

A-68

PROMOCIÓN GENERAL DE AGUACATES

¿Merece la pena?

¿Se puede llevar a cabo?

Roger Jupe

Richmond Towers, Ltd. 26 Fitzroy Square, London W1T 6BT England

La utilización de campañas generales de promoción para productos alimentarios está muy extendida.

Especialmente en el caso de los productos frescos el uso de campañas generales de promoción es común en distintos lugares del mundo.

Estas campañas se diseñan generalmente para un producto hortofrutícola específico y frecuentemente se usan para estimular la demanda por parte del consumidor de productos de ciertos productores en una época determinada.

Es muy poco frecuente que distintos países colaboren en el establecimiento y seguimiento de una campaña genérica de promoción de un producto alimentario concreto.

Durante los últimos siete años los productores sudafricanos han llevado a cabo con gran éxito una campaña general de promoción de aguacates para el Reino Unido en su estación productiva – los meses de verano en Gran Bretaña. Campañas generales de aguacate han producido también en EE.UU. excelentes resultados.

En este trabajo el experto en comercialización y promoción de productos alimentarios Roger Jupe examina los datos sobre campañas generales de productos alimentarios, en particular, aguacates.

El Sr. Jupe es Director General de Richmond Towers, una agencia especializada en comercialización, publicidad y campañas de promoción de productos alimentarios. Tiene más de 30 años de experiencia en el diseño, seguimiento y evaluación en Europa de campañas generales de productos alimentarios tan distintos como carne y salmón, pasta y aguacates. Ha trabajado también para muchas conocidas empresas de sector de la alimentación y las bebidas y para los gobiernos de Suecia, Canadá y EE.UU. ayudando a productores de esos países en los mercados de exportación.