

@guacates

CONTINÚAN LAS ACTIVIDADES PROMOCIONALES DE AGUACATES DE MICHOACÁN

Derivado del plan propuesto al inicio de la promoción de Aguacates de Michoacán, a partir del pasado 15 de enero reiniciamos actividades de promoción en Tiendas de Autoservicio, Centrales de Abasto y Mercados Públicos en Guadalajara, Ciudad de México y Monterrey.



Estas actividades han sido muy bien aceptadas por el sector comercial, por lo que les gustaría contar con este apoyo constantemente.

CONOZCA AL CONSUMIDOR

A finales del 2009 se realizó un estudio de mercado para conocer los hábitos de consumo y compra del aguacate, así como su percepción de Michoacán como productor.

Del estudio se deriva lo siguiente:



- ★ El aguacate tiene una enorme penetración en los hogares mexicanos el 95% de amas de casa entrevistadas compraron aguacate en el último mes.
- ★ El consumidor al pensar en frutas, clasifica al aguacate como una de ellas al nivel del plátano o la naranja, aunque por debajo de la manzana.
- ★ El aguacate tipo Hass es el más comprado e identificado por las consumidoras, también lo conocen como cáscara gruesa.
- ★ El 51% compra aguacate una vez a la semana, siendo 4 compras mensuales.
- ★ El 66% compra aguacates principalmente en el mercado tradicional incluyendo mercados públicos, tianguis y fruterías. El 34% lo hacen en tiendas de autoservicio.
- ★ El 53% planea su menú semanal, por lo que van al punto de venta con la idea de comprar aguacates, mientras que el 47% lo decide al momento de compra.
- ★ El consumidor tiene dos formas de comprar, por piezas y por kilo. El hábito de hacerlo por kilo es ligeramente superior.
- ★ Cuando compran por kilo, acostumbran llevar un kilo. Las que compran por pieza se llevan entre 2 y 3 piezas.