BERRYWORLD

La comercialización de berries en Europa: el modelo británico

Gloria López Marín

Huelva, 23 de Junio 2015

Indice♪

- Berryworld, ¿Quiénes somos?
- Tipos de mercado de berries: emergente, maduro y complejo.
- El mercado británico como ejemplo de mercado complejo
- Tendencias y previsiones en la comercialización
- Conclusiones

BerryWorld UK♪

- Distribuidor líder de berries en los supermercados de Reino Unido con variedades propias y programas exclusivos
- 30% cuota de mercado del mercado de berries en Reino Unido
- Facturación de > 200 M £ en 2015
- Principales clientes:

TESCO

Waitrose

ocado

YOUR M&S

The co-operative

ASDA

BOOTHS
FOOD, WINE AND GROCERY

Tipos de mercados♪

BERRYWORLD

EMERGENTE

MADURO

COMPLEJO

Tipos de mercado I♪

1

Emergente

Comercialización

Oferta de temporada

Producción local

Precio como punto clave

Mercado emergente♪

- **Objetivo: Ganarse la confianza del distribuidor**

¿ Cómo crecer?

- Calidad y volúmenes estables
- Recogida y análisis de datos como base para la toma de decisiones

- **Ejemplo: Europa Mediterránea**

Tipos de mercado II♪

BERRYWORLD

1

Emergente

Comercialización

Oferta de temporada

Producción local

Precio como punto clave

2

Maduro

Oferta todo el año

Importación

Estrategia basada en un único formato

Espacio limitado en la distribución

Mercado maduro♪

- **Objetivo: Ganarse la confianza del consumidor**

¿ Cómo crecer?

- Ofrecer berries de importación de calidad
- Alargar la duración de las campañas y cubrir huecos del mercado
- Apoyo al supermercado en actividades de marketing

- **Ejemplo: Europa Central**

Tipos de mercado III♪

1

Emergente

Comercialización

Oferta de temporada

Producción local

Precio como punto clave

2

Maduro

Oferta todo el año

Importación

Estrategia basada en un único formato

Espacio limitado en la distribución

3

Complejo

Oferta todo el año

Segmentación dentro de la oferta

Branding (según el mercado)

Desarrollo varietal

Mercado complejo♪

- **Objetivo: La fidelidad del consumidor**

¿ Cómo crecer?

- Segmentación de la oferta
- Desarrollo de formatos específicos
- Desarrollo de marca y/o variedades exclusivas para diferenciación del producto y fidelizacion de clientes

- **Ejemplo: Reino Unido**

Mercado complejo: Reino Unido

- **Penetración 81%**
- En 1998 el mercado de berries 113 M £ en Reino Unido

2015 >950 M £

- **Berries #1 en la categoría de fruta**

Oferta todo el año♪

Diferenciación: Desarrollo varietal♪

SWEET EVE
SWEETEVESTRAWBERRY.CO.UK

viva
vivastrawberries.com

Segmentación de la oferta♪

Desarrollo de nuevas lineas♪

Actividades conjuntas de promoción ♪

UK – Tesco♪

Any
2 for
£3
mix&
match
Cherries 200g Blueberries
Raspberries Blackberries Strawberries

Best of
British
fresh

UK – Waitrose♪

UK – Marks & Spencer♪

Tendencias♪

- Fruta preparada
- Ecológicos
- Variedades exclusivas
- Berries de nicho
- Innovación en el consumo de berries

Tendencias♪

Conclusiones♪

- **Distintas fases de desarrollo de un mercado exigen diferentes estrategias**
- **La diferenciación ya sea mediante una estrategia basada en variedades, o marcas o ambas es clave para añadir valor añadido**
- **El trabajo conjunto con el supermercado es fundamental desde el inicio y será muy importante para consolidar la demanda en el futuro**
- **Sin calidad, lo demás no sirve de nada**

Conclusiones♪

CALIDAD= VARIEDAD

BERRYWORLD

Gracias♪