

8. Actividades clave

La actividad clave de **EL MERKADO HALAL** es la venta y distribución de productos cárnicos y sus derivados al por menor. Ofrecemos **gran variedad de productos Halal, con su respectivo certificado, en nuestro establecimiento o bien a través de, como ya hemos dicho, nuestra página web.**

Además, desarrollaremos una **estrategia de marketing** basada en:

Buzoneo: este sistema nos permite tener un **contacto directo con el cliente** y su coste es bajo respecto a los **beneficios** que aporta.

Página web: su principal ventaja es la posibilidad de compra on-line que tienen nuestros clientes. Por otra parte, también se informa a nuestros consumidores de nuevos productos y ventajas y además, se **refuerza nuestra imagen** corporativa.

Ferias: acudiremos a **distintos eventos relacionados con alimentación** o productos locales para:

- Generar **nuevos contactos** que pueden acabar siendo clientes o proveedores.
- Dar a conocer** nuevos productos y pedir la opinión sobre éstos.
- Potenciar la marca y el negocio.**
- Reforzar el contacto** con los clientes habituales.

Por otra parte, ofreceremos los siguientes **servicios:**

- Posibilidad de acumular puntos para acceder a distintos **descuentos** mediante nuestra **Tarjeta Cliente Halal.**
- Distintos **carteles que informan de los beneficios y características** de los distintos tipos de **carne.**
- Un **trato profesional y cercano** hacia los clientes.