A bright yellow, irregularly shaped graphic resembling a piece of torn paper with jagged edges. It is centered on a blue background that features several horizontal blue lines of varying lengths, some above and some below the yellow shape. The text 'CC&A' is printed in black on the yellow surface, with a horizontal line underneath it.

CC&A

MARCA

PRODUCIR CERDO

2 FORMAS DE VENDER

CARNE

The background is a solid blue color. At the top, there are three horizontal bars of varying lengths, each a slightly darker shade of blue. Below these bars is a dark blue silhouette of a mountain range. In the center, there is a large yellow trapezoidal shape with a gradient from light yellow at the top to a darker yellow at the bottom. The text 'VENDER CARNE = MARCA' is centered within this yellow shape in a black, sans-serif font. At the bottom of the slide, there are three more horizontal bars of varying lengths, also in a dark blue shade.

VENDER CARNE = MARCA



PERCEPCION ES

REALIDAD.

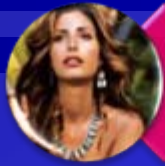
MARCA

- EL CONSUMIDOR BUSCA MARCAS QUE LE SOLUCIONEN LA VIDA Y LE DEN CONFIANZA.

MARCA

➤ Y EL CONSUMIDOR ESTA
DISPUESTO A PAGAR MEJOR.

Estilos de Vida de los Mexicanos



Sofisticadas
23%



Jetsetters
11%



Abnegadas
11%



Egoístas
33%



Materialistas
25%



Reflexivos
21%



Mamás Gallina
25%



Pragmáticos
19%



Soñadoras
21%



Derrotistas
16%

Fuente: Marketing Trends

**CADA CONSUMIDOR BUSCA VIVIR UNA EXPERIENCIA CON
CADA MARCA**

EL MERCADO

- Lo que nosotros producimos y vendemos
- Lo que el mercado compra (servicio)
- El consumidor busca garantías en calidad como la que ofrece TIF vs US Pork

185 POSIBLES RELACIONES ENTRE UN CONSUMIDOR Y UNA MARCA



■ NO RELACION	4
■ CONOCIMIENTO	11
■ AMISTAD	74
■ AMOR	63
■ ADMIRACION	5
■ CULTO	8
■ NEGATIVAS	20

CC&A TIF VS US PORK

Te quiero no por lo que eres, sino por
lo que me haces sentir cuando
estas conmigo

Mario Benedetti