

ACTIVIDADES CLAVE

1. Gestión de productores

- **Selección** y verificación **de granjas** ganaderas, lácteas, industria pesquera y bodegas.
- **Coordinación de pedidos**, abastecimiento y un control sobre nuestro producto (cantidad, por ejemplo)
- Garantía de trazabilidad y estándares de calidad.

2. Organización de visitas a instalaciones

- **Programación de visitas** y una relación cercana con los productores.
- Gestión de reservas, calendarios y transporte (si aplica).
- **Protocolos de seguridad** e información al cliente.

3. Atención al cliente y gestión de socios

- Información en el local de Getxo.
- Gestión de membresías (cuota de 7,99€, altas, bajas, beneficios).
- Soporte postventa, **resolución de dudas** y consultas a través de nuestras redes sociales o nuestro número de teléfono.

4. Marketing y comunicación

- Promoción de los productos y de la experiencia gastronómica.
- Gestión de redes sociales y comunicación con clientes.
- Novedades, ofertas y beneficios para socios.

5. Innovación y mejora continua

- La innovación principal es la de volver al comercio tradicional y local dando la oportunidad de que los consumidores puedan tener una relación directa con los productores a través de visitas, básicamente la trazabilidad.