

Actividades clave

Alianzas estratégicas:

Convenios con proveedores y clientes: Establecer alianzas estratégicas con empresas generadoras de posos de café para garantizar un suministro constante y con distribuidores agrícolas o viveros para la comercialización del abono producido.

Certificaciones y cumplimiento normativo:

Procesos de certificación y seguimiento: Cumplir con los estándares y regulaciones ambientales, obtener certificaciones orgánicas y realizar seguimiento de la calidad del producto para ganar la confianza de los consumidores y cumplir con los requisitos legales.



Canales de distribución y comercialización:

Red de distribución eficiente: Establecer una red de distribución ágil y efectiva que llegue a los agricultores, viveros y consumidores interesados en adquirir abono orgánico. Explorar estrategias de marketing y posicionamiento para destacar los beneficios de nuestro producto.

Tecnología y sistemas de información:

Plataformas y herramientas digitales: Implementar software de gestión que permita monitorizar la logística de recolección, gestionar inventarios, llevar un control de calidad y establecer canales de comunicación con clientes y proveedores para optimizar la eficiencia operativa de tu empresa.

Innovación continua y adaptabilidad:

Prioriza la innovación constante en técnicas de compostaje, procesos de producción y desarrollo de productos derivados de los posos de café. Mantenemos flexibilidad y capacidad de adaptación para responder a cambios en la demanda del mercado, nuevas tecnologías y necesidades ambientales emergentes, asegurando así la relevancia y competitividad a largo plazo de nuestra empresa de reciclaje de posos de café para la fabricación de abono.