

- Departamento comercial externo · marcas de aceite con DOP

Tu aceite tiene DOP y tiene marca. **Le falta quien la venda.**

Tienes tus botellas, pero el volumen que de verdad mueve la cuenta se va a granel, y la marca se queda en la comarca y en cuatro clientes de siempre. No es que el aceite no dé la talla: es que nadie está llamando a los compradores que pagarían por él embotellado.

- ✓ Trabajamos por denominación
- ✓ Cuota mensual, tres meses, sin permanencia
- ✓ Acaba en reuniones, no en un informe

13

denominaciones de aceite

212

empresas con DOP en nuestro mapa

3

meses de sprint

0

permanencia después

LO DE SIEMPRE VS. WEAI

- ✗ **Hoy:** lo que no coloca tu marca se va a granel, al precio que marque otro.
- ✓ **WEAI:** buscamos a los compradores que pagan por tus botellas con DOP —distribución especializada, tienda gourmet, HORECA de nivel, retail premium— y te sentamos con ellos.

01 · EL PROBLEMA

El precio lo pone otro.

Mientras el peso de tu facturación esté en el granel, tu cuenta de resultados depende de una cotización que no controlas y de un comprador que puede cambiarte por el de al lado. Casi todas las marcas de aceite con DOP tienen ya sus botellas: lo que no tienen es quién las venda — porque embotellar es fácil y vender lo embotellado es otro oficio.

01

Premios que no dan pedidos

El palmarés impresiona en la comarca y no llega al comprador que pagaría por él.

02

Marca propia sin canal

Se diseña la etiqueta, se llenan las cajas y luego no hay quién las coloque. Cada botella que no sale por tu marca sale a granel.

03

La campaña se lo come todo

De noviembre a febrero no hay cabeza para vender, y el resto del año se va en apagar fuegos.

02 · TU SELLO YA ES UN ARGUMENTO

Picual, hojiblanca, picudo. Al comprador de fuera de tu zona hay que traducírselo.

Tu pliego dice variedad, zona, fecha de recolección, acidez y controles, todo auditado. Un comprador de fuera no sabe qué es el picudo, pero sí entiende «un tercero certifica que esto es lo que dice ser» — y eso es exactamente lo que necesita para pagar por tu botella más que por un aceite anónimo. Traducir tu pliego a razón de compra es parte del trabajo del primer mes.

CAMINO A

«Nunca he salido de mi zona»

Distribución gourmet y tiendas especializadas en España, HORECA de nivel, obrador y pastelería, retail premium. Mercado nuevo no significa mercado lejano: casi siempre empezamos dentro de España.

CAMINO B

«Ya vendo fuera, quiero más»

Si ya vendes fuera de tu zona, el trabajo es abrir el mercado o el canal que todavía no tocas, con la misma estructura y sin montar nada por dentro.

Tres meses. Empieza en un plan y acaba en reuniones.

No es un estudio de mercado. Un estudio te dice a quién llamar; nosotros llamamos. Esto es lo que pasa cada mes, sin letra pequeña.

01 · MES 1

Plan de mercado

Qué referencias de tu marca tienen recorrido fuera de tu zona y cuáles no — monovarietal, coupage, formato, gama. A qué canal ir, a qué precio y con qué margen.

02 · MES 2

Prospección

Construimos la lista de compradores reales: empresa, persona que decide, cargo y contacto. Cualificada contra lo que tú puedes servir de verdad — volumen, formato, logística.

03 · MES 3

Contacto y reuniones

Los contactamos nosotros. Escribimos, llamamos y hacemos seguimiento, y organizamos las reuniones con los que muestran interés.

04 · MES 4

Tú decides

O seguimos con el motor ya caliente, o paramos. Sin permanencia y sin penalización.

Cuota mensual durante los tres meses. Lo que pasa después lo decides tú en el mes 3, con los resultados delante.

04 · POR QUÉ TE SALE UNA CUOTA Y NO UNA NÓMINA

Hacemos en días el trabajo que a mano son semanas.

La parte pesada de vender —encontrar empresas, dar con la persona que decide, comprobar que puede comprar lo que tú haces— es rastreo. Nosotros la hacemos con sistemas propios y con IA, y eso cambia la cuenta entera.

01

El rastreo lo hace la máquina

Cruzar registros de denominación, catálogos de distribución, directorios sectoriales y fichas de empresa hasta tener nombre, cargo y contacto. A mano son semanas por mercado; con nuestros sistemas, días.

02

Las conversaciones, una persona

Escribir a un comprador, llamarle, insistir sin quemarlo y sentarse en la reunión no lo automatiza nadie, y no lo vamos a fingir. Eso lo hacemos nosotros, y por eso llevamos pocas empresas a la vez.

03

Tú te llevas la diferencia

Un comercial en plantilla cuesta lo que cuesta porque hace a mano lo que nosotros hacemos con sistemas. Esa diferencia de productividad es lo que te permite tener un departamento comercial por una cuota mensual.

Las tres opciones que tienes encima de la mesa.

	Un comercial en nómina	Dejarlo en el granel	WEAI
Qué te cuesta	Salario fijo, formación y gestión	Tu margen	Cuota mensual, tres meses
A quién llega	Hasta donde llegue una persona	A un solo comprador	A los compradores que tú puedes servir
Dónde acaba	Depende	En su marca, no en la tuya	En reuniones
Qué sabes de tu embudo	Lo que él te cuente	El precio que te dan	Qué se contactó, qué respondieron y por qué
Cuándo lo dejas	Con indemnización	Cuando encuentres a quién más vender	Cuando quieras, no hay permanencia

06 · PLAZAS POR DENOMINACIÓN

Pocas marcas por denominación, y a cada una su mercado.

Dentro de una misma Denominación los compradores se solapan. Por eso no cogemos a todo el que llama: trabajamos con un número corto de empresas por denominación y le asignamos a cada una mercados o canales distintos.

Ni te ponemos a competir con tu vecino, ni le vendemos a él la lista que te hicimos a ti.

Si ya trabajamos con dos marcas de una denominación, a la tercera le abrimos otros mercados — o le decimos que no. Lo decimos en la primera llamada, y por escrito.

A QUIÉN NOS DIRIGIMOS

- DOP de aceite de oliva
- IGP de aceite
- Cooperativas y SAT
- Envasadoras con marca propia
- Marcas pequeñas de gama alta
- Monovarietal y ecológico

Trabajamos con empresas de las denominaciones de Andalucía. No representamos a ningún Consejo Regulador ni hablamos en su nombre.

PRÓXIMO PASO

20 minutos con quien vende esto todos los días.

WEAI hace venta B2B para empresas con Denominación de Origen. Somos de zona DOP, conocemos los pliegos y sabemos cómo pregunta el que compra este producto. En la llamada te contamos qué haríamos en los tres meses en tu caso concreto y, si no lo vemos claro, te lo decimos ahí mismo.

calendly.com/weai-origen/20min

we-ai.es/dop/aceite · Videollamada gratuita, 20 minutos

hola@we-ai.es

+34 614 246 608 · WEAI · Weai Global SL

LO QUE INCLUYE

- ✓ Trabajamos por denominación
- ✓ Cuota mensual, tres meses, sin permanencia
- ✓ Acaba en reuniones, no en un informe