**The Hass Avocado Board's role in growing avocado demand in the U.S. The current latest market trends, opportunities, and challenges.**

*Alejandro Gavito*

Hass Avocado Board

The Hass Avocado Board has been responsible for growing avocado demand in the U.S. marketplace through promotion, research, and information. Since its creation in 2002, the avocado industry has grown US PCC from 2lbs. in 2002 to 8.53lbs. in 2001, a 326% growth. During this period, HAB has invested in market research programs, generating data and insights about the avocado retail landscape and shopper behavior and preferences affecting avocado demand. Our research has taught us how retail trends have evolved nationally and regionally. We've found how a small group of avocado shoppers (8% of shoppers) purchase disproportionately more avocados (35% of purchases) than other segments. Also, what demographic factors play a role in their love for avocados, and what are the barriers for other groups to consume more avocados. Learn how we've dived into shopper preferences, and how the industry can leverage those by understanding critical purchase metrics, seasonality, regions, channels, generations and volume trends to show the industry how the category is performing and find real opportunities for growth.

**Keywords**: supply, PCC, research, consumption, volume, market trends

**El papel del Hass Avocado Board en el crecimiento de la demanda de aguacate en los EE. UU. Las últimas tendencias, oportunidades y desafíos actuales del mercado.***Alejandro Gavito*

Hass Avocado Board

El Hass Avocado Board ha sido responsable del aumento en la demanda de aguacate en el mercado estadounidense a través de promoción, investigación e información. Desde su creación en 2002, la industria del aguacate ha aumentado el CPP en EE. UU. de 2 libras. en 2002 a 8.53 libras. en 2001, un crecimiento del 326%. Durante este período, HAB ha invertido en programas de investigación de mercado, generando datos e información sobre el panorama del aguacate a nivel supermercado y el comportamiento y las preferencias de los compradores que afectan la demanda de aguacate. Nuestra investigación nos ha enseñado cómo han evolucionado las tendencias minoristas a nivel nacional y regional. Descubrimos cómo un pequeño grupo de compradores de aguacate (8% de compradores) realizan la mayoría de las compras (35% de las compras), qué factores demográficos juegan un papel importante en su amor por los aguacates y cuáles son las barreras para que otros grupos consuman más aguacates. Compartiremos cómo hemos puesto énfasis en conocer las preferencias de los compradores y cómo la industria puede aprovecharlas mediante la comprensión de las tendencias de volumen, temporalidad, canales de compra, generacionales y frecuencia de compra, mostrando la evolución de la categoría y cómo encontrar oportunidades reales de crecimiento.

 **Palabras clave:** suministro, consumo per cápita, investigación, volumen, tendencias de mercado