

**¡Gracias por unirte!**  
**Iniciamos en un**  
**momento**

---



# Como Comercializar en una Era Digital: Generalidades y Ventas Electrónicas

---



**UF | IFAS**  
UNIVERSITY of FLORIDA



**SOUTHERN  
EXTENSION  
RISK  
MANAGEMENT  
EDUCATION**



Center for Rural  
Enterprise Engagement

**UF | IFAS**  
UNIVERSITY of FLORIDA

**Tropical Research &  
Education Center**

**UF | IFAS**  
UNIVERSITY of FLORIDA



**Center for  
Public Issues Education**



**National Institute of Food and Agriculture**  
U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE

# Agenda

10:00 - 10:10 Introducción y vista general de los talleres

10:10 - 10:40 Los 9 pasos en el desarrollo de un plan de marketing

10:40 - 10:50 Como usar el manual de mercadeo y la hoja de trabajo

10:50 - 11:00 Receso

11:00 - 11:30 Realizar ventas electrónicas

11:30 - 11:50 Ventas a Destinatarios SNAP

11:50 - 12:00 Cierre y evaluación

# Objetivos

- Ser capaz de crear su propio plan de mercadeo
- Aprender acerca de las diferentes opciones para procesar pagos móviles
- Familiarizarse con los pasos necesarios para aplicar para un equipo para procesar pagos SNAP
- Saber cómo usar el Programa Fresh Bucks



# Crea tu propio plan de marketing en nueve pasos

Trent Blare

Profesor Asistente en Economía de Alimentos y Recursos

UF/IFAS Tropical Research & Education Center

---



# Importancia del Mercadeo

---

- Consumidores necesitan saber de su producto
- Deseo de compras locales y directas
  - Mercado de Agricultores incremento un 180% de 2007-14
  - Venta de productos agrícolas locales incremento 28% del 2015-17, esto es 3% del total de ventas agrícolas
- El mercadeo es manejable cuando descompone a unos simples pasos



# 1. Establecer Objetivos Claros

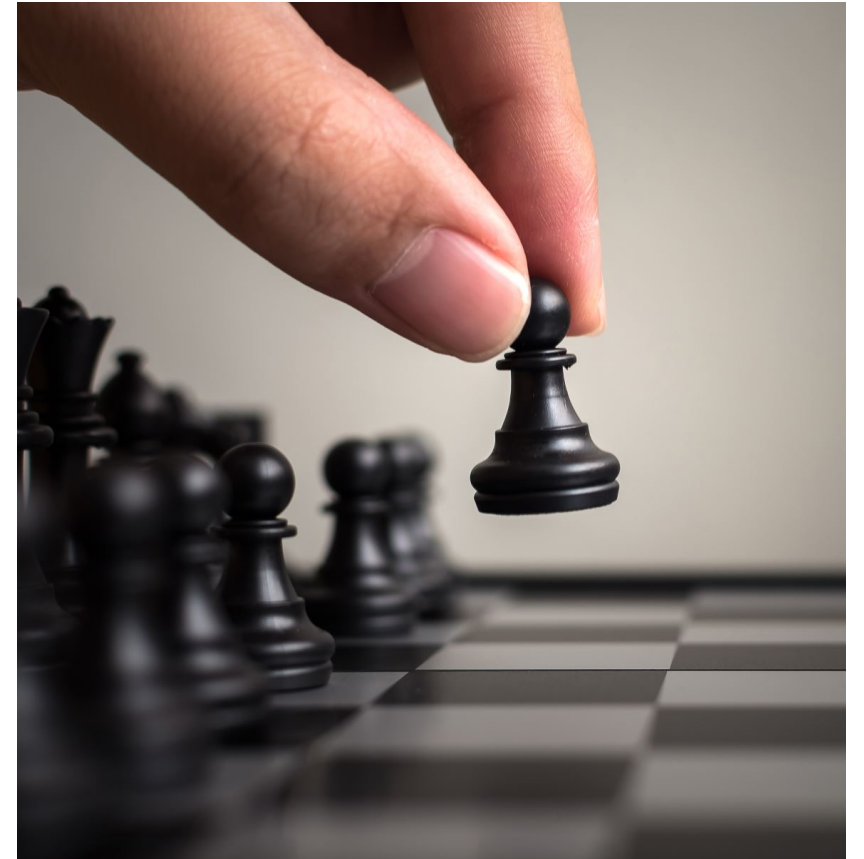
---

- SMART (objetivos que sean específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con límite de tiempo)
- Limitarse a 4 o menos
- Implementar y monitorear el plan para alcanzar objetivos
- En cinco años, duplicaremos el volumen de ventas en nuestra propia tienda agrícola.
- Dentro de un año, realizaremos nuestra primera venta online.
- Dentro de seis meses, nuestro negocio de agroturismo tendrá un sitio web interactivo donde los clientes pueden comprar sus boletos por adelantado.

# 2. Identificar la competencia

---

- Que analizar:
  - Fortalezas y debilidades de la competencia
  - Como promueven su producto
  - Estrategia de precio (paso 7)
  - Distinción de su producto o servicio (paso 3)
- Entender el nicho competitivo
  - Atraer nuevos clientes
  - Fortalecer las relaciones actuales
  - Prerrequisito para paso 4



# 3. Determinar cómo se distingue tu producto/servicio

---

- ¿Qué beneficios reciben los consumidores del producto o servicio que ofreces?
- ¿Cómo perciben los clientes los beneficios de tu producto/servicio que estas proveyendo?
- ¿Qué es lo que perciben los clientes como características únicas o especiales de tu producto/servicio?
- ¿Por qué los clientes compran ese servicio/producto de ti?
- ¿Cómo vas a presentar este producto/servicio a los clientes?



# Realiza una Investigación de Mercado

---

- Informalmente pregunta a los clientes
- Realice entrevistas más formales, [encuestas](#), [grupos focales](#) para obtener retroalimentación
  - [IFAS](#) provee información
  - Enlaces en el Manual de Mercadeo
  - En persona, teléfono o texto, en línea, medios sociales
  - Después de compra es lo más común



# 4. Identificar el Mercado Meta

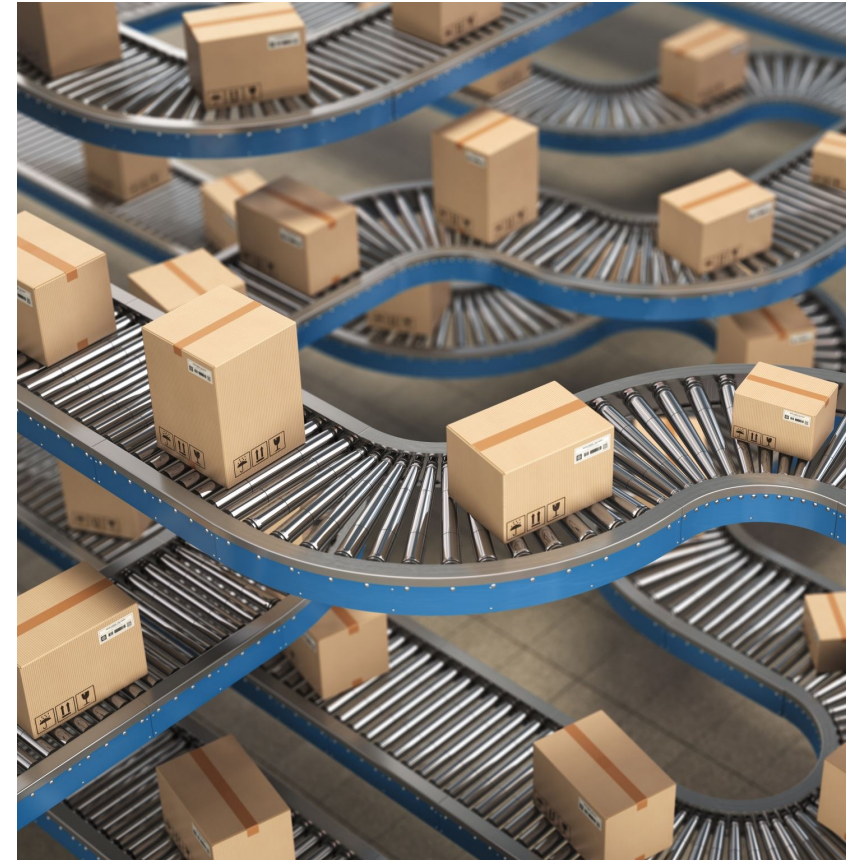
---

- Características del cliente: edad, sexo, profesión, nivel de ingreso, nivel educativo, lugar, individuo o negocio
- Concentrar esfuerzo y recursos en aquellos clientes predispuestos a realizar compras y hacer crecer el negocio
- Identificar la base de los clientes potenciales
- Es necesario determinar las estrategias de distribución (paso 5) y promoción (paso 6)

# 5. Determinar la estrategia de distribución

---

1. Vender directamente, indirectamente o combinación
  - Analizar las implicaciones de transporte
  - Distribuir el riesgo mediante la diversificación en varios mercados
2. Establecer un área geográfica
3. Elija el material de embalaje correcto



# 6. Elija su estrategia de promoción

---

- Gana visibilidad: los clientes prefieren tu producto o servicio
- Mantente simple y atractivo
- La estrategia depende en tu publico objetivo
- Múltiple estrategias alcanzan una audiencia mas amplia
- Ejemplos: volantes, periódico, anuncios en radio y televisión, vallas publicitarias y anuncios en carretera, y medios de comunicación social.



# 7. Desarrolle una estrategia de fijación de precios

---

- **Fijación de precios orientada al costo:** Fijar el precio a un cierto porcentaje por encima del costo de producción.
- **Precios flexibles:** Variar el precio dependiendo del comprador o temporada.
- **Precios relativos:** Utilizar un precio en base a el precio de mercado (ya sea por encima, abajo o igual al de la competencia).
- Conozca sus costos de [producción](#), mercadeo, embalaje, almacenamiento, distribución y envío.



# Encontrar información de precios

---

- El servicio de noticias de mercados de USDA ([USDA's Marketing Service's Market News](#)) reúne información de los precios en ciertos mercados en el país.
- UF/IFAS investiga las preferencias de los consumidores para varios productos agrícolas de Florida.
  - Productos específicos: [Críticos](#), [Plantas Ornamentales](#), [Vegetales](#), y [alimentos marinos](#).
  - Características del producto: [Orgánico](#) o [Producido localmente](#).

# 8. Realizar un presupuesto de marketing

- Considerar tiempo y dinero suficiente para se efectivo
- Considerar en conjunto con los precios y demás costos (paso 7)
- Costos a considerar
  - Mano de obra calificada
  - Diseñador grafico/ relaciones publicas
  - Impresión de materiales o anuncio



# 9. Midiendo éxito

---

- Muchas empresas revisan su plan de mercadeo anualmente
- Realizar un estudio de mercado adicional
  - ¿Sus clientes ven la publicidad?
  - ¿La publicidad ha sido efectiva para atraer nuevos clientes?
- Usar los resultados para replantear el plan
  - Invertir en los canales de mercadeo mas efectivos
  - Limitar o parar la inversión de estrategias inefectivas



# Unamos todo

## Hoja de trabajo de un plan de mercadeo

(Adaptado de Evans y Ballen, 2015)

### Paso 1

Establecer objetivos claros

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

### Paso 2

Identifica a la competencia

¿Quién es tu competencia?

¿Cuál es su especialidad?

- | ¿Quién es tu competencia? | ¿Cuál es su especialidad? |
|---------------------------|---------------------------|
| 1.                        |                           |
| 2.                        |                           |
| 3.                        |                           |

13

### Paso 3

Determinar como tu producto servicio te distingue

¿Qué diferencia tu producto/servicio del de la competencia?

--

### Paso 4

Identificar el mercado objetivo

¿A qué clientes planeas dirigirte?

¿Por qué planeas dirigirte a estos clientes?

¿A qué clientes planeas dirigirte?	¿Por qué planeas dirigirte a estos clientes?
1.	
2.	
3.	

### Paso 5

Determinar la estrategia de distribución

Canales de distribución (por ejemplo, directamente a los clientes o por medio de un tercero)

Método de pago (electrónico, en línea, en efectivo)

Necesidades de envío/ empaque

Canales de distribución (por ejemplo, directamente a los clientes o por medio de un tercero)	Método de pago (electrónico, en línea, en efectivo)	Necesidades de envío/ empaque
1.		
2.		
3.		

14

## Paso 6

Elegir la estrategia de promoción

¿Cómo planeas promover (hacer que la gente reconozca) tu negocio, producto o servicio?

1.

2.

3.

## Paso 7

Desarrollar una estrategia para fijar precios

¿Qué métodos utilizas para fijar el precio de tu producto (precio orientado a costos, flexible y/o relativo)?

1.

2.

3.

## Paso 8

Estimar el presupuesto de mercadeo

¿Qué tanto tiempo y dinero puedes dedicar al marketing?

¿Cuáles son los costos de la publicidad en los canales de marketing a los que deseas dirigirte?

1.

2.

3.

## Paso 9

Medir el éxito

¿Qué métodos usarás para medir la efectividad de tus estrategias?

¿En qué momento realizarás esta evaluación?

1.

2.

3.

**¡Receso!**

**Los esperamos en 10  
minutos**

---



---

# Soluciones de Pagos Móviles para Productores Interesados en Mercadeo Directo

Taller

Mercadeo en la Era Digital

Fredy Ballen

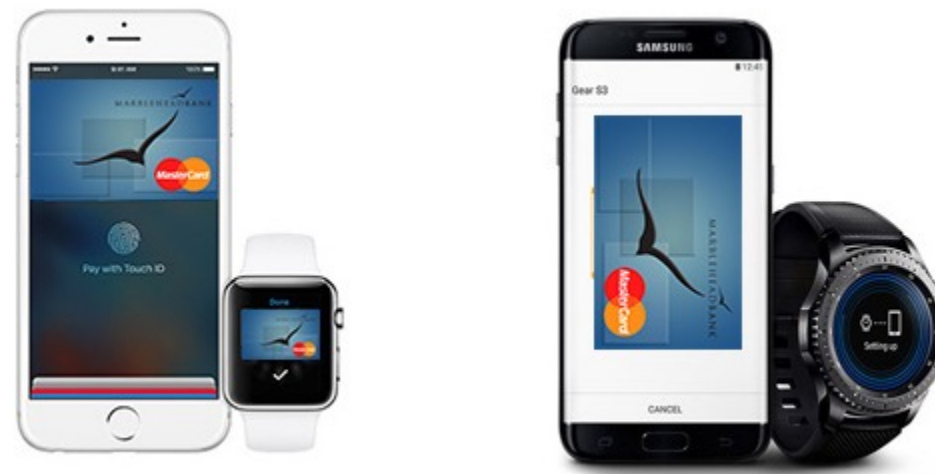
Mayo 10, 2022



# Pagos Móviles

## Novedades acerca de los pagos en línea

- En 2021, el 82% de los Estadounidenses usaron algún tipo de pago digital (McKinsey, 2021).
- En el 2019, el mercado de comercio móvil estaba valorado en \$282.8 billones; **las tarjetas contaron por el 47% de las transacciones** (J. P. Morgan, 2019)
- Creciente adopción de dispositivos inteligentes: **85% de los Estadounidenses poseen un smartphone, y el 21% de los estadounidenses usan Smartwatches** (Pew Research Center, 2021)
- Los dispositivos inteligentes se pueden usar para **pagos móviles sin contacto** por medio de Android pay, Apple pay y Samsung play.
- El despliegue de la red 5G incrementará la rapidez de procesamiento de pagos móviles.



Fuente: Marblebank

# Procesando pagos de Crédito y Debito

- Finalizar la venta es el último paso en cualquier transacción, y esto no tiene por qué ser un problema.
- Por fortuna existen varias opciones para procesar pagos móviles fácilmente.
- Es necesario investigar que plataforma es la que mejor se adapta a tus necesidades.
- Es importante considerar el costo asociado a cada una de las diferentes plataformas disponibles.



Fuente: Credencys

# Descargo de Responsabilidad:

UF/IFAS no favorece a ninguna de las plataformas de pago presentadas.

Existen diferentes opciones de procesamiento de pagos móviles, sin embargo, las plataformas presentadas ya han sido usadas por los agricultores y algunos mercados de agricultores.

Adicionalmente, algunas de estas plataformas tienen la flexibilidad para diversificar las opciones de pago, si estas interesado en procesar pagos SNAP.





# Procesar pagos de crédito y debito

## Square reader for magstripe

- Square reader for magstripe es la opción más básica para procesar pagos de crédito y débito.
- Trabaja con la aplicación gratuita Square Point of sale, la cual acepta pagos en teléfonos o tabletas.
- Se pueden procesar pagos de Visa, Mastercard, Discover y American Express.
- **El costo por transacción es 2.6% + \$0.10.**
- Para una venta de \$10, el costo de transacción del vendedor seria de \$0.36 en total.
- Los fondos están disponibles al siguiente día hábil.
- Para información actualizada en los costos por favor visita [squareup.com](https://squareup.com)

# Procesando pagos de Crédito y Debito

## PayPal Zettle

- PayPal Zettle acepta pagos sobre la marcha o en el mostrador.
- PayPal Zettle puede procesar pagos con Visa, Mastercard, Discover, American Express, Apple Pay, Samsung Pay, Google pay y Paypal ya sea con chip o sin contacto.
- El costo del lector de tarjeta es de \$29.00
- **El costo por transacción es de 2.29% + \$0.09.**
- El costo de transacción de una venta de \$10.00 seria de \$0.32 en total.
- El dinero se transfiere en tu cuenta Paypal normalmente en un día hábil.
- Para información actualizada de los costos por favor visita Paypal Zettle.



# Cómo obtener un equipo de procesamiento de pagos SNAP?

## Beneficios SNAP

- MarketLink es un programa de la asociación nacional de programas de mercado de agricultores (NAFMNP)
- Fundado en el 2013 asociados con el USDA, Marketlink ha ayudado a mas de 3,000 agricultores y mercados de agricultores aceptar pagos electrónicos
- MarketLink ha ayudado a productores a llenar y enviar la aplicación para obtener el equipo de procesamiento de pagos SNAP/EBT.
- En Florida, los participantes SNAP que le compran directamente a los productores en mercados de agricultores o en puestos de agricultores, CSA's, mercados móviles y mercados en línea obtienen el doble de beneficios por el programa Fresh Access Bucks (FAB)

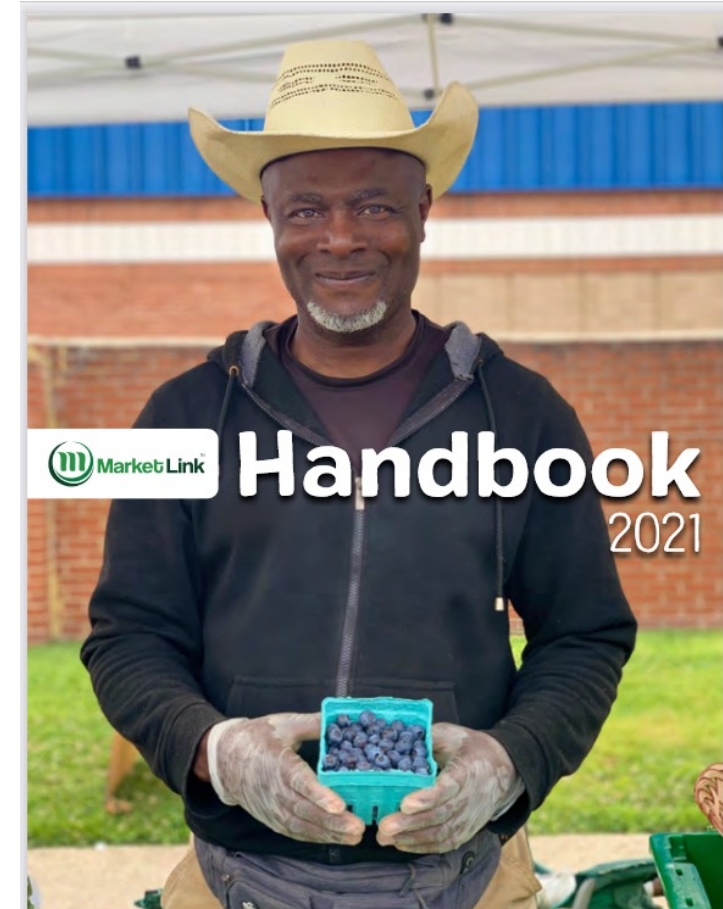
# Cómo obtener el equipo de procesamiento de pagos SNAP?

- Resumen de elegibilidad
- MarketLink está diseñado para agricultores de marketing directo y mercados de agricultores. Definiciones a continuación
  - Agricultores de mercadeo directo: productores individuales de productos agrícolas que venden directamente al público.
  - Mercados de agricultores: dos o más agricultores-productores que venden sus propios productos agrícolas directamente al público en un lugar fijo.
- En algunos casos, Marketlink considera otros modelos de negocio, si el productor vende directamente al cliente.



# Cómo obtener el equipo de procesamiento de pagos SNAP?

- El programa MarketLink te guía a través de los pasos necesarios para obtener el equipo.
  - 1 Abre una cuenta en línea con el USDA.
  - 2 Solicita obtener un número autorizado de USDA SNAP FNS.
  - 3 Completa una solicitud para configurar tu cuenta de pago de EBT/SNAP.
  - 4 Recibe y configura tu equipo (incluido crédito/débito si lo deseas).
  - 5 ¡Comienza a aceptar SNAP y Ventas Electrónicas!





# Solicita

¿Eres elegible para equipo GRATIS? Completa la evaluación a continuación para averiguarlo: esta es su solicitud para el programa.

Necesita completar este formulario, así como ser aprobado por el USDA para estar autorizado a aceptar SNAP. Después de completar esta solicitud, le enviaremos los siguientes pasos en función de su elegibilidad.

## Responde estas preguntas:

Gracias por su interés en el programa de NAFMNP - MarketLink.

¿Esta solicitud es una actualización de una solicitud que envió anteriormente?

Sí  No

Email \*

You must have an active email address to participate; enter it here in order to continue. USE THE SAME EMAIL ADDRESS FOR EVERY STEP OF THE PROCESS.

Nombre \*

First Last

Este es el nombre del punto de contacto; también debe coincidir con el nombre que aparece en la solicitud de USDA FNS SNAP.

Número de teléfono \*

 -  - 

### ### ####

¿Está aplicando como un mercado de agricultores o un agricultor de marketing directo? \*

Mercado de agricultores  Agricultores Individuales





Before You Begin

1 - USDA Application

2 - Payment Processing Account

3 - Equipment & Setup (Novo Dia Group)

To make the process as easy as possible, you should gather some information prior to beginning.

Ensure that you have the following ready:

- A working email address that you can check regularly; *all information for this program will come via email.*
- **If you plan to accept the Supplemental Nutrition Assistance Program, (SNAP):**

- Copy of the Social Security card of the person listed on the application
- Copy of the driver's license of the of the person listed on the application

- *If you are applying as a nonprofit for the market - a copy of the 501(c) 3 determination letter from the IRS.*
- Any additional business licenses that you may have for your farm or market (as applicable; if you have none that is fine)

Regardless of whether you plan to get FREE equipment or if you will pay for your equipment:

- Bank account information for the account where funds will be deposited when transactions occur
- Ability to sign the contracts for processing transactions

Note that you will need a smart device that has iOS version 11.0+ for the application to work.



It is helpful as you read through the below if you know whether or not you are eligible for free equipment.

Before You Begin

1 - USDA Application

2 - Payment Processing Account

3 - Equipment & Setup (Novo Dia Group)

In order to accept SNAP, you must be approved by the Food & Nutrition Service (FNS) of the United States Department of Agriculture (USDA).

In order to accept SNAP, you must be approved by the Food & Nutrition Service (FNS) of the United States Department of Agriculture (USDA).

To complete the USDA SNAP Retailer Application, you can:

- **Choose do it on your own:** We have a detailed explanation of how you can do this; see below. USDA also has a page of resources for direct-marketing farmers (producers) / markets with information [here](#).
- **Choose to have one of our Regional Representatives complete the application with you:** We can even submit the application on your behalf through secure channels; you can schedule a time to chat with one of our Regional Representatives. Find a time that works for you [here](#). *Be sure to have all of the required documents handy during your appointment.*



**If you choose to complete it yourself, instructions are below:**

**1. USDA Account Registration - you must set up an online account in order to submit an application for approval to FNS:**

- Useful tips and documents: [Tip Sheet on eAuthorization account](#)
- Setup an eAuthorization Account here: [USDA Account Registration](#)
- In order to proceed to Step 2, check your email for confirmation that your account has been set up (which will occur within 1-2 hours after submission)

**2. After you setup an online account, you must then submit an application to get a FNS number:**

- Useful tips and documents:
  - [USDA SNAP Application Guidance for Farmers Markets](#)
  - Be sure to enter “NAFMNP” into the “Chain Store Number” field on the first page for your application to be flagged as part of the MarketLink program.
  - When you finish the application you will be able to print a copy of your application, which is a multiple page agreement. **On the top of page 5 you will see your 7-digit FNS number. Be sure to write it down** as you will not see it again once you leave the screen.
  - [Sample PDF of the USDA application](#) (note: you can only submit the application online)
  - If you have any questions, you can call the USDA SNAP Retailer Service Center at 877-823-4369.



Before You Begin

1 - USDA Application

2 - Payment Processing Account

3 - Equipment & Setup (Novo Dia Group)

We will help you through setting up processing accounts to be able to accept all electronic transactions.

In order to accept electronic SNAP/EBT payments, you must set up an account for processing transactions.

In order to accept electronic payments, you must set up a merchant account for processing transactions.

We will help you through setting up processing accounts to be able to accept all electronic transactions.

Read more about the process below; but you will be guided through it at each step of the way.

[Before You Begin](#)[1 - USDA Application](#)[2 - Payment Processing Account](#)[3 - Equipment & Setup \(Novo Dia Group\)](#)

Your equipment will ship after your account is approved. Novo Dia Group is MarketLink's software & equipment provider and will send you notifications via email.

Your equipment will ship after your account is approved. Novo Dia Group is MarketLink's software & equipment provider and will send you notifications via email.

Equipment shipping:

- You can expect to receive your equipment within 2-3 weeks.
- You will receive an email notification from Novo Dia Group when your equipment has been shipped.

Set-up your device:

- You will receive an email notification from Novo Dia Group requesting that you set up your MobileEBT.com account; **you must sign in to this account to activate your device.**
- Install the TotalPayGo application on your smart device.
- Your equipment will come with step-by-step instructions on how to set up the reader, use the TotalPayGo application, process transactions, as well as create and download reports.

Training is available on setup and use of your machine. Sign up for training via your welcome packet of information you receive via email from Novo Dia Group or here: [Request Training](#).

# Procesando los beneficios SNAP

- Si calificas, puedes obtener el equipo de procesamiento de pago de ventas SNAP ([TotilPay Go](#)) así como también las tarifas de mantenimiento cubiertas por un año.
- **Después del primer año la tarifa es de \$29.95/mes o de \$323.40/año.**
- En caso de que no califiques para obtener el equipo gratis y aun quieras procesar beneficios SNAP, puedes comprar TotilPay Go por \$319



# Procesando crédito, débito y beneficios SNAP

Puedes usar TotilPay Go para procesar los beneficios SNAP, pero se deben seguir algunos pasos adicionales para procesar ventas de crédito y débito en la misma plataforma.

## Opción 1:

- TotilPay Go + Square reader

## Opción 2:

- TotilPay Go + WorldPay

# Procesando crédito, débito y beneficios SNAP

## TotilPay Go + Square reader

- Los pagos SNAP son procesados por medio de TotilPay Go.
- Square reader cuesta \$49.00, puede procesar tarjetas con chip, tarjetas sin contacto, Apple Pay y Google Pay.
- Square reader se puede integrar fácilmente con la plataforma TotilPay Go para procesar pagos de crédito y débito.
- **El costo es de 2.6% de la venta +\$0.10 por transacción**



# Procesando crédito, débito y beneficios SNAP


## TotilPay Go + WorldPay

- Al usar WorldPay no es necesario comprar equipo adicional para procesar transacciones de crédito y débito.
- Costos anuales y por transacción aun aplican.
- **El costo es de 1.79% de la venta + \$0.15 por transacción.**
- La cuenta de mantenimiento es de \$120 anual.
- **Es necesario un contrato de 3 años.**
- Para información actualizada por favor visita Totilpay Go.



# Procesando crédito, débito y beneficios SNAP

<b>Plataforma</b>	<b>Square reader for magstripe</b>	<b>PayPal</b>	<b>Totil Go/SNAP</b>	<b>Square reader</b>	<b>WorldPay</b>
Costo de Equipo	Free	\$29.0	Gratis (si califica)	\$49.0	-
Tarifa de mantenimiento anual	-	-	Gratis por el primer año (si califica), después \$29.95/mes o \$323.40/año	-	\$120.0
Tarifa por transacción	\$0.10	\$0.09	\$0	\$0.10	\$0.15
Porcentaje por transacción	2.6%	2.29%	\$0	2.6%	1.79%
Cargo por venta de \$10	\$0.36	\$0.32	\$0	\$0.36	\$0.33
Cargo por venta de \$100	\$3.6	\$3.2	\$0	\$3.6	\$3.29
Compatible con TotilPay Go/SNAP	No	No	-	Yes	Yes



# Conectando con los Clientes SNAP (cupones de alimentos)

*Carlita Fiestas-Nunez*

Coordinadora de Divulgación y Formación  
Asociaciones para el Bienestar Urbano (UHP)

BETTER ENVIRONMENTS.

HEALTHIER LIVES.

[urbanhp.org](http://urbanhp.org)

**UHP**  
Urban Health Partnerships



## ACERCA DE NOSOTROS

Establecida en el 2011 con la vision que los cambios reales y sostenibles solo podrian ocurrir atraves de inversion a largo plazo, enfoques impulsados por la comunidad y un compromiso a la equidad sanitaria.

Desde entonces, hemos sido líderes en iniciativas de equidad sanitaria basadas en la comunidad por todo el sureste de la Florida, promoviendo acción atraves de diversas asociaciones y estrategias de empoderamiento a la comunidad.

## NUESTRA MISSION

Invertir en comunidades co-diseñando cambio sostenible y promoviendo equidad y bienestar a lo largo de la vida



# Porque apoyar SNAP?

## Beneficios de Apoyar SNAP

- Expandir acceso a alimentos frescos y localmente producidos para clientes SNAP y fomentar la salud en tu comunidad.
- Puede construir una nueva base de clientes, incrementar las ventas y apoyar la economía local.
- Potencial de reducir el excedente sin plantar o cosechar algo adicional

## Se necesita:

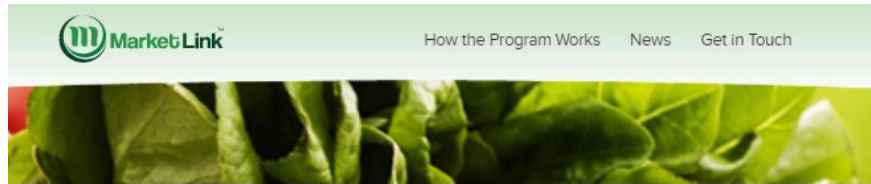
- Bienes:
  - Frutas, Vegetales, Huevos y Miel
  - Variedad de productos
- Clientes:
  - Clientes conscientes que quieren comprar alta calidad, producido localmente a un costo razonable usando los beneficios de SNAP, o pagos en debito o crédito.
- Pagos y sistema de entrega:
  - Conexión a internet, equipo para aceptar el pago, cambio para efectivo
  - Para entrega, elegir un espacio conveniente para los clientes, usar una mesa/mantel y pancartas de promoción.



RECURSOS DE APOYO PARA VENDEDORES  
PARTICIPANTES DE  
SNAP Y FAB



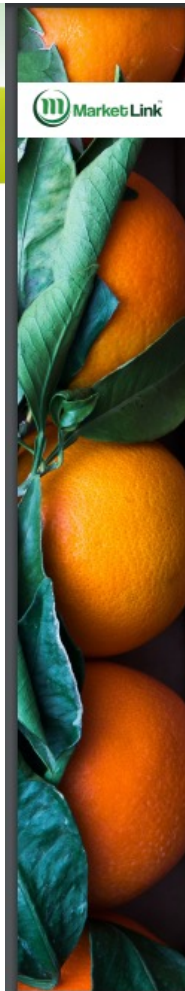
# MarketLink



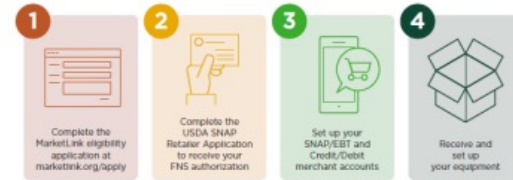
## How the Program Works

The MarketLink program guides you through the Steps below to get your equipment.

- 1** Apply for the grant program to cover a reader, processing and app fees.
- 2** Apply to get an authorized USDA SNAP FNS Number.
- 3** Complete an EBT Processing Application to setup your EBT/SNAP payment account through Novo Dia Group (this link is providing after we have received your application).
- 4** Receive and Set Up Your Equipment (including Credit/Debit if you choose).
- 5** Start Accepting SNAP and Electronic Sales!



## MarketLink Grant + Fees Summary



Note: This is a "Bring your own device program." MarketLink customers will need to provide their own smart device with service to run the TotiPay Go point-of-sale app.

## What You Get With the MarketLink Grant (One Year)

- Free Bluetooth SNAP/EBT card reader (yours to keep)
- One-year free use of the TotiPay Go point-of-sale App for processing payments
- No per-transaction processing fees for SNAP/EBT
- Printer waiver - no printer/printed receipts required for SNAP/EBT sales (email or text available)

**OPTIONAL** if you decide to add credit/debit, the rates are:

- Square: \$0.15 per transaction + 1.79% of the sale
- WorldPay: \$0.08 per transaction + 2.6% of the sale

## When the Grant Ends (After Year One), MarketLink Costs Will Be:

- The cost of the TotiPay Go point-of-sale App license is \$191.40/year or \$19.95/month
  - Any optional credit/debit service fees (see above)
- MarketLink customers will continue to enjoy:
- No per-transaction processing fees for SNAP/EBT
  - The use of the Bluetooth SNAP/EBT card reader
  - The printer waiver

[www.marketlink.org](http://www.marketlink.org) | [@MyMarketLink](https://twitter.com/MyMarketLink)

# Fresh Access Bucks (FAB)

<https://www.feedingflorida.org/food-access/fresh-access-bucks>

## The Basics

**Fresh Access Bucks** (FAB) is a nutrition incentive program that increases the purchasing power of SNAP recipients to buy fresh fruits and vegetables at farmer's markets, produce stands, CSAs, mobile markets, and community grocery outlets. **FAB doubles your purchase!** Want to spend \$10 on your SNAP/EBT card? You get an extra \$10 for free fresh, Florida produce! **No advance sign up necessary.**

### WHAT CAN YOU BUY WITH SNAP/EBT?



\*HOT OR PREPARED FOODS FIT FOR IMMEDIATE CONSUMPTION NOT ELIGIBLE



### WHAT CAN YOU BUY WITH FRESH ACCESS BUCKS?

#### FRESH FLORIDA GROWN



\*HONEY OR PREPARED FOOD OR DRINK PRODUCTS NOT ELIGIBLE



# Fresh Access Bucks (FAB) en Mercados Agrícolas

## Where are you shopping?

### Farmers Market

Farm Stand, CSA, Mobile Market or Online Store

Retail Store (small, regional or independent grocery, co-op, convenience or corner stores)

## At Farmers Markets



- Find the SNAP/EBT booth, swipe your EBT card, get your tokens.
- Exchange SNAP tokens with participating vendors around the market for SNAP-eligible items: fruits and vegetables, bread products, meat, fish, poultry, eggs, dairy products, seeds & plants which produce food to eat.
- Exchange free green FAB tokens for Florida-grown produce, plants, and seeds that produce food.
- SNAP and FAB tokens do not expire.
- Green FAB tokens can be used at any FAB market. SNAP Tokens are unique to the market where you received them and can only be spent at that market.

# FAB Recursos de Promocion



Feeding Florida ▾ Food Access ▾ Taking Action ▾ Staying Informed ▾

Connect • Donate

Find Food Now

## Resources

Farmers Feeding Florida

Fresh Access Bucks

- How FAB Works
- History and Impact
- Fresh Access Bucks Locations
- SNAP Technical Support
- Blog
- Market + Community Resources
- Fresh Access Bucks Contact
- Retail

Mobile Pantries

Innovative Solutions

Retail Support



Find resources for:

SNAP Customers

Fresh Access Bucks Outlets

Community Partners



## FAB Market Toolkit



NUTRITION EDUCATION



FM TRACKS



PROMOTIONAL MATERIALS



SNAP TECH SUPPORT



DISASTER RESPONSE



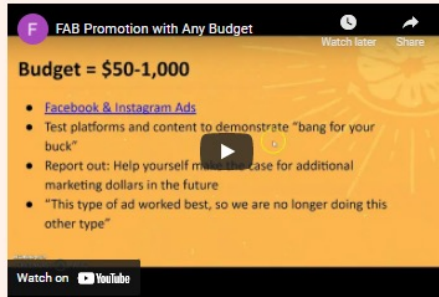
IDEAS AND RESOURCES FOR YOUR SNAP AND SNAP INCENTIVE PROGRAM

# Buenas prácticas de Medios Sociales

## Fresh Access Bucks Toolkit

- Home
- Ideas and Resources for your SNAP and SNAP Incentive Program
- Disaster Response
- Nutrition Education
- Outreach and Promotion
  - FAB Partner Promotional Package
    - Discount Market Promo Materials
    - Token Market Promo Materials
    - FAB Farm Direct Example Social Media Posts
  - FAB Partner Promotion/Outreach Examples
  - Community Partnerships
  - Social Media
- SNAP Technical Support

## Video Resources



## Fresh Access Bucks Toolkit

- Home
- Ideas and Resources for your SNAP and SNAP Incentive Program
- Disaster Response
- Nutrition Education
- Outreach and Promotion
  - FAB Partner Promotional Package
  - FAB Partner Promotion/Outreach Examples
  - Community Partnerships
  - Social Media
- SNAP Technical Support

## Social Media



APOYANDO  
A LA COMUNIDAD AGRICOLA



## una conexión con la comunidad

- **Llevar productos a la comunidad:** conectando los proveedores con sitios de la comunidad local para establecer nuevos locales para modelos CSA, modelos de mercado móvil, etc.
- **Incentivar a la comunidad a producir:** Viajes a campo, explicación de SNAP/FAB, lecciones de nutrición, recetario.



# La Granja Urban Folk

- Pequeña granja familiar en el condado Duval
- Venta a clientes en los mercados agrícolas de los sábados y en la propiedad
- El negocio acepta pagos SNAP y son miembros de FAB
- Ofrece un programa de entrega basada en la agricultura apoyada por la comunidad para escuelas y negocios.

*Duval County: Catherine Hart*



## Urban Folk Farm: Identificando una audiencia

- Transporte – barrera clave para recipientes SNAP en la residencia para adultos mayores.
- Adultos asisten constantemente a la serie de clases de educación sobre nutrición.
- Adultos reciben \$16/mes como beneficio SNAP.
- Trabajo con el coordinador para que Urban Folk Farm pudiera vender productos



Campus Towers – Jacksonville, FL  
Duval County: Catherine Hart



# Urban Folk Farm: Desarrollando un Sistema



- Urban Folk Farm llevo 10-15 bolsas y un lector EBT.
- Vendió por orden de llegada
- Inicia a recibir ordenes y construir la confianza.

*Duval County: Catherine Hart*

# Urban Folk Farm: Producto Final – CSA Modificado

- Entregas una vez al mes
- Bolsas de \$10 - \$5 con FAB
- Las bolsas son elección del agricultor
  - Cosechar los productos mas frescos
  - Cambia con cada entrega
- Clientes pagan usando tarjetas EBT al momento de entrega- no para la temporada



*Duval County: Catherine Hart*

## Promoviendo producto local disponible con educación Nutricional



- Información de Nutrición
- Recetas con énfasis en producto relevante
- Muestra de recetas y/o muestras de comida haciendo énfasis en producto relevante

# Apoyando Vendedores SNAP Vendiendo Producto Local



## Oportunidades de Promoción Adicional Apoyando productos cultivados en Florida



### *WHAT IS THE FLORIDA CRUNCH?*

- Un evento de degustación para celebrar el mes Nacional de la Granja a la Escuela en Octubre
- Creciente conciencia del producto cultivado en Florida y alimentación con énfasis en una fruta o vegetal para que los estudiantes la conozcan y la degusten en una prueba de sabor.
- Fomenta el uso de mas productos cultivados en Florida en el año.



## ÚNASE A NOSOTROS CELEBRANDO EL FLORIDA CRUNCH!



- Una divertida oportunidad para que los estudiantes aprendan de nutrición y agricultura.
- Realizado en una cafetería o en el salón de clases.
- Conecta escuelas y centros de cuidado infantil con productores locales para la adquisición de producto para degustar
- Invitar a padres de familia, servicio de alimentos de escuelas y miembros de la comunidad para unirse a la celebración.



GRACIAS!

[carlita@urbanhp.org](mailto:carlita@urbanhp.org)

786-718-9807

**UF** | IFAS Extension  
UNIVERSITY of FLORIDA

An Equal Opportunity Institution



This material was funded by the USDA's Supplemental Nutrition Assistance Program – SNAP. This institution is an equal opportunity provider.

SNAP funding is provided through the Florida Department of Children and Families.

# Próximo Webinar

**PROXIMO  
WEBINARIO**

## **MERCADEO EN LA ERA DIGITAL:**

UTILIZANDO REDES SOCIALES Y VENTAS EN LÍNEA

**Mayo 12th | 10:00 AM - 12:00 PM EST**

Aprende como usar las redes sociales como una herramienta de mercadeo y tener una presencia en línea para generar más ventas.

Regístrate aquí <https://bit.ly/3qF4Hmc>



# Próximos Eventos Presenciales

## PRÓXIMOS TALLERES PRESENCIALES

### MERCADEO EN LA ERA DIGITAL

Estas cordialmente invitado a participar en uno de los talleres presenciales programados en los siguientes lugares y fechas

En esos talleres mostraremos como usar el nuevo cuaderno de comercialización, una herramienta creada por nuestro equipo para aprender acerca de los diferentes canales de mercadeo y como escoger el canal adecuado. Se ofrecen refrigerios.

**Mayo 18th | 9 AM - 12 PM EST**

9200 Corkscrew Palms Blvd, Estero, FL 33928

**Mayo 18th | 9 AM - 12 PM EST**

1702 S Holland Pkwy, Bartow, FL 33830

**Mayo 19th | 9 AM - 12 PM EST**

18710 SW 288th St, Homestead, FL 33030

**Mayo 20th | 9 AM - 12 PM EST**

2199 South Rock Rd, Fort Pierce, FL 34945

Regístrate aqui <https://bit.ly/3uRGJoU>





# ¡Prueba Rápida!

[https://ufl.qualtrics.com/jfe/form/SV\\_86PbLic4F3KiJKu](https://ufl.qualtrics.com/jfe/form/SV_86PbLic4F3KiJKu)