

---

## La importancia de vender el vino y el aceite embotellado (Vinos,Aceites)

21, julio



*sí que lo hacemos cada día y por esto, entre el 60 y el 80% de nuestros productos (vino, vinagre y aceite) se venden embotellados.*

***, la importancia de vender nuestro vino, vinagre y aceite envasado es muy grande, ya que nos vemos beneficiados mucha gente, tanto del interior de la cooperativa, como del exterior.***



***Proporcionas trabajo en tu localidad y fuera de ella***

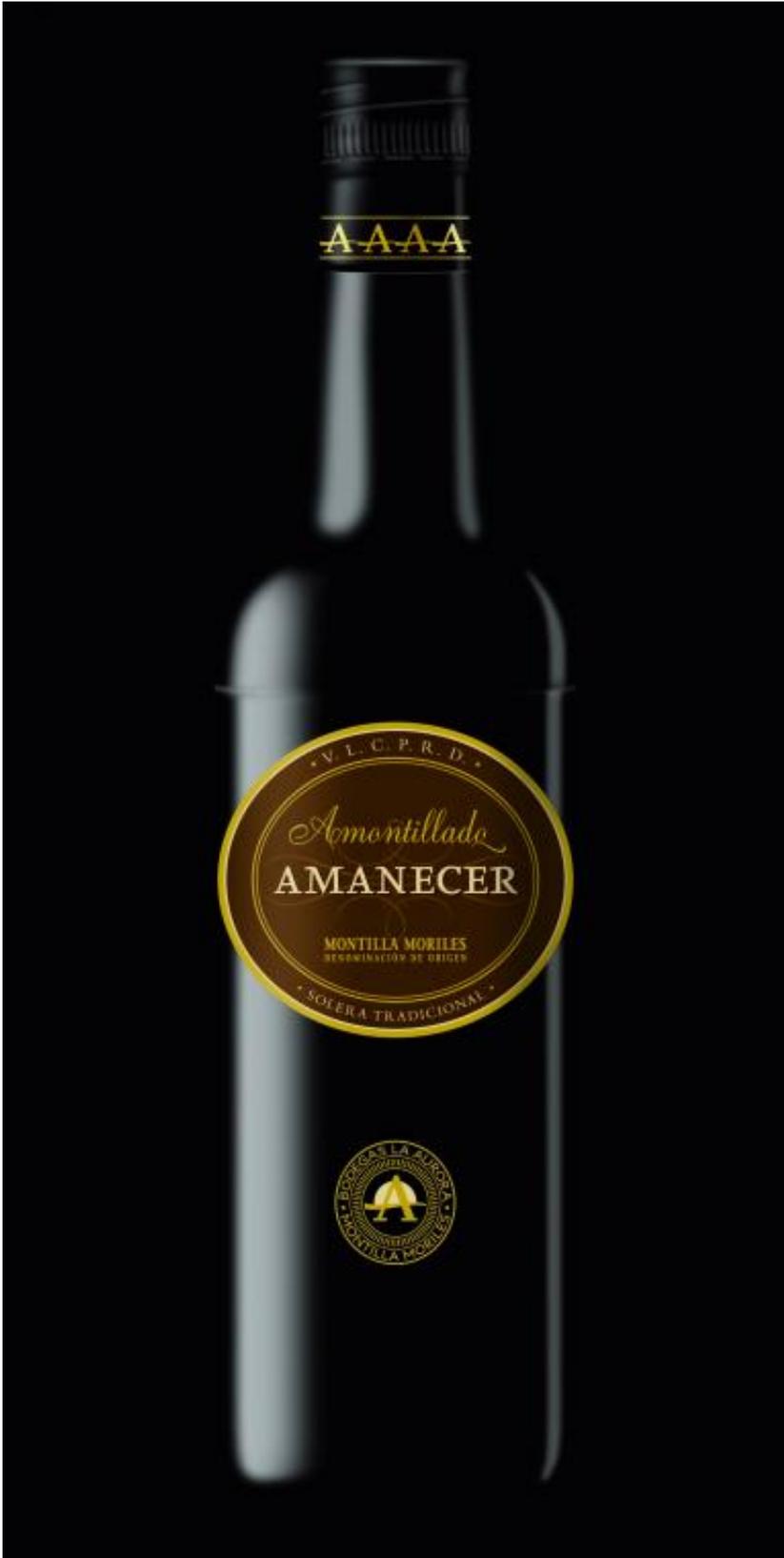
*Esta es una de las ventajas más importantes que proporciona el vender nuestros productos directamente para su uso. **Todo el trabajo que genera el tener que embotellar, empaquetar y gran parte de la distribución tanto del vino, vinagre o el aceite se queda dentro de nuestra bodega y por consiguiente, en nuestra localidad.***

*Además, **también damos trabajo a empresas auxiliares** que nos proporcionan los materiales*

---

que necesitamos para realizar dicha acción como: botellas tanto de cristal como de plástico, en diversos tamaños, cartón para el empaquetado y tapones de corcho o plástico.

**También se ha invertido en maquinaria que facilite y agilice la labor del embotellado.** Por supuesto, tampoco hay que olvidar la distribución de estos productos a las ciudades más cercanas, que también se realiza con personal de nuestra propia bodega como ya he dicho más arriba.

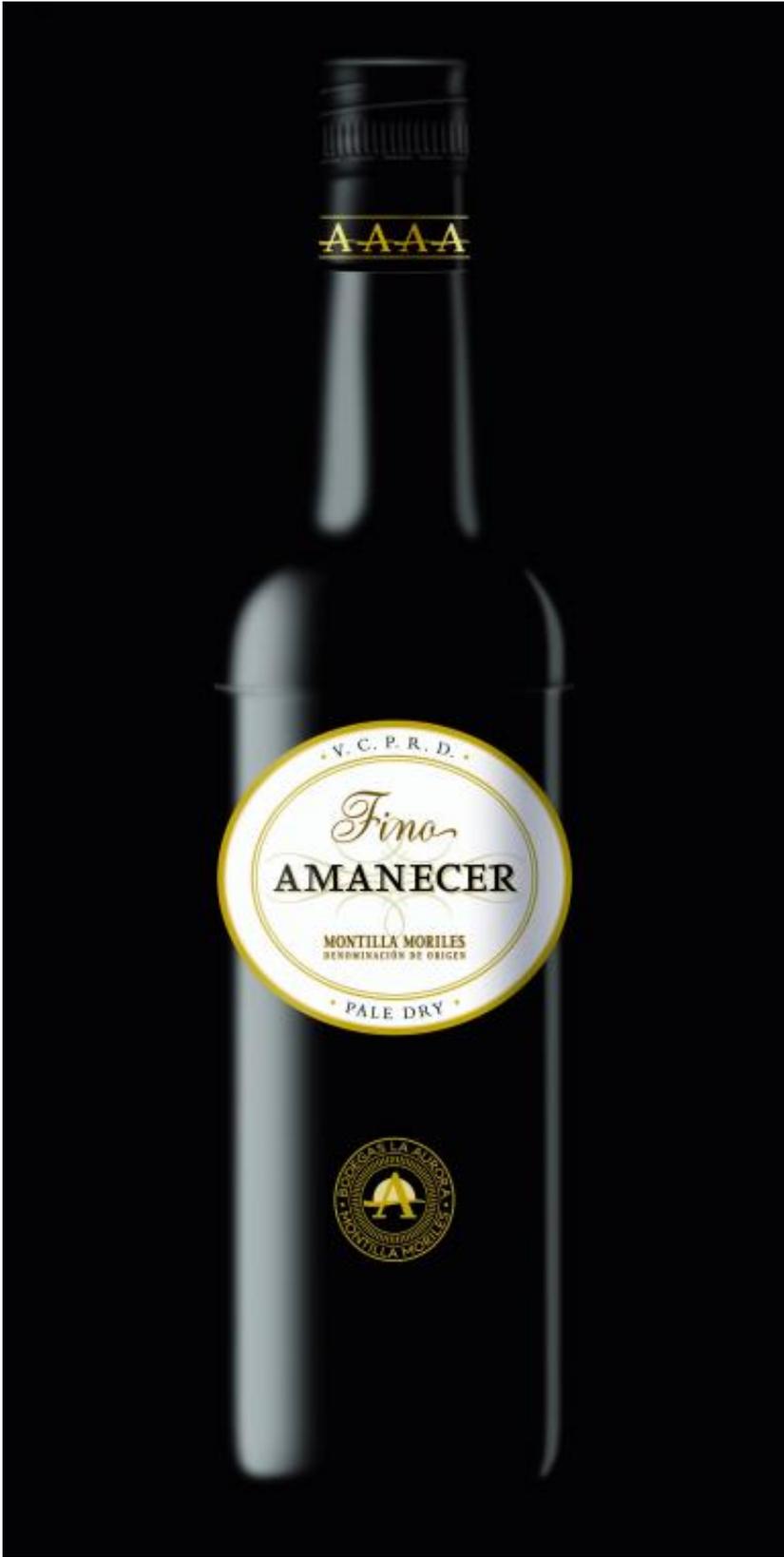


*Haces llegar tu marca directamente al consumidor*

---

Así es, **si tú vendes tu producto directamente al consumidor, estás haciéndote publicidad a ti mismo**. A ver si soy capaz de explicártelo con un ejemplo, si una empresa de nuestro sector como puede ser una cooperativa, vende su aceite o vino a granel a una bodega que se dedica a embotellarlo y venderlo con su propio nombre, la marca de la cooperativa no se verá beneficiada, ya que el consumidor lo que ve es el nombre que figura en la botella que compra y consume, que en este caso sería el de la bodega.

Por eso, nosotros estamos intentando evitar esto a toda costa, porque **nuestra intención es hacer que se conozca la calidad de nuestros productos**, no queremos que una empresa de cualquier lugar se lleve el mérito de lo que es nuestro, nuestro vino, vinagre y aceite de oliva son únicos y por ello, las personas que lo consuman deben saber de dónde provienen con exactitud.



*Todo tiene un precio*

---

*Este es un tema bastante polémico, porque aunque **las ventajas que proporciona el vender el vino y aceite embotellados son brutales para que una empresa pueda salir adelante por sí misma y crear una imagen que le proporcione una identidad reconocida**, el precio que hay que pagar es alto.*

**es una cooperativa pionera en la venta de sus productos embotellados y de abrir nuevos mercados en el exterior.** Todo esto tiene un fin, el poder tener unos clientes fieles y darnos a conocer en mercados con menos competencia.

*Las inversiones que se han realizado para tener un embotellado de última generación y el esfuerzo de ir donde otros no han sido capaces por el miedo a fracasar, son tareas muy complicadas y difíciles de asumir.*

*Al final creo que todo este empeño está dando unos resultados excelentes, **somos la primera cooperativa andaluza que se dedica a la producción de vino, vinagre y aceite, en vender sus productos embotellados. Tenemos mercados abiertos y consolidados en Europa y ahora nos disponemos a realizar la misma operación en Asia y en E.E.U.U.***

*El futuro es incierto para todo el mundo, pero hay que ser valientes y mirar hacia delante. En Bodegas La Aurora **estamos muy orgullosos de todo lo que hemos conseguido y de lo que vamos a seguir consiguiendo, porque no vamos a parar de seguir luchando por defender lo nuestro y dar a conocer al mundo, la calidad de todos nuestros productos.** Como siempre, esto no habría sido posible sin el apoyo de todos nuestros socios y trabajadores. **¿Aún crees que no es importante vender tus productos embotellados?** ¡Un saludo y hasta la próxima semana!*

.

## **Comentarios**