

ACTIVIDADES CLAVE

1. Mejorar la calidad del producto

Control de la materia prima: Asegurarnos de trabajar con aceitunas de la mejor calidad controlando el proceso de cultivo

Métodos de extracción de calidad: Utilizamos procesos de extracción en frío para preservar los nutrientes y el sabor del aceite, asegurando que el producto sea de alta calidad y mantenga sus propiedades saludables.

Certificaciones de calidad: Obtener certificaciones como "Ecológico" puede ayudar a diferenciar nuestro producto y atraer a clientes

2. Crear una marca sólida y reconocible

Diseño de marca atractivo: Desarrollamos una identidad visual que destaca en el mercado

Posicionamiento: Posicionamos nuestro producto en el mercado Premium

3. Desarrollar una estrategia de marketing efectiva

Marketing digital: Aprovechamos las redes sociales, como Instagram, Facebook, YouTube y TikTok, para mostrar el proceso de producción, los beneficios del aceite y recetas en las que tu producto sea protagonista

Colaboraciones con chefs e influencers: Trabajamos con chefs o influencers gastronómicos para que promocionen nuestro aceite en sus recetas o en sus plataformas, creando un vínculo de confianza con su audiencia.

Publicidad de boca a boca: Incentivamos a nuestros clientes satisfechos a recomendar el aceite, ya sea a través de programas de fidelización o descuentos por referidos.

4. Diversificar canales de distribución

Venta directa al consumidor: tenemos una tienda online donde los clientes pueden comprar el aceite directamente desde su casa.

Distribución en tiendas físicas: Buscamos acuerdos con supermercados, tiendas gourmet, tiendas de productos ecológicos y restaurantes.

Mercados internacionales: El aceite es muy valorado en muchos países europeos y en mercados como los Estados Unidos, por eso también lo exportamos

5. Enfocar la atención al cliente

Atención personalizada: Ofrece un servicio al cliente que resuelva rápidamente cualquier duda o problema. Responder a las inquietudes de los consumidores genera confianza y fideliza a los clientes.

Fidelización de clientes: Implementa programas de fidelización, como descuentos por compras repetidas, suscripciones o regalos promocionales para incentivar la lealtad del cliente.

Solicitar retroalimentación: Pide opiniones a tus clientes sobre la calidad del producto, el servicio y el empaque. Utiliza esta información para realizar mejoras continuas.

6. Optimizar la cadena de suministro y la producción

Control de costes: Aseguramos de gestionar los costos de producción eficientemente, desde la recolección de aceitunas hasta el embotellado y distribución. Buscando proveedores confiables y con precios competitivos.

Automatización y eficiencia: Automatizamos algunos procesos para aumentar la productividad, como el envasado, etiquetado y almacenamiento, sin sacrificar la calidad del producto.

Sostenibilidad en la producción: Implementamos prácticas sostenibles en la producción de aceite, como el uso de energía renovable, la gestión eficiente del agua y el reciclaje de los residuos.

7. Innovación y nuevos productos

Aceites aromatizados o especiales: Desarrollamos variantes de aceite con infusiones de hierbas o especias

Aceite ecológico: producimos aceites ecológicos

Nuevos formatos de envasado: Ofrecemos más innovadores