

# DE AGRICULTOR A EMPRESARIO

## Ideas que alimentan la innovación para reinventar tus productos y negocio

Este taller presenta las principales ideas, tendencias y métodos para reinventar los negocios que se fundamentan desde el sector primario. Debemos comprender como crear valor e innovar con nuestros productos para conectarlos con un nuevo consumidor, adoptar nuevas vías de captación, relación y gestión de la oferta y su canal. Te permitirá enfocarte en las oportunidades de una coyuntura económica que evoluciona rápidamente, encontrar los nichos de actual crecimiento para las ventas tanto locales como globales y a utilizar las herramientas más modernas para aprovechar dichas oportunidades.

Consumidores y compradores han cambiado sus hábitos con la actual crisis. Es imprescindible entender cómo será la nueva forma de valorar los productos y servicios para tomar las decisiones adecuadas de estrategias y Marketing que aporten valor real a los consumidores.

El nuevo consumidor cambia de marca y canal de compra con más rapidez de la que nos tenía acostumbrados. Tanto la agroindustria como la distribución tienen un gran reto ante sí para continuar compitiendo en el mercado.

### DIRIGIDO A:

Emprendedores y autónomos con empresa de sector primario (agrícola o ganadera) o iniciativas de autoempleo.

### OBJETIVOS

El objetivo prioritario es proporcionar los conocimientos, habilidades y las competencias necesarias para identificar y convertir ideas en proyectos ejecutables en su ámbito de negocio. Pretende capacitar a los participantes para encontrar las oportunidades de negocio especialmente en tiempos de crisis.

Los participantes aprenderán a diseñar sus propias estrategias diferenciadoras de Marketing para crecer en Ventas e impulsar su negocio.

### PROGRAMA

- ¿Cómo puedo Innovar y ser creativo en la empresa alimentaria?. (1 sesión)**
  - Como innovar y aplicar la innovación con Éxito.
  - Tendencias y oportunidades en el sector alimentario.
  - Innovación en procesos, productos, canales, imagen y packaging. Desarrollo de herramientas y ejemplos prácticos.
- Como reinvento mi negocio? Alternativas a los negocios y comercialización tradicionales**
- (1 sesión)**
  - Definición del valor en el negocio (que, para quien, como y cuanto).
  - Replantearse las bases de tu negocio y que cambios debo hacer.
  - Reinventar tus productos y servicios para reinventar tu empresa.
- ¿Tengo una estrategia para triunfar en el mercado?. (1 sesión)**
  - Que influye y como se comporta el cliente. (Herramientas para descubrir y conocer clientes y su comportamiento)
  - Mapa estratégico. Análisis estratégico del negocio.
  - 
  - Curvas de Valor y análisis de la competencia.
- Ideas para aprovechar (el resto de) tu cosecha. Transformar el producto y las vías de comercialización. Caso de Éxito "Branca, mermelada de temporada" (1-5 sesión)**
  - Ideas y salidas que nos ofrece un huerto sobrante.
  - Conceptos para la transformación de la fruta y la verdura. Procedimientos y recursos, registros e inspecciones sanitarias, etc.
  - Como y donde los vendo. Marketing y diseño, e-commerce, apoyo institucional y redes sociales para sacar el máximo rendimiento a tu marca.

FECHA: 5,12,19 de abril de 18:00 a 21:00 h

Y 26 de abril de 16:30 a 21:00 h

LUGAR: Vivero de Empresas de Vila-real

C/ Monestir de Poblet 15-24

Formulario  
Inscripción



100% subvencionado por el Ayto  
de Vila-real

## DOCENTES

### JOSE LUIS SÁNCHEZ –MOHINO ARIAS

Nacido en 1965 en Badajoz y residente en Castellón de la Plana. Extremeño ejerciente, heredó de su familia la pasión por las dehesas y olivares, manteniendo compromiso y dedicación, con la agricultura y la elaboración de aceite de oliva.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Gestor Administrativo por el Colegio Oficial, desarrolló una acentuada vocación por la gestión empresarial, que se materializó con una activa participación en diferentes proyectos y empresas en sectores de comunicación, eventos, tratamientos terapéuticos y telecomunicaciones.

Su trayectoria profesional se inició el año 1989 en Consultoría de Organización y Planificación de empresas. A partir del año 1992 ejerce la Dirección General y Coordinación de un grupo empresarial dedicado a la producción y comercialización en el sector de Alimentación en la Comunidad Valenciana. Desde el año 1997 asume la Gerencia de un proyecto público, que desarrolla dos Consorcios (donde están representados los municipios más relevantes de la provincia de Castellón), cuyo objeto es la integración y unificación de la actividad de transformación de cárnica.

Comprometido con la innovación y la creatividad, contribuye a la optimización de Pymes y comercios como Consultor y Asesor en Dirección Estratégica, especializado en análisis de modelo de negocio y comunicación empresarial, y Auditor homologado de la Generalitat en Diagnóstico de Comercios. Con dilatada experiencia docente, es colaborador habitual de la Cámara de Comercio de Castellón, impartiendo cursos y seminarios en dirección de empresas, marketing y dirección comercial, siendo Director Técnico Académico y profesor en el Master de Gestión y Administración de empresas y Distribución Comercial, desarrollado por la Conselleria de Industria y Comercio y las Cámaras de Castellón, Valencia y Alicante.

### LUCAS CHABRERA QUEROL

Gerente de Brancal Melmelada y de Naranjas Brancal, empresas nacidas a la sombra de la crisis y que buscan los nuevos mercados que nacen en Internet .

Estas empresas le permiten compaginar sus dos pasiones: la informática y el campo.

En el curso se intentará ayudar y motivar tanto a los nuevos agricultores como a los antiguos para que busquen en internet una herramienta útil para buscar nuevos clientes y poder vender tanto si ha sobrado cosecha o abrir nuevos mercados y competir en otros mercados.