Reuniones:

Negocio . conectar caficultores con consumidores con suscripción, aumentar cultura y crecimiento de caficultores,

4 tipos de venta

Unica – Libra de café

Tres meses

6

12

Tipo de venta temporadas especiales, anchetas, do

Mierdero:

Todo es virtual, no se imprime nada, nombre, teléfono, libras de café, siempre ha sido una, grano o molido, cómo ingreso dinero u cuánto pagaron, pero no tiene acumulado

Se llevan observaciones si llevaban notas o no, para saber si cumplio con el requerimiento del clientes

RECORRIDO CAFETERO COLOMBIANO

Independiente del mes, siempre va a ser el mismo, septiembre, flujo de meses, pero no podría comprarle a los caficultores si lo hace así

Siempre hay orden para comprar EMPACADO + PERFIL + HISTORIA estatus de envio todo a mano, y los colores se van acabando

LE GUSTARIA TENER

Dependiendo de lo que compre, poder hacer im diagnostico

Preguntar cuando se acaba la suscripción

* Qué cliente activo y cual no a, por ejemplo a 10 de septiembre,
* Saber del 10 de septiembre cuántos se necesitan de cada uno y si es molido o en grano
* Sistema de inventario que cuando cargue haga las salidas y descuente, saber cuántos molidos y de grano, que muestre stoks minimos y máximos
* Y hacer acumulados
* Chulear si ya fue entregado con perfil e historio para tener control
* Alistamiento debe ser fácil
* A qué clientes se les entrega, clientes activos
* Teimpos de entrega cada 15 días

Hoja de seguimiento clientes