



Nombre del alumno: Hugo Benjamín Aguilar Sánchez.

Nombre del docente: MVZ. Guillermo Montesinos Moguel.

Materia: Acción promocional.

Nombre del trabajo: Estrategia de marketing.

Grupo: Lic. Medicina Veterinaria Y Zootecnia.

ENGORDA AG.

“Nutriendo el futuro, engordando con calidad”

Donde el cuidado se convierte en calidad, en nuestra engorda cada día, comienza con un propósito claro: criar con respeto, alimentar con ciencia y engordar con pasión.

Mercado.

1. Intermediarios locales
2. Rastros municipales.
3. Carniceros.
4. Empresas.



Competencias.

Mi principal competencia es la compra y venta de ganado que se maneja en la zona, ya que ellos ofrecen ganado con menor precio y volumen, de igual manera los rancheros que venden directamente al consumidor, carnicerías incluso en redes sociales.

Oportunidades.

- Venta directa al consumidor.
- Diferenciarse por la calidad.
- Crear una marca propia de carne.
- Venta directa con empresas grandes.

Amenazas.

1. Enfermedades y problemas sanitarios.
2. Variación en los precios de la carne.



3. Costos de los alimentos.

4. Sequias.

5. Competir con carne importada.

Marketing.

Marketing digital: Facebook, Instagram.

Marketing relacional: Llamadas personalizadas y seguimiento postventa.



