

# Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

## Tiendas de Comestibles Pequeñas e Independientes

Pro	Contra
Ordenes grandes / entregas frecuentes Mejores márgenes de ganancias Compran por cajas, paletas o cajones A veces queda cerca Compran varios productos Tiene el potencial para mercadeo de varios productos relacionados	La primera venta es difícil Pagan lentamente Pocos clientes Pueden ver barreras burocráticas Insisten en el empaque de estandarte Tienen que tener buenas practicas de pos-cosecha

### Sugerencias

- Sea profesional, seguro, y puntual. Encuentre al que hace las decisiones – pero construye relaciones con todos que maneja su producto.
- Aprovechese de lo que lo hace extraordinario a la tienda: usted es local, su producto puede ser más maduro ( tomates o fresas maduras en el campo son mas atractivas), póngalos en contacto con el lado agrario de su negocio, usted es una oportunidad de mercadeo para ellos.
- Escoja un producto principal luego introduzca otros de sus productos menores (Sea el proveedor principal de tomates pero incluya cajas de chiles, cilantro y lechuga en cada orden)
- Pregunte cuando puede hacer las llamadas de ventas o entregas de producto y luego trate de desarrollar una rutina.
- Dele al comprador un horario de lo que va a cosechar y cuando y manténgalo informado de cambios y de introducción de nuevos productos.
- Pregúntele al comprador constantemente de sus necesidades incluyendo el empaque, tamaños, variedades, poscosecha y nuevos productos.
- No cambie los precios y trate de conseguir un acuerdo para entregas regulares.
- Trata de siembre tenerle algo que vender para no romper el ciclo de entregas.
- Determina cual es el tamaño minino de ordenes y decide cuanto tiempo le das al cliente para que haga eso pedidos.
- Asegúrese de que el que hace las entregas, usted, su etiqueta, sus precios, sus empaques, y su actitud estén de acuerdo y consistentes.