

## Canales de comunicación con el cliente:

1. Plataforma en línea: Mantén una plataforma web o aplicación móvil donde los clientes puedan acceder a información detallada sobre el proyecto, recibir actualizaciones y resolver consultas.
2. Redes sociales: Utiliza plataformas como Instagram, Twitter y Facebook para compartir noticias, consejos sobre gestión de residuos y opiniones de clientes satisfechos.
3. Correo electrónico: Establece una lista de correo para enviar boletines informativos, actualizaciones del proyecto y promociones relacionadas con la gestión de residuos.
4. Eventos comunitarios: Organiza eventos locales para interactuar directamente con los residentes, proporcionar demostraciones del sistema y recoger comentarios en persona.

## Vías de distribución de la propuesta al cliente:

1. Presentaciones locales: Realiza presentaciones en juntas comunitarias, eventos locales o ferias para dar a conocer tu propuesta a los residentes interesados.
2. Alianzas con autoridades locales: Colabora con autoridades locales para presentar tu solución a nivel municipal, facilitando la adopción del sistema en toda la comunidad.
3. Colaboración con constructores: Establece asociaciones con constructores de viviendas para integrar tu sistema directamente en los nuevos proyectos de construcción.
4. Campañas de marketing dirigidas: Diseña campañas publicitarias específicas para áreas geográficas que resalten los beneficios ambientales y de conveniencia de tu solución.
5. Demostraciones en vivo: Organiza demostraciones prácticas del sistema en viviendas piloto, permitiendo a los posibles clientes experimentar directamente la eficacia y simplicidad del proceso.

Estas estrategias asegurarán una comunicación efectiva con los clientes y maximizarán la distribución de tu propuesta de gestión de residuos sostenible en el hogar.

