

Canales

En el caso de nuestra empresa la forma que tenemos de hacer llegar nuestros productos hasta los clientes es a través de un canal indirecto, es decir, en nuestro caso hemos decidido asociarnos y proporcionar nuestros productos a las carnicerías de la empresa de Mercadona, a diferentes restaurantes y también a carnicerías con pequeños negocios. De esta forma podremos conseguir más beneficios y nuestros productos llegarán a una mayor cantidad de clientes de forma más eficaz.

En cuanto a la empresa de Mercadona, al asociarnos con esta, lo que haremos será lo siguiente: para hacer llegar nuestros productos/servicio a nuestros clientes necesitaremos de un medio de transporte con el cual podamos llevar nuestros alimentos de forma segura hasta las carnicerías de Mercadona y la forma más eficaz es a través de camiones de carga. Por lo que una vez preparados, mandaremos nuestros productos desde nuestra pequeña industria a todas las carnicerías de Mercadona esparcidas por España. Estas se encargarán de vender nuestros alimentos.

Respecto a los restaurantes con los que hemos establecido un acuerdo, nos apoyaremos de vehículos de transporte que patrocinen nuestra empresa (a través de nuestro logo) para así hacer llegar nuestros alimentos hasta estos restaurantes pero, estos vehículos no serán excesivamente grandes ya que su destino son locales pequeños. Estos restaurantes utilizarán los alimentos que les proporcionamos más con la condición de que a sus clientes, los cuales también son nuestros clientes indirectamente, se les informará de la procedencia de los productos que comen.

Y por último, para transportar nuestros productos a las carnicerías de pequeños negocios no necesitaremos unos vehículos muy voluminosos. Por ello utilizaremos furgonetas de carga y descarga, con las cuales podremos exportar nuestra carne hasta este conjunto de carnicerías. Estas se encargarán de vender, entre otros, nuestros alimentos y así a su vez promocionarnos. Este pacto con las carnicerías estará basado

bajo la siguiente condición: en las tiendas se colocará algún tipo de señal visual, como carteles, que dejen diferenciar nuestros productos del resto para poder distinguirlos.

En cuanto a los beneficios. Tanto nosotros como las tres empresas con las que formaremos esta “alianza”/pacto se beneficiarán monetariamente por la venta de nuestros productos. Estas los venderán y cada cierto tiempo se distribuirán los beneficios. Pero esto irá condicionado bajo el siguiente requisito: *“al comprar los clientes nuestros productos, estos serán informados de la política de bienestar animal que sustenta nuestra empresa, y siempre se diferenciará entre nuestros productos y otros que las empresas sustenten por su cuenta.”*