

TÉRMINOS DE REFERENCIA – TDR

SERVICIOS DE ESPECIALISTA EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS EN EL PLAN DE NEGOCIO “COMERCIALIZACIÓN DE LECHE FRESCA PARA LA EMPRESA NESTLÉ PERÚ - CAJAMARCA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AGROINDUSTRIALES Y ECOLOGICOS EL VALLE, CENTRO POBLADO PEÑA BLANCA DISTRITO DE PULAN PROVINCIA DE SANTA CRUZ REGIÓN CAJAMARCA”

1. ÁREA USUARIA

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AGROINDUSTRIALES Y ECOLÓGICOS EL VALLE

Especialista en Articulación Comercial del plan de negocio: COMERCIALIZACIÓN DE LECHE FRESCA PARA LA EMPRESA NESTLÉ PERÚ - CAJAMARCA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AGROINDUSTRIALES Y ECOLÓGICOS EL VALLE, CENTRO POBLADO PEÑA BLANCA DISTRITO DE PULAN PROVINCIA DE SANTA CRUZ REGIÓN CAJAMARCA

2. GENERALIDADES

Denominación:

Servicio de especialista en Comercialización y Ventas.

Dependencia encargada de realizar el proceso de contratación:

Comité de adquisiciones de la OPP: ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AGROINDUSTRIALES Y ECOLOGICOS EL VALLE

3. OBJETIVOS DEL SERVICIO

Contar con el personal idóneo para realizar las funciones de especialista en Comercialización y Ventas que permita el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas en el plan de negocio (PN), plan de fortalecimiento organizacional (PFO) a los productores beneficiarios de la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AGROINDUSTRIALES Y ECOLOGICOS EL VALLE, en el marco del cofinanciamiento del Proyecto Avanzar Rural.

4. ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Actividades:

A1: Elaborar un plan de trabajo que contemple actividades y cronograma para incrementar las oportunidades de acceso al mercado a la organización para un lapso de dos (2) meses.

A2: Elaborar un estudio de mercado para la estimación de la oferta y demanda de la línea productiva (leche fresca), de acuerdo al mercado al que se dirige local o regional.

A3: Identificar el mercado objetivo o demanda potencial y presentar la ficha de producto resumen. La secuencia metodológica para efectuar la segmentación es la siguiente:

Identificar el mercado en sus características fundamentales (geográficas y demográficas).

Profundizar el análisis considerando otras variables (psicográficas, socioeconómicas).

Definir el nicho de mercado o focalizar la demanda (local/regional / nacional), el cual debe ser accesible y significativo.

A4: Identificación de la competencia, de acuerdo al mercado al que se dirige. Realizar los análisis respectivos. Min: 3 competidores.

Preguntas de apoyo que deben contener el cuadro comparativo del análisis de la competencia:

- ¿Cuál es el volumen de ventas en el sector y cómo participa cada competidor?
- ¿Cuál es el comportamiento típico de nuestros competidores?
- ¿Cuál es la mejor forma de combatir a nuestros competidores?
- ¿Cuántos son?
- ¿Qué factores clave pueden dar por resultado una posición competitiva con el producto?
- ¿En qué etapa del ciclo de vida se encuentra el producto?
- ¿Cuál es la estrategia de diferenciación que se implementará?

A5: Identificación y determinación de clientes (actuales y potenciales) de la línea productiva.

Registrar en hoja Excel con sus principales características de compra: producto, frecuencia, lugar, cantidad de compra y el directorio respectivo. (Nombre de la empresa o cliente / Representante o contacto, lugar, teléfono o celular, dirección, correo electrónico).

Son dos datas: una de clientes actuales y otra de clientes potenciales (min 03 contactos con sus respectivas cartas de intención de compra o contratos.)

A6: Crear la estrategia para lograr el incremento de ventas en un 18% y demostrarlo en las fichas de registro de ventas, reportes u otros. Realizar los cálculos de costos de producción y enseñar a la OPP.

A7: Desarrollar e implementar herramientas mejora continua (CAPACITACIONES EN DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO PARA POSICIONAMIENTO DE LA MARCA).

A8: Proponer estrategias de promoción e incentivar la participación tanto de mujeres y jóvenes dentro de espacios comerciales tales como: ferias, ruedas de negocio y otros eventos.

A9: Consolidar como mínimo tres contratos de venta directa con clientes potenciales. Producto: Carta de Intención de compra o contratos.

A10: Desarrollar talleres en:

- ♣ 4 P del Producto: Producto, Plaza, Promoción y Precio

- ♣ Desarrollar talleres enfocados en el Manejo de registros de ventas, clientes actuales y potenciales, inventario.
- ♣ Metodología de ventas y contenido de contrato de ventas.
- ♣ Calcular los costos de producción para el producto / servicio y establecer la estrategia de precios.
- ♣ Desarrollar talleres de capacitación en marketing digital. (creación y uso de redes sociales). Productos: Pag de Facebook.

A11: Presentar el estudio de mercado, incluido los informes mensuales anexando las fichas de visita, la elaboración de los materiales utilizados como fichas de producción y venta, separatas, ppt, etc.

A12: Articular actividades con los especialistas del Proyecto Avanzar Rural de la OZ Santa Cruz.

A13: Presentar un plan de marketing sobre el producto en mención.

PERFIL DEL CONSULTOR:

<u>REQUISITOS MÍNIMOS</u>	<u>DETALLE</u>
A. Experiencia	<p><u>General:</u> Experiencia general no menor a tres (03) años en el ejercicio profesional.</p> <p><u>Específica:</u> Experiencia no menor a dos (02) años en trabajos como: especialista en ventas, asesor comercial, ejecutivo de ventas, atención al cliente y ventas.</p>
B. Formación académica	Título profesional o bachiller en administración, contabilidad, economía, finanzas, administración y negocios internacionales, marketing, médico veterinario, ingeniería o carreras afines.
C. Capacitación	Mínimo 120 horas de capacitación en temas sobre ventas, atención al cliente, marketing, costos y presupuestos entre otros.
* Para los ítems A, B y C los documentos señalados deberá acreditar con copia simple el que resulte ganador)	

Lugar de la prestación de servicio:

Ámbito de intervención del PN (C.P Peña Blanca, distrito de Pulan y provincia de Santa Cruz, región Cajamarca).

Plazo de la prestación de servicio:

El periodo del servicio será por 60 días.

Productos esperados (entregables.)

- ♣ **Plan de trabajo inicial (al 01 día de iniciado el servicio).**
- ♣ **Estudio de mercados para la estimación de la oferta y demanda de la línea productiva (leche fresca), de acuerdo al mercado al que se dirige local o regional**
- ♣ **Informes mensuales de resultados conteniendo.**

- Presentar cartera de clientes, la relación de clientes potenciales para la oferta productiva de la OPP.
- Tres contratos de venta firmados por clientes potenciales para venta segura.
- Herramientas de gestión comercial.
- Elaborar el informe de resultados obtenidos al finalizar el servicio. (presentación en físico y CD conteniendo fotos y lista de participantes).

Resultados:

- ♣ Los socios logran concretar la venta con tres clientes potenciales.
- ♣ La organización cuenta con un directorio de potenciales clientes.
- ♣ La organización cuenta con registros y formatos de gestión comercial.
- ♣ Los jóvenes y mujeres de la organización están involucrados dentro de todas las actividades de comercialización.
- ♣ La organización debe conocer claramente cómo se realizará la actividad.

Costo y forma de pago:

El costo del servicio es de S/. 2,000.00 mensual (Dos mil con 00/100 soles), pagados previa conformidad del entregable del servicio según corresponda.

CRONOGRAMA:

ACTIVIDAD	Cronograma	
	Fecha de inicio	Fecha de Fin
Aprobación de los TDR	01/02/2024	02/02/2024
Presentación de propuestas o currículum vitae en la C.P Peña Blanca, distrito de Pulan y provincia de Santa Cruz, región Cajamarca , enviar de manera digital a los correos electrónicos siguientes: vallepbpulan@gmail.com con copia a avanzarruralsantacruz@gmail.com	05/02/2023	14/02/2024 10:00 pm
Evaluación y selección	15/02/2024	15/02/2024
Entrevista y publicación de los resultados C.P, Peña Blanca Distrito Pulan y provincia de Santa Cruz – y en la Página de Facebook de la OZ y de la Asociación	19/02/2024	19/02/2024

Firma, registro del contrato, orden de servicio	21/02/2024	
Inicio del servicio	21/02/2024	
Nota: 1. Las entrevistas se realizarán de manera presencial. El ganador(a) deberá presentarse en la fecha indicada, portando CV documentado, copia de DNI.		