

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Mercado de Terminal

Pro	Contra
Ordenes grandes / entregas frecuentes	Bajo margen de ganancias
Siempre puede encontrar a un comprador	No puede fijar el precio o su ganancia
Fácil de conseguir acceso a los Corredores (Brokers)	Usted toma todo el riesgo si el producto no se vende
Pueden conseguir acceso a Mayoristas de servicio de alimentos al mismo tiempo	Lejos de Hollister
Buena salida de emergencia si otros mercados se secan repentinamente	Probablemente no hablan español
	Tienen que guardar los estándares de grado y de empaque

Sugerencias

- No sea intimidado por el idioma majadero, y por la manera áspera – ellos lo hacen a todos.
- Entregue temprano, antes de las 6:00 AM. Entregue usted mismo o este preparado para pagar 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.
- Identifique y conozca a los corredores (brokers) antes que usted los necesite. Usted obtendrá un mejor precio si ellos lo conocen. Si este es su vía regular de mercadeo, planea traerles producto regularmente.
- Después que usted hace una entrega, camine alrededor del mercado y aprenda acerca de la competencia.
- No utilice esta vía si usted sólo tiene unas pocas (10) cajas de cada producto.
- Mercados de Terminal debe ser la parte de su estrategia que usted usa menos y como última opción. Pero este seguro de tener uno a la mano cuando usted los necesite.
- Asegúrese que usted, su persona que hace las entregas, su etiqueta, sus precios, su empaque, y su actitud todos digan la mismo historia.