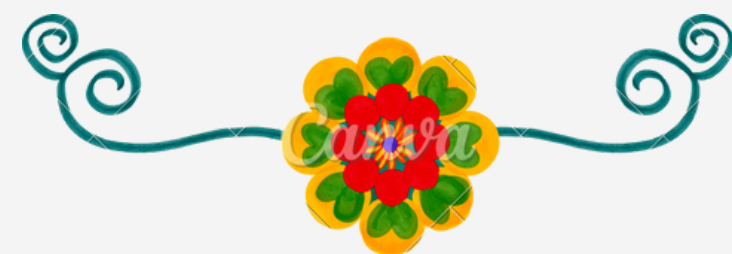
VEGETARIANO / SALUDABLE / APORTES





4. FORMA DE ABASTECIMIENTO

Hay varias opciones para que tu frutería tenga el suministro que necesita, pero no todas son viables en la misma medida. La primera y la más habitual, es acudir a mercados de mayoristas donde podrás comprar las frutas y verduras en grandes cantidades.



La segunda es localizar quintas y huertos donde abastecerte de los productos, opción con la que necesitarás invertir más tiempo, porque las cantidades que puedes conseguir no son tan grandes y variadas. Y la última y más compleja es teniendo tu propia zona de cultivo, lo que te llevará una gran cantidad de tiempo y es probable que a lo largo del tiempo no puedas mantener. Así que nuestra recomendación es que encuentres un mercado mayorista que te sirva los productos más frescos, variados y de calidad para que tu frutería sea rentable.

Palabras Claves:
MAYORISTA / TIEMPO / MENOR ESFUERZO

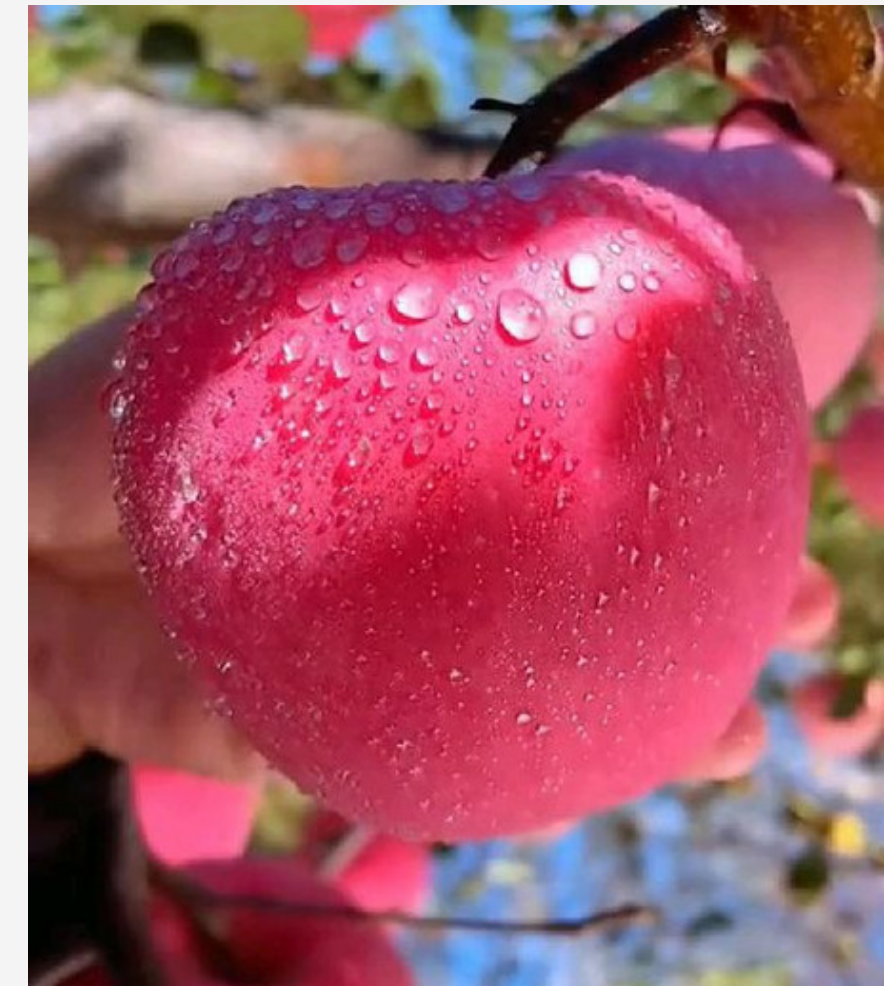
5. CALIDAD DE TUS PRODUCTOS

Los clientes son muy exigentes a la hora de elegir los productos, y más aún cuando se trata de frutas o verduras, con las que hay que tener un nivel de calidad exquisito. El grado de frescura y de aspecto que tengan, hará que el cliente la valore positiva o negativamente. Siempre debes mantener tus productos en condiciones de conservación óptimas y no romper la cadena de frío en las épocas más calurosas, pues este tipo de productos si no están a una temperatura correcta, se van estropeando al estar al aire libre.



Palabra Clave:

EXIGENCIA / CALIDAD / FRESCO / ASPECTO





6. ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL Y ELECCIÓN DE MUEBLES PARA FRUTERÍA

La sensación que tengan tus clientes al entrar en tu frutería debe ser especial. Esto lo logramos reformando y adecuando el local para que se adapte a nuestra actividad comercial y que a su vez se convierta en un espacio atractivo para nuestros clientes, para que cuando entren en él sientan que están optando por la mejor frutería de su zona con elementos que destaquen como expositores y estanterías que refuercen la decoración de la frutería.



*" DE LA VISTA
NACE EL AMOR "*



Palabras Claves:

PERCEPCIÓN / ATRACTIVO / SOBRESALGA / DECORACIÓN



SELECCIONAR PROVEEDORES DE CONFIANZA PARA LA REFORMA Y DECORACIÓN DE LA FRUTERÍA CON ESTILO



Cuando planteamos una reforma de un local comercial, o la simple decoración, debemos tener en cuenta que no es fácil optar por materiales de calidad a buen precio. Resultará necesario buscar proveedores de confianza que entiendan nuestros gustos y nos puedan ofrecer la calidad que estamos buscando a un precio competitivo, ya sea en **mobiliario y expositores para la frutería**, como en materiales para ejecutar una reforma completa.

Palabra Clave:

POFESIONAL / CARPINTERIA / HERRERIA

DISEÑO DE LA FRUTERÍA PARA GANAR FUNCIONALIDAD EN EL ESPACIO



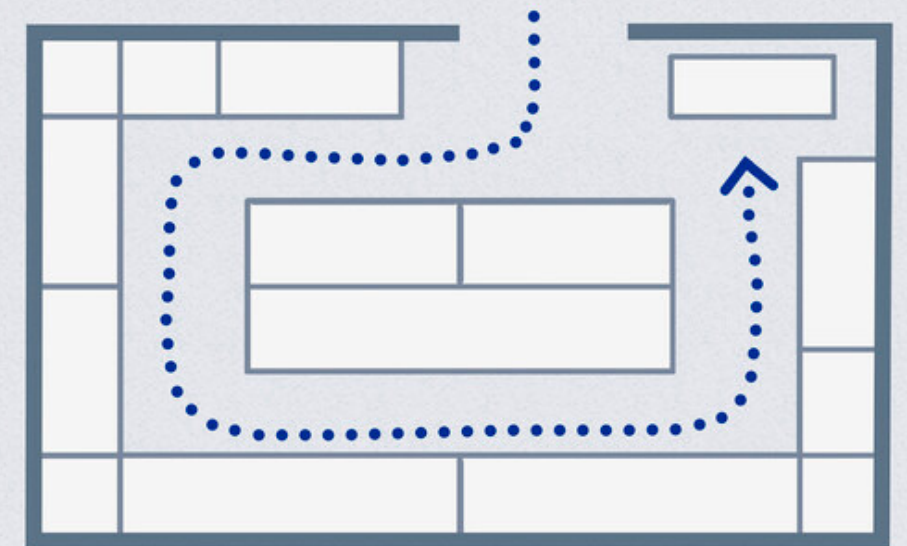
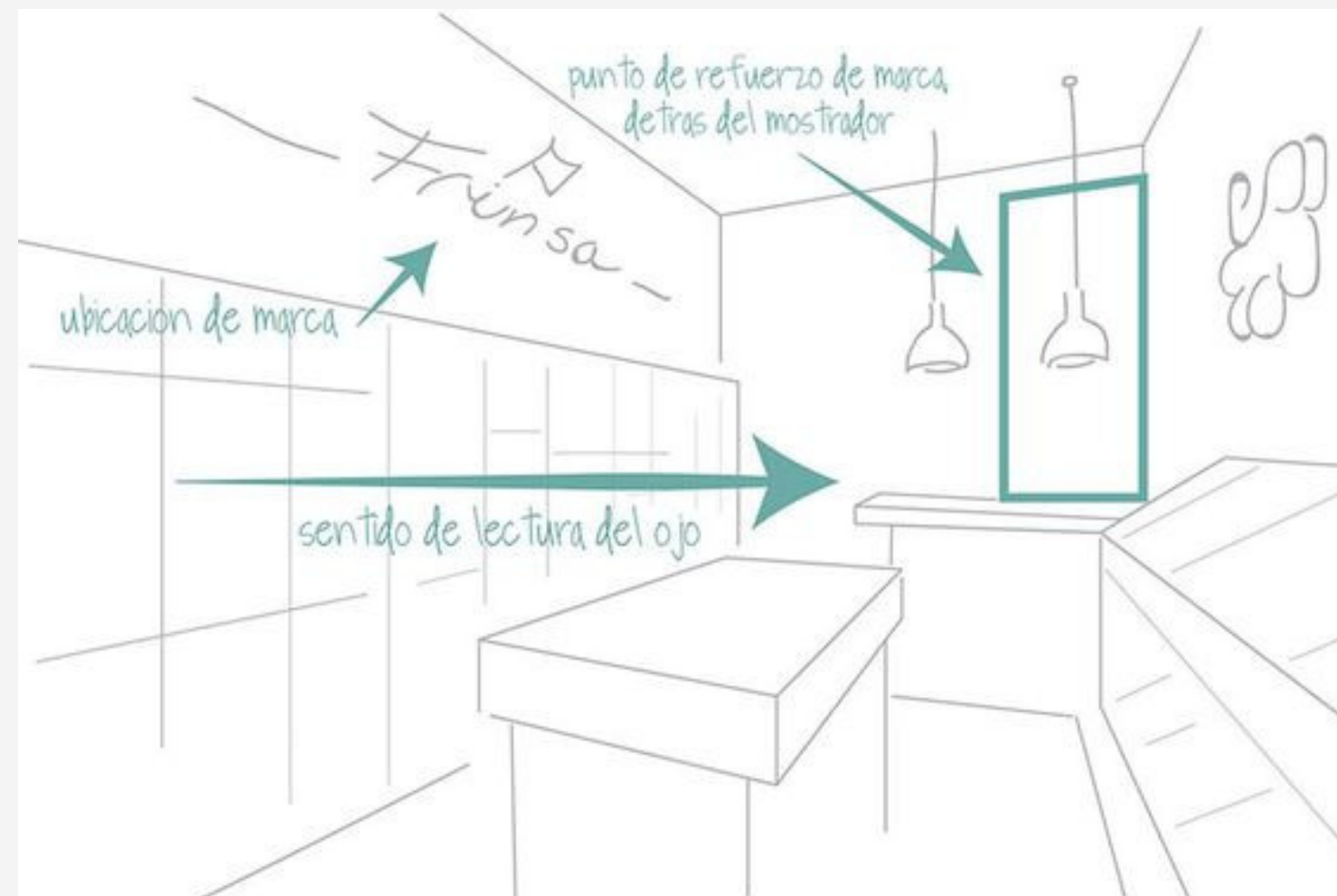
Los clientes, cuando entren a tu frutería, se fijarán en cómo están distribuidos los productos y si están en perfectas condiciones. Para que sientan plena confianza en los productos, deben verlos bien colocados y conservados, con las vitrinas frigoríficas o estanterías que cada producto necesite para mantenerse en perfecto estado, y de forma que les permita acceder a ellas cómodamente y poder apreciar su frescura y calidad.

Palabra Clave:

VISIBILIDAD / DISTRIBUCIÓN/ FLUJO / ESTANTERIAS



Tu local debe estar distribuido estratégicamente para que tus clientes visualicen perfectamente toda tu oferta de frutas y verduras y además de una forma atractiva gracias al enfoque que podemos darle cuando contamos con la ayuda de personal especializado en el diseño de interiorismo comercial.





COLORES Y DECORACIÓN

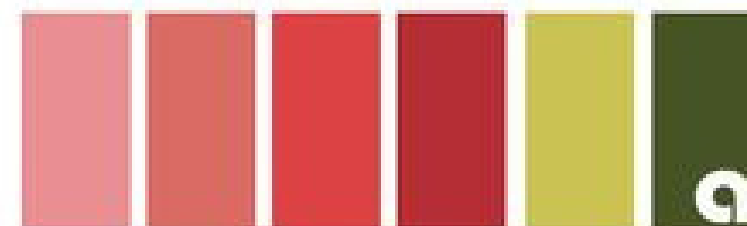


La imagen que transmitamos de nuestra frutería también influirá en atraer a los clientes. Una frutería limpia, ordenada, con colores vivos y alegres que nos transmitan vitalidad y energía, serán clave para lograr una sensación positiva en los clientes.

Una ventaja de las frutas y verduras, es que por sí solas contribuyen a decorar nuestra frutería, gracias a su amplia variedad de colores y formas. No obstante, algunos de los elementos que harán que tus productos luzcan más apetecibles, son las cestas de mimbre o colocar bandejas con fruta cortada para que los clientes puedan probarla, con lo que además daremos un plus de confianza al consumidor. También una buena iluminación que permita apreciar el brillo de las frutas y verduras será un aspecto importante a tener en cuenta.



Estrategias Claves:
PALETAS DE COLORES NEUTRAL Y CLAROS /
LOS COLORES LOS PONE LA FRUTA /
MANTENER ORDENADO / ILUMINACIÓN NITIDA





7. VEHÍCULO ADECUADO PARA TRANSPORTAR LA MERCANCÍA



Para poder transportar la mercancía adecuadamente y que no sufra deterioros, el vehículo que elijamos debe tener las medidas necesarias de seguridad y de conservación para las frutas y verduras.



Debe ser amplio para que con, un solo viaje a nuestro mercado mayorista donde nos abasteceremos, sea suficiente y no necesitemos dar más viajes ni colocar muchas cajas encima de otras por falta de espacio pudiendo llegar a perjudicar el aspecto y la calidad de los productos.

Si no se cuenta con un transporte idoneo, se pueden buscar alternativas de accesorios para acoplar nuestro transporte de manera adecuada.



Palabra Clave:

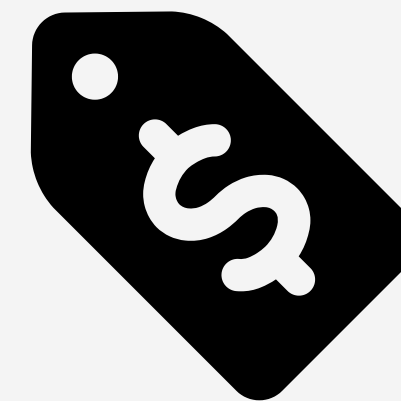
SIN DETERIORO DE PRODUCTO / ACCESORIOS



8. ESTRATEGIA DE PRECIOS

El objetivo de establecer una estrategia de precios correcta, es que tengas un margen de beneficio suficiente y que entre dentro de lo que tus clientes están dispuestos a pagar por tus productos, teniendo en cuenta su calidad.

Debes analizar los precios de tu competencia para decidir los tuyos, e ir modificándolos en función de si tus proveedores disminuyen o incrementan el precio de las frutas y verduras que les compras. En esta tarea debes poner especial atención, pues no puedes permitir que tu frutería tenga pérdidas por bajar demasiado tus precios para atraer clientes y tampoco subirlos demasiado para rentabilizar tu inversión en menos tiempo.

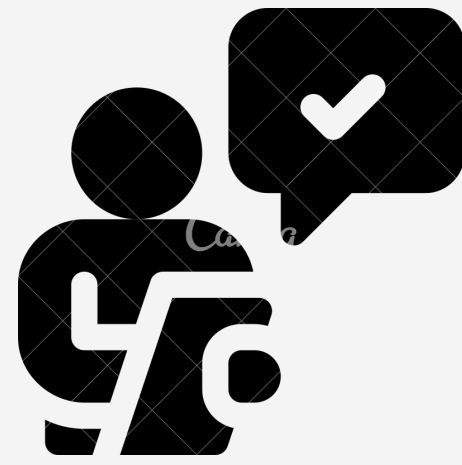


Debe haber un equilibrio, pues tus clientes no depositarán su confianza en tu frutería si tus precios son demasiado bajos, porque pueden llegar a pensar que el precio está acorde con la calidad. Ni tampoco encarecer sin sentido los productos, pues eso no quiere decir que sea un signo de mayor calidad.

Es importante determinar el nivel adquisitivo de tu zona para establecer precios.

Palabras Claves:

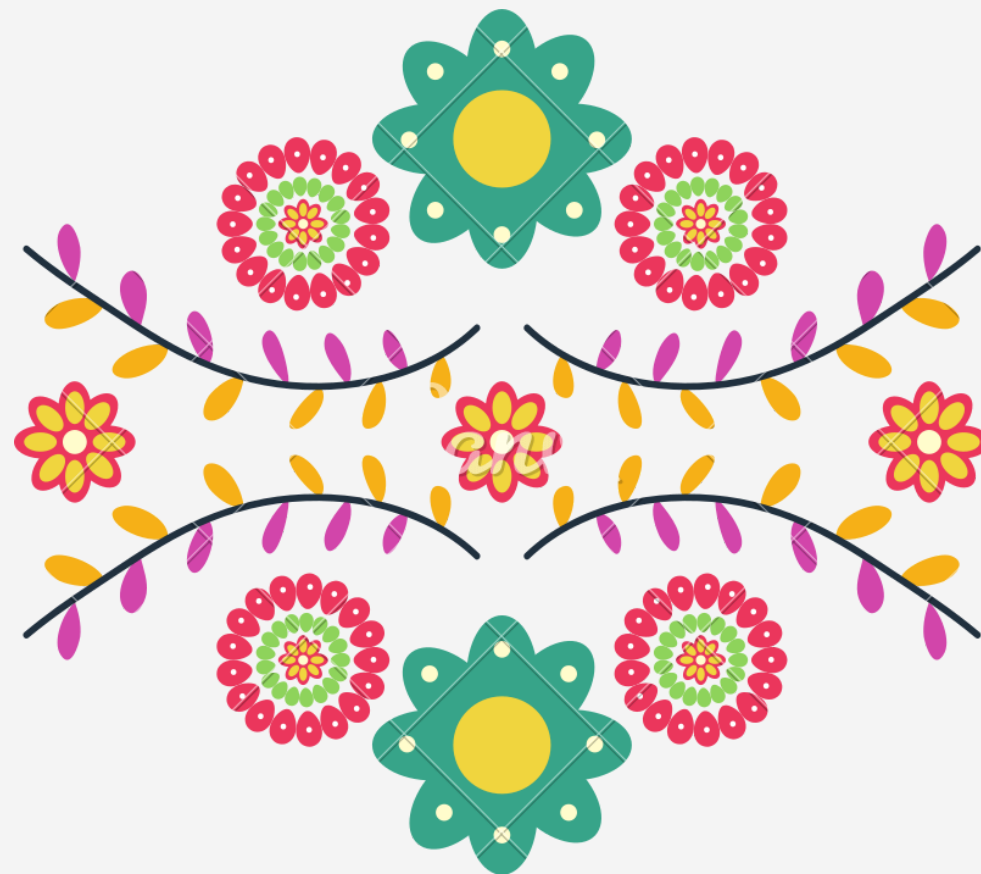
MARGEN / COMPETENCIA / EQUILIBRIO



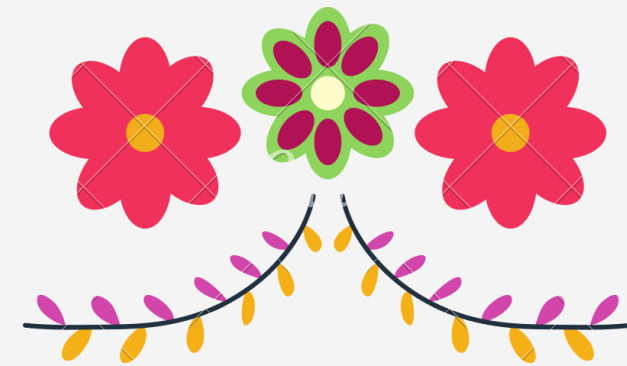
9. CONTRATACIÓN DE PERSONAL ADECUADO

Los empleados de tu frutería deben conocer el sector de la alimentación, y más específicamente los productos que ofreces, pues los clientes pueden necesitar ayuda al elegir algún producto, o pedir recomendaciones en cuanto a su consumo.

Contar con trabajadores proactivos, responsables, con buena disposición en el trato con el público y amables, que velen por el buen funcionamiento de tu frutería y contribuirán a que sea más rentable, ya que si tus clientes se sienten bien atendidos y cómodos, será un indicativo de éxito en tu actividad comercial.



Palabra Clave:
CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO / TRATO

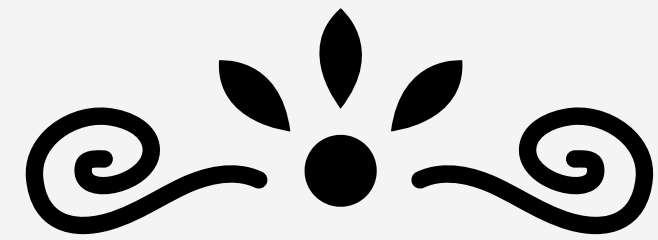


10. HORARIOS Y DÍAS DE APERTURA

Decidir el horario y los días de apertura de tu frutería depende no sólo de tus preferencias, sino de los horarios de la zona en la que estés ubicado. Debes asemejarte al horario comercial que tiene tu competencia, o incluso mejorarlo, nunca abrir menos tiempo, porque esto puede provocar que si los hábitos de los clientes son comprar dentro de los horarios que ya están establecidos en esa zona y tú no cuentas con ellos, los desvíes a tu competencia.

"LA VENDEDORA DE FRUTAS", UNA ODA A LAS FRUTAS MEXICANAS.

La obra cumbre de la pintora Olga Costa muestra un crisol de frutas mexicanas, las endémicas de la tierra y las que llegaron de Europa o Asia.



Así que... ¡Ya puedes ponerte manos a la obra! Porque estamos convencidos de que si planificas y gestionas tu proyecto tomando como base estos consejos para la decoración de fruterías, lograrás montar un negocio rentable.





MUY BIEN!!! AHORA PONGAMOS MANOS A LA OBRA!!

Proyecto de Local Comercial
Morelos #150 Col. Del Carmen
Coyoacán C.P. 04100 / CDMX

SUPERFICIE: 11 M2



MOBILIARIO



Estanterías de carpintería de 3 a 4 repisas, elaboración de módulos movibles para adaptación de local según la demanda, repisas fijas a muro para acomodo fijo.



Recipientes a base de mimbres (canastas) para colocación de mercancía, se puede jugar con diferentes tamaños de cestos para variar el acomodo o la fruta disponible.



Si se manejan estantes de menor altura se puede aprovechar el muro para colgado de canastos a base de ángulos fijados al muro.





IMAGÉN OBJETIVO



MANDAI DESIGN



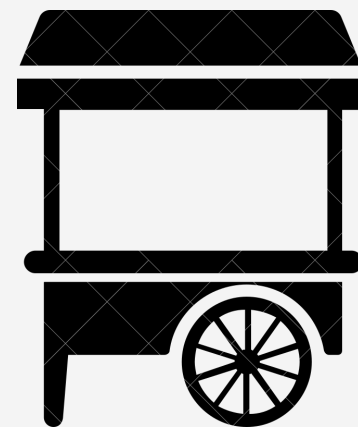
MOBILIARIO

Exhibidor Central

Funciona como un exhibidor que ayude a distribuir el espacio y la circulación y que sirva como repisa para colocar mercancía relevante, así como objetos y fruta de temporada y muestra de pruebas al consumidor

Una mesa de trabajo cumple con la función de exhibidor central, o incluso un elemento decorativo de estilo mexicano, que cumpla la función de quiosco.

IMAGENES OBJETIVO.





MOBILIARIO

Mesa de atención

Punto de atención al cliente, con funcionalidad de exhibidor, siendo de carpintería en tablonos para semejar la apariencia del huacal mexicano, o una base de bastidor de herrería forrado en carpintería.

IMAGENES OBJETIVO.



Tarja de servicio

Puede acoplarse a cualquier mesa de trabajo para seguir con la imagen de carpintería de la zona de servicio.

IMAGENES OBJETIVO.



ESTILO VISUAL

ES IMPORTANTE MANTENER UNA PALETA DE COLORES Y TEXTURAS



COLORES PRESENTE EN FACHADA / EXTERIOR
Tonos Saturados

ESQUEMA DE TONALIDAD EN MUROS

MUROS INTERIORES
EN TONO CLARO BLANCO

CENEFA EN TONO CLARO



EL COLOR LO PONE LAS FRUTAS

PISO LISO BLANCO



COLORES NEUTROS VERDES QUE ARMONIZAN CON TONOS ARENAS DE LOS CANASTOS, USO EN CENEFAS Y DETALLES.

INTERIOR



ESTILO VISUAL

ES IMPORTANTE MANTENER UNA PALETA DE COLORES Y TEXTURAS



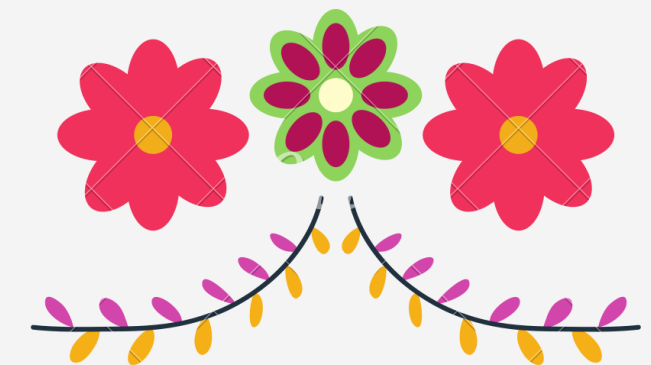
RECOMENDABLE
MIMBRES

TEXTURAS DE



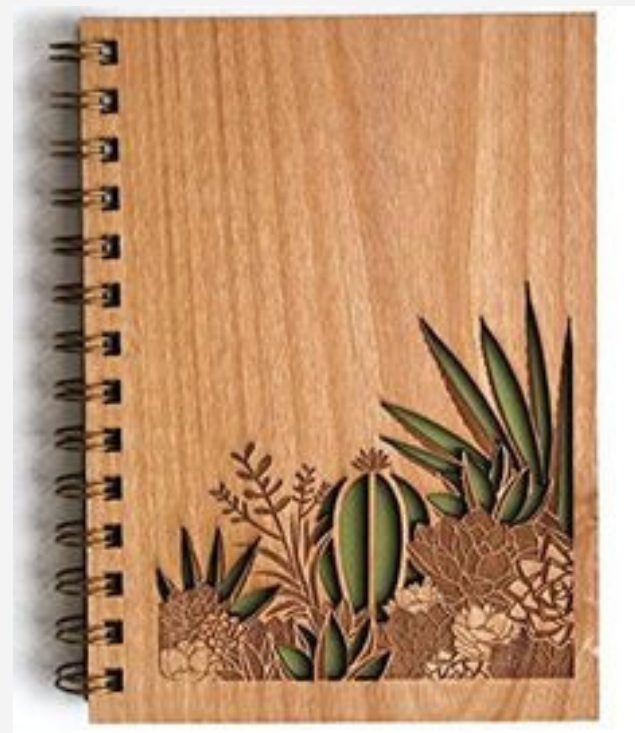
RECOMENDACION TONALIDADES DE MADERAS EN TONOS NATURALES CLAROS, TEXTURA DE PALLET, DETALLES EN SUPERFICIES BLANCAS

TONOS DE HERRERIA EN NEGRO MATE



ESTILO VISUAL

DECORACIÓN DE ELEMENTOS MEXICANOS, RECOMENDACIÓN DE ELEMENTOS EN CORTE LASER PARA LA ELABORACIÓN DE FIGURAS CON DETALLE ALTO, COMO EL USO DE GRECAS DE ESTILO MEXICANO. Y DISEÑOS TRADICIONALES O TEMAS DE NATURALEZA



ESQUEMA DE TONALIDAD EN MUROS

DECORACIÓN GRECAS Y DISEÑOS DE ESTILO MEXICANO



MUROS INTERIORES EN TONO CLARO BLANCO

CENEFA EN TONO CLARO



EL COLOR LO PONE LAS FRUTAS

PISO LISO BLANCO



ESQUEMA DE AMBIENTACIÓN EN MUROS



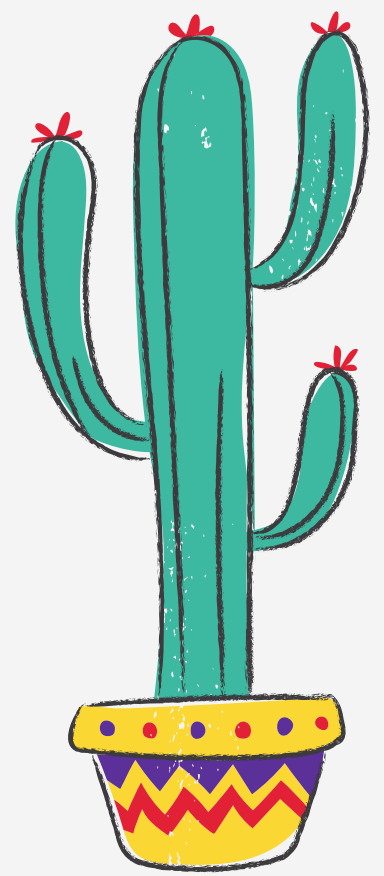
DECORACIÓN

EL CONTRASTE DE CLARO OSCURO SE PUEDE IMPLEMENTAR CON EL USO DE MUROS PIZARRÓN EN NEGRO QUE SERVIRA PARA ANOTAR PRECIOS, COMO MURO INFORMATIVO Y DE COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES. USO DE PANEL PERFORADO PARA COLOCAR ELEMENTOS DE MANERA RAPIDA Y FÁCIL DISTRIBUCIÓN



DECORACIÓN

ELEMENTOS DECORATIVOS
A MODO DEL ESTILO
DESEADO

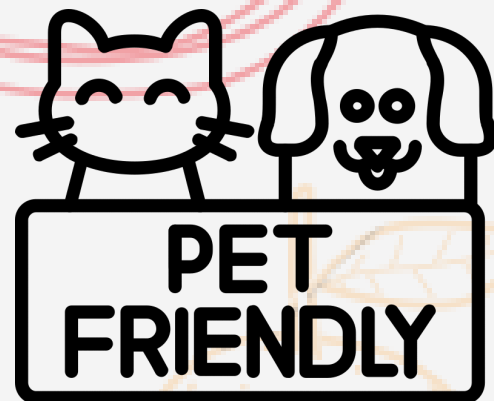


RECOMENDACIONES DE MARKETING

El aprovechar las festividades locales y extranjeras para generar ventas de temporada, paquetes de ventas y promociones.



Coyoacán se ha convertido en una zona donde los locales pet friendly generan una empatía hacia los consumidores, se puede manejar una zona exterior para poder amarrar la correa del perro con un botesito de agua, para no comprometer la salubridad del local.



Darle un valor agregado al producto:

Es más atractivo ofrecer una manzana la cual es rica en boro y que facilita la asimilación del calcio y el magnesio en el organismo.

Ah ofrecer solo una manzana.



Crear dinámicas semanales de anunciar productos de frutas que son asociados a ciertos remedios y malestares.

Por ejemplo la semana de las frutas para el consumo diabético como lo son: naranjas, melones, fresas, manzanas, bananos y uvas.

Crear una imagen de marca reconocible, fácil de replicar y aplicar en objetos de propaganda como imanes, bolsas, tazas, etc. Preferentemente compuesto de 2 a 3 elementos entre texto e imagen.

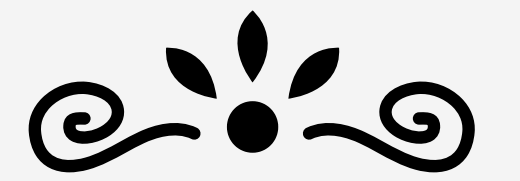
El uso de elementos de letreros que ayuden a la fácil visualización del comercio en sentido de la banqueta para ser visible a la distancia.

Uso de las llamadas de caja de luz publicitarias, que ayudarán a la visualización nocturna.





ASÍ QUE ADELANTE
EMPRENDEDOR!!!



GRACIAS!!!

MÁS INFORMACIÓN



<https://www.oloartearq.com/>



AGUSTIN OLOARTE / ARQUITECTURA & DISEÑO



oloarte.arq@gmail.com



(55) 6804-8693

