

BREVE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Nuestro negocio se basa en la producción agrícola de naranjas perteneciente al sector primario en el campo de la agricultura y la posterior venta o entrega de bienes al consumidor final.

En este caso nos especializamos en el cultivo y comercialización de las naranjas, produciendo el producto y enviándolo mediante una empresa de transporte al consumidor final (pequeños comercios dentro del área geográfica local y particulares).

Mediante la idea de asociarnos con otras franquicias emprendedoras en el sector con un capital inicial asistido entre varios, nuestro objetivo es vender el máximo posible de una categoría para revolucionar el mercado y cambiar el modelo de negocio.

Nuestra idea se basa en revolucionar la imagen del sector primario, adaptando los canales de promoción y venta a las nuevas tecnologías y eliminar la figura del intermediario a la hora del reparto a los comercios del sector terciario.

Un problema principal es que el precio de las naranjas como materia prima va variando en base al tiempo dependiendo de factores externos, pero la adaptación a dichos precios a raíz de la revisión de la información del precio de los determinados tipos del producto (Categoría de cada naranja) basándonos en su evolución de precio en el mercado internacional nos permite hacer llegar a nuestros consumidores productos de buena calidad a un buen precio.

¿Qué problemas resolvemos? ¿Quién tendrá la necesidad de acceder a nuestros productos y servicios?

Un problema que tratamos de resolver mediante esta idea es la de reducir el problema de los intermediarios la cual es una queja general que es opinión pública por boca de varios emprendedores agricultores del sector, debido al precio excesivo de comisión que estos cobran por su servicio.

Nuestros clientes principales son pequeños comercios que venden nuestros productos al consumidor final (fruterías, ultramarinos pequeños, etc.) pero otra clientela a la que nos dirigimos pero no nuestro principal objetivo son personas comunes que pueden adquirir nuestras naranjas a distancia pagando un precio mediante servicio premium (normalmente estas personas suelen ser gente entendida en el mundo de la naranja y con un poder adquisitivo medio-alto) para reservar unas cosechas específicas y recibirlas en sus hogares.