

GOLDENBITE

"LA ESENCIA DE LA MIEL EN CADA PORCIÓN"

Grupo: Los pimos

Integrantes: NATANIEL DUBO, JOCINEY CHAVEZ,
EXEQUIEL CUELLO, JOAQUÍN ARANCIBIA

INTRODUCCIÓN

- La producción de miel en Chile alcanza las 10,000 toneladas anuales, pero el mercado local está estancado debido a una caída en las exportaciones. (ODEPA)
- La falta de diversificación en los formatos de comercialización limita el acceso a nuevos consumidores y reduce las oportunidades para los pequeños apicultores. (Entrevista apicultores locales)
- Proponer envases de 20 gramos ofrece nuevas oportunidades en mercados como hoteles y cafeterías, mientras aumenta el valor por gramo y genera mayores márgenes de ganancia.
- Esta diversificación permite posicionar la miel de los apicultores locales como un producto premium, mejorando la competitividad del sector y aumentando la demanda.
- El rubro apícola se encuentra regulado por la LEY 21489 DE PROMOCIÓN, PROTECCIÓN Y FOMENTO DE LA ACTIVIDAD APÍCOLA (BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL) a lo que se debe agregar, que se debe contar con resolución sanitaria para envasar la miel.



PUNTOS CLAVES Y OPORTUNIDADES DE INOVACIÓN

Los apicultores locales tienen un solo formato de comercialización de la miel, por ello, se puede innovar ofreciendo un nuevo formato de comercialización.

ANTES

El 100% del formato de comercialización de la miel es el envases de 1 kilo.(ENTREVISTA, APICULTORES LOCALES)

DESPUES DEL PROYECTO

Se agrega un nuevo formato de comercialización de la miel, el cuál ayudará de manera importante a aumentar la demanda.

Antes



Después



Ventajas del producto

- 1-Agrega un nuevo formato de comercialización.
- 2-Fácil de transportar y utilizar, por sus virtudes ideal para colaciones de estudiantes.
- 3-Porción controlada, ideal para personas preocupadas por sus ingestas calóricas o de azúcares.
- 4-Amplia el mercado: Mercado ORECA, formato ideal para hoteles, restaurantes y cafeterías.
- 5-Formato ideal para ofrecer degustaciones.
- 6-Aumento de los márgenes de ganancias, mayor precio por gramo de miel comercializada
- 7-Mayor percepción de calidad, envases pequeños se pueden posicionar como un producto premium.
- 8- Al ofrecer el prototipo en nuestro establecimiento, nos dimos cuenta que hubo interés en comprarlo.