



7. Relación con el cliente

- La relación que tenemos con los clientes habituales de este negocio son principalmente nuestro mayorista Dfayafood S.L., con el cual tenemos negociada la venta de un alto porcentaje de nuestro producto y exclusividad, este mayorista es el encargado de la distribución de nuestro producto a nivel nacional y además también tiene rutas comerciales con otros países consiguiendo un mercado más amplio a nivel internacional.



D'Faya Food es una empresa de reciente creación pero en la que sus socios fundadores cuenta con una dilatada experiencia en el sector de la distribución y alimentación a través de más de 15 años trabajando en el mundo de la restauración y hostelería.

A lo largo de todo este tiempo hemos podido observar, recoger y analizar las necesidades de una gran diversidad de clientes, para que junto con la mejor selección de productos elegidos tras una exhaustiva búsqueda y examen, podamos ofrecer un catálogo de productos de primera calidad que satisfagan a un amplio abanico de clientes (supermercados, tiendas delicatessen, restaurantes, amas de casa, comidas de negocios, eventos y celebraciones...). Prueba de ello es también, que suministramos nuestros productos en distintos formatos y pesos para que puedan amoldarse a los gustos de los

- Además, de nuestro cliente principal nos encontramos con un pequeño mercado importante a nivel regional en el cuál somos el líder del sector teniendo el monopolio, en este pequeño mercado nuestros clientes principales van a ser el público en general, el sector de la hostelería (Ejemplos de clientes de hostelería locales son Tapería el Bierzo y Tapería Entreamigos), los supermercados y el sector de la conserva, los cuales, aunque son un pequeño porcentaje de producción tenemos una relación de fidelidad. Para conseguir una mayor visibilidad en este sector hemos desarrollado una página web en la que nos damos a conocer, vendemos nuestros productos y mediante la cual los clientes se pueden poner en contacto con nosotros.



- También sería interesante organizar excursiones a la granja donde explicar todo el proceso de cría y engorde de los caracoles. El boca a

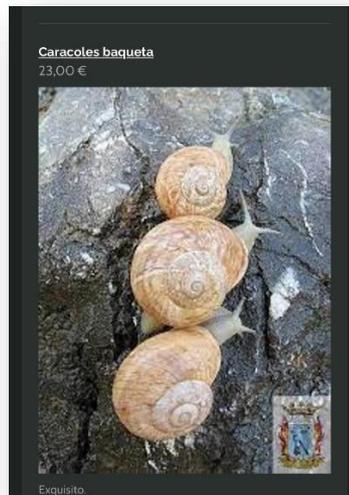


boca de los clientes que prueben el producto será muy importante para que otros clientes como restaurantes, bares, etc. lo adquieran en el futuro.

7.1. Página web

<https://caracoleschilleja.webador.es/>





- Otro segmento interesante es el referente a la exportación, ya que existe una importante demanda insatisfecha de parte de países europeos como Italia o Francia. Donde gracias a la relación con nuestro mayorista ha conseguido introducir nuestro producto en esos mercados, consiguiendo crear una imagen reconocida en esos países. Donde poco a poco la demanda es mayor, consiguiendo entrar en nuevos mercados internacionales.