

6 CANALES

Nuestra estrategia de comunicación y distribución se adapta a la demanda y volumen de producción, con precios y cantidades previamente acordados por contrato. Dado que nuestro producto es altamente reconocido y demandado, nuestra principal tarea será presentarlo de manera efectiva a su segmento de mercado.

Estrategias de Promoción:

Ferias y Convenciones: Participaremos en ferias y eventos, tanto locales como nacionales, así como en mercadillos, para dar a conocer el producto y fortalecer nuestra presencia en el mercado.

Muestras Comerciales: Utilizaremos muestras pequeñas para atraer a clientes potenciales, ofreciendo posteriormente pedidos a través de nuestra plataforma web y distribución en línea.

Venta Mayorista: Las cantidades más grandes y a granel (aunque envasadas) serán vendidas a través de vendedores mayoristas, con precios establecidos por contrato.

Canales de Suministro:

Envíos por Paquetería: El suministro de nuestros productos podrá realizarse mediante valija y paquetería a nivel nacional, asegurando la distribución eficiente de pequeños pedidos.

Transporte Directo: Para pedidos más grandes o productos a granel, el suministro se realizará mediante transporte físico directo a nuestras instalaciones.

Relación con los Centros de Reinserción:

Seguimiento de Usuarios: Una de las principales formas de comunicación con los centros de reinserción será a través de los propios usuarios que participen en el proceso de reinserción laboral, quienes compartirán sus experiencias y resultados con sus monitores. Este seguimiento personal es crucial para mantener una relación cercana y transmitir los beneficios de nuestros programas de rehabilitación y formación.