



PERÚ

Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en
Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”
“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de
Junín y Ayacucho”

INFORME Nº 26-2024-PROMPERÚ/DO-OBEI

A : Sra. Mariana Cisneros
Directora de las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior

De : Luis Miguel Cabello Arroyo
Consejero Económico Comercial del Perú en Beijing, China

C.C. : Hugo Guevara – Coordinador

Asunto : Ficha Mercado - Producto sobre el mercado para Nueces
Amazónicas de origen peruano en China

Lugar y Fecha : Beijing, 26 de diciembre del 2024

Estimada Señora Mariana Cisneros,

Aprovecho la ocasión para alcanzarle mis saludos.

Adjunto al presente documento, la ficha mercado - producto correspondiente al mercado en China para Nueces Amazónicas de origen peruanos, elaborado por la OCEX Beijing.

Alcanzo este documento para los fines que estime conveniente.

Sin otro particular,

Atentamente,



LUIS MIGUEL CABELLO

Consejero Económico Comercial del Perú
OCEX Beijing

**PERÚ**

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"

"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA			
1.1. Nombre de la OCEX	OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN BEIJING	1.2. Fecha	26 de diciembre de 2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Ying Chen	
	Cargo	Especialista comercial	
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO			
2.1 Producto	Nuez Amazónica		
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	Brazil nuts HS code: 08012100 in shell /08012200 Shelled		
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	巴西坚果（鲍鱼果）		
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Aranceles: 0%</p> <p>La importación de Nuez Amazónica, conocida internacionalmente como Nuez de Brasil de origen peruano por parte de China, requiere los siguientes documentos y documentos de inspección y cuarentena:</p> <p>Bases de inspección y cuarentena:</p> <p>"Ley de Seguridad Alimentaria de la República Popular China" y su reglamento de aplicación;</p> <p>"Ley de la República Popular China sobre Entrada y Salida de Cuarentena Animal y Vegetal" y su reglamento de aplicación;</p> <p>"Ley de Inspección de Productos de Importación y Exportación de la República Popular China" y sus reglamentos de aplicación;</p> <p>"Medidas de la República Popular China sobre la gestión de la inocuidad de los alimentos en importaciones y exportaciones";</p> <p>"Protocolo sobre Inspección, Cuarentena y Requisitos Sanitarios para la Nuez amazónica Peruana Exportada a China" entre la Administración General de Aduanas de la República Popular China y el Ministerio de Desarrollo Agropecuario y Riego de la República del Perú.</p> <p>Requisitos de seguridad alimentaria: las nueces amazónicas peruanas exportadas a China deben cumplir con las leyes y regulaciones chinas de seguridad alimentaria y con las normas nacionales de seguridad alimentaria.</p> <p>Requisitos fitosanitarios:</p> <p>Las nueces amazónicas peruanas no deben contener plagas cuarentenarias que sean motivo de preocupación para China: <i>Hypothenemus hampei</i> y <i>Callosobruchus maculatus</i>;</p> <p>Se debe utilizar maquinaria de procesamiento térmico, como hornos o secadoras, para el procesamiento de descascarado y deshidratación; no se deben incluir insectos vivos ni otras impurezas agregadas o mezcladas intencionalmente durante el procesamiento, y se deben eliminar los granos mohosos y las cáscaras residuales.</p> <p>Requisitos para las empresas productoras: Las unidades de producción, procesamiento y almacenamiento de nueces amazónicas peruanas exportadas a China deben estar recomendadas por receta secreta y registradas por la parte china.</p>		



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

	<p>Requisitos de procesamiento: Todo el proceso de recolección de materia prima, producción, procesamiento, almacenamiento, transporte y exportación de nueces amazónicas peruanas exportadas a China debe cumplir con los requisitos fitosanitarios y de seguridad alimentaria pertinentes de China y Perú para evitar la exposición a microorganismos patógenos o tóxicos. y sustancias nocivas.</p> <p><u>Requisitos de embalaje y etiquetado:</u> Las nueces amazónicas peruanas exportadas a China deben envasarse en materiales nuevos, limpios, higiénicos y transpirables que cumplan con los requisitos fitosanitarios y de seguridad alimentaria, y se debe evitar que se filtren durante el transporte. Cada paquete debe estar marcado con "Este producto se exporta a la República Popular China", así como información rastreable en chino o inglés, como el nombre del producto, lugar de origen, empresa de producción y procesamiento de nueces amazónicas, su número de registro en China, el nombre y dirección del exportador, etc.</p> <p><u>Requisitos de transporte:</u> Antes del envío de nueces amazónicas desde Perú a China, las autoridades deben inspeccionar los medios de transporte. Los vehículos de transporte deben cumplir con los requisitos de salud y prevención de epidemias y no deben mezclarse con plagas cuarentenarias u otros objetos de cuarentena restringidos, como semillas de malezas, insectos vivos, residuos de plantas, tierra y otras impurezas extrañas.</p> <p><u>Requisitos de certificado:</u> Después de la inspección oficial y la cuarentena, Secret Recipe emitirá un certificado fitosanitario para las nueces amazónicas aprobadas para su exportación a China. La columna de declaración adicional del certificado fitosanitario deberá indicar el nombre de la empresa productora y procesadora de nuez amazónica, su número de registro en China y el cumplimiento de lo dispuesto en el Protocolo sobre Inspección, Cuarentena y Requisitos de Higiene para la Nuez Amazónica Peruana Exportada a China. firmado por China y Perú, y el lote de mercancías no contiene plagas cuarentenarias que preocupan a China.</p> <p><u>Otros requisitos:</u> Las nueces amazónicas peruanas exportadas a China deben provenir de empresas registradas en China. El listado de empresas registradas de castaña peruana que exportan a China se puede encontrar en el sitio web de la Administración General de Aduanas.</p>
2.5 Tendencias del mercado	<p>(1) Cambios en la demanda de los consumidores</p> <p>A medida que los niveles de vida continúan mejorando, la demanda de nueces amazónicas por parte de los consumidores ha pasado gradualmente de necesidades de sabor básicas a necesidades más saludables y de mayor calidad. Por un lado, los consumidores prestan más atención a la calidad de las nueces y tienen mayores requisitos en cuanto a la frescura, la plenitud y el índice de frutos no malos de las nueces amazónicas. Al mismo tiempo, el sabor también se ha convertido en un factor importante a considerar por los consumidores, quienes esperan que las nueces amazónicas tengan un sabor crujiente y delicioso y sean fáciles de pelar y comer. Por otro lado, los consumidores tienen una comprensión más profunda del valor nutricional de las nueces amazónicas y prestan más atención a su riqueza en proteínas, aceites, vitaminas y minerales. Además, los consumidores aceptan cada vez más nuevos productos de nueces, como diversos productos combinados de nueces mezclados con nueces amazónicas, o productos de nueces amazónicas con sabores únicos después de un procesamiento especial.</p> <p>*Mayor concientización sobre una alimentación saludable*: A medida que la concientización sobre la salud de la gente continúa aumentando, la demanda de nueces amazónicas nutritivas también está aumentando. Las nueces amazónicas son ricas en nutrientes como proteínas, fibra, vitaminas y minerales, que están en consonancia con la búsqueda de alimentos saludables por parte de los consumidores.</p> <p>*Diversificación de escenarios de consumo*: El escenario de consumo de nueces amazónicas ya no se limita a los snacks tradicionales, sino que gradualmente se ha</p>



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

expandido a productos de panadería, barras energéticas, cereales para el desayuno y otros campos, ampliando aún más su espacio de mercado.

(2) Innovación y diversificación de productos

En el contexto del creciente énfasis de los consumidores en una alimentación saludable, la innovación y diversificación de los productos de nuez amazónica es imperativa. En primer lugar, en términos de sabor, se pueden lanzar productos de nueces amazónicas con diferentes sabores, como las nueces amazónicas agris dulces, para satisfacer las necesidades de sabores diversos de los consumidores. También es posible desarrollar nueces leguminosas con sabores novedosos y combinar nueces amazónicas con otras legumbres para crear una experiencia de sabor única. En segundo lugar, en términos de tecnología de procesamiento, se pueden utilizar técnicas únicas de horneado o métodos de encurtido para realzar el sabor y el sabor de las nueces amazónicas. Al mismo tiempo, a través de diseños de envases innovadores, como envases respetuosos con el medio ambiente, envases portátiles, etc., se aumenta el valor añadido y la competitividad de los productos. Además, también se pueden desarrollar productos de nueces amazónicas bajos en azúcar, bajos en sal y sin aditivos junto con los conceptos de salud populares actuales para satisfacer las necesidades de alimentos saludables de los consumidores.

Innovación de productos: Para satisfacer las diversas necesidades de los consumidores, las empresas continúan aumentando la inversión en investigación y desarrollo de tecnología de procesamiento de nueces amazónicas y lanzan una serie de productos innovadores, como brownies, mantequillas de nueces, polvos de nueces, etc., enriqueciendo la variedad del producto aumenta el valor añadido del producto.

Mejora del control de calidad: La tecnología y los equipos de procesamiento avanzados pueden garantizar mejor la calidad y la seguridad de las nueces amazónicas. Mediante el uso de procesos automatizados de cribado, limpieza, horneado, envasado y otros, se pueden eliminar eficazmente las impurezas, se puede controlar el contenido de humedad, se puede ampliar la vida útil del producto, se puede mejorar la eficiencia de la producción y se pueden reducir los costos.

(3) Ampliación de la escala de importación

Impacto de la política arancelaria: la política arancelaria de importación de China para las nueces amazónicas es relativamente estable y, en virtud de algunos acuerdos de libre comercio, se han reducido los aranceles, lo que hace que el precio de las nueces amazónicas en el mercado chino sea más competitivo y favorece las importaciones. expansión de escala.

- Desarrollo de marca y calidad.

Mayor conocimiento de la marca: los consumidores prestan cada vez más atención a las marcas, y es más probable que los productos de marca de nuez de Brasil se ganen la confianza y el reconocimiento de los consumidores. Algunas marcas conocidas han establecido una buena imagen de marca en el mercado chino y han ocupado una gran cuota de mercado fortaleciendo la construcción de marcas, mejorando la calidad del producto e innovando en métodos de marketing.

*Requisitos de calidad mejorados***: Con la mejora del consumo, los requisitos de calidad de los consumidores para las nueces amazónicas también aumentan constantemente, incluido el tamaño de la fruta, la plenitud, el sabor, la frescura, etc. Esto ha llevado a los importadores y distribuidores a prestar más atención al control de calidad de los productos



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

	y fortalecer la gestión de la cadena de suministro para ofrecer productos de alta calidad que satisfagan las expectativas de los consumidores.
2.6 Estacionalidad de la producción local	Actualmente, China no cultiva nueces amazónicas y depende principalmente de las importaciones. La falta de luz solar en China no favorece la floración y fructificación de las nueces amazónicas.
2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)	0801.21.00 volumen de ingreso 2023 Guangdong: US\$ 1'892,609 Zhejiang: US\$ 883,098 (Nota: debido al cambio de la estadística de la Administración General de Aduanas de la República Popular China, los datos anteriores son datos estadísticos según el destino de registro)
2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)	<p>1. <u>Canales minoristas tradicionales</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - *Supermercado*: Las grandes cadenas de supermercados son uno de los canales importantes de venta de castaña o nuez amazónica, como Wal-Mart, Carrefour, etc. Estos supermercados tienen una amplia gama de grupos de consumidores y un alto tráfico de clientes generalmente se colocan en el área de snacks o en el área de alimentos importados para satisfacer las necesidades de los diferentes consumidores. - *Tiendas de conveniencia*: Las tiendas de conveniencia como 7-11 y Family Mart también son lugares comunes de venta de nueces amazónicas. Los consumidores de las tiendas de conveniencia son en su mayoría jóvenes y trabajadores de oficina, que tienen una gran demanda de comida rápida y conveniente. Las nueces amazónicas se venden en paquetes pequeños, lo que facilita a los consumidores comprarlas mientras viajan como un refrigerio energético rápido. - *Tiendas especializadas*: algunas tiendas especializadas en nueces o alimentos importados ofrecerán más tipos y marcas de productos de nueces amazónicas para satisfacer la búsqueda de calidad y sabor único de los consumidores. Estas tiendas especializadas generalmente se centran en la exhibición y exhibición de productos, brindan a los consumidores consultas y servicios profesionales y los ayudan a comprender y elegir mejor los productos de nuez amazónica. <p>2. <u>Plataforma de comercio electrónico</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - *Plataforma de comercio electrónico integrada*: Las plataformas de comercio electrónico integradas como Taobao y JD.com son canales importantes para las ventas de nueces amazónicas. Tienen una enorme base de usuarios y un completo sistema de logística y distribución, y pueden cubrir a consumidores de todo el país. Muchas marcas y comerciantes abrirán tiendas en estas plataformas para vender nueces amazónicas de diversas especificaciones y envases. Los consumidores podrán elegir sus productos favoritos mediante la búsqueda, la navegación y la comparación, y disfrutar de una experiencia de compra conveniente y servicios de entrega rápidos. - *Plataforma de comercio electrónico vertical*: Las plataformas de comercio electrónico vertical que venden principalmente alimentos, como COFCO Womai.com, también brindan canales importantes para la venta de nueces amazónicas. Estas plataformas se centran en el campo de los alimentos, tienen un control más estricto sobre la calidad y seguridad de los alimentos y pueden brindar a los consumidores consejos y servicios de compra de alimentos más profesionales. Las nueces amazónicas se exhibirán y promocionarán de manera más destacada en estas plataformas, atrayendo a más consumidores con mayores requisitos de calidad de los alimentos. <p>3. <u>Canales mayoristas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - *Mercado de agricultores*: algunos pequeños minoristas, tiendas de comestibles, puestos de comida, etc. comprarán nueces amazónicas a mayoristas en el mercado de agricultores y luego las venderán a los consumidores de los alrededores. La ventaja de los mercados



“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

	<p>de agricultores es que tienen una amplia variedad de productos y precios relativamente bajos, que pueden satisfacer las necesidades de los consumidores en diferentes niveles.</p> <ul style="list-style-type: none"> - *Mercado mayorista profesional*: En algunos grandes mercados mayoristas de alimentos, como el mercado mayorista de alimentos de Guangzhou Yide Road, hay muchos mayoristas de alimentos importados que se especializan en nueces amazónicas. Estos mayoristas se dirigen principalmente a minoristas, supermercados, hoteles, restaurantes y otros grupos de clientes, prestándoles servicios de compra al por mayor. A través del mercado mayorista profesional, las nueces amazónicas se pueden distribuir más ampliamente a varias terminales minoristas para satisfacer las necesidades de diferentes regiones y diferentes tipos de clientes. <p>4. <u>Canales especiales</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - *Hoteles y Restaurantes*: Algunos hoteles de alta gama, restaurantes occidentales, cafeterías, etc. utilizarán nueces amazónicas como ingredientes o ingredientes para elaborar diversos platos, postres, bebidas, etc. para aumentar el sabor y el valor nutricional de los productos. Por ejemplo, agregue nueces amazónicas picadas a algunas ensaladas, pasteles, helados o sirva nueces amazónicas como guarnición con vino. - *Panaderías*: Las panaderías son otro importante canal de aplicación para las nueces amazónicas. Las nueces amazónicas se pueden agregar a productos horneados como pan, galletas, bollería, etc., lo que no solo aumenta el sabor y el sabor de los alimentos, sino que también mejora su valor nutricional. Las panaderías generalmente seleccionan productos de nuez amazónica adecuados para su procesamiento y producción en función de las características de sus propios productos y las necesidades de los consumidores, brindándoles una experiencia de comida horneada única. - *Canal de regalos*: Las nueces amazónicas se suelen regalar debido a su alta calidad y valor nutricional. Durante algunos festivales u ocasiones especiales, como el Festival de Primavera, el Festival del Medio Otoño, Navidad, cumpleaños, bodas, etc., los consumidores comprarán cajas de regalo de nueces amazónicas bellamente empaquetadas para regalar a familiares y amigos. Las ventas a través de canales de obsequios suelen ser altamente estacionales y festivas. Los comerciantes lanzarán una variedad de paquetes y combinaciones de obsequios únicos para diferentes días festivos y necesidades de obsequios para satisfacer las necesidades de obsequios de los consumidores.
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores</p>	<p>1. *Leyes, reglamentos y políticas*: las leyes y reglamentos pertinentes de China, como la "Ley de seguridad alimentaria de la República Popular China" y sus reglamentos de implementación, la "Ley de cuarentena de animales y plantas de entrada y salida de la República Popular China". "República de China" y sus reglamentos de implementación, etc., tienen regulaciones estrictas sobre las importaciones. Las nueces amazónicas tienen requisitos estrictos de calidad, seguridad, inspección y cuarentena, y sólo los productos que cumplan con estos requisitos pueden ingresar al mercado chino. Además, las políticas arancelarias, los acuerdos comerciales, etc. también afectarán los costos de importación y la competitividad del mercado, afectando así la elección de los canales de venta.</p> <p>2. *Demanda del mercado*: La demanda de nueces amazónicas de los consumidores chinos es un factor clave para determinar las importaciones. Con la popularización de conceptos de alimentación saludable, la demanda de los consumidores de nutritivas nueces amazónicas continúa aumentando, lo que lleva a los canales de ventas a estar dispuestos a importar para satisfacer la oferta del mercado. El tamaño de la demanda del mercado, las tendencias de crecimiento y las preferencias de los consumidores en cuanto a calidad,</p>



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

	<p>sabor, empaque, etc. afectarán los canales de venta y las estrategias de las nueces amazónicas importadas.</p> <p>3. *Calidad e seguridad del producto*: La calidad y seguridad de las nueces amazónicas son consideraciones importantes para su importación, incluyendo la plenitud, frescura, ausencia de plagas, enfermedades, moho, etc. de la fruta, así como si cumple con los estándares de seguridad alimentaria de China. Los canales de ventas deben garantizar que las nueces amazónicas importadas sean de calidad confiable para mantener su reputación y la confianza de los consumidores.</p> <p>4. *Estabilidad del suministro*: el suministro estable es crucial para los canales de ventas. Como gran productor, la producción de nueces amazónicas, la temporada de cosecha, las condiciones de transporte, etc. afectarán la estabilidad del suministro. Los canales de ventas prefieren cooperar con proveedores que puedan proporcionar un suministro estable y a largo plazo para garantizar un suministro continuo en el mercado y satisfacer la demanda de los consumidores.</p> <p>5. *Precio y costo*: El precio de las nueces amazónicas importadas y los costos relacionados, como costos de adquisición, costos de transporte, aranceles, impuesto al valor agregado, etc., afectan directamente los márgenes de beneficio de los canales de venta y el precio de los productos. Un control razonable de precios y costos puede hacer que los productos sean competitivos en el mercado, afectando así las decisiones de importación de los canales de ventas.</p> <p>6. *Marca y reputación*: Las marcas reconocidas y los proveedores de nueces amazónicas con buena reputación son más favorecidos por los canales de venta. La marca representa la calidad, la reputación y el reconocimiento en el mercado de un producto, y los consumidores están más dispuestos a comprar productos de marcas conocidas. Los canales de ventas pueden mejorar su propia imagen y competitividad en el mercado cooperando con marcas de alta calidad.</p> <p>7. *Características del canal de ventas*: Los diferentes canales de ventas tienen sus propias características y necesidades. Por ejemplo, los supermercados pueden prestar más atención al embalaje de productos, la exhibición y el soporte promocional de los productos, prestan más atención a la distribución logística, después de la venta. servicio de ventas, etc. Los canales de venta de nueces amazónicas importadas deben seleccionar productos y proveedores adecuados en función de sus propias características y ventajas para satisfacer las necesidades de los consumidores.</p> <p>8. *Competencia*: El mercado de nueces de China es altamente competitivo, incluida la competencia de marcas nacionales de nueces y otras nueces importadas. Los canales de ventas deben considerar la posición competitiva y las ventajas de diferenciación de las nueces amazónicas importadas en el mercado, y mejorar la participación de mercado y la competitividad de los productos mediante un posicionamiento razonable del producto, estrategias de marketing, etc.</p>
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)	Recién se ha firmado el protocolo con GACC a favor del producto peruano y no se han registrado accesos en el mercado.
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto	<p>Actividades físicas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participar en exposiciones gastronómicas. Hay muchas exposiciones de alimentos a gran escala en toda China, como la Exposición Internacional de Alimentos y Bebidas de China (SIAL China), etc. Instalando un stand en la exposición para mostrar las diferentes formas de empaque (como enlatadas, en bolsas, etc.) y sabores (original, salado, caramelo, etc.) de las nueces amazónicas. Contrate a profesionales para que



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

presenten in situ las ventajas del origen (áreas de producción de alta calidad), los ingredientes nutricionales y las técnicas de procesamiento de las nueces amazónicas.

Se puede instalar un área de degustación en el stand para permitir a los visitantes probar las nueces amazónicas y atraerlas a través de una experiencia de sabor intuitiva. Al mismo tiempo, preparar algunos pequeños obsequios, como pequeños paquetes de frutos secos con logotipos de la Marca País, para entregárselos a los clientes potenciales que estén interesados en comprar.

- Trabajar con minoristas en promociones. Cooperar con minoristas como supermercados y tiendas de conveniencia para realizar promociones. Por ejemplo, en las grandes cadenas de supermercados se realizan actividades como “compra uno, llévate otro gratis” y “descuento total”. Se pueden colocar carteles promocionales llamativos en las entradas de los supermercados, junto a los estantes, etc. para atraer la atención de los consumidores.

Para las tiendas de conveniencia, se pueden lanzar pequeños paquetes de nueces amazónicas para facilitar a los consumidores su compra durante viajes y otros escenarios. También puede cooperar con tiendas de conveniencia para realizar actividades de canje de puntos para aumentar la tasa de compra de productos.

- Organizar charlas de salud y catas. Realizar charlas de salud en lugares como centros comunitarios, gimnasios o edificios de oficinas. El contenido de la conferencia se puede centrar en los beneficios de las nueces para la salud, centrándose en los efectos nutricionales complementarios de las nueces amazónicas en el cuerpo humano, como su ayuda en la salud cardiovascular.

Después de la conferencia se llevaría a cabo una actividad de degustación de nueces amazónicas, que permitirá a los participantes probar diferentes sabores de nueces amazónicas y recopilar sus comentarios. De esta forma no sólo se pueden promocionar los productos, sino que también se puede establecer una imagen saludable de la marca.

Actividades de promoción online

- Establecer un sitio web oficial de la marca y una tienda de comercio electrónico. El sitio web oficial de la marca debe resaltar las características de las nueces amazónicas, incluida la fuente del producto, el proceso de cultivo (como el entorno de crecimiento natural de las nueces amazónicas), las pruebas de calidad y otra información. Al mismo tiempo, el sitio web debe mostrar una variedad de opciones de empaque y sabor para el producto para facilitar la compra a los consumidores.

Abrir tiendas insignia oficiales en las principales plataformas de comercio electrónico como Taobao y JD.com. Optimizando la página de la tienda, incluyendo imágenes de productos (alta definición, visualización en múltiples ángulos de la apariencia de las nueces), descripciones detalladas de los productos (tabla de ingredientes nutricionales, métodos de consumo, etc.) y el área de evaluación del consumidor. Se pueden utilizar las herramientas promocionales de las plataformas de comercio electrónico, como descuentos y cupones por tiempo limitado, para atraer a los consumidores a comprar.



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

	<ul style="list-style-type: none">- Mercadotecnia en redes sociales. Utilizar plataformas de redes sociales como Weibo y WeChat para promoción. Se puede publicar contenido relacionado con las nueces amazónicas con regularidad, como presentar datos interesantes sobre las nueces amazónicas (como su papel en la cultura local) y compartir deliciosas recetas hechas con nueces amazónicas (como ensalada de nueces amazónicas, barras energéticas de nueces amazónicas, etc.) Cooperar con bloggers de comida y bloggers de fitness, invitarlos a probar y recomendar nueces amazónicas en sus cuentas de redes sociales. La base de seguidores de estos bloggers tiene un alto grado de superposición con el público objetivo del producto y sus recomendaciones pueden aumentar efectivamente la popularidad del producto.- Vídeo corto de marketing. Publicar videos cortos creativos en plataformas de videos cortos como Douyin y Kuaishou. Por ejemplo, se pueden filmar vídeos cortos de la recolección y procesamiento de nueces amazónicas para que los consumidores comprendan el origen y la garantía de calidad del producto. También pueden crear interesantes anuncios de vídeo cortos, como historias animadas con nueces amazónicas o escenas que muestren a los consumidores disfrutando de las nueces amazónicas, para atraer la atención de los usuarios y guiarlos en la compra.
--	---



PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ



Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

ANEXO

PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio 1* (US\$ por unidad)	Precio 2* (US\$ por unidad)	Precio 3* (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
JD: https://item.jd.com/100117965285.html	500g	8.22 USD			Brasil	12 de diciembre de 2024	Tostado	
JD: https://item.jd.com/100061843470.html#crumb-wrap	Kg	25.85 USD			Brasil	12 de diciembre de 2024	Tostado	





PERÚ

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Económico Comercial del Perú en Beijing

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

<p>JD: https://npcitem.jd.hk/100136562670.html</p>	680g	17 USD			Brasil	12 de diciembre de 2024	Tostado	
<p>Taobao: https://item.taobao.com/item.htm?id=750082350115&ns=1&priceTId=2100c82917349278767626719e0b9e&skuld=5169775724732&spm=a21n57.1.hov erItem.9&utparam=%7B%22aplus_abtest%22%3A%22cceb5f9c25bcad1159110331d9a69182%22%7D&xxc=ad_ztc</p>	450g	13.88USD			Brasil	12 de diciembre de 2024	Tostado	
<p>Nota*: Tipo de cambio USD/RMB: Bank of China, Rev.01 de dic. de 2024 Precio 1: se refiere al precio de puntos de venta final Precio 2: se refiere al precio de mercados mayoristas Precio 3: se refiere al precio de distribuidores</p>								

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.