

Canales de distribución

1. Venta directa a restaurantes

Establecemos un sistema de suministro directo para restaurantes situados en municipios de la España vaciada, ofreciendo entregas programadas según pedidos semanales. Realizamos la distribución mediante vehículos propios o a través de redes de reparto colaborativas con otras cooperativas del territorio. Además, formalizamos acuerdos de suministro regular mediante contratos mensuales o trimestrales que garantizan estabilidad tanto para los establecimientos como para nuestra producción.

2. Suministro a comercios locales

Nos dirigimos a tiendas de barrio, fruterías ecológicas y pequeñas cadenas locales, a las que proporcionamos un reparto directo y regular. Ofrecemos, cuando es necesario, la opción de consignación, permitiendo que el comercio pague únicamente por lo vendido. También podemos instalar expositores propios dentro del establecimiento, destacando nuestros productos como “agricultura local en origen”, reforzando así la identificación con la comunidad rural que queremos revitalizar.

3. Punto de venta propio

Habilitamos un pequeño espacio en nuestra finca o almacén para que los vecinos puedan adquirir los productos directamente. Funciona con horarios fijos y se plantea como un punto de encuentro comunitario, donde los habitantes de la zona acceden a productos frescos, ecológicos y de proximidad mientras apoyan de manera directa el empleo local.

4. Cajas de suscripción

Ofrecemos “cestas ecológicas” semanales o quincenales con productos de temporada procedentes de nuestra agricultura biodinámica. La entrega se realiza en puntos de recogida como comercios colaboradores, centros culturales, mercados locales o, si es necesario, directamente a domicilio. Este sistema refuerza el consumo responsable y fideliza a familias comprometidas con un modelo alimentario sostenible.

5. Mercados locales y ferias ecológicas

Participamos regularmente en mercados y ferias de proximidad, donde realizamos venta directa y aumentamos la visibilidad del proyecto. Contamos con stands que incluyen degustaciones y presentaciones de producto, lo que permite acercar a la comunidad los valores de la cooperativa y fomentar el conocimiento sobre nuestra labor agrícola.

Canales de comunicación

1. Redes sociales

Usamos Instagram para mostrar los cultivos, las cosechas semanales, recetas y nuestras colaboraciones con restaurantes locales. Facebook nos permite comunicarnos con los vecinos, difundir eventos, ferias y actividades de la comunidad. TikTok sirve como canal para compartir vídeos breves sobre el día a día en la finca y nuestro modelo cooperativo sin jerarquías.

2. Página web o landing page

Contamos con un espacio digital donde se presenta la cooperativa, se muestra el catálogo de productos, precios y vías de contacto. La web permite además realizar pedidos online o suscribirse a nuestras cestas ecológicas. Incorporamos un blog con contenido sobre agricultura ecológica, sostenibilidad, recetas y la recuperación de entornos rurales.

3. WhatsApp Business

Utilizamos WhatsApp como un canal ágil para gestionar pedidos con restaurantes y comercios locales. Cada semana enviamos un listado actualizado con la disponibilidad de productos, facilitando así la planificación y el abastecimiento de nuestros clientes profesionales.

4. Visitas y degustaciones para restaurantes

Invitamos a chefs y responsables de cocina a conocer la finca en primera persona. Ofrecemos pequeñas degustaciones de productos, lo que genera confianza, fidelización y una relación directa entre nuestra cooperativa y quienes trabajan en gastronomía local.

5. Colaboraciones con comercios

Realizamos acciones conjuntas con tiendas asociadas, como colocar carteles o etiquetas identificando nuestros productos como “locales y ecológicos”. Proponemos también degustaciones dentro del propio comercio para reforzar la conexión con el consumidor final.

6. Marketing de proximidad

Difundimos nuestra actividad mediante cartelera en mercados municipales, centros cívicos y asociaciones vecinales. Además, participamos en eventos relacionados con la sostenibilidad, la economía social o la revitalización rural, donde damos a conocer nuestro modelo cooperativo.

7. Boletín informativo (newsletter)

Enviamos un boletín semanal o quincenal con novedades sobre la cooperativa, disponibilidad de productos, actividades y eventos. Es una herramienta especialmente útil para mantener informados y fidelizados a restaurantes, comercios y consumidores comprometidos.