

Canales

- El canal de distribución irá desde los mayoristas, pasará por nuestra empresa que somos los minoristas, dentro de los mayoristas y productores se encontrarán los invernaderos, proveedores de herramientas, de sistemas , etc.
- Finalmente estos productos adquiridos estarán a disposición de los consumidores finales, es decir, los clientes a través de nuestra tienda.
- El canal de venta contará con una tienda física y además se ofrecerá nuestro servicio a los ayuntamientos y urbanizaciones.
- El canal de venta indirecto a través de internet contará con una tienda online en la que tendremos todos los productos como nos sean posibles, y en ella además se podrán registrar las personas que ya tengan una vinculación con la empresa las cuales tendrán algunas ventajas (como descuentos, asesoramiento a través de guías y algún curso...).
- Un canal de comunicación será el correo electrónico que este puede ayudar a que los agricultores tengan más fácil la comunicación con la empresa, otro canal sería el teléfono (incluyendo Whatsapp) con el cual tendremos más cercanía con los clientes y por último las redes sociales para conectar con más clientes y darnos a conocer.