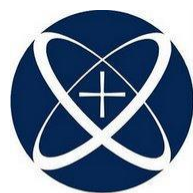


INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

**Programa de desarrollo de la gestión en las funciones
sustantivas de las empresas**



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

**3J01 Desarrollo de Capacidades para la comercialización y ventas
Nacionales CEDECOM**

**“Investigación de mercados, diagnóstico de producto o servicio (4 P’s),
rediseño y validación de marca y empaque”**

PRESENTAN

Lic. en Mercadotecnia Beatriz Sofía González García de León

Lic. en Mercadotecnia Lizbeth Bermejo Velázquez

Lic. en Mercadotecnia Diego Obregón un Acosta

Lic. en Administración de empresas Marcos González Ibarra

Lic. en Diseño de indumentaria y moda Inés Orozco Vergara

Profesor PAP: Mtra. Abril Gómez Rodríguez

Tlaquepaque, Jalisco, 11 Mayo de 2022

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	2
1. Introducción	2
2. Desarrollo	9
3. Resultados del trabajo profesional	12
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	102
5. Conclusiones	110
6. Bibliografía	111
7. Anexos (en caso de ser necesarios)	117

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional son una modalidad educativa del ITESO en la que los estudiantes aplican sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de un proyecto en un escenario real para plantear soluciones o resolver problemas del entorno. Se orientan a formar para la vida, a los estudiantes, en el ejercicio de una profesión socialmente pertinente.

A través del PAP los alumnos acreditan el servicio social, y la opción terminal, en tanto sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario en el que se desarrolla el proyecto, y sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un reporte como el presente.

Resumen

En este proyecto se utilizarán distintas herramientas para realizar un análisis completo de la empresa Al Minuto, para llegar a conocer la empresa a fondo y así mismo observar las necesidades de la empresa. Se realizará una investigación de mercados, diagnóstico de producto y servicio (4 P's), benchmarking, foda, buyer persona para poder identificar el mercado meta de la empresa (usuario final, B2C). Así mismo se hará un rediseño de marca, después validación de la misma, tomando en cuenta su sabor, competencia y logotipo.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Al minuto es un grupo 100% mexicano comprometido a facilitar alimentos naturales, deliciosos y funcionales que brinden mayores beneficios para su bienestar.

Gracias a la comunidad de campesinos, agricultores y profesionales expertos de la alimentación, cada producto de la familia lleva «lo mejor del campo a tu Mesa»:

frutos que aportan la nutrición que hoy se necesita, conservando sus texturas y sabores originales que representan a la cocina mexicana. La marca pionera Frijol Al Minuto, encabeza el secreto mejor guardado de los expertos de la gastronomía; pero también, de madres y padres que durante años han acompañado sus guisos con nuestros frijoles, porque son... como hechos en casa.

Al Minuto es un legado de historia, nutrición y tradición de los campos mexicanos para México y el mundo.

Misión

Proporcionamos una alternativa ágil de alimentación a la comunidad con un gran valor agregado en costo y servicio.

Elevamos el nivel nutricional de nuestros consumidores mediante alimentos de la mejor calidad y con el gran sabor de la cocina mexicana.

Visión

Estamos consolidándonos como una empresa innovadora y rentable con un gran crecimiento dentro del mercado nacional, logrando el fortalecimiento en cada una de las etapas de nuestro negocio. Estamos adaptando nuestros productos a las nuevas necesidades del mercado y la satisfacción de nuestros consumidores.

Valores

La historia de nuestra comunidad, así como sus pasiones y creencias están marcadas en nuestros alimentos. Es por ello que la integridad, confianza, responsabilidad, liderazgo y solidaridad son los valores que vivimos con orgullo cada día.

Oferta de valor

Todo lo que hacen en Al Minuto está pensado en contribuir en la rentabilidad, sin sacrificar el compromiso con la calidad, sabor y nutrición para sus comensales.

Cada día buscan soluciones alimenticias que inspiren en la cocina, que hagan más sencilla la operación, armonicen con sus ingredientes preferidos, reduzcan los costos y se sume por supuesto, a mejorar la alimentación.

Además de ser los precursores de la deshidratación en el sector alimentario, la línea de Frijol Al Minuto se distingue por lo siguiente.

1. *Instantáneos*. Sólo agrega agua caliente a tu gusto.
2. *Versátiles*. ¡Cocínalos como quieras!
3. *Bien mexicanos*. Textura, olor y sabor casero.
4. *Sin desperdicios*. Sirve lo que necesitas.
5. *Reduce gastos*. Ahorra en mano de obra e insumos.
6. *Rendidores*. Ríndelo hasta 3 veces para preparar texturas cremosas.
Amplíalo aún más para recetas ligeras (caldosas).

Línea de productos

Instantáneos

- Frijol bayo deshidratado
- Frijol peruano deshidratado
- Frijol negro deshidratado
- Frijol negro deshidratado
- Papa deshidratada
- Tomate deshidratado

Cocidos enteros

- Frijol bayo
- Frijol negro
- Frijol rojo
- Frijol claro
- Garbanzo

Conservas

- Chiles jalapeños enteros
- Chiles jalapeños rodajas
- Chiles jalapeños rajas
- Chiles chipotles enteros

Situación fiscal

Regímenes: Régimen General de Ley Personas Morales

Nº colaboradores: 45 personas

1.2 Problemática u oportunidad detectada

Marca a potenciar: Frijol Al Minuto

1. No cuentan con estudios cuantitativos y fidedignos de la industria del frijol, lo que conlleva a tomar decisiones basadas en la experiencia de sus colaboradores.
2. Cuentan con nulo posicionamiento en el mercado del consumidor final (B2C), debido a la falta de un área de mercadotecnia que promueva estrategias de marketing y comunicación asertiva. Además, en los últimos años Al Minuto ha enfocado sus esfuerzos de comercialización al sector HORECA (Hoteles, Restaurantes y cafeterías) y Food service, llevándolo a ser un referente de los alimentos deshidratados, pero a la vez, debilitando su visibilidad con el usuario final.

1.3 Objetivo general

Investigar y conocer el mercado B2C, mediante una investigación de mercados, diagnóstico de producto o servicio, análisis de la competencia, rediseño y validación de marca y empaque, durante el periodo de Enero a Mayo de 2022. Esto con el fin de lograr que Al Minuto logre penetrar en el mercado B2C.

1.4 Objetivos específicos

- Investigación de mercados
- Diagnóstico de producto o servicio (4 P's)
- Análisis de la competencia
- Definición del buyer persona
- Rediseño, validación de marca y empaque en focus group

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

2.1 Metodología

1. Objetivo: Investigación de mercados
 - a) Comportamiento de consumo de frijol B2C en México: Analizar el consumo de frijol, su origen, uso y estacionalidad, investigar cuáles estados son los mayores productores en el país, así como el consumo nacional. Se busca generar conocimientos y una introducción para el comienzo del desarrollo del proyecto.
2. Diagnóstico de producto o servicio (4 P's)
 - a) Análisis de la competencia: Analizar los competidores directos, para esto se hará un benchmarking de la competencia sobre los productos, precios, plaza y promoción, así mismo comparar las diferentes marcas de como manejan su área digital para promocionar sus productos y crear un engagement con sus clientes. Hacer una comparación sobre sus empaques para crear una estrategia donde Al Minuto pueda estar en la mente de los consumidores.
3. Objetivo: Definición del buyer persona
 - a) Identificar el mercado meta de la empresa: En este apartado se estará analizando a mayor profundidad los clientes que actualmente compran frijol deshidratado tanto de nuestro cliente Al Minuto así como de la competencia Knorr y Puro Sabor que también ofrecen frijoles

deshidratados al mercado B2C. Esto con la finalidad de definir al buyer persona de nuestro cliente.

4. Objetivo: Rediseño, validación de marca y empaque en focus group
 - a) Rediseño de logotipo y presentaciones de marca: Se verificarán la psicología de colores de la competencia así como los logotipos e isotipos para comprender el por qué de su imagen.
 - b) Por medio de un focus group: Considerando al buyer persona y los objetivos de Al Minuto se tomará una decisión conveniente para la marca cambiar o no su diseño. De la misma manera se hará un análisis de los empaques que actualmente ofrece nuestro cliente y la competencia sobre su evaluación entre los clientes actuales de las marcas. Con base en eso se tomará una decisión conveniente para la marca cambiar o no el diseño de los empaques de Al Minuto.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

En el siguiente cronograma se planteó cada una de las actividades del proyecto hasta llegar al objetivo. Esta herramienta es la base principal de nuestro trabajo ya que especifica que se realizará por cada día de trabajo, su fecha de inicio y la fecha en la que debe estar terminada la actividad; Esto nos ayudará como equipo a la organización y delegar las actividades de cada uno de los integrantes. También lo utilizamos como herramienta cada que tenemos cita con el empresario para mostrarle un panorama de los avances realizados.

3. Desarrollo

3.1 Sustento teórico

Investigación de mercados

Es el diseño, la recopilación, el análisis y el informe sistemático de datos pertinentes de una situación de marketing específica que enfrenta una organización. Las compañías utilizan la investigación de mercados en una gran variedad de situaciones. Por ejemplo, la investigación de mercados permite que los mercadólogos entiendan las motivaciones, el comportamiento de compra y la satisfacción de los clientes; también les sirve para evaluar el potencial de mercado y su participación en éste, así como a medir la eficacia de la fijación de precios, del producto, de la distribución o de la promoción (Kotler, Armstrong, 2012).

Análisis de la competencia

Es una investigación que consiste en el análisis de las estrategias, ventajas, fortalezas, debilidades y demás características de los actuales y potenciales competidores, con el fin de poder tomar decisiones o diseñar estrategias que permitan competir de la mejor manera posible con ellos. El análisis permite aprovechar las debilidades, bloquear o hacer frente a sus virtudes o fortalezas y tomar como referencia los productos o las estrategias que les estén dando buenos resultados.

Para realizar el análisis de la competencia, en primer lugar se debe recopilar toda la información que sea relevante o necesaria acerca de los competidores, ya sea que se trate de empresas que vendan productos similares (competidores directos), o empresas que vendan productos sustitutos (competidores indirectos). (Negocios, C.)

Buyer Persona

El buyer persona es la base de cualquier estrategia de marketing que se desarrolle. Consiste en realizar una ficha del prototipo de perfil del cliente ideal. Una estrategia muy común es pensar desde la perspectiva de ese cliente, qué le gustaría que una marca resolviera por él, describiendo a detalle para poder comunicar el mensaje de manera empática y concreta.

Para realizar la caracterización del buyer persona se debe incluir:

- Datos demográficos: Un nombre, personalidad, edad, donde vive, a qué se dedica, etc
- Datos personales: Que hace en su tiempo libre, sus pasatiempos favoritos, lugares que frecuenta, estilo de vida, etc.
- Preocupaciones y objetivos que busca cumplir: Preocupaciones que se relacionan a la marca.
- Comportamiento online: Que marcas sigue, como es en sus redes sociales, que quiere proyectar en redes sociales.
- Comportamiento de compra: En qué gasta su dinero, como realiza sus compras, en que productos se fija, etc. (Castellanos Marrón, L.D.C)

4 P's

Conjunto de herramientas tácticas de marketing (producto, precio, plaza y promoción) que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta.

- El producto es la combinación de bienes y servicios que la compañía ofrece al mercado meta.
- El precio es la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar para obtener el producto.
- La plaza incluye las actividades de la compañía que hacen que el producto esté a la disposición de los consumidores meta.

- La promoción implica actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes meta que lo compren (Kotler, Armstrong, 2012).

Rediseño de marca

La marca es el identificador comercial de los bienes y servicios que ofrece una empresa y los diferencia de los de la competencia.

La marca suele ser una idealización del producto o servicio, una idea que se quiere instalar en la mente del consumidor de modo que relacione ciertos deseos o atributos con una empresa en particular.

La marca de una empresa no es igual a su logo. Este último es solo un elemento que la constituye junto con frases, iconografía, tono y otros elementos distintivos. Además, esta va más allá de una representación visual o sonora, se trata de un concepto, una idea que identifica a una empresa u organización.

El nombre de la marca es uno de sus elementos esenciales y muchas veces se le trata como si fueran lo mismo. Los nombres se presentan en una gran variedad de estilos, a continuación presentamos algunos de ellos:

Sigla: Se trata de un nombre formado por letras.

Descriptivo: Es un nombre que describe o da alguna señal acerca de la función del producto.

Rimas: Son nombres pegajosos o divertidos.

Sugestivo: Nombres que evocan alguna imagen o sensación.

Nombres de fundadores: Se utiliza el nombre de las personas que iniciaron o crearon el negocio (Roldán, 2016).

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

Primera entrega: Investigación de mercados (Documento ubicado en anexo 1)

En la siguiente investigación se recauda información acerca del consumo del frijol en México, basados en fuentes bibliográficas externas a la biblioteca ITESO, bases de datos del gobierno de México, y otras revistas digitales del sector agropecuario. No se incluyeron detalles acerca de la producción, siembra, cosecha y empaque, ya que no es tan relevante para lo que se quiere lograr con este proyecto.

FRIJOL



Nombre científico

Phaseolus vulgaris L.

Planta herbácea perteneciente a la familia de las fabaceae, de tallos delgados y débiles, cuadrangulares, a veces rayados de púrpura, hojas trifoliadas, ápice acuminado laterales más o menos tubulosos y estandarte redondeado. Alcanza una altura de 50 a 70 cm y sus raíces se desarrollan con una raíz pivotante principal y muchas ramificaciones.¹

México es uno de los centros de origen del frijol y es uno de los principales países productores, es un cultivo estratégico con amplio potencial para enfrentar los retos de la autosuficiencia y la producción sustentable, como la producción y adopción de semillas.

Su consumo es sólo humano y constituye una fuente de proteínas importante. Los frijoles son elemento fundamental de la mesa mexicana, pues están presentes en la mayoría de los antojitos mexicanos, por ejemplo, sopes, panuchos, tlacoyos, y

¹ SAGARPA. (2017). PLANEACIÓN AGRÍCOLA NACIONAL 2017-2030. 16/02/2022, de SAGARPA Sitio web: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/256428/B_sico-Frijol.pdf

por supuesto en las enfrijoladas, también son ingrediente básico de muchos platillos famosos como el caso de los frijoles puercos de diversas regiones del país o los frijoles charros, clásicos del norte de nuestro país.²

El frijol es el cuarto cultivo en importancia por la superficie sembrada en México, después del maíz grano, pastos y el sorgo grano. Se considera que en el país existen cerca de 70 variedades nativas de frijol, los cuales se distribuyen en siete grupos principales: negros, amarillos, blancos, morados, bayos, pintos y moteados.

En México se distinguen diferencias en cuanto a preferencias por variedad en consumo del frijol. Mientras que en el norte del país existe preferencia por los frijoles pintos, en el noroeste se prefiere el frijol azufrado, en el centro las variedades flor de mayo y flor de junio, y en el sur y sureste se tiene preferencia por el frijol, y en el sur y sureste se tiene preferencia por el frijol negro.

Según las estadísticas del 2017 en las siete principales entidades productoras de frijol se concentró el 76.6% de la cosecha nacional: Zacatecas (29.9%), Durango (11.5%), Sinaloa (8.7%), Chihuahua (9.9%), Chiapas (6.2%), San Luis Potosí (4.6%) y Guanajuato (5.7%, sin embargo el grano se siembra en los 32 estados del país, y su valor en producción se estimaba cerca de los 14 mil millones de pesos en México, según el comercio inteligente de Agro en un panorama de producción y precio del frijol a nivel nacional e internacional.³

Consumo, origen, uso y estacionalidad.

En 2019 se satisfacía el 89.24% de los requerimientos nacionales con producción interna.

² Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (2020). Frijol, historia y sabor. 21/02/2022, de GOBIERNO DE MÉXICO Sitio web: <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/frijol-historia-y-sabor>

³ Dirección de Investigación y Evaluación Económica y Sectorial.. (2016). Frijol 2016. 05/02/2022, de FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA Sitio web: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/200638/Panorama_Agroalimentario_Frijol_2016.pdf

Estado actual y las nuevas estrategias de comercialización del frijol, que para el año comercial 2020-2021, se esperaba un consumo de 800,000 toneladas, equivalente a un promedio mensual de 67,000 toneladas⁴.

Consumo nacional

En México, el frijol representa el 36 por ciento de la ingesta diaria de proteínas de la población, con consumo promedio de 7.7 kilogramos⁵.

Su consumo es sólo humano y constituye una fuente de proteínas importante. El frijol representa un cultivo clave en la dieta nacional mexicana, el consumo anual per cápita es de 10.2 kg; la producción nacional cubre casi la totalidad de los requerimientos de consumo de los mexicanos.

Según la planeación agrícola nacional el crecimiento promedio anual del consumo nacional para 2016 - 2030 es de 1.22% (Datos del SIAP, el SIAVI y un Comtrade).

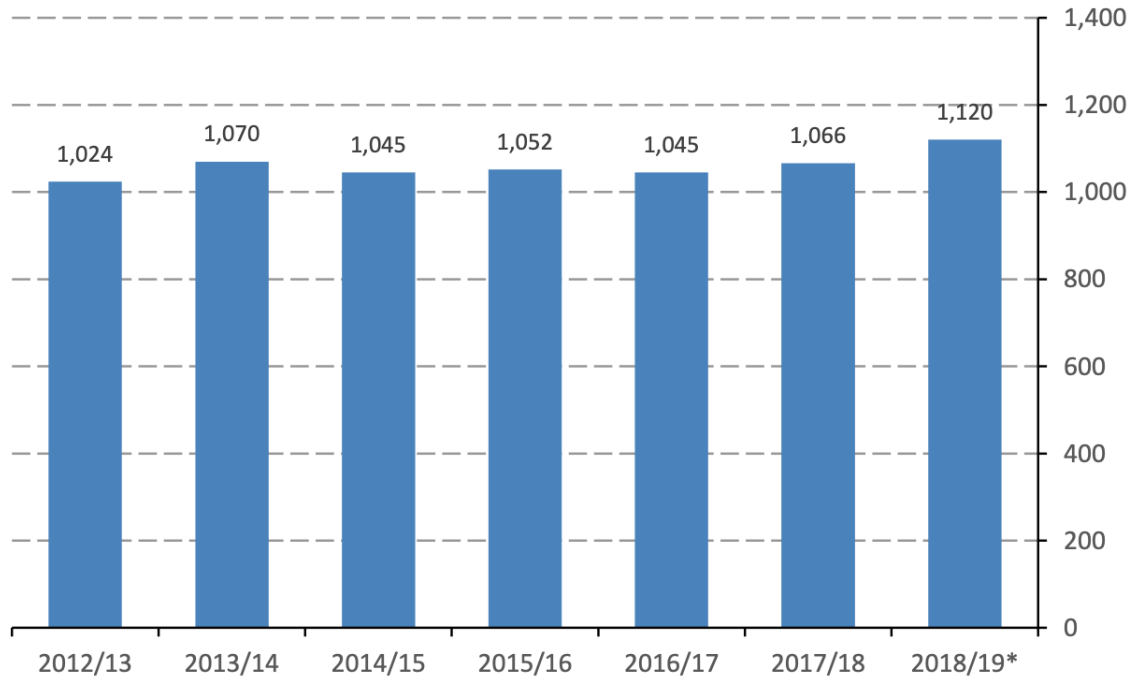
Del año 2014 al 2021, el consumo de frijol en México se ubicó en un promedio de 1.06 millones de toneladas anuales. De acuerdo con información del SIAP, en el ciclo comercial 2018/19 creció 5.1 por ciento respecto al ciclo previo. ⁶

⁴ Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias. (2021). Simposio Nacional de Frijol para México, hacia la autosuficiencia y sustentabilidad de la producción y el consumo. 07/02/2022, de Gobierno de México Sitio web: <https://www.gob.mx/inifap/es/articulos/simposio-nacional-de-frijol-para-mexico-hacia-la-autosuficiencia-y-sustentabilidad-de-la-produccion-y-el-consumo?idiom=es>

⁵ SMATTCOM. (2021). Panorama de la producción y precio del frijol a nivel nacional e internacional. 14/02/2022, de Comercio inteligente para el Agro Sitio web: <https://smattcom.com/blog/panorama-produccion-precio-frijol-nivel-nacional-internacional>

⁶ Dirección de Investigación y Evaluación Económica y Sectorial. (2019). Panorama Agroalimentario. 09/02/2021, de FIRA Sitio web: <https://www.inforural.com.mx/wp-content/uploads/2020/01/Panorama-Agroalimentario-Frijol-2019.pdf>

Consumo de frijol en México, 2012-2019 (Millones de toneladas)



SADER/SIAP/ASERCA, SE y SHCP/SAT/AGA. Números del campo.

*Estimado en septiembre de 2019.

Nota: Se refiere al consumo durante el ciclo comercial octubre-septiembre.

Como se muestra en la gráfica anterior el consumo per cápita del frijol en el país se ha reducido a través del tiempo. Para 2018, se estimaba en 10.1 kilogramos por persona por año. Diversos factores, como la migración, el urbanismo, cambios en el poder adquisitivo de la población en general y mayor incorporación de la mujer a la actividad laboral, entre otros, han contribuido a la reducción en el consumo per cápita de esta leguminosa.

AÑO/PERIODO	ESTIMACIONES**				CRECIMIENTO ACUMULADO**				CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL**	
	2016	2018	2024	2030	2003-2016	2016-2018	2016-2024	2016-2030	2003-2016	2016-2030
Producción potencial*** (miles de toneladas)	1,089.71	1,274.23	1,827.77	2,381.32	-22.98%	16.93%	43.44%	118.53%	-1.99%	5.74%
Producción deseable**** (miles de toneladas)	1,089.71	1,134.65	1,280.89	1,445.98	-17.63%	4.12%	12.89%	32.69%	-1.48%	2.04%
Consumo nacional (miles de toneladas)	1,220.97	1,250.83	1,344.87	1,445.98	-17.63%	2.45%	7.52%	18.43%	-1.48%	1.22%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP, el SIAVI y UN Comtrade.

* Representa la participación del valor de la producción de 2016 con respecto al PIB agrícola del mismo año.

** Estimaciones realizadas por la Coordinación de Asesores de la Subsecretaría de Agricultura.

*** Estimada con base en la capacidad instalada actual, rendimientos de referencia históricos y considerando que no se incrementará la frontera agrícola reportada en 2016.

**** Se refiere al volumen de producción que satisface el consumo estimado sin generar posibles afectaciones en los precios.

Nota: Las cifras oficiales pueden no cuadrar debido a redondeo y/o reexpresión.

Conclusión

Basados en la investigación previa, de diversas bases de datos en México, pudimos observar que el consumo de frijol ha decaído, los últimos semestres debido a los cambios económicos por pandemia, que al mismo tiempo han afectado la constante en las investigaciones durante el periodo de cuarenta. Lo importante es que en 2030 se estima un aumento en el consumo nacional de 1.22 a 1.44 MMT (miles de millones de toneladas) y que la producción potencial se incremente de 1.08 a 2.38 MMT, lo cual representa un crecimiento acumulado de 18.42% y 118.5% respectivamente. ⁷

Mucha de la información no está actualizada, la mayoría son de los años 2016-2018 y en ocasiones 2020, ya que la pandemia no permitió hacer nuevos estudios. La información del frijol deshidratado es extremadamente limitada, no fue posible encontrar información relevante para el proyecto. También la información de las proyecciones no están del todo acertadas debido a que en esa proyección no se tenía en cuenta la pandemia y todos los problemas que conlleva una situación como esa (recesión, desempleo, etc). Se encontró que existen datos más actualizados acerca de la canasta básica que específicamente del frijol en las diferentes bases de datos.

Más adelante hablaremos de las 4P del marketing, donde se investigará a fondo el precio, canales de venta, distribución y consumo del frijol en México.

⁷ Dirección de Investigación y Evaluación Económica y Sectorial. (2019). Panorama Agroalimentario. 09/02/2021, de FIRA Sitio web: <https://www.inforural.com.mx/wp-content/uploads/2020/01/Panorama-Agroalimentario-Frijol-2019.pdf>

Segunda entrega: Diagnóstico de producto y servicio (4 P's) (Documento ubicado en anexo 1.1)

En la siguiente investigación se realizó un diagnóstico a fondo sobre el frijol en México en base al precio, producto, plaza y promoción, basados en distintas fuentes bibliográficas, tiendas en línea, incluso algunos mystery shopper.

AL MINUTO

Precio

Tiendas en línea:

- Se observó el precio de *Al minuto* en diferentes tiendas en línea como en Amazon en la cual tienen en existencia sus diferentes empaques y cantidades, el pack de 3 de 400g tiene el precio de \$81.00 pesos mientras el pack de 24 cajas de 200 g está en \$451.00 pesos.
- En la misma tienda el costal de 5 kg tiene el precio de \$478.00 pesos mientras que el costal de 20 kg tiene el precio de \$1488.00 pesos, se observó que el costal de 5 kg es más caro (\$95.6) por kilo si lo comparas con el costal de 20 kg (\$74.4).

			
FRIJOL AL MINUTO - frijol bayo deshidratado - 3 pack ★★★★★ ~ 4 \$81 ⁰⁰ (\$27.00/unidad) Recibelo miércoles, 9 de marzo - lunes, 14 de marzo \$100.00 de envío	FRIJOL AL MINUTO - frijol negro deshidratado - 24 paquetes de 200g, rinden 600g \$451 ⁰⁰ (\$18.79/unidad) \$549.99 Recibelo miércoles, 9 de marzo - lunes, 14 de marzo Envío GRATIS en pedidos elegibles	FRIJOL AL MINUTO - frijol negro deshidratado - costal de 20 kg \$1,488 ⁰⁰ (\$0.07/unidad) Recibelo miércoles, 9 de marzo - lunes, 14 de marzo Envío GRATIS en pedidos elegibles	FRIJOL AL MINUTO - frijol bayo deshidratado - costal de 5 kg ★★★★★ ~ 2 \$478 ⁰⁰ (\$478.00/unidad) Recibelo miércoles, 9 de marzo - lunes, 14 de marzo Envío GRATIS en pedidos elegibles

- En mercado libre el pack de 3 de 400g está en \$89.00 pesos, \$8.00 pesos más caro a comparación de Amazon, la caja individual de 400 g está en

\$75.00, el costal de 5 kg en \$560 pesos mientras el costal de 20 kg tiene el precio de \$1780.00 pesos.



Frijol Al Minuto - Frijol Bayo Deshidratado - 3 Pack

\$ 89



400 Grm. Frijol Cocido Deshidratado Al Minuto

\$ 75



Frijol Negro Cocido Deshidratado Saco 20 Kgs

\$ 1,780

en 12x \$ 148³³ sin interés

Envío gratis



Frijol Negro Cocido Deshidratado Saco 5 Kgs

\$ 560

en 12x \$ 56⁸⁵

Envío gratis

Frijol Al minuto tiene presencia en otras tiendas en línea como *PideFácil Raúl* en el cual el costal de 5 kg está en \$304.00 pesos, también tiene presencia en la tienda *alimentosconvencionales* con costales de 5 kg de frijol bayo y frijol negro en está

página se pide cotización vía teléfono y en la página *Casa Alonso* solamente tienen la presentación de paquete individual con 200g a \$29.99 pesos.

Retail: *Al Minuto* tiene presencia en diferentes puntos de ventas, unos de ellos son: Abarrotes Zorro, La Valenciana, entre otros locales que se encuentran en la central de abastos en la ciudad de México, en el cual su precio varía entre los \$30.00 pesos hasta los \$90.00 pesos.

Producto

“Cada producto de la familia lleva «lo mejor del campo a tu mesa»: frutos que aportan la nutrición que hoy necesitas, conservando sus texturas y sabores originales que representan a la cocina mexicana”.⁸ “Son instantáneos, rendidores, balanceados, 100% naturales y mexicanos, sin desperdicios, versátiles, libres de alérgenos”.⁹

Está es la línea de productos de la marca Al Minuto:

Cocidos deshidratados

- Frijol AL MINUTO® - bayo cocido deshidratado
- Frijol AL MINUTO® - peruano cocido deshidratado
- Frijol AL MINUTO® - negro cocido deshidratado
- Garbanzo cocido deshidratado
- Limón deshidratado

Cocidos enteros

- Frijol bayo cocido entero
- Frijol negro cocido entero
- Frijol rojo cocido entero
- Frijol claro cocido entero
- Garbanzo cocido entero

Conservas (disponibles por ahora sobre pedido)

⁸ Frijol Al Minuto. (2021). Nosotros. 03/03/2022, de AL MINUTO Sitio web: <https://www.frijolalminuto.com.mx/nosotros>

⁹ Frijol Al Minuto. (2021). Nuestros Productos. 03/03/2022, de AL MINUTO Sitio web: <https://www.frijolalminuto.com.mx/puntos-de-venta>

- Chiles jalapeños rodajas
- Chiles jalapeños rajas

Harinas (disponibles por ahora sobre pedido)

- Tortillas de frijol
- Harina de garbanzo
- Snacks de frijol (próximamente)

Plaza: Al Minuto no tiene su propia tienda, pero vende a través de distribuidores como el Zorro Abarrotero que tiene numerosas sucursales en CDMX, Estado de México, Hidalgo, Querétaro, Morelos y Guerrero. Promotora Abarrotera del Norte también es distribuidor, con 13 sucursales en el Estado de México. Tienen presencia en 3 sucursales en Oaxaca con CECOM como distribuidor. En CDMX tienen venta a través del Mercado La Merced con INIESTA, al igual que en La Central de Abastos con Semillas Campo Verde, La Valenciana, Abarrotes La Aurora, La Moderna y Casa González. Tiene alcance para su mercado B2C en plataformas digitales como Amazon y Mercado Libre, pero también se encuentran en www.pidefacilraul.com, www.alimentosconvenientes.com.mx y www.casaalonso.mx.

Promoción: Al minuto utiliza una estrategia de Marketing viral, en la cual están presentes en redes sociales populares como Facebook e Instagram, en ambas suben contenido de manera activa, resaltando los beneficios de sus productos como ahorro y sabor de casa. También se apoyan de días festivos y eventos especiales para hacer promoción de sus productos.

Facebook:

Sabrosos, nutritivos y bien mexicanos

Frijol Al Minuto
@frijolalminuto · ★ 5 (8 reviews) · Food & beverage

Send message
Hi! Please let us know how we can help.

Home Shop Reviews Photos More

Like

Grid of 12 promotional images:

- 1. **¡Cocínalos como quieras!** (Cook them however you want!)
- 2. **Textura y sabor de casa** (Texture and home flavor)
- 3. **¡Cocínalos Al Minuto!** (Cook them in minutes!)
- 4. **Frijol Al Minuto es Versátil** (Frijol Al Minuto is Versatile). No agregamos ingredientes industrializados, por lo que no alteramos sus recetas. Así que, cocínalos como quieras y disfrútales su sabor auténtico.
- 5. **¡Todos en un solo lugar!** 2022. **¡Cocínalos como quieras!** (Everyone in one place! 2022. Cook them however you want!). **Frijol Al Minuto**
- 6. **¡Cocínalos como quieras!** (Cook them however you want!). **Frijol Al Minuto es Natural** (Frijol Al Minuto is Natural). Nuestros frijoles conservan sus características organolépticas tanto como su sabor, textura y sabor auténtico.
- 7. **Sabor de casa** (Home flavor)
- 8. **Aprobado por los expertos** (Approved by experts)
- 9. **¡Cocínalos como quieras!** (Cook them however you want!). **¿Visitas en casa? sorpréndelas** (Are you visiting home? surprise them)
- 10. **¡Cocínalos como quieras!** (Cook them however you want!). **¡Cocínalos Al Minuto!** (Cook them in minutes!)

Instagram:

Instagram

Buscar

frijolalminutomx Enviar mensaje ✓ ▼

219 publicaciones 232 seguidores 776 seguidos

Frijol Al Minuto
Alimentos y bebidas
🔥 Sabrosos
🌿 Nutritivos
🇲🇽 y bien mexicanos
🛒 ¡Compra aquí y descubre más!
lnk.bio/frijolalminuto

Destacada

Grid of promotional images:

- 1. Come Sano #SanoSomos un Producto saludable
- 2. ¿Por qué cambiarte a? FRIJOL AL MINUTO
- 3. Por su auténtico sabor y rendimiento siempre la elección de tus hogares
- 4. Compartimos tradiciones
- 5. Compartimos Nutrición y bienestar
- 6. Ya estamos en Claró-shop
- 7. DALE SABOR AL SUPER BOWL
- 8. DALE SABOR AL SUPER BOWL
- 9. DIP DE FRIJOL AL MINUTO CON CHICHARRONES

The screenshot shows the top navigation bar of the website with the AL MINUTO logo and menu items: Inicio, Nosotros, Productos, Sucursales, Food Solutions, Noticias, Contacto, and ¡Compra ya!. Below the navigation is a hero banner with a kitchen background. The main text reads: "Aquí encontrarás alimentos con la **nutrición y practicidad** que necesitas". An orange overlay box on the right contains the text: "En esta cuesta, **ahorrarnos juntos**" and "¡Aprovecha nuestros descuentos!". Below this is a button that says "¡Compra ahora!" and a "Cerrar" button. At the top right, there is a live chat notification: "¡Chateemos en vivo! Te responderemos en unos minutos". At the bottom right, there is a chat input field with the placeholder "Escribe tu mensaje..." and icons for voice, emojis, and attachments.

This banner features a background image of a lush green field with trees under a bright sky. The text reads: "Consumiendo lo mejor del **campo a tu mesa**". At the bottom center, there is a small button that says "¡Así funcionan!".

This banner has a yellow and white checkered background. On the left, there is a bowl of black beans. The text reads: "y por supuesto, con sabores **bien mexicanos**". Below this, there is a paragraph: "Por más de 50 años, en AL MINUTO® hemos contribuido en tu bienestar y el de tu familia, llevando *lo mejor del campo a tu mesa*: alimentos nutritivos con texturas y sabores auténticos de la comida mexicana." Another paragraph follows: "Somos el secreto mejor guardado de los expertos de la gastronomía; pero también, de madres y padres que durante años han acompañado sus guisos con nuestros famosos". A chat icon is visible in the bottom right corner.

This banner has an orange background. On the right, there is a bowl of red chili peppers and some red beans. The text reads: "Además, para tu negocio...". Below this, there is a paragraph: "Cada día buscamos soluciones que te inspiren en la cocina, te hagan más sencilla la operación, armonicen con tus ingredientes preferidos, reduzcan los costos y se sumen, por supuesto, a mejorar la alimentación de tus comensales." A red button at the bottom center says "¡Descubre más!". A chat icon is visible in the bottom right corner.

ISADORA

Precio

Retail: En Walmart Isadora tiene una estrategia de precios que se ajusta al lugar donde viven las personas que consumen sus productos, ya que el rango varía entre los \$10 a \$16.90 pesos, dependiendo del tipo de frijol que se desee consumir.

(Fotografía de producto 1)



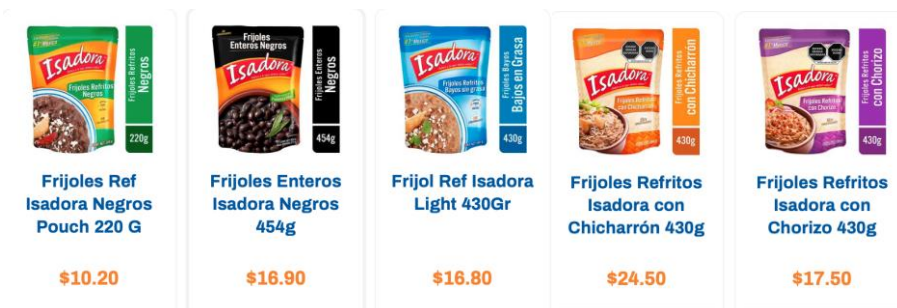
(Fotografía de producto 1.1)



Varios productos Isadora contaban con una promoción de 2 frijoles por \$25 pesos: frijoles refritos bayos, frijoles refritos negros, frijoles enteros negros, frijoles enteros claros.

En Chedraui el rango de precios varía de entre los \$10.20 a \$24.50 pesos

(Fotografía de producto 1.2)



En Fresko (La Comer) el rango de precios varía entre los \$13.00 a los \$24.00 pesos.
 (Fotografía de producto 1.3)



FRIJOLES REFritos BAYOS SIN GRASA
 isadora
 430 GRS
 \$16.90 M.N.



FRIJOLES REFritos CON CHORIZO
 isadora
 430 GRS
 \$22.90 M.N.



FRIJOLES REFritos NEGROS
 isadora
 400 GRS
 \$13.00 M.N.



FRIJOLES REFritos BAYOS
 isadora
 400 GRS
 \$13.00 M.N.



FRIJOLES REFritos PERUANOS
 isadora
 400 GRS
 \$13.00 M.N.

(Fotografía de producto 1.4)



FRIJOLES ENTEROS NEGROS
 isadora
 454 GRS
 \$17.00 M.N.



FRIJOLES ENTEROS CLAROS
 isadora
 454 GRS
 \$17.00 M.N.



FRIJOLES REFritos CON CHICHARRON
 isadora
 430 GRS
 \$24.00 M.N.

Tiendas en línea: Pudimos observar que la venta por Amazon es un poco más barata que en retail, pero la compra mínima es de 4 bolsas de frijoles, según esto te ahorras hasta un 5%. Por Mercado libre variaba un poco el precio, algunos si estaban un poco más baratos, otros algo más caros, por esta misma plataforma también tienen venta por cajas y el rango de precios está entre los \$99 a \$539 pesos.

(Fotografía de producto 1.5)



Isadora Frijol con Chorizo - 430g

g

Marca: Isadora

★★★★★ 1,680 calificaciones

Precio recomendado: \$23.90 Detalles

Precio: \$17.90 (\$0.04 / gramo)

Ahorras: \$6.00 (25%)

Ahorra 5% en 5 artículos. Comprar artículos

Solicita tu tarjeta Amazon Recargable y obtén \$100 de descuento en tu primera compra mayor a \$500

Pagos y Seguridad Política de devoluciones Enviado por Amazon

Sabor: **Con Chorizo**


Bayos Bayos Bajos en Grasa

Con Chicharrón **Con Chorizo** Negros

Peruanos

Pasa el mouse encima de la imagen para aplicar zoom

(Fotografía de producto 1.6)



Frijoles Isadora Refritos Peruanos (24 Piezas) 430gr

~~\$ 479.30~~
\$ 454.38 5% OFF

Envío gratis **FULL**

Agregar al carrito



Frijoles Negros Refritos Isadora 6 Pack 430 G C/u

\$ 149

FULL

Agregar al carrito

(Fotografía de producto 1.7 y 1.8)

	
\$ 539	\$ 99
Envío gratis FULL	FULL
Caja Frijol Peruano Isadora De 430 Grs Con 24 Piezas	Frijoles Isadora Bayos Refritos 6 Piezas De 430 G
Agregar al carrito	Agregar al carrito

Producto

“Isadora es la marca de frijoles en bolsa #1 de México, Los frijoles refritos y enteros Isadora son los más ricos en sabor y textura, hechos con deliciosas recetas caseras. Gracias a su empaque de alta tecnología no tienen conservadores, y se pueden calentar en microondas o directo en el sartén.”¹⁰

Tiene una línea de 8 productos en los que la mayoría son refritos pero con variaciones como;

- Refritos bayos
- Refritos peruanos
- Refritos negros
- Refritos bayos sin grasa
- Refritos con chorizo
- Refritos con chicharrón
- Enteros claros
- Enteros negros

¹⁰ Productos Verde Valle. (2021). CALIDAD VERDE VALLE EN TODAS NUESTRAS MARCAS. 28/02/2022, de Verde Valle
Sitio web: <https://www.verdevalle.com/nuestras-marcas/>

Plaza

Como se mencionó anteriormente es la marca líder de frijoles en México.

Este producto se puede encontrar fácilmente en supermercados, tiendas de conveniencia, abarrotes, tiendas en línea como; Amazon, Mercado Libre y Walmart.

Tras el éxito de frijoles Isadora en el mercado mexicano, Verde Valle lanzó Isadora Beans para el mercado de Estados Unidos con nuevas variedades exclusivas como Isadora Tex-Mex Refried Beans.

(Fotografía de producto 1.9)



Promoción

Diseñaron una estrategia de publicaciones continuas en redes sociales que destacan los diferenciadores, atributos y aplicaciones de frijoles Isadora, enfocándose siempre en los hábitos de consumo del consumidor final. Además cuentan con promociones dentro de los supermercados y las tiendas en línea como Walmart.

(Fotografía de producto 1.10)



Frijoles bayos Isadora
refritos bajos en grasa

\$16.90

2X\$25.00

Agregar



Frijoles negros Isadora
enteros 454 g

\$16.90

2X\$25.00

Agregar



Frijoles refritos Isadora
con chorizo 430 g

\$22.90



2X\$35.00

Agregar

Instagram:




Instagram

Buscar

frijolesisadora [Seguir](#)  

163 publicaciones 4,573 seguidores 60 seguidos

Frijoles Isadora
Producto/servicio
Los frijoles refritos #1 en bolsa de México.
bit.ly/3aSEQih

 Collabs  Noticias  Toque Isadora...

LOS FRIJOLESON EL SUPERALIMENTO QUE NECESITAS

¿Y SI PRUEBAS?

SABEN A LO QUE DEBEN SABER

Frijoles Enteros Negros

ENCUÉNTRALOS EN amazon

La comida perfecta del día es: FLAUTAS DE FRIJOLES REFritos CHORIZO

SALAPEÑOS RELLENOS DE FRIJOL

CHILE TIRAPENOS PASTA DE MOZARELLA NUEVO

ESTRUCTURA DE MI CORAZÓN

Frijoles Isadora

¿POR QUÉ COMER LEGUMBRES?

NUESTRO MOMENTO

EL TAMAL SE COME

CON BOLILLO SIN BOLILLO

Facebook:

Frijoles Isadora
@IsadoraFrijoles · Brand

Follow

Home About Photos Videos More

Like Message

PREPARACIÓN
Corta los chiles por la parte de un medio, sin retirar por completo y lava los semillas con la ayuda de una cuchara.
Refrena los chiles con un poco de queso crema y frijoles. Envuélvelo con el tacito, y con la ayuda de un pequeño molde de tefal o todo el tacito.
Precalienta el horno a 180 °C. Hornos los chiles en una alfombra hasta que estén dorados, saca y el tacito bien dorado. Sirve con queso.

INGREDIENTES
1 paquete de Frijoles enteros con chichas Isadora
8 chiles poblanos
270 gr. de queso crema
4 tacsos de tacito
Ajulias
Queso para decorar

CHILES TACITOS
PATA DE MOJALDEZ
PUEBLO

LOS #1 TENEMOS 5 MEJORES SABORES PARA

ESTRUCTURA DE MI CORAZÓN

ADIVINA LA RECETA

FRIJOLES ISA SABEN A LO QUE DEBEN SABER

EL TAMIL SE COME
CON BOLILLO SIN BOLILLO

SOLO HAY UN CAMINO CORRECTO

Antes del día HAMBURGUESA
CON DIP DE FRIJOLES


LOS #1 EN DARLE SABOR A TUS DIAS

¿CÓMO USARÁS ISADORA HOY?

¿Preferes una rica sopa o unos típicos antojitos? Con frijoles Isadora tienes muchísimas opciones para consentir a tu familia cada día.

[IR A RECETAS](#)

VISITA ISADORA EN EU



RECETAS MI TOQUE ISADORA PRODUCTOS FRIJOL, UN SÚPER ALIMENTO

Isadora
Saben a lo que debí saber

Instagram Facebook Search

¡Los frijoles refritos en bolsa #1 de México!

Isadora es la marca de frijoles en bolsa #1 de México, elaborados con recetas caseras y sin conservadores. ¡Pruébalos en sus distintas presentaciones!

[VER PRODUCTO](#)

[VER RECETA](#)



COMO HECHOS EN CASA

Los frijoles Isadora son los más ricos, recién cocinados y empacados al vacío sin conservadores. Pruébalos así solitos o agrega tu toque personal.

Sólo las mejores y más frescas cosechas son elegidas para elaborar tus frijoles Isadora.



Isadora
Frijoles Refritos Bajos

Las cosechas #1 de México

LA SIERRA

Precio

Retail: En Walmart La sierra tiene diferentes precios para su amplia gama de productos, van desde los \$11.80 a \$17.50 los frijoles en bolsa, para sus productos en lata los precios van desde los \$12.50 a \$18.50.

En Chedraui los frijoles en bolsa su precio varía entre los \$12.55 pesos a \$19 pesos, (Fotografía de producto 2)



mientras que los frijoles en lata sus precios van desde los \$11.90 a \$15.40 pesos. (Fotografía de producto 2.1)



En Fresko (La Comer) los frijoles en bolsa varían el precio entre los \$10.25 a \$21.90 pesos.

(Fotografía de producto 2.2)



RIJOLES REFRITOS BAYOS
la sierra
650 GRS
\$20.00 M.N.



FRIJOLES REFRITOS NEGROS
la sierra
650 GRS
\$20.00 M.N.



FRIJOL BAYO SIN GRASA
la sierra
430 GRS
\$12.90 M.N.



FRIJOLES REFRITOS PERUANOS
la sierra
400 GRS
\$10.25 M.N.



FRIJOLES REFRITOS NEGROS
la sierra
400 GRS
\$10.25 M.N.

(Fotografía de producto 2.3)



FRIJOLES ENTEROS BAYOS
la sierra
454 GRS
\$15.50 M.N.



FRIJOLES REFRITOS PERUANOS
la sierra
650 GRS
\$21.90 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS CON CHIPOTLE
la sierra
430 GRS
\$17.00 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS CON CHORIZO
la sierra
430 GRS
\$17.00 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS
la sierra
400 GRS
\$10.25 M.N.

mientras que los frijoles en lata están entre los \$12.90 a \$17.00, el día de hoy 02 de marzo del 2022 Fresko cuenta con una oferta en tres diferentes productos; Frijoles refritos negros, frijoles enteros negros y frijoles refritos bayos.

(Fotografía de producto 2.4)



FRIJOLES REFRITOS NEGROS
la sierra
580 GRS
\$17.00 M.N. \$15.00 M.N.



FRIJOLES CHARROS
la sierra
560 GRS
\$16.50 M.N.



FRIJOLES ENTEROS NEGROS
la sierra
560 GRS
\$15.00 M.N. \$13.80 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS
la sierra
580 GRS
\$17.00 M.N. \$15.00 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS CON CHIPOTLE
la sierra
440 GRS
\$15.50 M.N.

(Fotografía de producto 2.5)



FRIJOLES REFRITOS BAYOS CON QUESO
la sierra
440 GRS
\$15.50 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS CON CHORIZO
la sierra
440 GRS
\$15.50 M.N.



FRIJOLES ENTEROS BAYOS
la sierra
580 GRS
\$15.00 M.N.



FRIJOLES REFRITOS BAYOS
la sierra
440 GRS
\$12.90 M.N.



FRIJOLES REFRITOS NEGROS
la sierra
440 GRS
\$12.90 M.N.

Tiendas en línea:

Amazon

Frijoles en bolsa \$11.80 a \$17.50 de 400/430 gramos

Frijol en bolsa \$17.50 de 650 gramos (tamaño familiar)

Frijol en bolsa \$54.89 de 1.8 kilogramos

Frijoles en lata \$12.75 a \$21.12 de 415 a 580 gramos

(Fotografía de producto 2.6)



La Sierra Frijol Peruano Refrito - 430 g
★★★★☆ ~ 49
\$12⁷⁵ (\$12.75/unidad)
Súper - Compra 5 y ahorra 5%
Recíbelo el **martes, 1 de marzo**
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon México



La Sierra Frijoles Bayos Refritos - 1.8 kilogramos
★★★★☆ ~ 7
\$54⁸⁹ (\$54.89/unidad)
Súper - Compra 5 y ahorra 5%
Recíbelo el **jueves, 3 de marzo**
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon México







La sierra FRIJOLES REFRITOS QUESO 440GR., Frijol, 440 gramos
★★★★☆ ~ 12
\$21¹² (\$0.05/gramo)
Súper - Compra 5 y ahorra 5%
Recíbelo el **martes, 1 de marzo**
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon México

Mercado libre

- Frijol en bolsa \$13.20 de 220 gramos
- Frijol en bolsa \$13.52 a \$20.31 de 400/430 gramos
- Frijol en lata \$17.25 de 415 gramos
- Frijol en lata \$13.34 a \$18.50 de 440 gramos
- \$15.20 a \$22.60 de 560/580 gramos

(Fotografía de producto 2.7 y 2.8)

	
<p>\$ 15.00 \$ 13⁵² 14% OFF</p> <p>⚡ FULL</p> <p>Frijoles Peruanos La Sierra Refritos En Bolsa 400 Gr</p> <p>Agregar al carrito</p>	<p>\$ 18.83 \$ 16⁰¹ 14% OFF</p> <p>⚡ FULL</p> <p>Frijoles Negros La Sierra Refritos En Lata 580 Gr</p> <p>Agregar al carrito</p>
	
<p>\$ 13²⁰</p> <p>⚡ FULL</p> <p>Frijoles Molidos Negros Bayos Refritos La Sierra 220g Sobre</p> <p>Agregar al carrito</p>	<p>\$ 22⁶⁰</p> <p>⚡ FULL</p> <p>Frijoles Bayos Refritos La Sierra En Lata 580 Gr Sin Grasa</p> <p>Agregar al carrito</p>

Producto

Sabormex creó en 1982, los primeros frijoles procesados en México: Frijoles La Sierra, esta marca cuenta con la variedad de frijoles más extensa y completa del mercado ¹¹:

- Refritos; frijoles mayacoba refritos
- Colados; enfrijoladas salsa de frijol bayo
- Grano; frijol peruano
- Variedades; frijoles bayos refritos con chorizo

¹¹ La Sierra. (2022). Historia. 28/02/2022, de Sabormex Sitio web: <https://www.lasierra.com.mx/#>

- Soluciones; chilaquiles rojos
- Enteros; frijoles ranch enteros
- Molidos; frijoles molidos claros

Plaza

Este producto se puede encontrar fácilmente en supermercados, tiendas de conveniencia, abarrotes, tiendas en línea como; Amazon, Mercado Libre y Walmart. “Sin importar en qué envase se encuentren, lo importante es que los frijoles sean La Sierra”.¹²

Las presentaciones en lata han incorporado el sistema “Abre Fácil”, que consiste en una manera más práctica de utilizar el producto, mientras que los “Frijoles Caseros”, en su revolucionario envase “Conserva Fácil”, permiten consumir la cantidad que se necesite al momento y refrigerar la porción restante en el mismo envase.

“La Sierra distribuye sus productos de acuerdo a los gustos de todos los hogares en cada zona del país, para llevar orgullosamente, desde hace 25 años, el “Sabor de Casa” a las mesas mexicanas”.¹³

Promoción

La Sierra ha dirigido su comunicación a aquellas mujeres que saben lo que quieren e incorporan a su vida productos que les brindan valor y confianza, todo esto por medio de acciones que cuentan con el sello de una marca moderna, familiar, comprometida y versátil.

Según un artículo de la revista Mexico’s Greatest Brands “Un importante acierto de La Sierra ha sido encontrar la manera de comunicar, claramente, el atributo más importante de sus frijoles, el “Sabor de Casa”, que dio origen al famoso *slogan*: “Por su sabor, juraría que no son de lata”, el cual en los 80 rompió un fuerte paradigma respecto a la aceptación de los alimentos procesados, y logró, con sus campañas

¹² Superbrands México. (2021). La Sierra. 28/02/2022, de Mexico's Greatest Brands Sitio web: <https://www.superbrands.mx/volumen/03/52.pdf>

¹³ Superbrands México. (2021). La Sierra. 28/02/2022, de Mexico's Greatest Brands Sitio web: <https://www.superbrands.mx/volumen/03/52.pdf>

publicitarias y promociones, colocar sus productos en la mesa de los hogares de México”.¹⁴

Información del mismo artículo menciona que “La Sierra se ha colocado como líder de opinión dentro de su categoría al dar a conocer, a través de sus envases y campañas, los atributos que hacen del frijol uno de los alimentos más completos, debido a su alto contenido de fibra, proteínas y ácido fólico que, entre otros, son elementos de gran relevancia para el consumidor actual”.¹⁵

(Fotografía de producto 2.9)



¹⁴ Superbrands México. (2021). La Sierra. 28/02/2022, de Mexico's Greatest Brands Sitio web: <https://www.superbrands.mx/volumen/03/52.pdf>

¹⁵ Superbrands México. (2021). La Sierra. 28/02/2022, de Mexico's Greatest Brands Sitio web: <https://www.superbrands.mx/volumen/03/52.pdf>

(Fotografía de producto 2.10)



(Fotografía de producto 2.11)

 **La Sierra**
13 de enero · 🌐

Combina el sabor de los frijolitos con una rica textura crujiente con estas croquetas. [#ExpertosEnFrijoles](#)

INGREDIENTES:
1 bolsa de Frijoles Bayos Refritos La Sierra
100 g de queso panela, en cubitos
3/4 de taza de pan molido... [Ver más](#)



CROQUETAS DE FRIJOLE

¿CON QUÉ SALSA LAS COMERÍAS?

SALSA VERDE 

🍷 CÁTSUP

CHIPOTLE 

El experto en Frijoles
La Sierra

Instagram:

Instagram

Buscar



frijoleslasierra

Seguir



329 publicaciones

4,560 seguidores

5 seguidos

Frijoles La Sierra

Dona al Teletón:

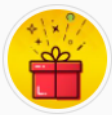
<https://bit.ly/ApoyemosAngelManuel>

<https://bit.ly/ApoyemosLuisEduardo>

www.lasierra.com.mx



Juega



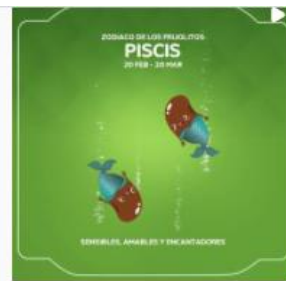
Momentos



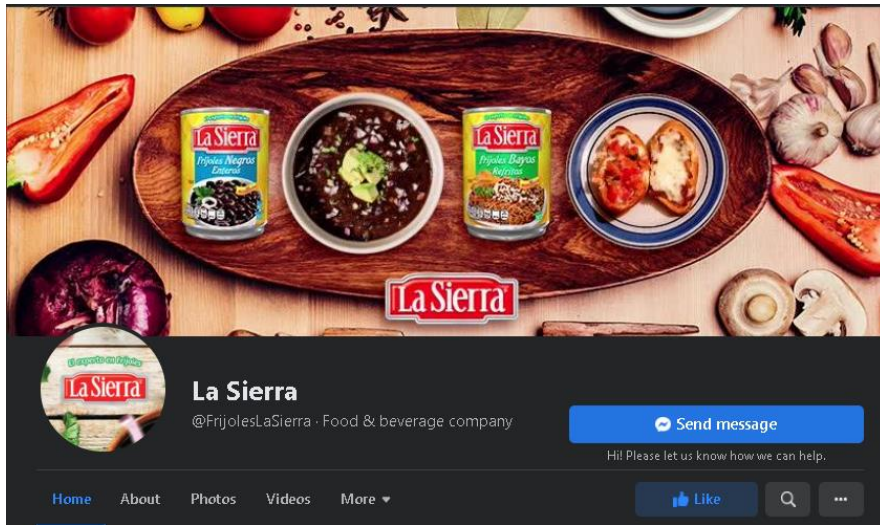
Reto



Expertos



Facebook:





PURO SABOR

Producto: Frijol deshidratado Puro Sabor

Descripción General: En Puro sabor se distribuye y comercializa frijol deshidratado, 100% natural, en dos variedades: Frijol Negro y Bayo

Ventajas:

- Ahorro en tiempo y mano de obra, el producto se rehidrata en agua caliente, se sazona y listo. Ya no se requiere limpiar el frijol, hervirlos, machacarlos o licuarlos.
- Sin aditamentos, ni conservadoras, 100% natural
- Con un toque de sal, permitiendo al chef integrarle su sazón.
- Con un rendimiento superior a 5 kilogramos por cada kilo de frijol refrito deshidratado, lo que lo hace el producto con más rendimiento que cualquier otro en el mercado.

Rendimiento: 1 kilo de frijol refrito deshidratado rinde 5 kilos de frijol preparado.

Presentación única: Bolsa de 5 kilos con rendimiento de 25 kilos.

Sabor: Frijol Bayo, Frijol Negro. ¹⁶

¹⁶ Puro Sabor. (2020). Frijol Deshidratado . 28/02/2022, de Puro Sabor Sitio web: <https://www.purosabor.com.mx/nuestros-productos/frijol-deshidratado-en-hojuela/>

Empaque:

(Fotografía de producto 3)



Plaza: Cuentan con venta a través de su página web y por WhatsApp.

(Fotografía de producto 3.1)



[← Regresar](#)



DESCRIPCIÓN GENERAL

En Puro Sabor distribuimos y comercializamos frijol deshidratado, 100% natural, en dos variedades: Frijol Negro y Bayo.

VENTAJAS:

- Ahorro en tiempo y mano de obra, el producto se rehidrata en agua caliente, se sazona y listo. Ya no requiere, limpiar el frijol, hervirlo, machacarlo o licuarlo.
- Sin aditivos, ni conservadores, 100% natural.
- Con un toque de sal, permitiendo al Chef integrarle su sazón.
- Con un rendimiento superior a 5 kilogramos por cada kilo de frijol refrito deshidratado, lo que lo hace el producto con más rendimiento que cualquier otro en el mercado.

RENDIMIENTO:

Conductores de tráfico: Directo; ya que cuenta con su propia página web y es de las primeras páginas que aparece al buscar en google “Frijol puro sabor”, su conductor

es orgánico ya que al mencionar frijol deshidratado, es de las primeras opciones links sugeridos.

Puro sabor no tiene presencia en tiendas en línea como Amazon o mercado libre.

Retail:

Puro sabor no cuenta con puntos de venta, solamente es sobre pedido con la marca directamente por vía Whatsapp o por correo electrónico. Al hacer el pedido, ellos lo mandan directamente al domicilio proporcionado por el comprador, por lo mismo no se puede encontrar en tiendas de autoservicio o tiendas de conveniencia.

Promoción: Marketing Viral: Puro sabor tiene presencia en Facebook e Instagram, sin embargo, no tienen actividad constante en sus publicaciones e historias. En las pocas publicaciones se centran en las otras líneas de sus productos los cuales si tienen distribuidores en la central de abastos en CDMX.








La publicidad que ha tenido puro sabor basado en sus frijoles solamente ha sido recomendación boca a boca por sus compradores de años.





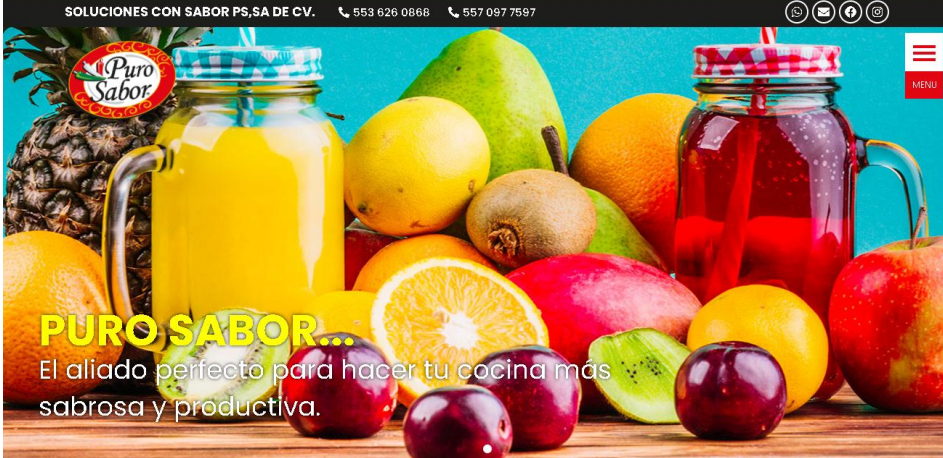
Facebook:



<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p>	<p>CON PASTA DE CHILE GUAJILLO PURO SABOR</p>  <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Pasta de Chile Guajillo Puro Sabor 2. Aceite de Oliva Virgen Extra 3. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir la pasta de Chile Guajillo Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir la sal y servir. <p>DE CHILE GUAJILLO</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>Pequeño Mediano Grande</p> <p>DE CHILE GUAJILLO</p> <p>WWW.PUROSAZOR.COM/CL</p>	<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p>	
<p>CON PASTA DE CHILE PASILLA PURO SABOR</p>  <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Pasta de Chile Pasilla Puro Sabor 2. Aceite de Oliva Virgen Extra 3. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir la pasta de Chile Pasilla Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir la sal y servir. 	<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p> <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Chile Ancho Puro Sabor 2. Aceite de Oliva Virgen Extra 3. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir el Chile Ancho Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir la sal y servir. <p>DE CHILE ANCHO</p> <p>WWW.PUROSAZOR.COM/CL</p>	<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p>	<p>CON PASTA DE CHILE MORITA PURO SABOR</p>  <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Pasta de Chile Morita Puro Sabor 2. Aceite de Oliva Virgen Extra 3. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir la pasta de Chile Morita Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir la sal y servir.
<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p> <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Chile Morita Puro Sabor 2. Aceite de Oliva Virgen Extra 3. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir el Chile Morita Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir la sal y servir. 	<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p>	<p>CON CAMARONES Y PASTA DE CHILE DE ARBOL PURO SABOR</p>  <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Pasta de Chile de Arbol Puro Sabor 2. Camarones 3. Aceite de Oliva Virgen Extra 4. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir la pasta de Chile de Arbol Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir los camarones y la sal y servir. 	<p>PRESENTACIONES</p> <p>INDUSTRIA-RESTAURANTES-ACADEMIA-CASA</p>  <p>5 KG 1 KG</p> <p>INGREDIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Chile de Arbol Puro Sabor 2. Aceite de Oliva Virgen Extra 3. Sal <p>PREPARACION</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calentar el aceite de oliva a fuego medio y añadir el Chile de Arbol Puro Sabor. 2. Cocinar durante 10 minutos. 3. Añadir la sal y servir.

Página Web: <https://www.purosabor.com.mx>

SOLUCIONES CON SABOR PS,SA DE CV. 553 626 0868 557 097 7597



PURO SABOR...
El aliado perfecto para hacer tu cocina más sabrosa y productiva.

SOLUCIONES CON SABOR PS,SA DE CV. 553 626 0868 557 097 7597

SOLUCIONES CON SABOR PS,SA DE CV. 553 626 0868 557 097 7597



ACERCA DE NOSOTROS

Puro Sabor se ha consolidado como marca líder en la industria de alimentos procesados en México. Esto ha sido posible gracias a los exhaustivos procesos de calidad en la elaboración de cada producto, teniendo como resultado: el respaldo al cliente por parte de todos los que conformamos esta empresa.

CONÓCENOS



Realza el sabor de tus platillos y bebidas con **nuestras salsas y sazonadores.**

Ver Productos



Pastas de chile

El ingrediente esencial para la comida tradicional mexicana.

Ver Productos

KNORR

Knorr es una marca perteneciente al grupo Unilever y se encarga de producir y comercializar sopas cremas, y caldos concentrados. Actualmente es una de los negocios más reconocidos en el mundo por todos sus productos.

Cuenta con varias fábricas alrededor del mundo y está presente en 400 países con el 78.2% del mercado de sopas y deshidratados, lo que le permite distribuir sus productos a millones de consumidores. Lleva en el mercado más de cien años desde su creación en Alemania.

Precio: El precio de estos productos son de \$434.80 por saco de 3kg y \$144.93 por 1 kg. El detalle de estos productos es que solo están disponibles los sacos de 3kg y no la venta por kg.

Producto: La marca maneja dos tipos de frijoles deshidratados, refritos bayo y refritos negros, ambas presentaciones en empaques de 3kg que al agregar agua hirviendo rinde de 9 a 10.5 kg. El valor agregado que menciona Knorr es el sabor natural, ahorro de tiempo y rendimiento.

Empaques:

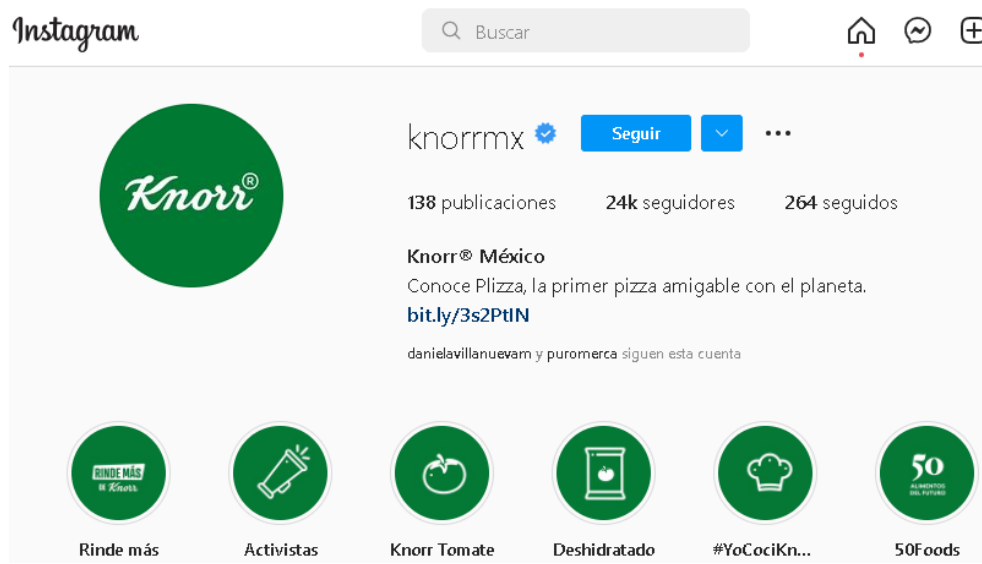
(Fotografía de producto 4)



Plaza: Pudimos observar que el producto se vende en línea a través de la página web de la empresa Unilever food solutions, no se encuentra disponible en Mercado Libre ni Amazon.

Promoción: En cuestión a publicidad Knorr es una empresa que posee miles de campañas destinadas a la difusión de sus diferentes líneas y del negocio en general. Para tal propósito han utilizado los medios impresos como espectaculares, anuncios en revistas y periódicos, anuncios en televisión y actividad constante en redes sociales como Instagram y Facebook. En su página web y redes sociales, suben contenido como recetas, datos curiosos sobre sus productos y beneficios de estos.

Instagram:





Facebook:

Descubre el irresistible sabor de

La PIZZA amigable con el PLANETA

Knorr® Knorr ✓
@KnorrMexico · Product/service

Learn more

knorr.com.mx

Home About Photos Vídeos More ▾

Like Message

Knorr

Incorporamos estos ingredientes a uno de sus platos favoritos y descubire nuevos y deliciosos sabores.

Knorr

Cereales:
Quinoa, Arroz integral, Avena integral

Semillas:
Linaza, Naranja

Tubérculos:
Cebolla, Zanahora

Knorr

Verduras:
Espinaca, Pimiento, Calabacín, Brocoli, Zanahora, Cebolla de verdeo

Leguminosas:
Pasta integral, Frijoles, Alubias, Lentejas

Knorr

En México
Se seleccionaron 17, tomando en consideración sus ventajas nutricionales, precio accesible y su disponibilidad en la mayor parte del territorio nacional.

Knorr

¿Qué son los alimentos del futuro?
Son una serie de cultivos seleccionados, debido a su valor nutricional, sabor y bajo impacto ambiental.

Cultivamos algunos de "Los 30 alimentos del futuro", ingredientes con alto aporte nutricional y bajo impacto ambiental.

No contienen proteínas de origen animal, lo que los hace ideales para quienes no consumen carne.

Incorporamos nuevos ingredientes a uno de sus platos favoritos y descubrimos nuevos y deliciosos sabores.

Knorr

Te presentamos:
Knorr Pizza
La PIZZA amigable con el PLANETA

Knorr

Knorr Pizza

Knorr

Estamos preparando algo delicioso

Knorr

Estamos preparando algo delicioso
#ComeLoBueno

Knorr

Ingredientes:

- 1 base de tortilla integral
- 1 base de queso Brie y queso azul
- 1/2 taza de col morada (cebolla de primavera)
- 1 base de tomate cherry cortado en mitades

Knorr

Preparación:

1. En un tazón grande combinar el vegetal con el queso azul de Knorr y cubrirlo con queso Brie.
2. Agregar el queso, el queso Brie, el queso azul, la col morada y el tomate. Mezclar suavemente para integrar los ingredientes.
3. Incorporar los tomates cherry para terminar de decorar.



Disfruta De Nuestras Variedades



Caldo de Pollo Knorr® 6 cubos
Prepara deliciosos platillos con el Caldo de Pollo Knorr® 6 cubos,...



Caldo de Pollo Knorr® 100% Natural en polvo
Prepara deliciosos platillos con el Caldo de Pollo Knorr® 100% Natural...

Recetas

Planificador de Menús

Nuestras Marcas

Artículos y Tips

Libros de cocina

Transforma tu receta



Nuestros Productos

🔍 Busca en nuestros productos →

Estoy buscando...



Busca por etiquetas...

- Caldos
- Listo
- Pastas
- Rinde Mas
- Saborizadores
- Salsas
- Sopas

Hierbas y Especias



Rinde Más



Caldos



Sopas



LA COSTEÑA

La empresa maneja una amplia variedad de productos enlatados y procesados, desde frijoles, aderezos, vegetales, frutas y salsas. La costeña cuenta con una trayectoria de más de 90 años en el mercado nacional y tienen presencia en 50 países alrededor del mundo.

Precio:

Soriana:

- Frijoles Bayos refritos 580 gr. \$15.00
- Frijoles Bayos refritos con chorizo 440 gr. \$16.30
- Frijoles Bayos refritos con chicharrón 440 gr. \$16.30
- Frijoles Bayos refritos con chipotle 440 gr. \$16.30

Chedraui:

- Frijoles Bayos refritos 440 gr. \$10.00
- Frijoles negros refritos 400 gr. \$11.50

Fresko:

- Frijoles negros refritos 400 gr. \$12.00
- Frijoles negros refritos 310 gr. \$10.00

Wal-Mart en línea:

Enlatados:

- Frijoles negros enteros 560 gr. \$10.85
- Frijoles bayos refritos 580 gr. \$13.20
- Frijoles negros refritos 580 gr. \$13.20
- Frijoles bayos enteros 560 gr. \$10.85
- Frijoles bayos refritos con chipotle 440 gr. \$14.15
- Frijoles bayos refritos bajos en sodio y sin grasa 440 gr. \$12.90

Sobre:

- Frijoles negros refritos 430 gr. \$11.35
- Frijoles bayos refritos 430 gr. \$11.35

Mercado Libre:

Enlatados:

- Frijoles negros enteros 560 gr. \$13.00
- Frijoles bayos enteros 560 gr. \$11.50
- Frijoles charros 560 gr. \$16.00
- Frijoles Bayos refritos con chorizo 440 gr. \$15.00
- Frijoles Ranch 410 gr. \$18.90
- Frijoles Bayos refritos con chipotle 440 gr. \$18.30
- Frijoles negros refritos bajo en sodio y sin grasa \$55.00

Sobres:

- Frijoles bayos refritos 430 gr. \$15.21

Producto: La marca distribuye 16 tipos de frijoles enlatados: Frijoles negros enteros, frijoles negros refritos, frijoles negros refritos con chipotle, frijoles negros refritos reducidos en sodio y sin grasa, frijoles negros molidos, frijoles negros colados, frijoles bayos enteros, frijoles bayos refritos, frijoles bayos refritos con chipotle, frijoles bayos refritos con chicharrón, frijoles bayos refritos con queso y chipotle, frijoles bayos refritos con chorizo, frijoles charros, frijoles ranch y frijoles peruanos refritos.

Latas y empaques:

(Fotografía de producto 5)



Plaza: Los productos la costeña no son comercializados en la plataforma de Amazon, pero puedes encontrar sus productos en mercado libre y venta en línea de estos en las páginas de los supermercados en las cuales se comercializan.

Promoción: La costeña ha utilizado los diferentes medios de comunicación para realizar campañas publicitarias, como televisión, publicidad impresa. Hoy en día la empresa sabe lo importante que es tener presencia en redes sociales, por lo tanto, desarrollaron una estrategia en la que quieren que el consumidor tenga una mayor interacción, por medio de contenidos relevantes en donde resaltan las cualidades y ventajas de sus productos. Recetas de cocina, datos nutricionales, recomendaciones para preparar diferentes platillos, entre otros.

Instagram:

Instagram

Buscar



lacostenamx

Seguir



211 publicaciones 13.5k seguidores 3 seguidos

La Costeña

Empresa 100% mexicana, comprometida con el sabor y la calidad de sus productos. COME BIEN #lacosteanorsabor #albuconocedor

www.lacostena.com.mx

puromerca sigue esta cuenta



Costeña®.mx



Giveaways



Canal



Conservando



Peques



Recetas



Facebook:



"decidimos superar nuestras metas"

Persigue tus sueños...
La Costeña® trabaja para ti.
#MujerEsCosteña
Conoce más en www.lacostena.com.mx/mujerescostena

La Costeña
¡por sabor y por ellas!

COME BIEN

La Costeña
@lacostenamx · Food & beverage

Send message

Hi! Please let us know how we can help.

Home About Events Videos More ▾

Like 🔍 ⋮



¿QUIERES GANAR UN KIT DE CUIDADO PERSONAL?
Nóminala a una mujer y cuéntanos por qué merecen este regalo.

"decidimos superar nuestras metas"
Persigue tus sueños...
La Costeña® trabaja para ti.
#MujerEsCosteña
Conoce más en www.lacostena.com.mx/mujerescostena

Sabor De La Labor De La

TU CREATIVIDAD
DANIEL MORANCHEL
GRACIAS POR COMPARTIR TU SABOR.
DISFRUTA DEL SUPER DOMINGO CON LA COSTEÑA

¿Qué prepararías con estas delicias?

Tortillas, Jicapa, Queso, Tamalitos La Costeña, Listos cuando se te antojen

Tamales La Costeña
Listos cuando se te antojen

DISFRÚTALOS con lo que más TE GUSTE

Tamales La Costeña
Listos cuando se te antojen

¡Feliz día de reyes!

Página Web:

La Costeña
¡por sabor!

Recetas Productos Sala de Prensa Integridad y Ética La Costeña® Contacto

#MujerEsCosteña

Mujeres Costeña

MUJER ES COSTEÑA®

En La Costeña® nos llena de orgullo contar con mujeres extraordinarias en nuestro equipo y queremos que las conozcas.

Ver más

La Costeña
¡por sabor!

Recetas Productos Sala de Prensa Integridad y Ética La Costeña® Contacto

El sabor de la unión se vive día con día.

Conoce a los héroes que brindan su ayuda en los momentos difíciles.

Entra aquí

#ElSaborDeLaUnión

Descubre lo que puedes cocinar con La Costeña® y...

Pollo Pasta Chile Verduras Cerdo

La Costeña
¡por sabor!

Recetas Productos Sala de Prensa Integridad y Ética La Costeña® Contacto

Nuestras mejores recetas

Sopa de hongos con chipotle
Preparación 30 min. Dificultad Baja

Sopecitos de pollo con mole
Preparación 25 min. Dificultad Baja

Molcajete de mole con frijoles
Preparación 30 min. Dificultad Media

Sala de Prensa

LA CHATA

Precio:

Retail:

- En Soriana solo está disponible la bolsa de frijol con chilorio de 430 g a \$26.50, y se encuentra hasta arriba del anaquel.



- En Wal-Mart los precios van de \$15.50 a \$24.50 y se encuentran a altura media del anaquel.
- En sus tiendas propias el rango de precio de sus frijoles es de \$17 a \$27 pesos.
- Están disponibles 4 de sus frijoles en Chedraui con precios desde \$15 hasta \$24.50 pesos.
- En Fresko están disponibles 10 opciones de frijol con precios desde \$16.50 hasta \$39.90 pesos.

Ventas en línea: El rango de precios de sus productos en tiendas en línea como Amazon, Mercado Libre, Soriana, Wal-Mart Express, Chedraui, y Fresko es de \$14.41 a \$605.80 pesos. Varía el tipo de frijol y las piezas que se venden en una sola compra en algunos empaques.

(Fotografía de producto 6)



1.

Frijoles Bayos Chata Refritos 
En Bolsa 430 Gr
★★★★ 5 opiniones
\$ 14⁴¹
en 1x \$ 14⁴¹
[Ver los medios de pago](#)
 **Llega mañana** por \$ 94  **FULL**
[Ver más formas de entrega](#)
Stock disponible
Puedes comprar hasta 15 unidades
[Agregar al carrito](#)

Mercado Libre

(Fotografía de producto 6.1)



2.

Frijol Refrito Negro 7 Piezas 
Chata 1,5 Kilos C/u
★★★★ 5 opiniones
\$ 590
en 12x \$ 49⁰⁰ **sin interés**
[Ver los medios de pago](#)
 **Llega gratis el sábado**
Comprando dentro de las próximas 7 h 11 min
[Ver más formas de entrega](#)
 **Retira gratis a partir del lunes 7 de marzo** en correos y otros puntos
Comprando dentro de las próximas 7 h 11 min
[Ver en el mapa](#)

Mercado Libre

(Fotografía de producto 6.2)



3.

1 Pieza De Frijol Refrito 
Negro Chata 1,5 Kilos
\$ 200
en 1x \$ 200
[Ver los medios de pago](#)
 **Llega gratis el sábado**
Comprando dentro de las próximas 7 h 10 min
[Ver más formas de entrega](#)
 **Retira gratis a partir del lunes 7 de marzo** en correos y otros puntos
Comprando dentro de las próximas 7 h 10 min
[Ver en el mapa](#)
Stock disponible

Mercado Libre

(Fotografía de producto 6.3)



4.

(Fotografía de producto 6.4)

Frijoles Refritos Con Chilorio 
Chata 430gr 8 Pack lpg


\$ 279
en tx \$ 279

[Ver los medios de pago](#)

 Llega el miércoles por \$ 97
[Ver más formas de entrega](#)

 Retira a partir del miércoles en correos y otros puntos por \$ 97
[Ver en el mapa](#)

Stock disponible


Cantidad: 1 unidad  (4 disponibles)

Mercado Libre



5.

(Fotografía de producto 6.5)

Paquete La Chata De Frijoles 
Refrito Mayocoba 430g/12
Piezas

\$ 186
en tx \$ 186
IVA incluido

[Ver los medios de pago](#)

 Llega el viernes por \$ 103
[Ver más formas de entrega](#)

 Retira a partir del viernes en correos y otros puntos por \$ 103
[Ver en el mapa](#)

Disponible 2 días después de tu compra

Mercado Libre



6.

(Fotografía de producto 6.6)

Paquete De Frijol Refrito 
Negro La Chata 430g/6
Piezas.

\$ 126
en tx \$ 126
IVA incluido

[Ver los medios de pago](#)

 Llega el viernes por \$ 99
[Ver más formas de entrega](#)

 Retira a partir del viernes en correos y otros puntos por \$ 99
[Ver en el mapa](#)

Disponible 2 días después de tu compra

Mercado Libre

7.



(Fotografía de producto 6.7)

Frijoles Refritos Con Chorizo
Y Queso Chata 430gr 8 Pack
lpg

\$ 279

en 1x \$ 279

[Ver los medios de pago](#)

Llega el miércoles por \$ 97

[Ver más formas de entrega](#)

Retira a partir del miércoles en correos y otros puntos por \$ 97

[Ver en el mapa](#)

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad [▼](#) (10 disponibles)

Mercado Libre

8.



Paquete La Chata De Frijoles
Refritos Con
Chorizos 430g 12p

\$ 605⁸⁰

en 1x \$ 605⁸⁰

[Ver los medios de pago](#)

Llega gratis el viernes

[Ver más formas de entrega](#)

Retira gratis a partir del viernes en correos y otros puntos

[Ver en el mapa](#)

Disponibile 2 días después de tu compra

Cantidad: 1 unidad [▼](#) (8 disponibles)

Mercado Libre

(Fotografía de producto 6.8)



9.

La Chata Pack Frijol Refrito Choriqueso Y Chilorio 430/12p

\$ 266
en 1x \$ 266

[Ver los medios de pago](#)

Llega el viernes por \$ 97
[Ver más formas de entrega](#)

Retira a partir del viernes en correos y otros puntos por \$ 97
[Ver en el mapa](#)

Disponible 2 días después de tu compra

Cantidad: 1 unidad (5 disponibles)

Mercado Libre

(Fotografía de producto 6.9)



10.

Productos Chata Frijol con Chilorio, 430 g

Marca: Productos Chata

★★★★★ 2 calificaciones

Pagos y Seguridad

Política de devoluciones

Marca	Productos Chata
Peso	430 Gramos
Peso del paquete	0.43 Kilogramos

Acerca de este artículo

- Excelente sabor
- Granos frijol mayocoba
- Empaque pouché

Con la app de Amazon Compras, ahórrate el viaje a la tienda

Amazon

(Fotografía de producto 6.10)

11.



Frijoles de pinto refritos, bolsa de 15 onzas (paquete de 2)
Visita la Store de Chata

\$304¹⁸

Solicita tu tarjeta Amazon Recargable y obtén \$100 de descuento en tu primera compra mayor a \$500

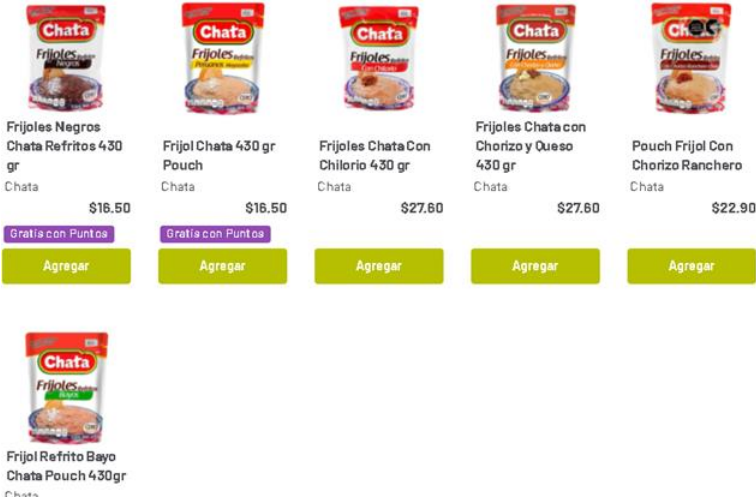
Pagos y Seguridad Política de devoluciones

- FRIJONES REFRITOS PINTOS REFRITOS PINTOS
- Delicioso con cualquier comida
- Producto de México/Producto de México
- Ideal para toda la familia
- Siempre fresco y de calidad garantizada

Amazon

(Fotografía de producto 6.11)

12.



Frijoles Negros Chata Refritos 430 gr Chata \$16.50

Frijol Chata 430 gr Pouch Chata \$16.50

Frijoles Chata Con Chilorio 430 gr Chata \$27.60





Frijoles Chata con Chorizo y Queso 430 gr Chata \$27.60

Pouch Frijol Con Chorizo Ranchero Chata \$22.90

Frijol Refrito Bayo Chata Pouch 430gr Chata \$16.50

Walmart Express



(Fotografía de producto 6.12)

 <p>Frijol Refrito Chata Bayo Pouch 430g</p> <p>\$15.50</p> <p>1 pze</p>	 <p>Frijol Refrito Chata Mayocoba Pouch 430g</p> <p>\$15.00</p> <p>1 pze</p>	 <p>Frijol Chata Refrito con Chilorio Pouch 430g</p> <p>\$24.50</p> <p>1 pze</p>	 <p>Frijol Chata Refrito Chorizo y Queso Pouch 430g</p> <p>\$24.50</p> <p>1 pze</p>	Chedraui
---	---	---	--	----------

(Fotografía de producto 6.13)

 <p>FRIJOLES REFRITOS CON CHILORIO</p> <p>chata</p> <p>430 GRs</p> <p>\$24.50 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS CON CHORIZO Y QUESO</p> <p>chata</p> <p>430 GRs</p> <p>\$24.50 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS NEGROS</p> <p>chata</p> <p>430 GRs</p> <p>\$16.50 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS CON CHORIZO</p> <p>chata</p> <p>430 GRs</p> <p>\$22.90 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS BAYOS</p> <p>chata</p> <p>430 GRs</p> <p>\$16.50 M.N.</p>	Fresko
---	--	---	--	--	--------

(Fotografía de producto 6.14)

 <p>FRIJOLES REFRITOS PERUANOS</p> <p>chata</p> <p>430 GRs</p> <p>\$16.90 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS CON CHORIZO Y QUESO</p> <p>chata</p> <p>480 GRs</p> <p>\$39.90 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS CON CHILORIO</p> <p>chata</p> <p>480 GRs</p> <p>\$39.90 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS CON CHIPOTLE</p> <p>chata</p> <p>480 GRs</p> <p>\$39.90 M.N.</p>	 <p>FRIJOLES REFRITOS ESTILO PUERCOS</p> <p>chata</p> <p>480 GRs</p> <p>\$39.90 M.N.</p>	Fresko
---	--	---	--	---	--------

Producto: En 1995, La Chata fue la primera empresa mexicana con las certificaciones requeridas para exportar productos cárnicos a Estados Unidos. En el 2005, fue la primera empresa en transformar sus empaques a la tecnología de bolsa que hoy vemos en la mayoría de las marcas.

Tiene una línea de 6 productos de frijoles refritos en distintas presentaciones:

1. Bolsa de frijoles refritos bayos de 430g
2. Bolsa de frijoles refritos con chilorio de 430g
3. Bolsa de frijoles refritos con chorizo ranchero de 430g
4. Bolsa de frijoles refritos con chorizo y queso 430g
5. Frijoles refritos con chorizo y queso de 480g (empaquete de plástico)
6. Bolsa de frijoles refritos negros de 430g
7. Una bolsa de frijoles refritos negros de 1.5kg
8. 7 Bolsas de frijoles refritos negros de 1.5kg c/u
9. Bolsa de frijoles refritos peruanos mayacoba y frijoles claros de 430g
10. Lata de frijoles refritos peruanos mayacoba y frijoles claros de 360g
11. Lata de frijoles refritos peruanos mayacoba y frijoles claros de 420g
12. Lata de frijoles refritos peruanos mayacoba y frijoles claros de 830g

Plaza: Amazon, Mercado Libre, Soriana, Wal-Mart Express y cuentan con sus propias tiendas en Culiacán y Jalisco:

- Aeropuerto de Culiacán
- Colonia Campestre en Culiacán
- Colonia La Campiña en Culiacán
- Colonia Chapultepec en Culiacán
- Girasoles, Colonia Chapultepec en Culiacán
- Colonia Centro en Los Mochis, Sinaloa
- Colonia Centro en Culiacán
- Fábrica y tienda en Colonia Bachigualato en Culiacán
- Plaza del Sol, Colonia La Conquista en Culiacán
- Colonia La Primavera en Culiacán
- Zona Dorada en Mazatlán, Sinaloa
- Colonia Montebello en Culiacán
- Colonia Guadalupe en Culiacán
- Plaza Fiesta, Colonia Los Pinos en Culiacán

- Plaza La Ceiba, Colonia Desarrollo Urbano Tres Ríos en Culiacán
- Colonia Valle Alto en Culiacán
- Teocalli, Colonia Recursos Hidráulicos en Culiacán
- Plaza D' Lucca, Colonia Toscana en Zapopan, Jalisco

Promoción: Desde 1962 en Culiacán Sinaloa, Doña Chata comenzó la venta de chorizo a sus vecinos. A partir del 2016 comenzaron su presencia en redes sociales en las cuales publican recetas hechas con sus productos e información sobre ellos. En su página web promueven recetas hechas con productos La Chata. También cuentan con un canal de YouTube el cuál no ha sido actualizado desde hace 6 años. Pautan sus productos en Amazon, Mercado Libre, Wal-Mart Express y Soriana, y además cuentan con sus tiendas propias en Sinaloa y Jalisco.

Instagram:



Consiente a tu familia en cada cucharada.

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

La sazón de Chata también se disfruta sin carne

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

NUESTROS PLATILLOS ESTRELLA SE COMBINAN MUY BIEN ¿YA LOS PROBASTE?

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

En la cocina Chata también encontrarás productos frescos listos para servir

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

Nuestros caldos son ideales para compartir con esa persona especial.

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

Delicias mexicanas desde nuestra cocina hasta tu hogar.

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

EL MEJOR INGREDIENTE ES ESTAR CONTENTO FELIZ DIA DEL AMOR Y LA AMISTAD

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

Calabacitas rellenas de chiliorio.

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

Facebook:



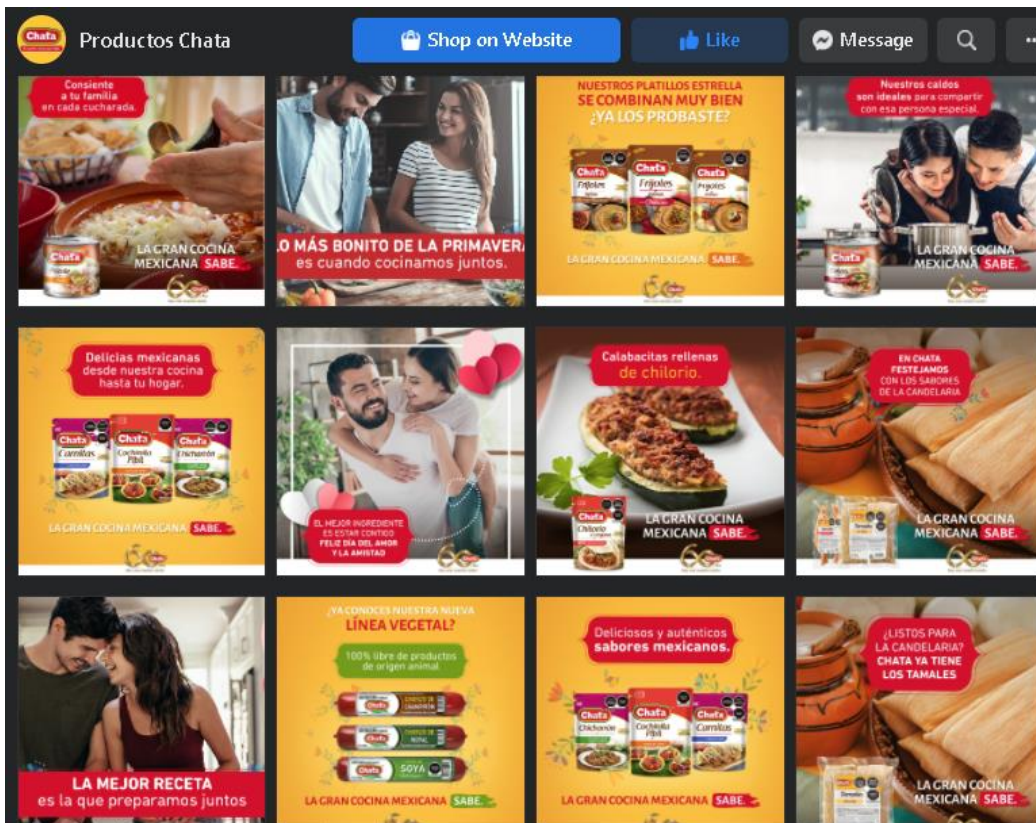
LO MÁS BONITO DE LA PRIMAVERA
es cuando cocinamos juntos.

Chata
De nuestra cocina para todos

Productos Chata
@chatamx · 4.4 (252 reviews) · Food & beverage company

Shop on Website
chata.com.mx

Home Photos Videos Instagram More ▾ Like Message 🔍 ⋮



Productos Chata Shop on Website Like Message 🔍 ⋮

- Consiente a tu familia en cada cucharada.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- LO MÁS BONITO DE LA PRIMAVERA es cuando cocinamos juntos.**
- NUESTROS PLATILLOS ESTRELLA SE COMBINAN MUY BIEN ¿YA LOS PROBASTE?**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- Nuestros caldos son ideales para compartir con esa persona especial.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- Delicias mexicanas desde nuestra cocina hasta tu hogar.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- EL MEJOR INGREDIENTE ES COMO SENTIR FELICIDAD DEL AMOR Y LA AMISTAD.**
- Celabacitas rellenas de chilorio.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- EN CHATA FESTEJAMOS CON LOS SABORES DE LA CANDELARIA.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- LA MEJOR RECETA es la que preparamos juntos.**
- ¿YA CONOCES NUESTRA NUEVA LINEA VEGETAL?**
100% libre de productos de origen animal.
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- Deliciosos y auténticos sabores mexicanos.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.
- ¡LISTOS PARA LA CANDELARIA! CHATA YA TIENE LOS TAMALES.**
LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.



Llámanos:
800 672 1220

Buscar producto...

Mi Carrito
0 items - \$0.00

INICIO RECETAS TIENDA DE PRODUCTOS NOSOTROS TIENDAS CHATA CONTACTO

AVISO IMPORTANTE: Como parte de nuestro compromiso para brindarte el mejor servicio siempre, queremos recordarte que debido a la alta demanda de pedidos puede haber retrasos en las entregas. Muchas gracias por tu comprensión ante esta situación, y por tu preferencia.

**PARA HACER TAMALES
NADIE COMO NOSOTROS.**

Chata

¡CÓMPRALOS AQUÍ!

LA GRAN COCINA MEXICANA SABE.

Ayuda

PRODUCTOS CHATA PARA TODO MÉXICO
Enviamos a toda la República Mexicana.

Cárnicos	Chorizos	Frijoles	Caldos
Ver productos	Ver productos	Ver productos	Ver productos

Chata

INICIO RECETAS TIENDA DE PRODUCTOS NOSOTROS TIENDAS CHATA CONTACTO

Tamales	Comidas mexicanas	Tortillas	Productos Regionales
Ver productos	Ver productos	Ver productos	Ver productos

Burritos Promociones

--	--

Ayuda

PRODUCTOS CHATA EXCLUSIVOS PARA CULIACÁN

Si vives en Culiacán, puedes pedir estos productos a domicilio, además de los disponibles para todo México.



Quesos artesanales



Ver productos

Carnes frías artesanales



Ver productos

Tamales a granel



Ver productos

Salsas



Ver productos



Listos para cocinar



Ver productos

Tortillas calientes



Ver productos

Lacteos-orgánicos



Ver productos



Newsletter

Suscríbete a nuestro boletín para recibir noticias y promociones.

SUSCRÍBETE



Ayuda

SAN MARCOS

Precio

Retail:

- Cuentan con ventas en “La Gran Bodega”, el precio de la bolsa es de \$14.40 pesos.
- Cuentan con ventas en “Tasté Boutique” de 2 de sus 4 productos de frijol a \$16.50 y \$20.50 pesos.
- En Fresko tienen presencia 2 de sus empaques de frijol con precios de \$14.15 pesos.

Venta en línea:

- Venden en Amazon y Mercado Libre, pero sus opciones comparadas con otras marcas son muy limitadas. En ambas plataformas venden individualmente sus paquetes.
- De los 20 productos que venden en Mercado Libre, 4 de ellos son distintos productos de frijol y se encuentran en el top 9, 11, 13 y 17 más vendidos. Las distintas presentaciones de frijol en Mercado Libre tienen el mismo precio \$19.60 pesos.
- En Amazon cuentan con solo 2 presentaciones de frijoles disponibles para venta, un empaque a \$16.94 y el otro a \$21.75 pesos.
- Cuentan con ventas en línea a través de 2 de sus 4 productos de frijol en la tienda “La Gran Bodega” al mismo precio que en retail (\$14.40 pesos).
- Cuentan con ventas en línea a través de 2 de sus 4 productos de frijol en la tienda “Tasté Boutique” al mismo precio que en retail (\$16.50 y \$20.50 pesos).

En Fresko ofrecen 2 productos de frijol al mismo precio

(Fotografía de producto 7)



San Marcos, San Marcos, Frijoles Refritos Bayos, Bolsa de 430 gramos, 430 gramos

★★★★☆ ~ 3

\$16⁹⁴ (\$0.04/gramo)

\$15.25 con el descuento de Planea y Ahorra
Súper - Compra 5 y ahorra 5%



San Marcos San Marcos, Frijoles Refritos Negros, Bolsa de 430 gramos, Frijoles negros, 430 gramos

★★★★☆ ~ 7

\$21⁷⁵ (\$0.05/gramo)

\$19.58 con el descuento de Planea y Ahorra

Amazon

(Fotografía de producto 7.1)



Frijoles refritos bayos San Marcos doypack 430g

\$14.40



Frijoles refritos negros San Marcos doypack 430g

\$14.40

La Gran Bodega

(Fotografía de producto 7.2)



San Marcos, Frijoles Refritos Negros Con Chipotle 430 Gramos
Vendido por La Miscelánea de Bia

\$ 19⁹⁰

Llega mañana  FULL

SUPERMERCADO



San Marcos, Frijoles Refritos Bayos 430 Gramos
Vendido por La Miscelánea de Bia

\$ 19⁹⁰

Llega mañana  FULL

SUPERMERCADO



San Marcos, Frijoles Refritos Bayos Con Chipotle 430 Gramos
Vendido por La Miscelánea de Bia

\$ 19⁹⁰

Llega mañana  FULL

SUPERMERCADO



San Marcos, Frijoles Refritos Negros 430 Gramos
Vendido por La Miscelánea de Bia

\$ 19⁹⁰

Llega mañana  FULL

SUPERMERCADO

Mercado Libre

(Fotografía de producto 7.3)



Frijoles refritos bayos doy pack san marcos 430gr pza

\$ 16.50



Frijoles refritos bayos con chipotle doy pack san marcos 430gr pza

\$ 20.50

Tasté Boutique

(Fotografía de producto 7.4)



FRIJOLES REFritos BAYOS
san marcos

580 GRS

\$14.15 M.N.



FRIJOLES REFritos NEGROS
san marcos

580 GRS

\$14.15 M.N.

Fresko

Producto: Alimentos San Marcos cuenta con una línea de 6 productos de frijoles en bolsa y en lata:

- Bolsa de frijoles refritos bayos 430g
- Lata de frijoles refritos bayos de 580g
- Bolsa de frijoles refritos bayos con chipotle 430g
- Bolsa de frijoles refritos negros 430g
- Lata de frijoles refritos negros de 580g
- Bolsa de frijoles refritos negros con chipotle 430g

Plaza: San Marcos tiene poca presencia en retail pero se destaca más en lo digital. Está presente en Amazon, Mercado Libre, Fresko, La Gran Bodega y Tasté Boutique.

Promoción: La comunicación la llevan a través de Instagram y Facebook, no tienen cuenta en LinkedIn ni twitter. Tampoco tienen promociones, excepto distintos precios en sus canales de venta. No cuenta con página web (aunque en su Instagram dice que sí) ni canal de YouTube.

Instagram:

Instagram

Buscar



sanmarcosmx **Seguir** ▾ ⋮

614 publicaciones 3,763 seguidores 1,129 seguidos

San Marcos México
•CALIDAD en productos enlatados desde 1957•
mxEmpresa 100% mexicana
👉#ToqueDivino
👉Nuestros productos👉
alimentosanmarcos.com

Mandamien... #TipsSM



Facebook:



FELIZ AÑO NUEVO 2022

San Marcos
@SanMarcosMexico · Kitchen/cooking

Follow

Home Live Videos Events More ▾ Like Message 🔍 ⋮



Consiente a tu familia con los mejores ingredientes
amazon

¡Nuevo año, nuevas recetas!
Disfrítalas con
Mira-Linea

¿Rosca tradicional o rosca de tacos?

El recalentado sabe mejor con el Toque Divino
amazon

Anatomía del sándwich perfecto
Lechuga, Queso, Jamón, Salsa San Marcos, Tomate

SALSA MEXICANA
Se raja al primer mes

SALSA VERDE
Cumple con los 12 propósitos del año

SALSA CHIPOTLE
¿Propósitos? ¿Qué es eso?

¿QUÉ TIPO DE SALSA ERES?

San Marcos
DESDE 1937

FELIZ AÑO NUEVO 2022

Encuentra EL TOQUE DIVINO en un solo click en www.vinosanmarcos.com









Conclusión

La mezcla de las 4P's es de suma importancia para cualquier organización, ya que es un elemento que ayuda a la planeación y desarrollo de estrategias para posicionarse en el mercado. La elaboración de este documento fue bastante enriquecedor, ya que ahora tenemos un panorama más amplio sobre los competidores que comercializan productos similares a Al Minuto, recabamos información la cual nos apoya para observar e identificar qué están haciendo las otras empresas de manera positiva y negativa, para la elaboración de nuevas estrategias.

Más adelante trabajaremos en un benchmarking donde podremos aplicar el estudio de mercados y de diagnóstico de las 4 P's previamente realizado.

Tercer entrega: Benchmarking (Documento ubicado en anexo 1.2)

Análisis de Competencia					
Nombre de la empresa	Precio	Producto	Plaza	Promoción	Presentación del producto.
Empresa analizada					
	Amazon: \$ 81.00 - \$1488.00 pesos Mercado libre: \$75.00 - \$1780.00 pesos PideFácilRaúl: \$ 304.00 pesos Casa Alonso: \$29.00	Cocidos deshidratados - Bayo cocido deshidratado - Peruano cocido deshidratado - Negro cocido deshidratado Cocidos enteros - Bayo cocido entero - Negro cocido entero - Rojo cocido entero - Claro cocido entero	- Zorro Abarrotero - Promotora Abarrotera del Norte - CECOM - La Merced INIESTA - Semillas Campo Verde - La Valenciana - Abarrotes La Aurora - La Moderna - Casan González - Amazon - Mercado Libre - Casa Alonso - Pide Fácil Raúl - Alimentos convenientes	Publicaciones en redes sociales activas resaltando los beneficios de sus productos como ahorro y sabor de casa.	
Competencia Directa					
	Directamente con Puro Sabor: \$400.00 pesos	Frijol deshidratado - Frijol Negro - Frijol Bayo	Directamente por vía Whatsapp o correo electrónico.	Recomendación boca a boca	
	- \$144.93 pesos por 1 kg - \$434.80 pesos por 3 kg	- Frijol deshidratado - Refritos bayo - Refritos negros.	- Página web Unilever food solutions	- Espectaculares - Material POP - Anuncios en revistas y periódicos - Anuncios en televisión - Actividad constante en redes sociales. (Contenido como recetas, datos curiosos sobre sus productos y beneficios de estos).	
	Soriana: \$15.00 - \$16.30 pesos Chedraui: \$10.00 - \$11.50 pesos Fresko: \$10.00 - \$12.00 pesos Wal-Mart en línea: \$10.85 - \$14.50 pesos Mercado Libre: \$11.50 - \$55.00 pesos	- Frijoles negros enteros - Frijoles negros refritos - Frijoles negros refritos con chipotle - Frijoles negros refritos reducidos en sodio y sin grasa - Frijoles negros molidos - Frijoles negros colados - Frijoles bayos enteros - Frijoles bayos refritos - Frijoles bayos refritos con chipotle - Frijoles bayos refritos con chicharrón - Frijoles bayos refritos con queso y chipotle - Frijoles bayos refritos con chorizo - Frijoles charros - Frijoles ranch - Frijoles peruanos refritos	- Mercado Libre - Soriana (físico y online) - Chedraui (físico y online) - Fresko (físico y digital) - Wal-Mart (físico y digital)	- Espectaculares - Material POP - Anuncios en revistas y periódicos - Anuncios en televisión - Actividad constante en redes sociales. (Contenido como recetas, datos curiosos sobre sus productos y beneficios de estos).	

	<p>Wal-Mart: \$10.00 - \$16.90 pesos Chedraui: \$10.20 - \$24.50 pesos Fresko: \$13.00 - \$24.00 pesos Mercado libre: \$99.00 - \$539.00 pesos</p>	<p>Una línea de 8 productos; - Frijoles refritos bayos - Refritos peruanos - Refritos negros - Refritos bayos sin grasa - Refritos con chorizo - Refritos con chicharrón - Enteros claros - Enteros negros</p>	<p>Supermercados Tiendas de conveniencia Tiendas en línea; Amazon Mercado Libre Walmart</p>	<p>Publicaciones continuas en redes sociales destacando diferenciadores, atributos y aplicaciones del frijol. Cuentas con promociones de descuentos en supermercados y tiendas en línea.</p>	
	<p>Wal-Mart: \$11.80 - \$18.50 pesos Chedraui: \$11.90 - \$19.00 pesos Fresko: \$10.25 - \$21.90 pesos Amazon: \$12.80 - \$54.89 pesos Mercado Libre: \$13.20 - \$22.60 pesos</p>	<p>- Frijoles mayacoba refritos - Enfrijoladas salsa de frijol bayo - Frijol peruano - Frijoles bayos refritos con chorizo - Frijoles ranch enteros - Frijoles molidos claros</p>	<p>Supermercados Tiendas de conveniencia Tiendas en línea; Amazon Mercado Libre Walmart</p>	<p>Publicaciones continuas en redes sociales destacando diferenciadores, atributos y aplicaciones del frijol. Cuentas con promociones de descuentos en supermercados y tiendas en línea.</p>	
	<p>Soriana: \$26.50 pesos Wal-Mart: \$15.50 - \$24.50 pesos Tiendas Chata: \$17.00 - \$27.00 pesos Chedraui: \$15.00 - \$24.50 pesos Fresko: \$16.50 - \$39.40 pesos Ventas en línea: \$14.41 - \$605.80 pesos</p>	<p>- Frijoles refritos bayos - Frijoles refritos con chilorio - Frijoles refritos con chorizo ranchero - Frijoles refritos con chorizo y queso - Frijoles refritos negros - Frijoles refritos peruanos mayacoba y frijoles claros</p>	<p>- Mercado Libre - Amazon - Soriana (físico y online) - Wal-Mart (físico y digital) - Chedraui (físico y online) - Fresko (físico y digital)</p>	<p>Publicaciones continuas en redes sociales destacando diferenciadores, atributos y aplicaciones del frijol. Cuentas con promociones de descuentos en supermercados y tiendas en línea.</p>	
	<p>La Gran Bodega: \$14.40 pesos Tasté Boutique: \$16.50 y \$20.50 pesos Fresko: \$14.15 pesos Mercado Libre: \$19.60 pesos Amazon: \$16.94 y \$21.75 pesos</p>	<p>- Frijoles refritos bayos - Frijoles refritos bayos con chipotle - Frijoles refritos negros - Frijoles refritos negros con chipotle</p>	<p>- Mercado Libre - Amazon - La Gran Bodega (físico y online) - Tasté Boutique (físico y digital) - Fresko (físico y digital)</p>	<p>Llevar más de 1 mes sin publicaciones en redes sociales. Por lo general destacan atributos y aplicaciones del frijol y contenido en días especiales.</p>	

Para realizar el benchmarking de los competidores de Al Minuto primeramente se realizó una investigación de las 4 P's de los competidores directos, de este modo se analizó y se hizo una comparación del producto, precio, plaza y promoción para evaluar los aspectos de las diferentes marcas y así poder tomarlo como punto de referencia para futuras estrategias. Así mismo se hizo un análisis de las redes sociales para así valorar lo que ellos están haciendo, que tanto les está funcionando para así mejorar de una manera más efectiva e innovadora.

Cuarta entrega: Foda (Documento ubicado en anexo 1.3)

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Presencia en el mercado B2B por más de 50 años ● Entre sus clientes destacan: Grupo Alsea, Holiday Inn, Best Western Hotels & Resorts, Porfirio's, Hyatt Regency, 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ampliar el mercado B2C en autoservicios y en línea ● Expansión a mercados internacionales (USA) ● Posicionar el nombre de la marca y empaque en
---	---

<p>McDonald 's, entre otros</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Su línea de frijoles se distingue por lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> - Instantáneos - Rendidores ● Sus productos cuentan con todas las normas de la NOM 051 por lo cual no tienen sellos de advertencia ● Los productos que venden son deshidratados con sabor neutro, esto permite a los consumidores personalizarlos a su gusto 	<p>autoservicios y tiendas de conveniencia</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Un solo competidor directo (Knorr) en B2C ● No tienen una personalidad de marca para el B2C
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Falta de programa de cultura organizacional ● Falta de estrategia de mercadotecnia digital y un responsable de la misma ● No cuentan con estudios cuantitativos y fidedignos de la industria de frijol, lo que los lleva a tomar decisiones basadas en la experiencia de sus propios colaboradores ● Solo están enfocando sus esfuerzos de comercialización hacia el sector HORECA (hoteles, restaurantes y 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Posicionamiento de la competencia ● Liderazgo de precio ● Competencia desleal ● Falta de presupuesto en publicidad ● Rechazo del producto por parte del consumidor por falta de información o desconocimiento del mismo ● La presentación de frijol en lata o sobre es más conocida por el consumidor como el que ya está preparado, no deshidratado ● Las marcas que ya cuentan con

cafeterías), debilitando su visibilidad con el usuario final (B2C)	ingredientes adicionales y sabores diferenciados que no necesitan una preparación extra y están listos para servirse
--	--

Para realizar el análisis Foda de la empresa Al Minuto se pidió información al cliente sobre la misma, además se estudió el funcionamiento de la empresa a fondo, como su comunicación interna, su posicionamiento, estrategias, giro, productos a comparación de su competencia, su entorno de mejora y todos los aspectos que los ha llevado a ser una empresa exitosa durante sus más de 50 años. El propósito de este análisis fue comprender un poco más a fondo el funcionamiento de la empresa, encontrar su lugar como empresa entre la competencia y sus posibles áreas de mejora, así como sus fortalezas y oportunidades que tiene para crecer y mejorar en los aspectos que más hagan falta.

Quinta entrega: Buyer Persona (Documentos ubicado en anexo 1.4)

PROJECT: Al Minuto PERSONA: Karla Pérez

NOMBRE

Karla Pérez



TIPO

Rational



Antecedentes

- Karla Pérez es una mujer de 33 años que vive en Guadalajara
- Estudió Ingeniería industrial y tiene una maestría en consultoría y auditoría de sistemas de calidad y excelencia en una universidad en línea en Barcelona
- Actualmente comparte departamento con una amiga
- Sus jornadas laborales consumen mucho de su tiempo, y en ocasiones se extiende por horas extras
- Por la pandemia se acostumbró a hacer sus compras y super en línea ya que esto le ahorra tiempo y le es más práctico
- Trata de comer saludable pero por su ritmo de trabajo no alcanza a cocinar todos los días, a veces como en la calle o pide para llevar
- Usa Instagram para seguir influencers de viajes, estilo de vida, fitness, usa Facebook para estar en contacto con su familia.

Demografía

Female 33 years

Single

Metas

- Llegar a ser jefa de planta en la fábrica en la que trabaja
- Viajar por el mundo
- Comprar su propia casa
- Formar una familia a largo plazo y seguir desarrollándose en su carrera profesional
- Tener una alimentación más balanceada y saludable

Habilidades

Habilidades numéricas

Creativa

Habilidades de comunicación

Disciplina y trabajo en equipo

Hobbies

- Le gusta leer y armar rompecabezas
- Salir a cenar con sus amigas
- Le gusta el tenis y paddle
- Práctica entrenamiento funcional
- Le gusta organizar su casa
- Le gusta ver series de crímenes
- Le gusta viajar con amigos en los fines de semana

Motivaciones

- Comprar la casa de sus sueños
- Aprender habilidades nuevas en su campo
- Conocer los 5 continentes

Frustraciones

- No cumplir con las metas del trabajo
- Por su ritmo de vida no poder llevar una dieta saludable

Canales



Razón de compra Al Minuto

Karla es una cliente ideal para la empresa Al Minuto porque debido al ritmo de vida que lleva tan acelerado, no dispone de mucho tiempo libre y por lo mismo no siempre puede cuidar lo que come. Por eso los productos de frijol Al Minuto son ideales para que pueda ayudar a que lleve una mejor alimentación, ya que son instantáneos, nutritivos y fáciles de preparar, puede encontrar recetas para preparar los frijoles saludables a su gusto y comprarlo en línea.

LXPRESSIA
This persona was built in lpressia.com

NAME

Alejandro Ramírez



TYPE

Idealist



Antecedentes

- Alejandro Ramírez es un hombre de 30 años originario Michoacán y vive actualmente en la ciudad de Guadalajara.
- Estudió la carrera de Administración de empresas y un diplomado en contabilidad.
- Vive en un departamento solo.
- Sus horarios son muy demandantes, por lo que no tiene mucho tiempo libre.
- Trata de llevar un estilo de vida saludable.
- No sabe cocinar, pero la persona que le ayuda en el hogar le prepara la comida de la semana.
- Usa redes sociales para seguir resultados deportivos y para estar en contacto con su familia.
- Como la empresa en la que trabaja les da vales de despensa, hace súper una vez a la semana.

Demografía

♂ Male 30 years
Single

Metas

- Casarse y formar una familia.
- Abrir su propia empresa, cuando adquiera la experiencia necesaria en su trabajo.
- Estudiar una maestría gerencial o MBA para poder dirigir su propia empresa.

Habilidades

Habilidades de comunicación



Habilidades culinarias



Organizado



Creativo



E-commerce



Hobbies

- Paga una membresía en un gimnasio con descuento por su trabajo.
- Ver películas de ciencia ficción, super héroes y videojuegos.
- Disfruta de los festivales y conciertos.
- Pasar tiempo con sus amigos.
- Disfruta de ver deportes (Golf, FI)
- Compra en línea tecnología.

Motivaciones

- Ahorrar para ir a Coachella o ComiCon.
- Comprarse un carro nuevo.
- Viajar una vez al año, a un lugar que no conozca.

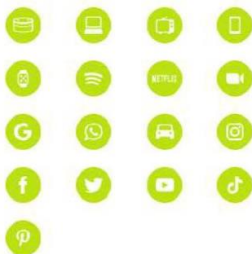
Frustraciones

- No conseguir el puesto que desea.
- Poca disponibilidad de tiempo para sus hobbies y visitar a su familia.
- Extraña el sabor de la comida de casa.
- Casarse y ser papá no tan joven.

Razón de compra Al Minuto.

Alejandro es un cliente ideal para la empresa ya que su trabajo es muy demandante, y tiene como propósito comer sanamente, debido a la falta de tiempo, frijol Al Minuto es la solución ideal para resolver esta problemática, ya que el frijol deshidratado que manejan son instantáneos, nutritivos y fáciles de preparar, le gustaría encontrarlo en el supermercado o tiendas de conveniencia para que la persona que le prepara los alimentos siga la receta familiar.

Canales



UXPRESSIA

This persona was built in uxpressia.com

Para la realización del buyer persona se analizó y se discutió de una manera detallada al consumidor meta el cual la empresa quiere atender. Varios factores de la empresa y del producto se tomaron en cuenta para que de una manera empática pudiesen llegar a ese cliente ideal. Entre ellos están la rapidez con la cual se preparan los frijoles, la calidad del frijol y sus nutrientes, su sabor, canales de compra, los valores mismos de la empresa y su comunicación interna, entre otras cosas. El buyer persona ayudará a que en el futuro, la comunicación de Al Minuto tenga una audiencia mejor definida para poder utilizar el lenguaje y las formas de comunicación que utiliza su mercado meta.

Sexta entrega: Rediseño de marca (Ubicado en anexo 1.5)

Investigación

Lo primero que se hizo fue investigar sobre las tendencias de empaque que hay en el mercado hoy en día, utilizamos herramientas como WGSN para tener referencias certeras.

Dentro de las macro tendencias existen otras que se derivan de esta misma, la macro tendencia que se utilizó como referencia en la investigación se llama “Packaging Highlights”, en de la cual se derivan estas dos micro tendencias: las ilustraciones tipo caricatura y soluciones para empaques sustentables.

Los puntos que más resaltan en la investigación y los cuales fueron la base para el rediseño del empaque fueron los siguientes:

- Las marcas se están teniendo un enfoque más minimalista con diseños monocromáticos que tengan patrones y gráficos sencillos
- Opciones más sustentables como plastic-free
- Mantenerlo sencillo: comunica transparencia en el producto, esto lo puedes hacer también con un empaque monocromático blanco o negro con ilustraciones sustentables

- Nostalgia: agregar un toque de retro nostalgia para dar al producto familiaridad

Posteriormente a esta investigación, se analizaron 10 empaques que tuvieran las características de tendencia en diseño de empaque, nos enfocamos en 4 características principales: color, tipografía, imagen, jerarquía.

De lo cual se concluyó lo siguiente:

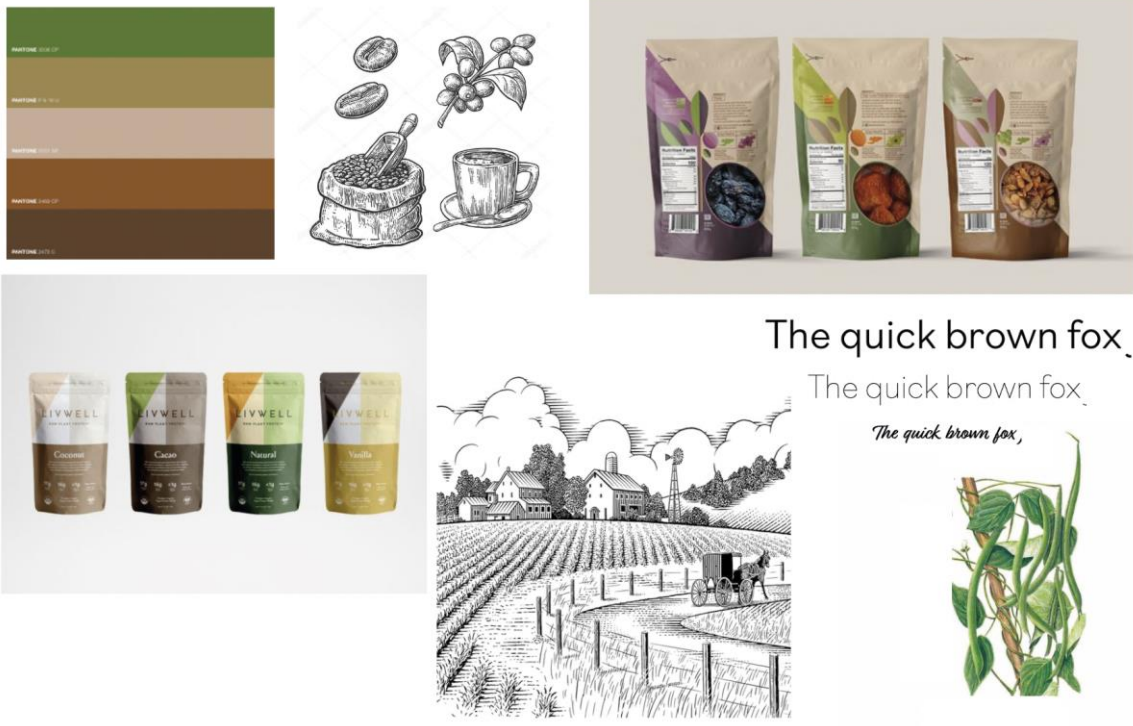
- Colores: se utilizan como máximo 3 colores en el empaque, están en positivo la mayoría de ellos.
- Tipografía: sencillas, combinan la misma en bold y neutra, para dar un toque extra utilizan una tipografía contratante pero sencilla también (puede ser cursiva).
- Imagen: cuando usan una fotografía la ponen de un tamaño de aproximadamente la mitad del empaque, cuando utilizan ilustración es un poco más chica a comparación de la fotografía. En cuanto al diseño se usa o todo el empaque de un color base, o lo combinan el color con blanco.

Moodboard

Una vez que se realizó el análisis de la investigación, el siguiente paso fue crear un moodboard. Decidimos hacer dos moodboard debido a que queremos tener dos diferentes opciones y enfoques.

En el primer moodboard lo que se hizo fue darle una imagen mas orgánica al producto, para esto creamos una gama de color con temática de naturaleza, café, verde y beige, y sobre lo que se investigo, agregamos ilustraciones que se hicieron a mano para incluirlas en el empaque como imagen principa.

Moodboard 1:



The quick brown fox

The quick brown fox

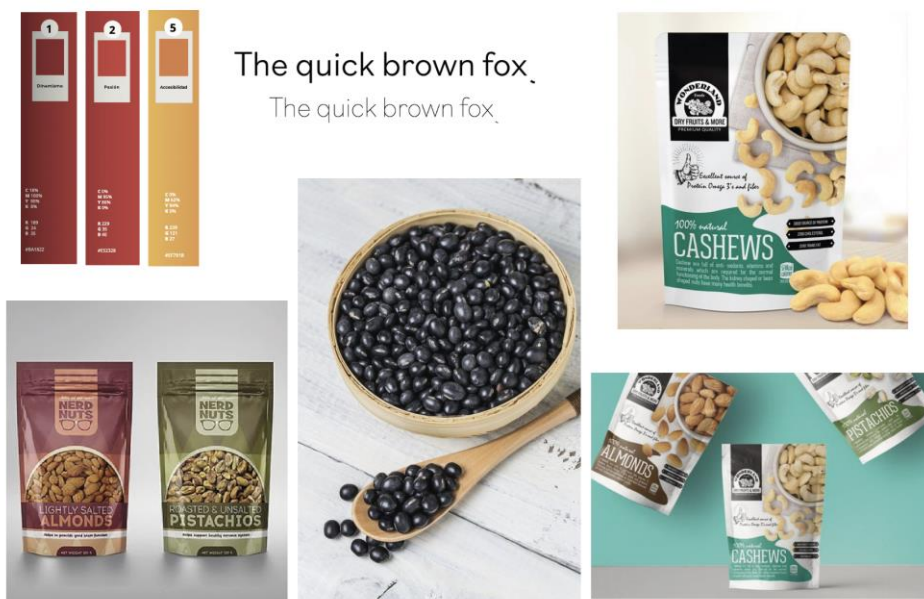
The quick brown fox,

Ilustraciones creadas para utilizar en la propuesta de empaque:



Para el segundo moodboard se hizo una propuesta más enfocada e integrada con la identidad de marca y el empaque que la empresa tiene actualmente. Para lograr eso decidimos quedarnos con sus colores de identidad y usar fotografía o ilustración realista ya que ellos en su empaque eso es lo que manejan.

Moodboard:

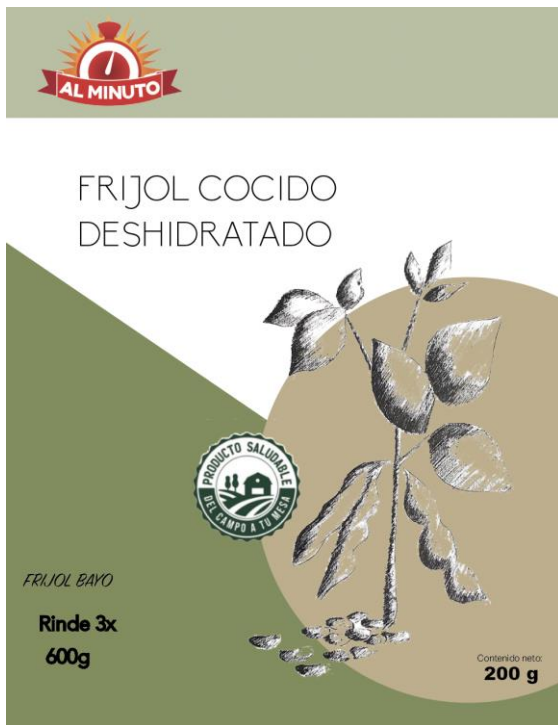


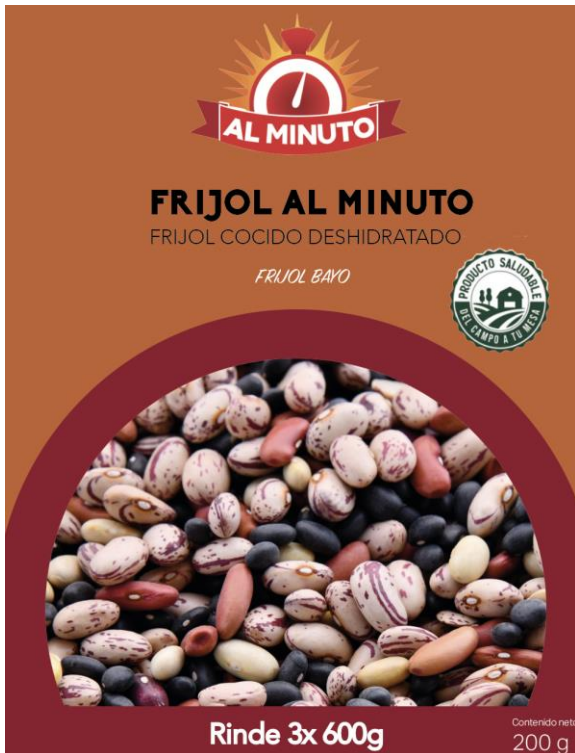
Teoría de composición gráfica

Para poder crear un diseño que sea agradable y atractivo a la vista del cliente, existen composiciones gráficas que ayudan a esto. Nos reunimos con la maestra de diseño para que nos asesorara en este aspecto, las siguientes composiciones son las que tomamos en cuenta para poder empezar a crear ya los bocetos del empaque.

Bocetaje

En base a la investigación, los moodboard y la teoría de composición, se hicieron varias propuestas en las cuales se incluyen cada uno de los aspectos anteriores.





Propuesta de empaque final





Séptima entrega: Focus Group (Documento ubicado en anexo 1.6)

Planeación

Se tuvieron dos sesiones con personal capacitado para realizar y completar la estructura de las preguntas y dinámicas del focus group.

Se hizo una invitación oficial que se estuvo difundiendo en redes sociales y grupos para reclutar a personas alineadas con las características del buyer persona.

Una vez que se completaron el número de personas necesarias para el focus group, cada invitado pasó por un filtro para asegurar que fueran candidatos aptos para el estudio.

Durante

El estudio se dividió en 3 fases:

- Opiniones sobre el diseño del empaque actual
- La degustación sobre los frijoles y el brownie snack
- Opiniones sobre el rediseño del empaque

La duración del estudio fue de: 2 horas

Invitados: 10 personas (5 hombres, 5 mujeres), todos con un rango de entre 25 y 45 años de edad.

Resultados

Empaque actual

- Pensaron que era avena, hummus, bicarbonato de sodio, puré de papa en polvo
- Se ve anticuado
- No les atraería en el súper
- Como despensa de Bodega Aurrerá
- No se antoja comprarlo

- Difícil identificar que son frijoles
- Muchas tipografías diferentes
- La impresión del empaque se ve barato y de baja calidad
- Parece comida de hospital
- El contenido es bueno (info)
- Cambiarían el color
- Cambiarían la imagen principal
- El logo "Al Minuto" se ve como submarca en ese empaque

Propuesta Rediseño 1

- Se entiende que son frijoles
- Ahora sí se antoja
- Menos saturado de información
- Cambiarían las tipografías
- Cambiarían el color beige
- El logo se aprecia mucho mejor
- Comunica practicidad
- Comunica durabilidad
- Se acerca más a la percepción que tienen de Isadora
- No pensarían que son en polvo o que se preparan con agua
- Respondieron que les gustaría encontrarlos en donde esté Isadora

Propuesta Rediseño 2

- Se sorprendieron con expresiones positivas
- Más moderno
- Da la impresión de que son frijoles ya hechos
- Tal vez estaría bien mostrar un pedazo del producto
- Si no es reciclable no creo que sea funcional
- Estaría muy bien saber cuánto tiempo dura el frijol en el refri después de haberlo preparado
- Gustaron más los colores que la 1ra propuesta y empaque actual

Degustación frijol

- No percibieron olor
- No es algo que comprarían
- Seco, amargo, desabrido
- Sabor a frijoles recalentados
- Asocian con puré, textura pastosa

Degustación snack

- Predomina el sabor a chocolate
- Sabor a almendra y cacahuete
- Textura suave
- Ventaja que sea un producto saludable
- Sabor terroso

NOTAS:

Actualmente pagan entre \$15 y \$40+ por los frijoles.

En casa todos consumen frijoles. Molletes, huevo.

Muestra de Frijol Al Minuto: Nadie lo ha visto ni probado. Parece que era avena “3 Minutos”. Cuando ven la caja: La foto parece “hummus”, no parece frijoles, arroz con leche. Parece Jamaica. Sospechan que no va a estar en 1 minuto los frijoles.

Cuando ven la caja, lo primero que piensan es: postres, bicarbonato, que parece la avena Quaker. El diseño parece malo, económico, no se ve rico, el color aparenta como si fuera viejo, anticuado, como si tuviera desgaste,. Se ve como los productos que sacan en Bodega Aurrerá. No se antoja comprarlos. Uno pensó que era todo menos frijoles. Las gamas de colores si es de comida pero no para frijoles (comentario de un diseñador). Tiene perspectiva como de puré. La tipografía hace que el empaque se vea anticuado. Parece de postre (nuevamente). Tienen tipografías diferentes. El tema de impresión hace que se vea algo barato.

Isadora cuesta \$14 y no está mal diseñado.

Les llama más la atención del empaque: El tractor. (los dibujos parecen de postre). Se ve como para niño, parece puré de papa en polvo. Lo más bonito que ve una es.... ¿? Alguien extranjero lo podría comprar. ¿Por qué voy a comprar ese si tengo más opciones? Tal vez en Estados Unidos estaría muy bien encontrarme con esta opción.

Qué cambiarían, mejorarían: Toda la tipografía mejorarla. El contenido si se queda, todo lo demás está mejorable. El color lo cambiarían. Parece submarca. A nadie le gustaron los colores. El rojo sí pero el naranja no. Los productos de lavandería traen ese tipo de empaque, bicarbonato, suavitel en polvo. O vendan rápido o vendan natural. Suponen que es un polvo. Adivinan que se les pone agua. A una en específico los colores hacen que le de asco. Parece comida de hospital.

Qué tan funcional creen que es el empaque: Cero funcional. Creen que si cambian la imagen y colores hay posibilidades de mejorar. ¿El tractorcito como para qué?

¿Cuánto pagarían por esto? \$10mxn. Ha de costar unos \$50. \$35.. no, más.

¿Cómo los vamos a probar si ni siquiera nos atrae el empaque? - dijo uno.

Entra Michel a promocionar AL MINUTO y a la degustación de frijoles Hay posibilidad de que sus respuestas futuras sean sesgadas por lo mencionado y que lo hayan visto a él como imagen de la marca. Que les dé pena criticar el producto o hablar con honestidad.

Michel invita a que degusten los frijoles y que con honestidad critiquen.

-Me gusta más la de la izquierda (concuerdan 2 o más).

- Yo creo que yo si los compraría. Yo también.

- Nadie ha probado frijoles como guarnición.

Platicar en voz alta. Al principio sabe raro, pero está bueno. El de la derecha sabe granulado, el de la izq como frijol frito. Sienten que el de la izquierda es más frijol normal.

Opción B al de la izquierda.

Opción A al de la derecha

Se entregan encuestas y se explican preguntas

Se dió a conocer algunas marcas de HORECA en las que ofrecen estos frijoles. Se dijo Mcdonald's y automáticamente pensaron: Es que es en grandes cantidades, tipo el huevo en los hoteles.

Se mencionó el precio (\$25) y uno dijo "Ah mira", sorprendido.

Michel dijo que son versátiles. **Entra Alberto para demostrar...

Julio menciona una metáfora. Michel responde. Julio opina que es para mercados mayoristas, no para minoristas, otra persona concuerdo. "Yo diría que lo están preparando mal" y citó las instrucciones.

Sugirió una persona que lo tropicalizaran en otro país con queso.

- Es un producto práctico, rápido.... (añadir más). Estaría comprando el sabor a frijol, no el frijol como tal.
- Yo creo que seguiría comprando los de la tiendita, y estos los tendría como de emergencia.

Se presentan las imágenes del rediseño de INÉS

Comentarios:

1ra imagen: imagen enorme, frijol muy chiquito. Ahora si "FRIJOL AL MINUTO". Mucho mejor. Frijoles rápidos. Uno pensó en carne asada. Ya se antojan.

Lo que más les llama la atención: Si parece lo que consumimos en la mesa. No tiene tanta información, pero tiene lo básico. Lo que dice frijol deshidratado como que no hace match con todo lo demás.

Cambios al empaque: La imagen está más atractiva. El color de arriba lo quitaría. Sigue viéndose como un producto viejito, tal vez sea el logo. Si pones un color fuerte arriba, siento que cambiaría mucho la caja.

Lo 1ro que perciben del empaque: Pues, si son frijoles. El que no queda es el color blanco o beige, el beige.

Qué mensaje creen que comunica: practicidad, que es algo rápido, que rinde mucho más.

Con este empaque, como pensarían que están hechos?: Ahí no pienso que sean ni de agua ni de polvo, ya se ven más como de ISADORA. Parecen como los de mi abuelita.

¿En qué lugar les gustaría que se vendieran?: En donde se venden ISADORA, en donde mismo.

De este empaque al actual, ¿cuál les gusta más?: Este que estoy viendo.

2da Propuesta:

COMENTARIOS:

- Más moderno. Pienso que me los va a servir como en la foto. Siento que ya están hechos.
- El beige, bye, ese no.
- ¿Qué tan funcional se ve este empaque?: ¿Es reciclable? Si es muy práctico. Es importante cuánto dura en el refri. - 3 Días se respondió. Es que una amiga se intoxicó y se fue al hospital por comer frijoles echados a perder ya hechos del refri.

** Demostración de PRODUCTO BROWNIE/SNACK:

- No lo puedo abrir.
- De entrada si sabe a ¿? (no entendí). - A mí sí me gusta.
- Sabe como a almendra con nuez.
- ** Preguntas sobre el producto**
- 3 Ventajas: Ingredientes, prácticos, textura.
- Problemas: No digan que tiene frijol.
- ¿comprarían este snack?: Yo sí - respondió una.

Se corta el focus group debido al tiempo

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.

- Aprendizajes profesionales (en equipo)

Como equipo e individualmente aprendimos y logramos desarrollar las habilidades que se esperaban para completar este proyecto de manera correcta. En un inicio ninguno teníamos idea de la dimensión del cambio que estábamos realizando dentro de la empresa Al Minuto, creo que todos supimos aportar cada quien con sus conocimientos de su propia carrera y evidentemente de cada área. En general todos aprendimos cosas nuevas ya que es muy diferente planearlas a ejecutarlas y es ahí donde quizá nos tardamos un poco más de lo esperado, ya que se podría decir que era algo nuevo para nosotros porque lo hicimos hace mucho en la carrera, que fue la planeación y ejecución del focus group.

Muchas cosas las hemos visto he incluso aplicado a lo largo de nuestra carrera, pero para tareas o proyectos que no tenían un valor como este, aquí estamos haciendo un rediseño, validación de marca y empaque en un focus group para toda una empresa, la cual la necesitaba, aquí lo que hagamos como equipo verdaderamente cuenta, por eso el trabajo y esfuerzo que realizamos a lo largo del

semestre se ve reflejado en los resultados de lo que le entregaremos a los clientes de la empresa.

- Aprendizajes sociales (personal)

Lic. en Mercadotecnia - Beatriz Sofía González García de León

Considero que pude apoyar a la empresa con saber ahora cuál es su competencia directa por medio de la investigación que hicimos (4 P's), con los resultados obtenidos del focus group que llevamos a cabo, prácticamente yo reclute a la mayoría de las personas para el estudio y sin eso no se hubiera podido llevar a cabo. Sirvió que nos asesoraran 2 expertos en focus group porque nos ayudaron para saber que necesitábamos y que tipo de preguntas hacer. Con los cambios que trabajamos a lo largo del semestre pudimos ayudar a que la empresa Al Minuto conozca más a su mercado, la opinión que tienen de la marca y el empaque y que deben actualizarlo, más bien cambiarlo. Mis servicios profesionales colaboraron a que la empresa sepa que tiene que cambiar para que su producto principal el cual es el frijol deshidratado pueda venderse en otro tipo de mercados que no sea (HORECA) que es al que van dirigidos actualmente.

Lic. en Mercadotecnia - Lizbeth Bermejo Velázquez

Durante el semestre me di cuenta de la cantidad de aprendizajes que he tenido a lo largo de mi carrera, ya que la mayoría de los trabajos que se realizaron fueron prácticas de cada materia que hemos tenido. Considero que ser parte de un equipo en cierto modo es complicado, ya que no todos tenemos los mismos tiempos para el trabajo fuera de clases y eso puede llegar a preocupar un poco, sin embargo un trabajo en equipo y en especial este, fue organizado de buena manera donde todos pusimos de nuestra parte y por eso el proyecto salió bien aunque en ciertos puntos no hubo buena comunicación por parte del empresario, supimos cómo manejar las cosas con calma. En general considero que tuvimos muy buena mentora, siempre

nos estuvo apoyando y creo que eso ayuda mucho a la persona para que las cosas salgan bien, tener buena respuesta y animarnos.

Las investigaciones que realizamos les será de mucha ayuda al Frijol Al Minuto, ya que son datos que ellos no tenían registrados en sus documentos, como el benchmarking de su competencia y con el focus group les pudimos brindar de una manera más detallada cómo el consumidor percibe el empaque viejo y el de la nueva propuesta, cual es más atractivo y que cambios posibles se podrían realizar para comenzar con el mercado B2C.

Lic. en Mercadotecnia - Diego Obregón Acosta

En este apartado quiero reconocer a la líder del equipo, a Beatriz por su excelente compromiso con los objetivos del proyecto mientras fortalecía e incitaba la integración del equipo y con el cliente. He sido líder de equipo en el pasado y aunque disfruto serlo para conocerme mejor y ver las áreas de oportunidad que tengo, también aprendo mucho del ejemplo de los demás ya sean positivos o negativos. En este caso en particular, pude reconocer y valorar más una de mis cualidades, la empatía. El tacto y respeto que incluí en cada mensaje, llamada y contacto con el cliente se vió reflejado notablemente en su trato hacía mí en comparación con mis compañeros de equipo. Acerca del producto con el que estuvimos trabajando, sinceramente creo que tiene un fuerte potencial de mejorar la alimentación a nivel nacional e incluso internacional. Pero desde mi perspectiva estoy más interesado en que se explote más en México debido a la salud de los mexicanos, ya que nos encontramos en los primeros lugares de obesidad infantil a nivel mundial. Dicho esto, creo que nuestro trabajo ayudará a que Al Minuto sepa cómo llevar a cabo la comercialización del frijol deshidratado en el mercado B2C y promover la comida saludable.

Lic. en Administración de empresas - Marcos González Ibarra

Este semestre fue mi primer proyecto de aplicación profesional y estoy muy agradecido de haber sido parte de un equipo con compañeros profesionales y comprometidos con su trabajo, me gustó mucho que la mayoría de ellos son

mercadólogos, ya que aprendí muchas cosas de ellos, anteriormente no había tenido la oportunidad de acercarme más a esta área. Fue muy enriquecedor el volver a poner en práctica temas que aprendí a lo largo de mi carrera como las 4P's, benchmarking, investigación de mercados, entre otros. Desafortunadamente no tuvimos una experiencia muy grata con el empresario, tuvimos problemas de comunicación, coordinación y ciertos conflictos. En mi opinión realizamos un muy buen trabajo que le puede servir bastante a la empresa Al Minuto. El rediseño del empaque y enfocar las fuerzas de comercialización hacia otros puntos como el B2C, son puntos claves que la empresa puede considerar para la mejora de la misma.

Lic. en Diseño de indumentaria y moda - Ines Orozco Vergara

Como mi primer PAP quede muy satisfecha con todo el trabajo que se hizo tanto en equipo como individual, la parte que a mi me tocó hacer que fue el rediseño de empaque lo disfruté mucho ya que el haber podido ayudar a la marca en crear algo que ellos estaban buscando y que haya tenido buenos resultados fue muy satisfactorio por parte mía y de todo el equipo, también por parte de las personas que eso lo vimos cuando se hizo el focus group, sus comentarios fueron muy buenos y definitivamente fue de mayor gusto el empaque nuevo que se hizo que el que ya tenía la empresa. Realmente no se que haya pensado el empresario al respecto ya que cuando se tuvo la oportunidad de enseñarle el producto que se había hecho, no le dio la importancia suficiente así que es por eso que no tengo ninguna opinión al respecto sobre el trabajo que hice y la opinión del empresario.

- Aprendizajes éticos (personal)

Lic. en Mercadotecnia - Beatriz Sofía González García de León

Considero que no pude establecer una comunicación directa y que fuera buena con el empresario, en comparación con mi semestre pasado, porque a pesar de que yo casi siempre fui la que le mande los mensajes a Michel por el grupo, los entregables, la que le recordaba de las fechas importantes y ese tipo de cosas, siento que él lo pasó por alto. Sé que trabaje muy duro para que todo siempre saliera de la mejor

manera y sin embargo, las retroalimentaciones que recibimos por su parte siempre me hicieron sentir como que nunca era suficiente lo que hacíamos o le entregamos. Siento que hubiera sido de más ayuda si la visita a la empresa la hubiéramos tenido al principio del semestre como se lo solicitamos y no al final, tal vez conociéndonos en persona al principio hubiéramos establecido mejor comunicación. Todo esto me deja ver que no tienen buena comunicación interna dentro de la empresa, tampoco cuentan con una cultura organizacional como toda empresa debería tener.

Lic. en Mercadotecnia - Lizbeth Bermejo Velázquez

En un punto del semestre llegue a pensar que la comunicación que se tenía con el empresario era normal, que nunca hubo una buena retroalimentación hacia nuestro trabajo, que así es la vida laboral por fuera, que nunca vas a tener contento al jefe, pero conforme la maestra nos iba dando consejos y le platicamos nuestros disgustos con él, se reflejo que no era la manera correcta con la que él se dirigía a nosotros. Se que la vida laboral puede llegar a ser difícil, pero tambien es necesario el sentirse a gusto y que te guste, porque en ciertos puntos creo que a todos los del equipo se les hacía tedioso y odiaban el trabajar con esta empresa ya que desde el inicio no fue lo suficientemente atractiva y con esas respuestas, nos comenzaba a gustar menos.

Lic. en Mercadotecnia - Diego Obregón Acosta

Desde el primer contacto con el cliente, noté que iba a ser difícil trabajar con él en un ambiente de trabajo en equipo. La comunicación para mí fue la lección más importante de este proyecto tanto en mi equipo y con la maestra, como con el cliente. Aprendí a que hay personas que simplemente no pueden comunicar bien y con respeto lo que quieren, y cuando eso sucede, es responsabilidad mía no tomarlo personal y ver más allá de si me agrada o no, el objetivo es lo importante y es por eso que siempre comunicaba con claridad lo que se iba a hacer, y si habían dudas, resolverlas de una manera más eficaz como llamadas por teléfono con todo el equipo. Creo que eso hizo una gran diferencia positiva en el trato que recibí del

cliente durante el proyecto. Es más fácil que una persona le diga “sí” a alguien que le agrada.

Lic. en Administración de empresas - Marcos González Ibarra

La experiencia laboral que tengo me ayudó bastante con el control emocional y el saber como tratar con personas conflictivas, lo que vivimos durante este semestre lo puedo resumir en comunicación clara y asertiva. Desde el primer contacto con el empresario me di cuenta que trataríamos con una persona de carácter fuerte y un tanto intolerante. El no tomarse las cosas de manera personal o engancharse con personas de este tipo ayuda bastante para tomar decisiones de manera clara y no en base a las emociones. De este PAP me llevó que a lo largo de nuestra vida personal y profesional, siempre tendremos que convivir o colaborar con personas negativas, prepotentes y en algunos casos nefastas, pero a pesar de ello siempre hay que cumplir con lo que nos toca, siempre en pro de la empresa.

Lic. en Diseño de indumentaria y moda - Ines Orozco Vergara

Creo que para ser mi primer PAP la relación y experiencia que tuvimos con el empresario no fue la que yo esperaba. Personalmente en cuanto a lo que a mi me tocó hacer para la marca y la relación que yo tuve con él si fue algo difícil ya que me decía algo, yo lo hacía, y luego resultaba no ser muy de su agrado, como que nunca sentí que estuviera abierto a nuevas ideas y por lo mismo nunca estuvo tan satisfecho con las entregas que hice. Durante el proceso del rediseño tuve el apoyo de la maestra Luz que me ayudó mucho a tener un gran resultado y espero que les pueda servir a la empresa ahora o en algún futuro ya que creo que es una gran propuesta y les podría ser de gran utilidad.

- Aprendizajes en lo personal (personal)

Lic. en Mercadotecnia - Beatriz Sofía González García de León

En este PAP pude aplicar todo lo que me enseñaron durante mi carrera, pero también aprendí otras cosas como por ejemplo; cómo planear y llevar a cabo un focus group, ya había tenido la oportunidad de estar en uno y hacer otro por alguna

clase hace mucho, pero había perdido la practica y me ayudó para recordar todo lo que implica antes, durante y después. No fue fácil reclutar a la gente y menos por el rango de edad, el horario y porque no todos consumen frijoles en sobre, lata o deshidratados, pero lo logramos y todo salió bien por esa parte. Una vez más y a punto de graduarme confirmé que el trabajo en equipo, pero sobre todo la comunicación es esencial para que todo pueda salir de la mejor manera, si no hay las dos cosas es imposible que algo salga bien.

Lic. en Mercadotecnia - Lizbeth Bermejo Velázquez

En este proyecto de aplicación profesional me enseñó y ayudó a darme cuenta de las habilidades y aprendizajes con las que me he preparado a lo largo de la carrera. Me ayudó a ver de qué manera puedo aplicar todo lo aprendido para el negocio familiar que puede crecer y mejorar, las estrategias que se pueden aplicar para mejorar y efficientizar los procesos dentro y fuera de ella. También pude poner en práctica muchas cosas que vi al inicio del semestre y que en otras clases no se pusieron en uso, de este modo se volvieron a retomar y otra vez lo tengo fresco en la mente.

Lic. en Mercadotecnia - Diego Obregón Acosta

Este proyecto PAP para mi fue más retador en el sentido de que hubo que trabajar e indagar mucho más de lo que acostumbraba en investigación para comprender el sector del frijol, sobre todo el frijol deshidratado. Gracias a esto reforcé mis habilidades de investigación, lo cual considero de suma importancia en mi área como licenciado en mercadotecnia. Por más que el sector y el producto no hayan sido de mi total agrado, descubrí que me gusta resolver problemas y dar ideas o soluciones para llegar al objetivo y estoy orgulloso de mi aportación tanto a mi equipo como al proyecto. El focus group me abrió los ojos a lo fácil que es sesgar información cuando quieres conocer la percepción genuina de las personas con respecto a un producto, marca, empaque, etc. Desde mi perspectiva, el focus group que logramos llevar a cabo fue muy sesgado por parte del cliente, actuó emocionalmente y no vió con claridad el objetivo del focus group, que era conocer

la percepción del consumidor final sobre su producto, no venderles lo que ofrece la marca y los beneficios y que tiene su producto. Finalmente este PAP y el proyecto me ayudó a valorar la buena comunicación y compañerismo en un equipo, pues cuando hace falta se nota mucho, pues dificulta más el trabajo. Aprendí que no se necesita ser líder para aportar buenas ideas tanto en relaciones humanas como en el trabajo que se quiere lograr. Mis aprendizajes más valorados fueron más humanos de lo que fueron laborales o de habilidades.

Lic. en Administración de empresas - Marcos González Ibarra

En este PAP puse en práctica lo que he aprendido a lo largo de la carrera y lo que he aprendido en mi negocio. También aprendí muchas cosas nuevas, por ejemplo el focus group, que en su momento lo había experimentado de una manera informal, y en esta ocasión tuve la oportunidad de conocer realmente cómo se desarrolla uno, en su sala profesional, con un guión elaborado para no sesgar las respuestas y con equipo de audio y video. Estoy muy feliz y orgulloso de haber sido parte de este equipo, ya que juntos realizamos un excelente trabajo. El trabajo en equipo fue esencial para hacer más amena la experiencia y para disfrutar más del desarrollo del mismo.

Lic. en Diseño de indumentaria y moda - Ines Orozco Vergara

En este primer PAP tuve la oportunidad de aprender muchas cosas nuevas ya que a pesar de que tengo bases en diseño, mi carrera es moda y no diseño integral, por lo cual el crear el rediseño del empaque fue un reto para mí pero aprendí mucho gracias a la maestra Luz que fue la que me guió en este proceso y de esa manera pude obtener un resultado muy satisfactorio para mí y para mi equipo. También tuve una muy buena experiencia con este equipo ya que todos estuvimos al pendiente de todo y cumpliendo con lo que debíamos bien y a tiempo.

5. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

En cuanto a los objetivos planteados, los cuales fueron 5 como ya se mencionaron y explicaron anteriormente, como equipo logramos cumplirlos en tiempo y forma. Lo principal era investigar y analizar la competencia para de esta forma poder saber a qué tipo de mercado van dirigidos, poder hacer el rediseño del empaque basándonos a lo investigado y por último poder validarlo en el focus group. Por el tiempo con el que contábamos, que fue solo de 4 meses que es lo que dura nuestro semestre, tomamos la decisión junto con el empresario de solo enfocarnos en esto.

Cada integrante desarrolló una parte de este trabajo que le entregaremos al empresario, cada quien pudo aportar sus propios conocimientos, ideas, sugerencias, para entre todos decidir qué era lo mejor, para poder entregar algo profesional y de calidad. Fue una buena experiencia el que pudiéramos trabajar con una empresa real porque cada uno pudo aplicar lo que aprendió durante su carrera. También con esto aprendimos sobre la importancia del trabajo en equipo, lo importante que es la buena comunicación, que es importante estar en tendencia y siempre estar actualizando, tu marca, logo, empaque.

Por otro lado, podemos concluir que los conocimientos adquiridos a lo largo de cada una de nuestras carreras pueden ser aplicados en empresas de cualquier sector. Además de haber conocido más sobre esta industria que había sido poco conocida para nosotros previamente. Sabemos que para cada mercado hay que enfocar nuestro trabajo y nos logramos dar por satisfechos sobre cómo lo hicimos para el que Al Minuto está dirigido.

Recomendaciones

Algo en lo que todo el equipo estamos de acuerdo es que Al Minuto tiene una área de oportunidad bastante clara en su organización y comunicación interna. Además nuestro cliente lo mencionó por su cuenta, y pudimos ver cómo la falta de comunicación, claridad y tacto afecta negativamente la relación que uno puede llevar en lo profesional.

El estudio se sesgo por dar información que resaltaba cualidades del producto, el focus group era dirigido especialmente para ver de qué manera el consumidor percibe el empaque, si lo ve en un pasillo de super voltee a ver, sin saber sus cualidades, meramente con la atracción de la vista, es recomendable informarse un poco más y asesorarse con especialistas en estos temas, para no obtener información incorrecta. No es para que nos digan lo que queremos escuchar, sino la verdad.

Tampoco se puede dar información falsa, como el decir que tiene presencia en supermercados cuando no es cierto, tal vez es una idea a futuro, pero en el momento no se puede dar información errónea porque puede causar confusión al participante.

Por último y no menos importante, es la de cambiar su empaque actual, ya que las respuestas del focus group reflejaron que tiene muchas áreas de mejora, como ya se explicó anteriormente.

Bibliografía

SAGARPA. (2017). PLANEACIÓN AGRÍCOLA NACIONAL 2017-2030. 16/02/2022,
de SAGARPA Sitio web:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/256428/B_sico-Frijol.pdf

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (2020). Frijol, historia y sabor. 21/02/2022, de GOBIERNO DE MÉXICO Sitio web: <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/frijol-historia-y-sabor>

Dirección de Investigación y Evaluación Económica y Sectorial.. (2016). Frijol 2016. 05/02/2022, de FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA Sitio web: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/200638/Panorama_Agroalimentario_Frijol_2016.pdf

Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias. (2021). Simposio Nacional de Frijol para México, hacia la autosuficiencia y sustentabilidad de la producción y el consumo. 07/02/2022, de Gobierno de México Sitio web: <https://www.gob.mx/inifap/es/articulos/simposio-nacional-de-frijol-para-mexico-hacia-la-autosuficiencia-y-sustentabilidad-de-la-produccion-y-el-consumo?idiom=es>

SMATTCOM. (2021). Panorama de la producción y precio del frijol a nivel nacional e internacional. 14/02/2022, de Comercio inteligente para el Agro Sitio web: <https://smattcom.com/blog/panorama-produccion-precio-frijol-nivel-nacional-internacional>

Dirección de Investigación y Evaluación Económica y Sectorial. (2019). Panorama Agroalimentario. 09/02/2021, de FIRA Sitio web: <https://www.inforural.com.mx/wp-content/uploads/2020/01/Panorama-Agroalimentario-Frijol-2019.pdf>

Crece Negocios . (2018). El análisis de la competencia . 20/04/2022, de Crece Negocios Sitio web: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.ucipfg.com%2FRepositorio%2FMGTS%2FMGTS15%2FMGTSV15-07%2Fsemana2%2FLS2.4.pdf&clen=57306&chunk=true

Luz del Carmen Castellanos.. (2020). Buyer persona: su construcción. 20/04/2022, de DSPACE Sitio web: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2F148.202.167.116%3A8080%2Fxmlui%2Fbitstream%2Fhandle%2F123456789%2F3796%2FBuyer_persona_construccion_LMD.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy&clen=298748

Isadora. (2020). <https://www.frijolesisadora.com> . 25/02/2022, de Isadora Sitio web: <https://www.frijolesisadora.com>

Productos Verde Valle. (2021). CALIDAD VERDE VALLE EN TODAS NUESTRAS MARCAS. 28/02/2022, de Verde Valle Sitio web: <https://www.verdevalle.com/nuestras-marcas/>

Superbrands México. (2021). La Sierra. 28/02/2022, de Mexico's Greatest Brands Sitio web: <https://www.superbrands.mx/volumen/03/52.pdf>

La Sierra. (2022). Historia. 28/02/2022, de Sabormex Sitio web: <https://www.lasierra.com.mx/#>

Amazon. (2022). La sierra frijoles. 27/02/2022, de Amazon Sitio web: https://www.amazon.com.mx/s?k=la+sierra+frijol&i=specialty-aps&crd=25NT1J21XTEG0&sprefix=la+s%2Cspecialty-aps%2C155&ref=nb_sb_ss_ts-doa-p_1_4

Amazon. (2022). Isidora frijoles. 27/02/2022, de Amazon Sitio web: [https://www.amazon.com.mx/s?k=Isidora+frijoles&mk es MX=ÁMÁŽŮÑ&crid=3NZSQA6PY5HB9&sprefix=isidora+frijoles%2Caps%2C122&ref=nb_sb_noss](https://www.amazon.com.mx/s?k=Isidora+frijoles&mk_es_MX=ÁMÁŽŮÑ&crid=3NZSQA6PY5HB9&sprefix=isidora+frijoles%2Caps%2C122&ref=nb_sb_noss)

Mercado Libre. (2022). Frijol Isidora. 27/02/2022, de Mercado Libre Sitio web: https://listado.mercadolibre.com.mx/despensa/frijol-isidora_Tienda_all

Mercado Libre. (2022). Frijol la sierra. 27/02/2022, de Mercado Libre Sitio web: <https://listado.mercadolibre.com.mx/frijol-la-sierra#D%5BA:frijol%20la%20sierra%5D>

Puro Sabor. (2020). Frijol Deshidratado . 28/02/2022, de Puro Sabor Sitio web: <https://www.purosabor.com.mx/nuestros-productos/frijol-deshidratado-en-hojuela/>

Knorr. (2022). Uniliver foods. 28/02/2022, de Uniliver Foods Sitio web: <https://www.unileverfoodsolutions.com.mx/producto/knorr-professional-frijoles-refritos-bayos-70-ES-694949.html>

Mercado Libre (2022). La Costeña. 28/02/2022, de Mercado Libre Sitio web: [https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-637933856-frijoles-bayos-refritos-la-costena-bolsa-430-gr-JM#position=3&search layout=stack&type=item&tracking_id=31c08517-27aa-4310-b13f-0e7a58b2c28b](https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-637933856-frijoles-bayos-refritos-la-costena-bolsa-430-gr-JM#position=3&search_layout=stack&type=item&tracking_id=31c08517-27aa-4310-b13f-0e7a58b2c28b)

La Costeña. (2022). Frijoles. 28/02/2022, de La Costeña Sitio web: <https://www.lacostena.com.mx/es/>

La Chata. (s. f.). *La Chata*. www.chata.com.mx. Recuperado 25 de febrero de 2022, de <https://www.chata.com.mx/en/>

Mercado Libre. (s. f.). *Frijoles la chata*. www.mercadolibre.com.mx. Recuperado 25 de febrero de 2022, de [https://listado.mercadolibre.com.mx/frijoles-la-chata#D\[A:frijoles%20la%20chata](https://listado.mercadolibre.com.mx/frijoles-la-chata#D[A:frijoles%20la%20chata)

Amazon. (s. f.). *Frijoles de pinto refritos, bolsa de 15 onzas (paquete de 2)*. www.amazon.com.mx. Recuperado 25 de febrero de 2022, de https://www.amazon.com.mx/Frijoles-pinto-refritos-bolsa-paquete/dp/B08HPP5VMG/ref=sr_1_52?_mk_es_MX=ÁMÁŽŃ&crd=9E8TPAA852WS&keywords=La+Chata+frijoles&qid=1646088354&sprefix=la+chata+frijole%2Caps%2C227&sr=8-52

Soriana. (s. f.). *Resultados para Frijol*. www.soriana.com. Recuperado 25 de febrero de 2022, de <https://www.soriana.com/buscar?q=frijol&cid=&search-button=&cref=0&prefv1=Chata&view=grid>

Wal-Mart. (s. f.). *Frijoles Chata refritos bayos 430 g*. www.super.walmart.com.mx. Recuperado 25 de febrero de 2022, de <https://super.walmart.com.mx/alimentos-instantaneos/frijoles-chata-refritos-bayos-430-g/00750102350237>

Forbes México. (2020, 6 abril). *Forbes 100% Marcas Mexicanas | Productos Chata, delicias de Sinaloa para el mundo*. www.forbes.com.mx. Recuperado 26 de febrero de 2022, de <https://www.forbes.com.mx/forbes-100-marcas-mexicanas-productos-chata-delicias-de-sinaloa-para-el-mundo/>

Chedraui. (s. f.). *La Chata*. www.chedraui.com.mx. Recuperado 1 de marzo de 2022, de <https://www.chedraui.com.mx/search?q=La+Chata%3Arelevance%3Abrand%3AChata%3AproductType%3AFrijol+Enlatado&text=La+Chata#>

Fresko. (s. f.). *Productos La Chata*. www.lacomer.com.mx. Recuperado 2 de marzo de 2022, de <https://www.lacomer.com.mx/lacomer/#!/item-search/137/Frijol%20La%20Chata?p=1&t=0&succl=137&succFmt=100>

La Comer, Fresko. (s. f.). *Frijol San Marcos*. www.lacomer.com.mx. Recuperado 2 de marzo de 2022, de <https://www.lacomer.com.mx/lacomer/#!/item-search/137/Frijol%20San%20Marcos?p=1&t=0&succId=137&succFmt=100>

Tasté Boutique. (s. f.). *San Marcos*. www.tasteboutique.com. Recuperado 2 de marzo de 2022, de <https://www.tasteboutique.com/search?page=3&q=San+Marcos>

La Gran Bodega. (s. f.). *San Marcos*. www.lagranbodega.com.mx. Recuperado 2 de marzo de 2022, de https://www.lagranbodega.com.mx/San%20Marcos?&utm_i_p= frijoles-refritos-negros-san-marcos-doypack-430g_p&utm_i_pc=BuscaFullText&utm_i_cp=San%20Marcos#1

Amazon. (s. f.-b). *San Marcos Frijoles Refritos*. www.amazon.com.mx. Recuperado 2 de marzo de 2022, de https://www.amazon.com.mx/s?k=san+marcos+frijoles+refritos&i=specialty-aps&srs=18073069011&_mk_es_MX=ÁMĀŽŌÑ&crId=2AP17XSGJYP9N&sprefix=san+marcos+frijoles+refritos%2Cspecialty-aps%2C122&ref=nb_sb_noss

Pidefácil Raúl Food Service. (s. f.). *Frijol al Minuto*. www.pidefacilraul.com. Recuperado 3 de marzo de 2022, de <https://www.pidefacilraul.com/catalogo/01-abarrotes/alimentos-enlatados/frijol-al-minuto-deshidratado-negro-5-kg/>

Alimentos Convenientes. (s. f.). *Al Minuto*. www.alimentosconvenientes.com.mx. Recuperado 3 de marzo de 2022, de http://www.alimentosconvenientes.com.mx/marcas/al_minuto

Casa Alonso. (s. f.). *Frijol Al Minuto*. www.casaalonso.mx. Recuperado 3 de marzo de 2022, de <https://www.casaalonso.mx/p/frijol-al-minuto-bayo-400g/>

Amazon. (s. f.-a). *Frijol Al Minuto*. www.amazon.com.mx. Recuperado 3 de marzo de 2022, de https://www.amazon.com.mx/s?k=frijol+al+minuto&srefix=frijol+al+min%2Caps%2C125&ref=nb_sb_ss_fb_1_13_ts-doa-p

Mercado Libre. (s. f.-a). *Frijol Al Minuto*. www.mercadolibre.com.mx. Recuperado 3 de marzo de 2022, de <https://listado.mercadolibre.com.mx/frijol-al-minuto>

Roldán, P. (2016). Marca. 22/04/2022, de Economipedia Sitio web: <https://economipedia.com/definiciones/marca.html>

Anónimo . (Enero 2019). Packaging Highlights . . ., de WGSN Sitio web: <https://www.wgsn.com/en/blogs/going-zero-waste-removing-secondary-packaging-food-and-drink>

Anexos

Anexo 1 Investigación de mercados

<https://drive.google.com/drive/folders/1hWjxZk1qi2AwzzlsRICSMYbok0XhN6uO?usp=sharing>

Anexo 1.2 Diagnóstico de producto o servicio (4 P's)

https://drive.google.com/drive/folders/1KO6KWww1XFriQXmakW2VR_IlyuARSIPz?usp=sharing

Anexo 1.3 Benchmarking

https://drive.google.com/drive/folders/1DbkFfkOO04SL5tbWyQltCxBiBb_YC-xe?usp=sharing

Anexo 1.4 Foda

https://drive.google.com/drive/folders/1fbvY5EOllcg3ab7y2aEL_gJzlj4QTX8Q?usp=sharing

Anexo 1.5 Buyer Persona

https://drive.google.com/drive/folders/1B0OC2tQ-NrwsLXUnx_Zymxuu_GCPYDFB?usp=sharing

Anexo 1.6 Rediseño de marca

<https://drive.google.com/drive/folders/1Ruzrk8fOlam6EKZ9gNC-6NBnsL1bXjT?usp=sharing>

Anexo 1.7 Focus Group

<https://drive.google.com/drive/folders/1Du2DHecGqVEwE82f0Wc3T4qPjIBREw6D?usp=sharing>

Anexo 1.8 Encuesta de frijol

https://docs.google.com/forms/d/1HHOxEh2bi9xyFT4WpEBVyFu5--DdYSqsFiUnRO6gu_A/edit?usp=sharing

Anexo 1.9 Hoja de filtro para focus group

https://docs.google.com/forms/d/1bNfdusSPJSEIVJuuTgaauzkP7q9EEIXvuByb_EIcHqw/edit?usp=sharing