

CANALES

Los canales de distribución del abono que vamos a hacer son las ventas directas con empresas de jardinería como Abeto, Mandragora, Gorbeia y clubes deportivos y gestores. Asistiremos a ferias agrícolas o de jardinería para captar la atención de más clientes y enviaremos propuestas personalizadas para agricultores y cooperativas.

También haremos distribución indirecta colocando el abono en tiendas minoristas como viveros, centros de jardinería y cooperativas para que esos clientes habituales como jardineros, agricultores o encargados del mantenimiento se interesen por ello.

Los canales de distribución de la clorofila que vamos a hacer son las ventas indirectas a través de mayoristas que se enfoquen en empresas que suministran materias primas a farmacéuticas, cosméticas y alimentarias como laboratorios o industrias que necesiten ese ingrediente en su producción.

Por otro lado también hacemos ventas directas contactando directamente con empresas de farmacéuticas, cosméticas y alimentarias y realizaremos visitas comerciales y presentaremos muestras del producto

Dependiendo de los canales que hagamos le daremos más importancia a los canales directos que ganemos más beneficios sin depender tanto de los intermediarios y que permita ajustar el producto a necesidades específicas de las empresas.