



# GUIÓN

- PUNTO 1- Solución de problemas en tiendas físicas.
- PUNTO 2- Contactar con proveedores .
- PUNTO 3- Promocionar el producto.
- PUNTO 4- Creación de contenido para la web.
- PUNTO 5- Registrar las compras de los clientes.



## Solución de problemas en tiendas física

**Las colas:** El problema principal que podrían encontrar los clientes en nuestra tienda está relacionado con los tiempos de espera, que a su vez tienen relación con las colas en tienda. Para los clientes, tener que hacer cola es lo más frustrante del comercio físico. Por lo tanto debemos ofrecer nuestro servicio de la manera más rápida y eficiente posible para evitar largos periodos de espera por los clientes

**La falta de stock:** Para los consumidores, lo más molesto es que el producto que quieren comprar no tenga stock, o no esté disponible. Debemos procurar tener siempre el stock suficiente para poder satisfacer las demandas de los clientes.

**La desorganización:** Lo más frustrante para los clientes es que las tiendas estén desordenadas, algunos suelen sentirse frustrados en una tienda demasiado llenas y desordenadas. Por ello, debemos estar al tanto de mantener nuestra tienda limpia.

**El personal no formado:** Para que los clientes se sientan cómodos a la hora de comprar nuestro producto, tenemos que estar formados con la información adecuada para poder ofrecerles el producto que mejor se adapte a sus necesidades que pueden ser las intolerancias y/o alergias que tengan nuestros clientes y lograr así una buena atención para el mismo.

## Contactar con proveedores

- Nosotros elegimos a los diferentes proveedores teniendo en cuenta la sostenibilidad. estas son algunas de las cosas que tendremos en cuenta:
- Hemos elegido a proveedores que garanticen una cadena de suministro corta, sin intermediarios.
- Escogimos a empresas que tengan como misión la protección de los derechos humanos y del **medio ambiente**.
- Contamos con proveedores cercanos, que reduzcan la huella de carbono derivada del transporte de la mercancía y que al mismo tiempo nos permita activar la economía local.
- Escogemos proveedores que ofrezcan productos con **certificados ecológicos** o sostenibles y procedentes de **comercio justo**.



- Favorecemos las relaciones duraderas y el trato y confianza con el proveedor.
- Escogemos a proveedores que tengan certificados **ambientales** de empresa.
- Apostamos por empresas K0 apoyando así el pequeño comercio.

### **Promocionar el producto**

Para promocionar nuestro producto utilizaremos estas estrategias:

- **Degustaciones:** En YOMI se darán muestras de degustación al público que quiera probar nuestro producto.
- **Rebajas en precio:** realizar un descuento en el precio del producto para obtener un mejor posicionamiento en el mercado y frente a la competencia
- **Obsequios o material promocional:** tomas una gran variedad de objetos para generar una permanencia de la marca. Esos elementos se pueden imprimir o estampar en otros productos.<sup>o1</sup>

### **Creación de contenido para la web**

Crear contenido de calidad en nuestro blog nos ayudará con la captación de clientes potenciales y ampliar la base de datos de nuestra empresa.

### **Registrar las compras de los clientes**

Esto nos permite detectar oportunidades de negocio al realizar micro segmentaciones de los clientes actuales. Si analizamos los datos de facturación como la fecha, importe o el detalle de la compra, podremos sacar valiosas conclusiones para realizar nuevas promociones o vender nuevos productos.