

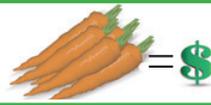
Consejos para vender a través de: Internet

NCAT Serie de Marketing Tips

Internet es una herramienta de comunicación y marketing que puede exponer su granja a una gran cantidad de potenciales clientes. Internet puede usarse para publicitar su granja con dibujos y mapas, tomar órdenes en línea, mostrar disponibilidad de productos, mantenerse en contacto con sus clientes actuales, y apoyar otros métodos de venta, como las CSAs o Mercados de Agricultores. Los agricultores pueden tener una presencia en Internet a través de su propio sitio web o usando un sitio web administrado por un tercero.

Para este mercado usted puede esperar:

- Mayor volumen de producto
- Menores precios por unidad



Ventajas

★ punto clave

- Usted puede dar a conocer su granja, su historia, línea de productos, y ubicación a muchas personas.
- Ahorra tiempo de marketing y ventas debido a que su sitio web o presencia en la web está disponible para los clientes en todo momento.
- Un sitio web básico puede desarrollarse con mínima instrucción.
- Los sitios web administrados por terceros pueden usarse para proveer presencia en la web con mínimo de inversión de su tiempo y recursos.

Consideraciones

- Hay una menor conexión personal entre el cliente y el productor al usar Internet.
- ★ El tener presencia en internet requiere mantenimiento constante.
- Internet puede usarse para tomar y procesar órdenes, pero esto requiere un sitio web más sofisticado en comparación a uno que simplemente publicita su granja y sus productos.

Preguntas Clave que Debe Hacerse

- ¿Cuál es mi experiencia y nivel de comodidad con computadores? Si es limitada, ¿Quién puede ayudarme con mi computador y trabajo de internet en forma regular (semanalmente) o cuando lo necesite?
- ¿Cómo voy a mantener mi sitio o presencia en la web actualizada para poder seguir atrayendo clientes a él?
- ¿Cuánto más tiempo me va a tomar mantener una lista electrónica de clientes para boletines y actualizaciones?
- ★ ¿Cómo puedo hacer coincidir el marketing a través de Internet, e incluso tal vez apoyar, con otros canales de venta, como CSA, agroturismo y mercados institucionales?

The screenshot shows the website for Full Belly Farm. At the top, there are navigation links: Home | About the Farm | Join Our CSA | Members' Info | Newsletter | Recipes | Hoes Down | Jobs. The main content area includes sections for 'Introducing Full Belly Farm', 'Join Our CSA', 'Come to the Hoes Down Festival', 'Events and Catering', 'Organic Wool for Sale', 'Seasonal Recipes', and 'Jobs and Apprenticeships'. On the right side, there is a 'What's in the Box?' section, a 'COMING SOON AT THE FARM' section with dates for May 13 and May 19, and a 'CONTACTING FULL BELLY' section with contact details for the main office and CSA information.

El sitio web de Full Belly Farm en Guinda, Calif.
www.fullbelly.com Foto: Rex Dufour, NCAT



Consejos para Vender a través de Internet

★ punto clave

- ★ **Delinee sus objetivos para la presencia de su granja en Internet. Este proceso le va a permitir determinar los recursos (trabajo, experiencia, software, hardware) que usted necesita para lograr estos objetivos.**
 - Haga su sitio web fácil de usar y fácil de encontrar. Pregunte la opinión de amigos y clientes.
 - Seleccione una dirección de su sitio web (“nombre de su dominio”) que sea corto, con significado, fácil de deletrear, y fácil de recordar.
- ★ **Diversifique sus estrategias de marketing. No confíe en su sitio Web como su único canal o herramienta de marketing para su negocio.**
 - Considere utilizar Facebook y Twitter para conectar con un gran número de potenciales clientes.
 - Mantenga un blog y utilice otras redes sociales para mantener a los clientes interesados en lo que está sucediendo en la granja.
- ★ **Guíe a las personas a su sitio.**
 - Cree e intercambie enlaces con sitios relacionados.
 - Liste la dirección de su sitio web en *Buy Fresh Buy Local* y otros directorios de granjas.
 - Use un boletín electrónico que conecte con su sitio web.
 - Ponga su sitio web y dirección de correo electrónico en todo su material impreso de la granja.
 - Inscríbese en sitios web que indican producción local como www.localharvest.org

Recursos en Inglés

- Los grupos de *Buy Fresh Buy Local* promueven alimentos producidos en forma local. Vea un grupo cercano para encontrar potenciales clientes para sus productos agrícolas y para conocer más acerca de marketing a través de Internet. www.foodroutes.org
- **Foodzie** ayuda a productores de alimentos y a agricultores en pequeña escala a través de EE.UU. a llegar a nuevos clientes y conectar directamente con los clientes que buscan alimentos y regalos. El costo de usar este servicio está correlacionado con las ventas de productos. http://foodzie.com/sell_with_us
- **Local Harvest** es un directorio nacional de pequeñas granjas, mercados de agricultores, y otras fuentes locales de alimentos. El sitio ayuda a los consumidores a comprar lo que quieren directamente de los agricultores y rancheros que lo producen. www.localharvest.org
- **CSAware** es un programa de software adaptable y fácil de usar acerca de Agricultura Apoyada por la Comunidad. Permite que sus clientes de CSA se registren a su programa en línea, le permite saber y manejar toda la información, establecer que va en cada caja cada semana, manejar información acerca de los sitios de entrega, mandar correos electrónicos a algunos o todos sus clientes, imprimir listas de la cosecha, etiquetas para las cajas, e hojas de inscripción para los miembros, y realizar otras funciones. www.csaware.com
- **Small Farm Central** fue iniciado por un ex agricultor que manejaba una CSA. La compañía provee, por un costo, apoyo a agricultores para que desarrollen su propio sitio web como parte de su estrategia de marketing. Ofrecen una prueba gratis así como tarifas variables y niveles de servicios de apoyo para ayudarlo a desarrollar y mantener su sitio web. El sitio también provee manejo de membresías a las CSAs y permite a los agricultores vender productos y mantener su sitio Web. www.smallfarmcentral.com
- **Internet Marketing for Farmers.** <http://king.wsu.edu/foodandfarms/documents/internetMrkt.pdf>
- **How to Direct Market Farm Products On the Internet** (una descarga pdf de 50 páginas) es una excelente guía para desarrollar objetivos de marketing por internet, realizando indagaciones en clientes de internet, estableciendo y vendiendo un sitio web, usando la experiencia de una variedad de agricultores que utilizan internet para apoyar sus ventas. Buena sección de recursos con enlaces a software, artículos y publicaciones de relevancia. <http://agmarketing.extension.psu.edu/retail/howdrctmrktointernet.html>
- **U.S. Small Business Administration (SBA)** ofrece un CD gratis, “Build your Own Business Website for Free” (Construya su propio sitio web de negocios gratis). Provee información y herramientas para vender productos con comercio electrónico seguro, promover eventos, mostrar su portafolio, y mandar boletines electrónicos. Disponible en todos los Centros de Información de Negocios de SBA o diríjase a www.sba.gov/viewers/freecdrom.html

El desarrollo de este material fue apoyado por USDA/NIFA/OASDFR
www.outreach.usda.gov/oasdf



Consejos para vender a través de Internet

© 2012 Centro Nacional de Tecnología Apropiada—NCAT
Por Marisa Alcorta, Rex Dufour, y Tammy Hinman
Producción: Karen Van Epen. Traducción: Pamela Wolfe
Esta publicación está en internet en www.attra.ncat.org/espanol
SP 428, Slot 428, Version 011113