

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES:

• ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

1. Campaña en redes sociales: Utiliza plataformas como Facebook, Instagram y Twitter para compartir imágenes del jardín, historias de residentes disfrutando del espacio y testimonios. Organiza concursos o eventos virtuales relacionados con la jardinería para generar interacción y participación.

2. Marketing de contenido: Crear contenido relevante y útil relacionado con jardinería para atraer a personas interesadas en ese tema. Blogs, videotutoriales, infografías sobre jardinería terapéutica pueden ser recursos valiosos para atraer tráfico a tu sitio web.

3. Publicidad local: Anuncios en periódicos locales, revistas de la tercera edad, radios comunitarias o vallas publicitarias en áreas cercanas pueden ser efectivos para llegar a personas locales interesadas en una residencia para mayores.

4. Eventos y jornadas de puertas abiertas: Organiza días en los que la residencia esté abierta al público. Invita a la comunidad local, grupos de jardinería, centros de jubilados para que visiten y conozcan el jardín. Realiza visitas guiadas destacando las características únicas del lugar.

5. Colaboraciones y alianzas: Asóciate con tiendas de jardinería locales, grupos comunitarios, centros de salud, o instituciones educativas para eventos conjuntos o programas de intercambio de conocimientos.

6. Marketing de boca a boca: Ofrece incentivos a residentes actuales para que recomienden la residencia a amigos o familiares. El boca a boca puede ser una de las estrategias más poderosas.

7. Optimización del sitio web: Asegúrate de que tu sitio web refleje la belleza del jardín y ofrezca información clara sobre los servicios, testimonios de residentes, actividades y contacto fácil para consultas.