

CANALES

Los canales de nuestro proyecto representan las vías a través de las cuales la plataforma

llega a sus diferentes segmentos de clientes y les hace llegar nuestra propuesta de valor,

tanto en la fase de comunicación como en la compra, la entrega y la postventa.

En primer lugar, los canales de comunicación estarán orientados a dar a conocer la

plataforma entre los pequeños agricultores, comercios y negocios de hostelería del

entorno. Para ello, utilizaremos reuniones informativas en cooperativas y asociaciones

agrarias, difusión mediante ayuntamientos y entidades locales, redes sociales y contacto

directo con productores y establecimientos interesados.

En segundo lugar, el principal canal de venta será la propia plataforma digital, a través

de la cual se gestionarán los pedidos entre productores y clientes. Este canal será

directo, sin intermediarios comerciales, permitiendo una relación más cercana y

eficiente entre ambas partes.

Además, el proyecto contará con canales de distribución vinculados al servicio de

transporte propio y a la organización de puntos de recogida locales. De esta forma, los

productos podrán ser entregados mediante reparto coordinado por la plataforma o

mediante recogida en zonas establecidas, según las necesidades de cada cliente.

En fases posteriores del proyecto, se valorará también la colaboración con comercios locales o mercados municipales como canales asociados para reforzar la distribución y la visibilidad del producto. El uso combinado de estos canales permite mejorar la comunicación con los productores, facilitar la compra a pequeños negocios y garantizar que los productos lleguen al cliente de forma eficiente, económica y adaptada al ámbito local.