

3.- Canales. ¿Cómo vamos a entregar nuestro producto? ¿Cómo podemos llegar a nuestros clientes?

Invernaderos verticales: ¿Cómo vamos a entregar nuestro producto?

Si piensas que los invernaderos verticales solo sirven para plantar lechugas, te equivocas. Se pueden cultivar un montón de cosas: verduras, hierbas, flores y frutas; lo mejor es que crecen a el alcance de nuestras manos sin necesidad de desplazarse, Se necesita un lugar con unas determinadas características dependiendo de la plantación la luz, la temperatura y la humedad para que todo salga perfecto. Cuando los cultivos están listos, solo es disfrutar de la comodidad de tener un huerto sin necesidad de mucho espacio para saborear lo delicioso que nos proporciona la tierra, porque cuidar el medio ambiente también es importante.

Hay varias formas de hacer llegar estos productos a la gente:

Se pueden vender directamente a los clientes con un sistema de suscripción o en tiendas locales, tipo tiendas ecológicas o de productos saludables. También se pueden hacer acuerdos con restaurantes y tiendas especializadas, que siempre buscan ingredientes frescos y de calidad. Si alguien quiere pedir desde casa, se le lleva el pedido hasta la puerta.

¿Cómo darse a conocer?

Como todo está en internet, hay que aprovecharlo. Se pueden usar Instagram, TikTok y Facebook para compartir recetas, consejos de cultivo y los beneficios de los productos frescos. También anuncios y blogs ayudan a llegar a más personas. Tienda online ya creamos una página web donde la gente no solo compre, sino que también encuentre información, recetas y consejos sobre cómo usar los productos. En la participación en ferias agrícolas y mercados locales es clave para dar a conocer los productos y enseñar a la gente sobre los beneficios de la agricultura vertical. Se pueden hacer talleres y charlas sobre cómo funcionan los invernaderos verticales y por qué es importante consumir productos frescos y realizados por nosotros mismos para los gustos de cada uno. Los programas de fidelidad sirven para que la gente vaya a comprar nuestro producto, se pueden hacer descuentos, puntos acumulables o regalos para los clientes frecuentes.

