

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Mercados Directos a Consumidores

MERCADO DE AGRICULTORES

Pro	Contra
Altos márgenes de ganancias al por menor Puede vender poco o mucho No hay estandarte de empaque o grado Buena información sobre los mercados	Altos costos de ventas por unidad vendida Difícil mover grandes volúmenes Quizás no le guste vender cara a cara Horario de los mercados son agotadores

PUESTO A LA ORILLA DEL CAMINO

Pro	Contra
Altos márgenes de ganancias al por menor Muy altas ganancias por unidad después del equilibrio No hay estandarte de empaque o grado No hay costo de transporte Flujo de fondos constante Magnífico para el ego	Altos costos indirectos Tiene que tener empleados o personal Expuesto a alto riesgo de regulación El local es importante Tiene que mantener la finca limpia Manejo intenso

AGRICULTURA SOPORTADA POR LA COMUNIDAD (CSA)

Pro	Contra
Altos márgenes de ganancias al por menor El mejor manejo de riesgo porque tiene compradores seguros Extiende el riesgo a la comunidad del CSA Reduce la necesidad para el costo de operación Puede producir mas ecológicamente No hay estandarte de empaque o grado El proceso de poscosecha no es tan estricto Satisface emocionalmente , usted ve su producto de la semilla al plato y usted obtiene para construir una comunidad en el proceso	Administración hábil y pesada de mercadeo Requiere habilidad para crecer los productos Requiere planificación cuidadosa Requiere esfuerzos de mercadeo continuo, Esta vendiendo su historia mas que el producto