

Contents

1	Plan Estratégico de Aproximación a COMA	1
1.1	FASE 1: PREPARACIÓN PREVIA (7-10 días)	1
1.1.1	1.1 Investigación y Intelligence Comercial	1
1.1.2	1.2 Preparación de Muestras	2
1.2	FASE 2: CONTACTO INICIAL (3-5 días)	2
1.2.1	2.1 Primera Aproximación	2
1.2.2	2.2 Seguimiento Inmediato	3
1.3	FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)	3
1.3.1	3.1 Preparación de Materiales	3
1.3.2	3.2 Estructura de la Reunión (60 minutos)	3
1.4	FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-14 días)	4
1.4.1	4.1 Entrega de Muestra Formal	4
1.4.2	4.2 Proceso de Evaluación de COMA	4
1.4.3	4.3 Seguimiento Estructurado	4
1.5	FASE 5: NEGOCIACIÓN DE CONTRATO (5-10 días)	4
1.5.1	5.1 Términos Base a Negociar	4
1.5.2	5.2 Puntos de Negociación Flexibles	5
1.5.3	5.3 Estructura del Contrato	5
1.6	FASE 6: PRIMERA ENTREGA Y FOLLOW-UP (30 días)	5
1.6.1	6.1 Preparación de Primera Entrega	5
1.6.2	6.2 Monitoreo Post-Entrega	5
1.7	DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR	6
1.7.1	A) Ficha Técnica Profesional (Fact Sheet)	6
1.7.2	B) Propuesta Comercial Formal	6
1.7.3	C) Checklist de Documentos para la Reunión	7
1.8	TIMELINE CONSOLIDADO	7
1.9	INDICADORES DE ÉXITO	7
1.9.1	Métricas por Fase:	7
1.9.2	KPIs a 90 días:	8

1 Plan Estratégico de Aproximación a COMA

Proceso Paso a Paso para Estructurar la Propuesta Comercial

1.1 FASE 1: PREPARACIÓN PREVIA (7-10 días)

1.1.1 1.1 Investigación y Intelligence Comercial

A) Investigación de COMA: - [] Revisar sitio web coma.com.mx a detalle - [] Identificar estructura organizacional y decisores - [] Analizar su cartera actual de productos (marcas que manejan) - [] Investigar sus principales proveedores de granos - [] Verificar su cobertura geográfica exacta - [] Obtener referencias de otros proveedores que trabajen con ellos

B) Identificar Contacto Clave: - [] Director Comercial / Gerente de Compras - [] Responsable de categoría Abarrotes Básicos - [] Gerente de Nuevos Proveedores - [] Obtener nombre, teléfono y email específico

C) Preparar Documentación Base: - [] Certificado NMX-FF-038-SCFI-2016 (calidad Grado Primera) - [] Certificado fitosanitario SENASICA actualizado - [] Registro ante SADER como productor/comercializador - [] Análisis de laboratorio completo (humedad, impurezas, proteína) - [] Fotografías profesionales del producto - [] Referencias comerciales de operaciones anteriores

1.1.2 1.2 Preparación de Muestras

Muestras físicas: - [] 10 kg en empaque profesional (costal nuevo de 25 kg con producto visible) - [] Etiqueta temporal: “Frijol Negro San Luis Potosí - Grado Primera” - [] Incluir ficha técnica impresa - [] Empacar para envío o entrega personal

Documentación de muestra: - [] Análisis de laboratorio de ese lote específico - [] Certificado de origen San Luis Potosí - [] Instrucciones de cocción y tiempo de preparación - [] Información nutricional completa

1.2 FASE 2: CONTACTO INICIAL (3-5 días)

1.2.1 2.1 Primera Aproximación

Opción A - Email Profesional:

Asunto: Propuesta Comercial - Frijol Negro San Luis Potosí Grado Primera - 1,000 Toneladas

Estimado [Nombre del Gerente de Compras]:

Mi nombre es Sergio Muñoz de Alba Medrano, represento a productores de frijol negro de San

Conocemos el liderazgo de COMA en la distribución del Sureste y creemos que nuestro produc

- Calidad Premium: Frijol Negro San Luis Potosí certificado
- Volumen significativo: 1,000 toneladas disponibles
- Precio competitivo: Oferta especial para COMA
- Entrega flexible: Programación según sus necesidades

Me gustaría solicitar una cita para presentar nuestra propuesta y entregarle muestras para

Atentamente,
Sergio Muñoz de Alba Medrano
Tel: [Teléfono]
Email: [Email]

Opción B - Llamada Telefónica: - [] Preparar script de 2 minutos máximo - [] Enfocarse en beneficio para COMA, no en el producto - [] Solicitar cita específica, no información por teléfono - [] Seguir con email confirmatorio

1.2.2 2.2 Seguimiento Inmediato

Si responde positivo: - [] Confirmar fecha, hora y lugar de reunión por email - [] Enviar agenda preliminar de la presentación - [] Preparar material específico según sus preguntas

Si no responde (48-72 horas): - [] Segunda llamada de seguimiento - [] Email alternativo más directo - [] Contactar por LinkedIn si es necesario

1.3 FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)

1.3.1 3.1 Preparación de Materiales

Presentación PowerPoint (máximo 10 slides):

Slide 1: Portada - Logo temporal del producto - “Frijol Negro San Luis Potosí - Propuesta Comercial para COMA” - Fecha y contacto

Slide 2: Quiénes Somos - DARIO y Gabriel: Productores/acopiadores establecidos - Sergio: Agente comercial especializado en Sureste - Experiencia y capacidad de producción

Slide 3: El Producto - Frijol Negro San Luis Potosí - Certificación NMX-FF-038 Grado Primera - Características organolépticas superiores - Comparación visual vs competencia

Slide 4: Ventaja Competitiva - Origen San Luis Potosí (premium reconocido) - Calidad certificada consistente - Volumen disponible (1,000 toneladas) - Precio competitivo vs mercado actual

Slide 5: Propuesta de Valor para COMA - Margen atractivo: 20% sobre precio de compra - Producto diferenciado para sus clientes - Exclusividad territorial (negociable) - Soporte comercial y técnico

Slide 6: Análisis de Mercado - Precios actuales competencia (\$30-35/kg mayorista) - Demanda creciente en Sureste mexicano - Oportunidad de liderazgo en segmento premium

Slide 7: Propuesta Comercial - Precio EXW: \$28.93/kg (\$28,928/tonelada) - Precio DDP Mérida: \$31.44/kg (\$31,441/tonelada) - Volumen inicial: 100-200 toneladas - Términos de pago: 30 días - Entregas: Programadas según necesidad COMA

Slide 8: Cronograma Propuesto - Evaluación de muestra: 7-10 días - Negociación de contrato: 5-7 días - Primera entrega: 15-20 días - Entregas subsecuentes: Mensual

Slide 9: Soporte y Servicios - Certificaciones actualizadas permanentemente - Análisis de calidad por lote - Flexibilidad en entregas y empaque - Relación comercial a largo plazo

Slide 10: Próximos Pasos - Evaluación de muestra por parte de COMA - Presentación a equipo técnico/comercial - Negociación de términos específicos - Firma de contrato marco

1.3.2 3.2 Estructura de la Reunión (60 minutos)

Minutos 0-5: Apertura - Agradecimiento por el tiempo - Breve presentación personal y credenciales - Agenda de la reunión

Minutos 5-20: Presentación del Producto - Mostrar muestra física - Explicar certificaciones y calidad - Ventajas vs competencia actual

Minutos 20-35: Propuesta Comercial - Precio y términos - Volúmenes disponibles - Flexibilidad operativa

Minutos 35-50: Análisis Conjunto - Escuchar necesidades específicas de COMA - Adaptar propuesta a sus requerimientos - Discutir exclusividades/territorios

Minutos 50-60: Cierre y Próximos Pasos - Dejar muestra y documentación - Definir timeline de evaluación - Acordar próxima comunicación

1.4 FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-14 días)

1.4.1 4.1 Entrega de Muestra Formal

Documentos que acompañan la muestra: - [] Ficha técnica completa (fact sheet) - [] Certificado de calidad del lote específico - [] Análisis comparativo vs marcas que maneja COMA - [] Propuesta comercial por escrito - [] Referencias de otros clientes (si existen)

1.4.2 4.2 Proceso de Evaluación de COMA

Evaluación técnica (7 días): - COMA hará sus propios análisis de laboratorio - Pruebas de cocción y tiempo de preparación - Evaluación organoléptica por su equipo - Comparación vs sus proveedores actuales

Evaluación comercial (5 días): - Análisis de precios vs mercado - Evaluación de términos comerciales - Verificación de capacidad de suministro - Referencias comerciales

1.4.3 4.3 Seguimiento Estructurado

Día 3 post-presentación: - Email: “¿Han tenido oportunidad de evaluar la muestra?” - Ofrecer información adicional si la requieren

Día 7: - Llamada: Consultar resultados preliminares - Preguntar si necesitan análisis adicionales

Día 10: - Email formal solicitando feedback - Ofrecer ajustes a la propuesta si es necesario

Día 14: - Llamada definitiva para conocer decisión - Si es positiva: programar negociación de contrato - Si es negativa: solicitar razones específicas

1.5 FASE 5: NEGOCIACIÓN DE CONTRATO (5-10 días)

1.5.1 5.1 Términos Base a Negociar

Precio: - EXW San Luis Potosí: \$28,928/tonelada - DDP Mérida: \$31,441/tonelada

- Descuentos por volumen: 2% por >200 ton, 3% por >500 ton - Cláusula de ajuste: Máximo 5% trimestral según mercado

Volumen: - Compromiso inicial: 100 toneladas - Meta anual: 500-800 toneladas - Exclusividad territorial: A negociar

Calidad: - Estándar: NMX-FF-038 Grado Primera mínimo - Tolerancia: <1% defectos, <13% humedad
- Análisis por lote certificado por laboratorio acreditado

Logística: - Entrega: EXW San Luis Potosí o DDP almacén COMA (según INCOTERMS 2020) - Embalaje: Costales de polipropileno 50kg - Programación: Con 7 días de anticipación mínima

Términos de Pago: - 30 días fecha de factura - Descuento 2% por pago a 15 días - Garantía bancaria por primeras 3 entregas

1.5.2 5.2 Puntos de Negociación Flexibles

Puedo ceder: - Exclusividad territorial limitada (Yucatán únicamente) - Términos de pago mejorados (45 días máximo) - Descuentos por volumen adicionales

No puedo ceder: - Precio EXW por debajo de \$28,500/ton - Precio DDP por debajo de \$31,000/ton - Calidad por debajo de Grado Primera - Entregas sin programación (bajo demanda) - Pagos a más de 45 días

1.5.3 5.3 Estructura del Contrato

Contrato Marco - Elementos Clave: 1. Identificación de las partes 2. Objeto del contrato (suministro de frijol negro) 3. Especificaciones técnicas (calidad, empaque, certificaciones) 4. Precios y términos comerciales 5. Volúmenes y cronograma 6. Condiciones de entrega 7. Términos de pago 8. Garantías y responsabilidades 9. Causas de terminación 10. Resolución de disputas

1.6 FASE 6: PRIMERA ENTREGA Y FOLLOW-UP (30 días)

1.6.1 6.1 Preparación de Primera Entrega

15 días antes: - [] Confirmar programación con COMA - [] Reservar transporte (tractocamión) - [] Preparar documentación de embarque - [] Análisis final de laboratorio

7 días antes: - [] Confirmar fecha exacta de entrega - [] Enviar guía de embarque anticipada - [] Coordinar recepción en almacén COMA

Día de entrega: - [] Acompañar personalmente la entrega - [] Supervisar descarga y verificación - [] Obtener acuse de recibo firmado - [] Solicitar feedback inmediato del equipo COMA

1.6.2 6.2 Monitoreo Post-Entrega

Semana 1: - Llamada para verificar satisfacción con la entrega - Consultar sobre distribución a sus clientes - Ofrecer soporte técnico si es necesario

Semana 2: - Email consultando sobre la rotación del producto - Solicitar feedback de los clientes de COMA - Programar segunda entrega si es exitosa

Semana 4: - Reunión de evaluación del primer mes - Análisis de resultados comerciales - Planificación de entregas subsecuentes

1.7 DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR

1.7.1 A) Ficha Técnica Profesional (Fact Sheet)

FRIJOL NEGRO SAN LUIS POTOSÍ - GRADO PRIMERA

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

- Clasificación: NMX-FF-038-SCFI-2016 Grado Primera
- Humedad: 13%
- Impurezas: 0.5%
- Granos dañados: 2%
- Color: Negro uniforme brillante

CARACTERÍSTICAS NUTRICIONALES:

- Proteína: 21-23%
- Fibra: 15-16%
- Calorías: 341 kcal/100g
- Tiempo de cocción: 90-120 minutos

EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO:

- Presentación: Costales polipropileno 50 kg
- Vida útil: 24 meses en condiciones adecuadas
- Almacenamiento: Lugar seco, ventilado, libre de plagas

CERTIFICACIONES:

- NMX-FF-038-SCFI-2016
- Certificado Fitosanitario SENASICA
- Análisis Microbiológico Actualizado

1.7.2 B) Propuesta Comercial Formal

PROPIEDAD COMERCIAL - COMA

PRODUCTO: Frijol Negro San Luis Potosí Grado Primera

PROVEEDOR: [Datos DARIO/Gabriel]

AGENTE COMERCIAL: Sergio Muñoz de Alba Medrano

CONDICIONES COMERCIALES:

- Precio EXW: \$28,928.00 MXN por tonelada
- Precio DDP: \$31,441.00 MXN por tonelada
- Términos: EXW San Luis Potosí o DDP Mérida (INCOTERMS 2020)
- Pago: 30 días fecha de factura
- Descuento: 2% pago anticipado (15 días)

VOLÚMENES:

- Disponibilidad total: 1,000 toneladas
- Pedido mínimo: 40 toneladas (1 tractocamión)
- Entregas programadas según necesidades COMA

VIGENCIA: 90 días a partir de la fecha

CONTACTO: Sergio Muñoz de Alba - [teléfono] - [email]

1.7.3 C) Checklist de Documentos para la Reunión

Documentos técnicos: - [] Certificado NMX-FF-038 vigente - [] Análisis de laboratorio (máximo 30 días) - [] Certificado fitosanitario SENASICA - [] Fotografías del producto y proceso

Documentos comerciales: - [] Propuesta comercial formal - [] Referencias comerciales - [] Estados financieros básicos (si los solicitan) - [] Póliza de seguro de responsabilidad civil

Material de presentación: - [] Presentación PowerPoint impresa - [] Muestras físicas (10 kg) - [] Ficha técnica (fact sheet) - [] Tarjetas de presentación

1.8 TIMELINE CONSOLIDADO

Fase	Duración	Actividades Clave	Resultado Esperado
Preparación	7-10 días	Investigación, documentos, muestras	Material completo para presentación
Contacto	3-5 días	Email, llamadas, agendado de cita	Reunión confirmada
Presentación	1 día	Reunión formal, entrega de muestra	Interés confirmado, proceso de evaluación
Evaluación	7-14 días	COMA evalúa, seguimiento estructurado	Decisión de proceder o no
Negociación	5-10 días	Términos, contrato, firmas	Contrato firmado
Ejecución	15-30 días	Primera entrega, seguimiento	Relación comercial establecida

TOTAL: 38-60 días desde contacto inicial hasta primera entrega exitosa

1.9 INDICADORES DE ÉXITO

1.9.1 Métricas por Fase:

- **Contacto:** Reunión agendada en <5 días
- **Presentación:** Evaluación de muestra solicitada
- **Evaluación:** Respuesta positiva en <14 días

- **Negociación:** Contrato firmado en <10 días
- **Entrega:** Primera entrega sin incidentes
- **Seguimiento:** Segunda entrega programada en <30 días

1.9.2 KPIs a 90 días:

- Volumen vendido: >200 toneladas
 - Satisfacción COMA: >8/10
 - Entregas a tiempo: >95%
 - Calidad reclamaciones: <2%
 - Pagos puntuales: >95%
-

Este proceso estructurado maximiza las probabilidades de éxito con COMA y establece las bases para una relación comercial sólida a largo plazo.