

Avocados From Mexico lanzó Avo University, una plataforma de educación gratuita para profesionales de la industria de servicios de alimentos y venta minorista.

El objetivo es educar sobre el aguacate para maximizar las ventas y reducir las pérdidas.

Es el primer programa de certificación de este tipo que aborda la creciente necesidad de educación sobre el aguacate en las industrias minorista y de servicios de alimentos.

En línea, gratuito y de fácil acceso, [Avo University](#) toma casi media hora y educa a los profesionales de la industria en varios temas del aguacate.

En el sector minorista, Avo University está diseñada para gerentes de categorías corporativas, socios de tiendas de productos agrícolas, mayoristas y profesionales del comercio electrónico de comestibles.

Dichos participantes podrán aprender a determinar cuándo los aguacates están listos para comer, en función de factores como la floración, el tamaño y la madurez.

Además, técnicas para maximizar la frescura y el uso del aguacate; estrategias de comercialización sugeridas para ayudar a los minoristas a mover el volumen en la tienda; consejos para compartir con el personal y los clientes sobre la selección de aguacates, entre otros.

En tanto, la información enfocada al servicio de alimentos, los operadores y distribuidores, permitirá saber las cinco etapas de maduración del aguacate; los mejores usos del menú para cada uno y así evitar desperdicio; métodos para la preparación y maduración de aguacate a granel; métodos de sujeción para mantener las mitades, rodajas, dados o guacamole de aguacate perfectamente verdes durante todo el servicio, entre otros.

Consumo

Un estudio de 2016 realizado por AFM a 1.820 consumidores en EE.UU. reveló que el 73% de los compradores estarían más dispuestos a comprar aguacates si tuvieran más conocimiento sobre ellos.

"Avo University es un programa de certificación único en su tipo específico para profesionales de la industria", indicó Stephanie Bazan, vicepresidenta de Comercio y Desarrollo de Mercado de Avocados From Mexico.

"En este momento, la educación es una de las principales barreras de compra en la

categoría. Esta solución innovadora ofrece a nuestros socios minoristas el mejor conocimiento de productos y categorías de su clase para respaldar sus operaciones e influir en el recorrido del comprador. En última instancia, Avo University crea valor impulsando demanda y consumo".

"Nada agrega un atractivo superior a un menú como los aguacates frescos de México, y los muchos consejos, trucos y técnicas disponibles en Avo University hacen que la categoría sea fácil y divertida de dominar", dijo David Spirito, director senior de culinaria y servicio de alimentos de Avocados From Mexico.

"Esperamos poder ayudar a los profesionales del servicio de alimentos a ampliar sus conocimientos sobre el aguacate y, como resultado, impresionar a sus invitados".