

Sweetwell
The path to the sweetest of natural gifts



La familia de productos sin azúcar
sorprendentemente sabrosos

- Antecedentes
- Situación Actual
- Planes a futuro
- Reflexiones



- Vendemos hace 3 años
- Iniciamos con Misión Procomer-Comex
- Ventas directas a cadenas de supermercados



- Devaluación afectó las ventas
- Precio con premium excesivo
- Manejo de inventario se complica para compras de contenedor completo directo
- Consumidores aún están allí



- Mejora de precio para reducir premium
- Optimizar cadena de suministro:
 - Suplir cantidades menores a 1 contenedor
 - Operación propia local - mercado tradicional enorme -
 - Distribuidor



- Producto debe ser diferenciado
- Eficiencia en costos para que premium de precio sea razonable:
 - Distribuidor o Operación propia
- Promoción es necesaria



