Decidimos como consultores no recomendar vender en la modalidad retail

Primeramente, el modelo de negocios que tenemos es el de venta a cafeterías y expendedoras, lo ideal no es cambiar el modelo de negocios sino mantenerlo y expandirlo al exterior.

La sobre producción que se obtuvo tiene que ser vendida en el exterior o dentro del país con la misma modalidad obteniendo nuevos clientes que sean cadenas cafeteras como tienda de café, expendedora de granos como illy y otros a fin.

Las desventajas de vender a retails son varias

* CANIBALIZACION: No es la idea ser competidor de nuestros clientes. Las tiendas de café venden para el consumo domestico nuestros productos que si los vamos a comercializar en los supermercados estaríamos quitándoles clientela y posiblemente a un distinto precio por el modelo de negocios.
* No estaríamos diversificando el riesgo ya que los retails son parte del mercado nacional, que si esta deprimido, como es el caso, va a perjudicar la venta de el producto en cualquier tipo de negocio
* Los márgenes y posibilidad de venta son muy burcoraticas y complejas por la rentabilidad que los retails esperan.