



Be   
**Green**  
Trade



# CONTENIDO

1. COMO NACIMOS?
2. QUE SOMOS?
3. QUE COMERCIALIZAMOS?
4. A QUIENES REPRESENTAMOS?
5. CÓMO VENDEMOS?
6. QUE NOS DIFERENCIA?
7. QUÉ HEMOS LOGRADO?
8. CUÁLES SON LOS PROXIMOS PASOS?
9. CONCLUSIONES

# CÓMO NACIMOS?



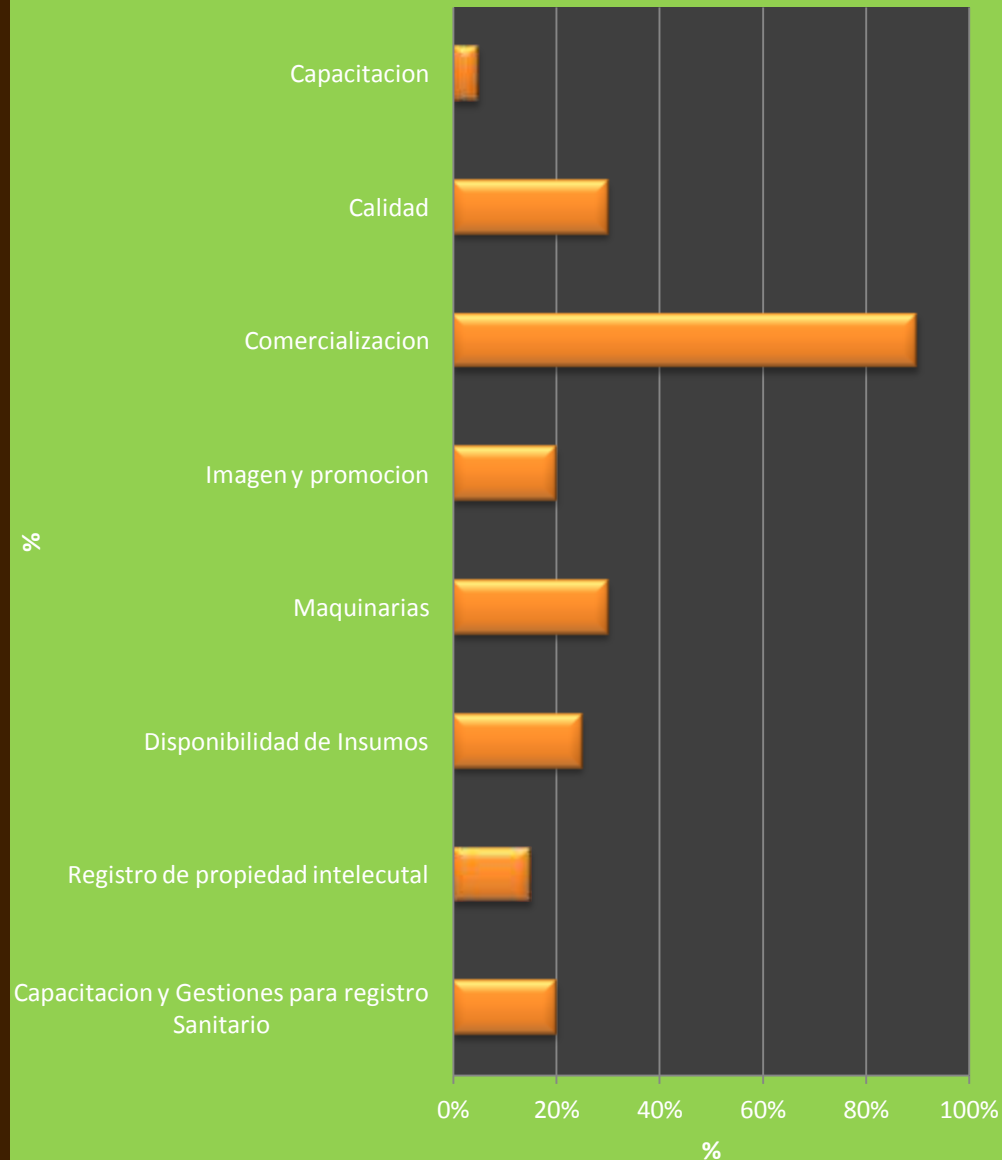
*Y ahora donde vendemos?*

# CÓMO NACIMOS?



*Nace en Abril  
del 2013*

## NECESIDADES DE LOS EMPRENDIMIENTOS



# QUE SOMOS?



BE GREEN TRADE es una gestora comercial que busca mercados nacionales e internacionales a asociaciones/empresas inclusivas que ejercen un alto impacto social en su cadena productiva y que sus productos provienen de un manejo sostenible de los bosques.

# QUE SOMOS?



# QUÉ COMERCIALIZAMOS?



COSMETICA NATURAL Y  
SALUD



ALIMENTOS



UTILITARIOS

# MATERIAS PRIMAS



COPOAZU



BURITI



CASTANA



CUSI



ASAI



CACAO SILVESTRE



# A QUIENES REPRESENTAMOS?



# COMO VENDEMOS?



## B2C (business to consumer)

- Promotores de venta free lance (por catalogo)
- Vendedores fijos
- Tienda virtual ( próximamente)
- Distribuidores nacionales
- Tienda física (próximamente)
- Ferias



## B2B (business to business), denominados “Puntos Ser Bosque”.

- Supermercados
- Tiendas
- Farmacias
- Hoteles

# QUE NOS DIFERENCIA?



VENDEMOS VALORES INTANGIBLES ASOCIADOS AL PRODUCTO.

FUNDACIÓN TRABAJO EMPRESA (FTE), lidera la **Campaña SER BOSQUE**, cuyo objetivo es promover el consumo responsable, consiente y crítico de los productos del bosque mediante la difusión de 4 pilares:

- Conservación de la biodiversidad asociada a la compra de productos forestales que provienen de un manejo sostenible del bosque.
- Difusión de los beneficios del consumo de productos Naturales.
- Conocimiento del saber ancestral detrás de cada producto.
- Sostenibilidad económica en el bosque pagando precios justos y equitativos para los productores.



PUBLICACIONES



EMPAQUES



PROMOCION



PRODUCTOS Y PUNTOS



VOLANTES



SOUVENIRS

# QUE NOS DIFERENCIA?



## SOMOS UN ALIADO PARA EL PRODUCTOR

- Negociamos condiciones justas para el productor
- Transparencia: Entregamos retroalimentación permanente del mercado y de su situación de ventas
- Somos facilitadores ( financiamiento, alianzas estratégicas)
- Logramos llegar a actores del mercado que por si solos no llegarían.
- Sin exclusividad ( somos una opción).
- Cobramos por el productor y le pagamos mensualmente.
- Les brindamos Asistencia técnica ( orientacion en precios, desarrollo de productos)

# QUE HEMOS LOGRADO?



## 10 PUNTOS DE VENTA

Naturalia Central: Calle Independencia No. 452 - Telf.: 3334374

Naturalia Sucursal: Av. Beni (zona parque Los Mangales) Edificio Jade -  
3429111

PLAZA HIPERMERCADOS: Av Cristo Redentor esq. 4to. anillo - Telf:3412813

PLAZA HIPERMERCADOS: Av. Virgen de Cotoca entre 4to.y 5to.anillo - Telf:  
3474383

PLAZA HIPERMERCADOS: Av. Grigota

SUPERMERCADO TOCALE: Puerto Suarez

El Panal: Av. Rene Moreno No. 512 - Telf: 3324398 - Cel.: 77608014

Tienda Naturista: Mercado Mutualista Pasillo Central, puesto No. 102 -  
Telf:72184460

Tienda Naturista: 3er. Anillo Interno y Av. Pirai, Sra. Lucinda Flores - Telf:  
76810550

## 2 VENTAS COPORATIVAS

# QUE HEMOS LOGRADO?



INCORPORACION DE 10 PERSONAS EN FUERZA DE VENTAS

## **Promotoras:**

Cindy Lira - Telf: 77372223

Rebeca Sibler - Telf: 77822343

Libertad Suarez - Telf: 60009743 - 3520938

Sara Pereira - Telf: 78141805

## **Distribuidores:**

Puerto Suarez - Santa Cruz: Sra. Cinthia Ribera - Telf:  
76060890

Guarayos - Santa Cruz: Sra. Sara Pereira 78141805

Cochabamba: Sra. Beddy Abrego - Telf: 71757859

La Paz: Sra. Sandra Pacheco - Telf: 72032111

Beni - Trinidad: Rebeca Sibler - Telf: 77822343

## **Impulsadores**

Gabriela Moreno

# QUE HEMOS LOGRADO?



## DESARROLLO DE 10 NUEVOS PRODUCTOS

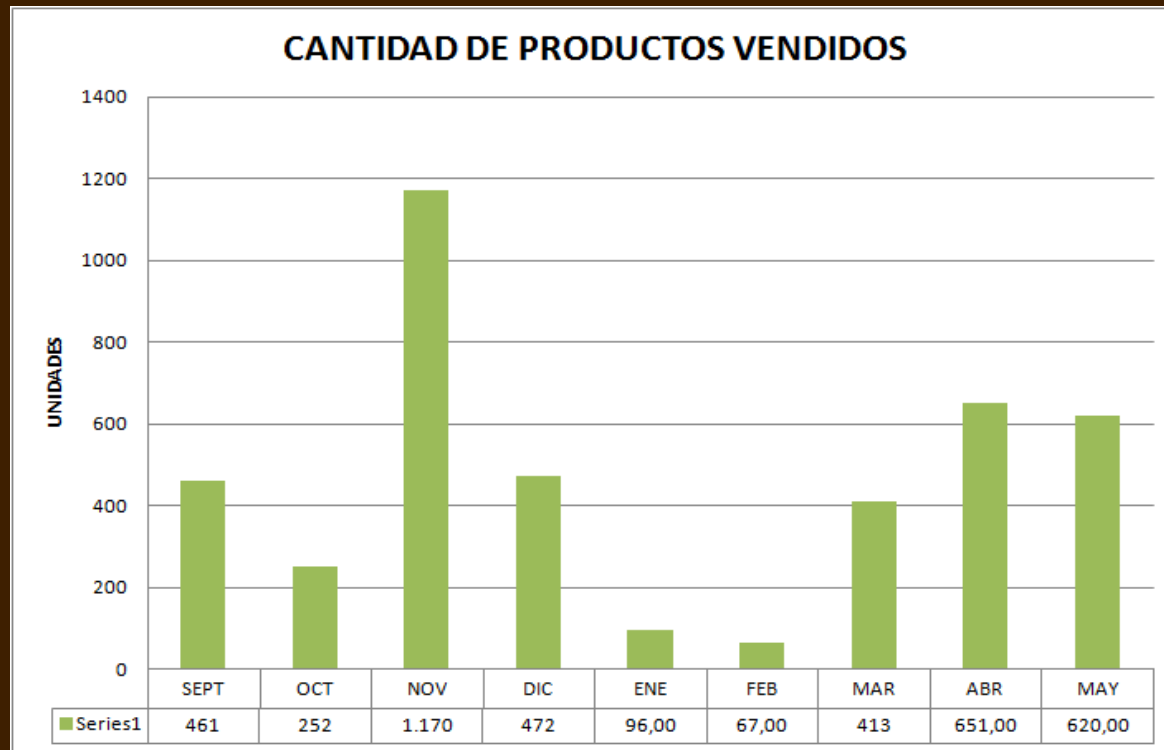




# QUE HEMOS LOGRADO?



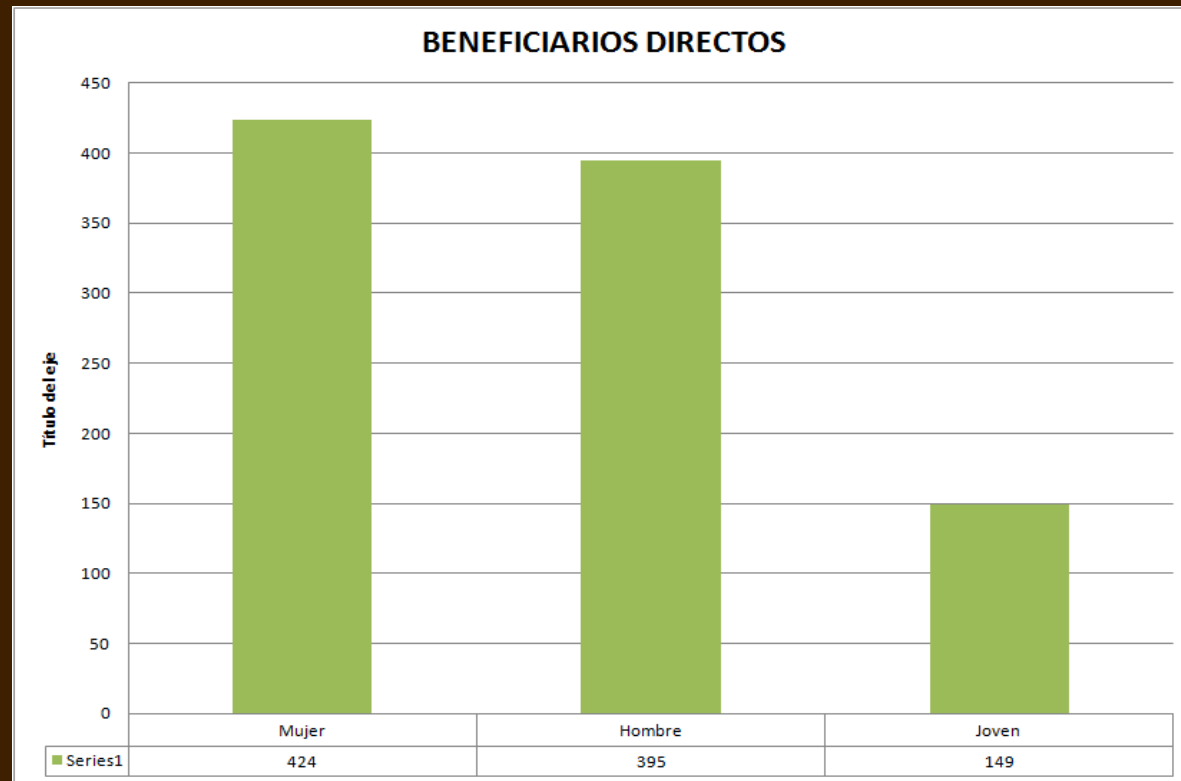
VENTA DE 4.202 PRODUCTOS+710 A MAYO:4912 PRODUCTOS A JUNIO



# QUE HEMOS LOGRADO?



819 BENEFICIARIOS DIRECTOS.



# QUE HEMOS LOGRADO?



## CONDICIONES FAVORABLES PARA EL PRODUCTOR

- Incidencia en políticas de precios y mejoramiento de calidades de las microempresas/apoyadas
- Negociación de mejores condiciones de pago en puntos de venta
- Amplia visibilidad y cobertura en medios de comunicación ( TV, redes sociales, web, periódicos)
- Alianzas estratégicas para la difusión de la Campaña Ser Bosque



# CUALES SON LOS PROXIMOS PASOS?



## APERTURA DE NUEVOS PUNTOS DE VENTA

**CATEGORIA "A" – Compras por más de 5.000 Bs.**

**CATEGORIA "B" – Compras entre 3000 a 4999 Bs.**

**CATEGORIA "C" - Compras entre 1.000 a 2999 Bs.**

**CATEGORIA "D" - Menos de 1.000 Bs.**



### **CATEGORIA A.**

- Un mueble exhibidor de los productos del tamaño que el cliente defina.
- 1 banner
- 1 colgante Punto Bosque
- 1 degustadora (2 día por semana)
- Un catalogo
- Volantes
- Presencia en la Web y facebook.

# CUALES SON LOS PROXIMOS PASOS?



LANZAMIENTO DEL CATALOGO DE PRODUCTOS Y LA CAPTACION DE NUEVAS PROMOTORAS.

Be  
Green  
Trade

Catálogo de Productos



# CUALES SON LOS PROXIMOS PASOS?



INCURSION DE PRODUCTOS UTILITARIOS



# CUALES SON LOS PROXIMOS PASOS?



CONSTITUCION DE BE GREEN TRADE Y BUSQUEDA DE FINANCIAMIENTO

The logo for 'Be Green Trade' is centered on a white square. It consists of the word 'Be' in a dark grey font, followed by a green leaf icon. Below 'Be' is the word 'Green' in a bold, green font. At the bottom is the word 'Trade' in a dark grey font.

Be  
Green  
Trade

# CUALES SON LOS PROXIMOS PASOS?



SHOW ROOM EN LA FUNDACION TRABAJO EMPRESA

VISTA DESDE LA CALLE

METRO



VISTA DESDE INTERIOR

METRO



ALFOMBRADO  
TOTAL DEL ESPACIO

BANNERS EN LAS PAREDES



## CONCLUSIONES

1. Es un modelo de negocios replicable y escalable. Tiene posibilidad de ser franquiciado.
2. Para poder ser replicado debe adecuarse al contexto de cada país. Es fundamental hacer el sondeo de mercado en tiempo real para la selección de productos.
3. Se estima que la sostenibilidad se alcance en el año 5.



***GRACIAS***

