

- Departamento comercial externo · marcas de ibérico con DOP

Tu jamón vale lo que cuesta. Lo difícil es encontrar a quien lo pague.

El ibérico de bellota con DOP es de los pocos productos en los que un comprador de fuera de tu zona ya da por hecho que va a pagar más. El problema no es el precio: es llegar hasta él, entre cientos de marcas que dicen lo mismo con la misma etiqueta negra.

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

LO DE SIEMPRE VS. WEAI

- ✗ **La etiqueta negra:** todo el mundo se parece a todo el mundo, y al final decide el precio.
- ✓ **WEAI:** buscamos a los compradores que trabajan gama alta de verdad, les contamos por qué tu DOP no es la etiqueta de al lado, y te sentamos con ellos.

5

denominaciones de jamón y
cárnicos

70

empresas en nuestro mapa

3

meses de sprint

0

permanencia después

Compites contra marcas que no hacen lo que tú haces.

En el lineal y en el catálogo de un comprador, tu jamón de bellota con DOP está al lado de productos que no tienen ni tu montanera ni tu curación ni tu control, y que se venden con el mismo lenguaje. Si nadie explica la diferencia, la única variable que queda es el precio — y esa la pierdes tú.

01

La denominación no se explica sola

El nombre de tu DOP abre puertas en su comarca; fuera hay que explicar qué certifica y por qué importa.

02

El canal correcto es estrecho

No es cualquier distribuidor: es el que ya trabaja gama alta y sabe conservarlo.

03

El loncheado cambia el juego

Abre canales que la pieza entera tiene cerrados, y muy pocas marcas lo están explotando.

Montanera, curación, control. Auditado por un tercero.

La desconfianza es el mayor obstáculo del ibérico fuera de tu zona: el comprador ha visto demasiadas etiquetas prometiendo bellota. Tu pliego certifica lo que tú no puedes certificarte a ti mismo, y bien contado convierte la conversación de precio en una conversación de garantía.

CAMINO A

«Nunca he salido de mi zona»

Distribución gourmet y charcutería especializada en España, HORECA de nivel, obradores, retail premium, loncheado para canales nuevos. Casi siempre empezamos dentro de España.

CAMINO B

«Ya vendo fuera, quiero más»

Si ya vendes fuera de tu zona, el trabajo es abrir mercado o canal nuevo, 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 parte de tu catálogo tiene recorrido fuera y cuál no — pieza, deshuesado, loncheado. 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 volumen, formato, curación, logística y cadena de frío.

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.

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	Fabricar para otros	WEAI
Qué te cuesta	Salario fijo, formación y gestión	Tu marca	Cuota mensual, tres meses
A quién llega	Hasta donde llegue una persona	Al que pone su etiqueta encima	A los compradores que tú puedes servir
Dónde acaba	Depende	En el producto de otro	En reuniones
Qué sabes de tu embudo	Lo que él te cuente	El pedido de este año	Qué se contactó, qué respondieron y por qué
Cuándo lo dejas	Con indemnización	Cuando tengas clientes propios	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.

A QUIÉN NOS DIRIGIMOS

- DOP de jamón ibérico
- IGP de jamón serrano
- Cárnicos con DOP e IGP
- Bellota y cebo de campo
- Loncheado y deshuesado
- Marcas familiares

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/ibericos · 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