

7 claves que debe saber antes de montar un agroservicio

Antes de emprender el negocio, debe saber que una buena planificación es la base del éxito. Además, buscar asesoría profesional le garantiza buenas prácticas en temas legales, contables y de estrategias comerciales.



1. PLANIFICACIÓN

La inversión y ejecución para montar una tienda agrícola empieza con un plan de acción y un estudio de mercado. El negocio se debe pensar a partir de:

- Inventario variado
- Clientes con diferentes necesidades
- Épocas del año de mayor demanda
- Cultivos relevantes en la región
- Tener siempre productos que el cliente necesite

2. UBICACIÓN Y LOCAL

El punto donde estará la tienda y su tamaño son importantes. Para esto debe:

- Pensar en la ubicación a largo plazo
- Que sea un punto de referencia
- Ubicarse en una calle comercial y/o accesible
- Estacionamiento y área para carga y descarga
- En el local, debe prever un área de estantería para colocar el producto, mostrador, caja y bodega.



TIP

Asegúrese de que el local no tenga humedad, fugas o filtraciones de agua para evitar que el producto almacenado se estropee.

3. LOS FUTUROS CLIENTES

Debe basarse en las necesidades de los clientes, según:

- Los cultivos importantes de la zona
- Etapas fenológicas de los cultivos
- Cuándo se aplican los productos
- La mayoría de los clientes cultivará en zonas alejadas de la urbanización



4. PRODUCTOS QUE OFRECERÁ

Para definir el catálogo de productos debe de tomar en cuenta:

- El inventario puede llegar a ser muy extenso
- Tener productos dedicados a la nutrición de cultivos
- A la protección
- Coadyuvantes
- Sistemas de riego y plasticultura
- Pilonos y semillas
- Accesorios y herramientas

TIP

Asegúrese que su proveedor sea casa comercial reconocida para evitar que los productos sean de mala calidad.



5. INVERSIÓN Y FINANZAS

Recuerde no pasar por alto detalles, como el alquiler o arriendo, mobiliario, dispositivos electrónicos, Internet, productos e incluso actividades de promoción.

Un profesional en este aspecto le ayudará a gestionar de mejor forma su inversión y tener mejor control de los gastos.

6. GASTOS VARIOS

Una buena práctica es planificar una persona que lo ayude en bodega y otra más en la caja o para atender a los clientes. Si bien al inicio podrá atender el negocio solo, más adelante le hará falta ayuda extra.



7. TEMAS LEGALES

Cada país en nuestra región cuenta con procesos diferentes para crear una tienda agrícola.

Para esto, le recomendamos siempre buscar asesoría de un profesional de confianza.

SALE



9.99
~~19.99~~

%



CUANDO INICIE FUNCIONES, ES IMPORTANTE:

- Realizar promociones
- Participar en actividades o ferias
- Visitar a clientes
- Anuncios en medios de comunicación
- Volantes
- Ofrecer servicio de entrega
- Tener la tienda limpia y ordenada