



COMUNICADO

Industria de la fruta de exportación analiza campañas promocionales de la Fruta de Chile en Estados Unidos y Europa

- *Entre las acciones destacan uso de redes sociales, degustaciones y concursos de exhibiciones en punto de venta, artículos en prensa especializada y participación en ferias internacionales y locales, entre otras actividades*



Santiago, 20 de julio de 2017.- Durante la semana recién pasada Karen Brux, Directora de Marketing de la Chilean Fresh Fruit Association de Norteamérica (CFFA), y Charif Christian Carvajal, Director de Marketing de ASOEX para Asia y Europa, sostuvieron diversas reuniones con la finalidad de analizar las campañas promocionales llevadas a cabo para potenciar el consumo de la fruta chilena en los mercados de Estados Unidos, y Europa.

De acuerdo a cifras de ASOEX, durante la temporada 2015-2016, Chile envió a los diferentes mercados mundiales más de 2,5 millones de toneladas de frutas frescas,



de ese monto el 34% tuvo como destino el mercado de Estados Unidos y Canadá; y 22% Europa.

Los directores de marketing se reunieron con los máximos representantes de ASOEX, ProChile, Fedefruta, comités de arándanos, cítricos, cerezas, kiwis, y uvas de mesa de ASOEX, además de empresas socias participantes de estas campañas, con quienes analizaron las acciones promocionales y sus resultados. Además, recorrieron huertos de cítricos, donde pudieron visualizar la calidad de la fruta y preparar breves videos de promoción.

Norteamérica

El mercado de Estados Unidos y Canadá es el principal destino para la fruta fresca chilena, en términos de volúmenes.

En 2015-2016, Norteamérica recibió más de 840 mil toneladas de frutas frescas desde Chile, con un incremento de 4%. De esta forma, para potenciar el consumo de dichos volúmenes la CFFA, junto a ProChile, y los comités de arándanos, cítricos y cerezas han realizado diversas iniciativas, obteniendo resultados muy positivos.

"En lo que respecta a la campaña genérica 2016-2017, llevamos a cabo actividades de marketing integrales, abarcamos diversas acciones con el fin de llegar al retail y los consumidores finales. Entre las acciones destacan concursos de exhibiciones entre las tiendas del retail, así como degustaciones y promociones en punto de venta en tiendas de supermercados en diversas ciudades de Estados Unidos y Canadá. A nivel de redes sociales, las frutas chilenas fueron promocionadas en las plataformas de las propias cadenas del retail y también en las redes sociales de Fruits From Chile, logrando una exitosa respuesta de los usuarios", puntualizó Karen Brux.

La directora de la CFFA, destacó que esta temporada, se sumaron seis nuevas cadenas del retail a las 54 en las que llevaba a cabo programas promocionales, obteniendo en general muy buenos resultados en el incremento de las ventas de la fruta chilena, las cuales subieron entre el 50 y 652 por ciento, dependiendo de la especie, tienda, y cadena de supermercados.

"En el retail se completaron más de 63 mil días de campaña, con degustaciones por 732 días. Con el paso del tiempo hemos ido consolidando una red de socios estratégicos para nuestras acciones entre el retail y profesionales como nutricionistas, dietistas, y chef, entre otros. En el caso de las acciones en redes sociales, éstas tuvieron más de 2 millones de impresiones o visualizaciones",



puntualizó la profesional.

La profesional agregó que para potenciar las promociones en redes sociales, la CFFA lanzó 9 nuevas recetas en base a fruta chilenas y 4 nuevos videos. Dichos vídeos, según comentó Brux, son muy populares, ya que, en menos de 1 minuto enseñan, de manera sencilla, cómo hacer una preparación en base a frutas chilenas.

La representante de la CFFA también destacó la participación en Ferias Internacionales como PMA Fresh Summit, y ferias locales, así como acciones con representantes del retail y la prensa de Estados Unidos, quienes fueron invitados a conocer Chile en una acción conjunta entre la CFFA y ProChile. De esta manera los visitantes recorrieron huertos, packings, puertos y visitaron los programas de mejoramiento genético que lleva a cabo el Consorcio Tecnológico de la Fruta.

Europa

Durante 2015-2016, Chile envió más de 549 mil toneladas de frutas frescas al Viejo Continente, las cuales también fueron potenciadas con acciones de promoción centradas, principalmente, en el retail, importadores, distribuidores y compradores.

"En lo que va de este 2017, destaca nuestra participación en ferias como Fruit Logistica de Alemania, en la cual logramos más de 50 nuevos compradores, y la participación de más de 100 profesionales de 40 empresas exportadoras de frutas de Chile. Además, durante London Produce Show, pudimos sostener encuentros con prensa especializadas, a través de una charla sobre nuestra industria, así como lograr seis nuevos compradores, y realizar un cooking show llevado a cabo por chef de Harrods", puntualizó Charif Christian Carvajal.

Carvajal destacó de manera especial la participación del sector en Green Week, la cual se realizó en Alemania en enero de 2017, y donde se realizó un show culinario de arándanos.

"Esta feria es importante, pues nos permite llegar al consumidor final, por lo cual se transforma en una muy buena plataforma para informar sobre la disponibilidad del producto y sus características de calidad e inocuidad, además de sus aportes para la salud de las personas y las diferentes formas de uso en preparaciones. En la ocasión nos acompañó el Chef chileno Ricardo González, con cuyas preparaciones la industria había ganado, recientemente, un concurso internacional culinario en China, con preparaciones basadas en las frutas chilenas", indicó el director de



marketing.

Asimismo, el profesional destacó las reuniones realizadas con distribuidores e importadores de España e Italia, junto a los agregados comerciales de ProChile, con la finalidad de recoger inquietudes y visualizar cómo llega la fruta nacional.