

CANALES DE LA EMPRESA

1. Canales de Distribución Directos

Venta Directa al Consumidor Final:

- Tienda en línea propia (E-commerce)
- Tiendas Físicas Propias

Venta Directa en Eventos y Ferias:

- Participar en **ferias gastronómicas** y **mercados locales** donde la empresa pueda vender sus aceites directamente a los consumidores, crear conciencia de marca y realizar degustaciones para atraer compradores.

2. Canales de Distribución Indirectos

- Distribuidores y Mayoristas:
- Supermercados y Grandes Cadenas:
- Tiendas Especializadas:
- Minoristas Locales y Tiendas de Barrio:
- Cadenas de Restaurantes y Hoteles:

3. Canales de Venta Digitales y en Línea

Marketplace:

- Vender a través de plataformas de comercio electrónico como **Amazon, Mercado Libre, eBay**

Redes Sociales y Plataformas de Comercio Social:

- Utilizar plataformas como **Instagram, Facebook, y TikTok** para promocionar y vender los aceites directamente a los consumidores a través de enlaces de compra o anuncios.

Suscripciones en Línea:

- Algunos consumidores están interesados en recibir productos de manera regular. Ofrecer una **suscripción mensual** o periódica de aceites, especialmente del aceite Premium, puede ser una forma atractiva de mantener la lealtad del cliente y garantizar ventas recurrentes.