



CommonMarket conecta tanto a pymes como a productores para realizar **pedidos comunes**, aprovechándose de estas **economías colaborativas** en ambos lados del mercado. Con un volumen de compras mayor, **reducen costes y maximizan beneficios**.

Con los volúmenes de pedido que generamos en ambos lados del mercado, la figura del intermediario pierde importancia, estableciendo relaciones directas con los productores. Este modelo de negocio presenta ventajas directas para los productores, como por ejemplo:

✓ Agrupamos productores independientes con el objetivo de realizar pedidos comunes, permitiéndoles adquirir ganado y materias primas de manera conjunta.

Conseguimos emular el poder de negociación de las grandes superficies al agrupar número de negocios independientes en ambos lados del mercado.

✓ Los productores podrán vender directamente sus productos, conocer al cliente final y obtener una visibilidad digital que no está a su alcance con los posicionamientos de búsqueda convencionales.

✓ Al ofrecer precios competitivos a cambio de pedidos con volúmenes grandes, reducirán en costes de gestión y aumentarán el volumen de tus ventas de manera exponencial.

✓ Confiamos y apostamos por la producción sostenible, de esta manera cuidamos la calidad de vida de los animales y el enriquecimiento del producto.

Para que veas realmente como puede beneficiarte todo lo anteriormente comentado, únicamente tienes que enviarnos un cuadro de precios para tus productos. Hacemos inciso en el hecho de adaptar los precios a los volúmenes que comentamos, para poder aprovecharse así de un aumento en la frecuencia de ventas. Adjuntando foto de los artículos, nuestros diseñadores gráficos podrán incluirlo todo en un catálogo común. Tus productos estarán mucho mejor posicionados, con el objetivo de llamar la atención de los clientes.

Nos adaptamos a tu negocio para que puedas sacar el máximo partido a esta oportunidad ¡Contáctanos!

