Comprar CBD al por mayor

Noticias 24hs | 12/09/2022 | 10:40



Hay varios factores que pueden determinar si tu tienda será viable o no y en cuanto tiempo podrá ser sostenible

La industria del CBD sigue creciendo y con ella la demanda de productos de todo tipo. Esta es una de las razones por las que abrir una tienda física de CBD es muy rentable casi desde el día 1.

¿Quieres abrir una tienda de CBD?

Hay varios factores que pueden determinar si tu tienda será viable o no y en cuanto tiempo podrá ser sostenible. Aquí te dejamos 10 consejos para que te salga bien a la primera.

1. Elige bien la ubicación: que en tu barrio o pueblo no haya ninguna tienda de CBD puede ser más malo que bueno. Es posible que no haya suficiente demanda y que si abres tu tienda allí tengas que cerrar al no conseguir clientes suficientes. Elige bien donde montas tu tienda de CBD porque esto va a determinar tu éxito.

2. Reforma poco pero bien: la estética de tu tienda marcará una gran diferencia para que los clientes quieran entrar, se sientan cómodos y acaben comprando tus productos. La mejor opción es optar por un diseño minimalista; paredes blancas, estanterias de madera... Eso sí, con un buen escaparate que llame la atención a tus potenciales clientes. No te gastes un dineral en la

reforma, primero tienes que validar que la gente quiere tus productos. Luego ya la mejorarás con el tiempo y los propios recursos que genere la tienda.

3. Elige bien tus proveedores: puedes tener la tienda más guapa del mundo, pero si los productos no están a la altura, los clientes no repetirán y eventualmente tendrás que cerrar el negocio. Además no solo tienen que ser de buena calidad sino que deben contener realmente menos del 0.2% de THC. Digo esto porque muchas tiendas no lo saben pero venden productos ilegales que superan el procentage máximo. En Hippy Collective puedes encontrar no solo de los mejores productos del mercado sino que además cumplen con la legalidad. Compra el mejor CBD al por mayor pinchando aquí.

4. Consigue como mínimo un margen del 50%: si lo que quieres es ganar dinero necesitas vender con un margen mínimo del 50%. Eso significa que si compras un producto a 5€, lo deberás vender a 10€ para poder pagar todos los gasto y quedarte con un beneficio a final de mes. Si te ofrecen menos que esto no lo aceptes. En el largo plazo no te va a salir a cuenta. De hecho lo normal en otros sectores es que el margen medio sea de 65%. Que no te tomen el pelo. En Hippy Collective tienen un margen mucho más alto que otros distribuidores (50-65%) por lo que ganarás más dinero.

5. Fideliza a tus clientes: el dinero de verdad está en la repetición de compra de tus clientes. Cuidalos, dales recompensas si vuelven periodicamente (estilo las peluquerías) y mímalos porque ellos te van a pagar toda la fiesta.

6. Controla bien la parte legal: crea una carpeta de emergencia por si alguna vez la policía viene a husmear. En ella debes tener análisis de laboratorio de todos los productos, información fiscal de tus proveedores y todos tus papeles de empresa en orden. Además es imprescindible que todos los productos que tengas, especialmente las flores, estén sellados.

7. Crea un canal de comunicación con tus clientes: a parte de Instagram y otras redes, crea un canal de Telegram para poder comunicarte directamente con tus clientes y que se enteren de todo lo que ocurre en tu tienda. Es mucho más efectivo que otros canales como el email.

8. Colabora con las marcas que vendes: si eres distribuidor oficial de Hippy u otras marcas, habla con ellos para que hagáis acciones conjuntas en las redes sociales y así conseguir más visibilidad para tu negocio.

9. Publicita tu tienda de manera low cost: existen infinidad de maneras de promocionar un

establecimiento físico. Algunas más caras y efectivas que otras. Te recomendamos aprovechar el potencial del street marketing (carteles, flyers, buzoneo) y cubrir un radio de 1km al rededor de tu tienda. Es lo más barato y efectivo sin duda (mucho más que ads).

10. Ofrece varios tipos de producto: cada cliente es un mundo por lo que verás que algunos tienen unas necesidades y otros otras. Es por eso que tener una selección de aceites, flores y cremas va a ayudarte a no perder ningún cliente.

Estos consejos no son garantía de exito pero pueden marcar la diferencia en tu futura tienda de CBD. Recuerda que lo importante es que los clientes estén contentos y vuelvan. Si lo consigues, te has pasado el juego.

¡Mucha suerte con tu aventura!

Autor: Redacción

https://gironanoticies.com/noticia/184279-comprar-cbd-al-por-mayor.htm