



CANALES

La estrategia de comercialización combina venta directa e indirecta para ampliar el alcance al consumidor. La venta directa se realiza mediante una entrega a domicilio en transporte refrigerado, garantizando calidad, frescura y comodidad, además de favorecer la fidelización y la estabilidad de ingresos.

La venta indirecta se basa en la presencia en supermercados, tiendas ecológicas y acuerdos con restaurantes y cafeterías, lo que permite llegar a un público más amplio, aumentar la visibilidad de la marca y reforzar su imagen como proveedor de productos lácteos de calidad.

EL BÚFALO QUE RÍE

LECHE DE BÚFALO