

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Mayorista de Servicio de Alimentos

Pro	Contra
Ordenes grandes / entregas frecuentes	Bajos márgenes de ganancias
Ellos compran el producto desemejante a los corredores (brokers) que venden en consignación.	Precios delicados
Pueden conseguir acceso a los corredores (brokers) de mercado de terminal al mismo tiempo.	Pagan lentamente
	Lejos de Hollister
	Probablemente no hablan español
	Tienen que guardar los estándares de grado y de empaque
	No son leales o confiables

Sugerencias

- Venda a sólo un Mayorista de Servicio de Alimentos por Mercado de Terminal
- No venda a restaurantes en el mismo territorio del Mayorista
- Entregue temprano y personalmente o este preparado para pagar a los cargadores para descargar su mercancía. No discuta con los cargadores.
- El empaque y calidad del producto, el buen enfriamiento y practicas de pos-cosecha son importantes. Considere empaques alternativos que les guste a los restaurantes. Por ejemplo espinaca suelta envés de ramos o “bonches”.
- Venda productos especiales como ajo verde, flor de calabaza, zarcillo de chicharos etc., que varíen de los productos tradicionales.
- Toma mucho tiempo para construir una relación con un Mayorista, hay que ser paciente. Pero este preparado para si ellos dejan de negociar repentinamente.
- Después que usted hace una entrega, camine alrededor del mercado y aprenda acerca de la competencia.
- Asegúrese que usted, su persona que hace las entregas, su etiqueta, sus precios, su empaque, y su actitud todos digan la mismo historia.