

5. CANALES

En este apartado se describe cómo se comunica vuestra empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar vuestra propuesta de valor.

La **comunicación** es fundamental para **difundir** la **propuesta de valor** de EcoAprovecha y conectar con los clientes, por lo que se utilizarán diversos canales de comunicación en los que EcoAprovecha se comunicará resaltando su propuesta de valor única y generando interés y participación en la sociedad.

1. Plataforma Online y Redes Sociales: Se utilizará una plataforma online que se utilice para poner en contacto a los clientes con los proveedores y para dar a conocer el gran proyecto como punto central de información y participación. Las redes sociales serán utilizadas para darse a conocer, para difundir mensajes y fomentar la participación de la comunidad.



2. Marketing: Se desarrollará un contenido relevante y educativo, destacando los beneficios económicos, sociales y ambientales de EcoAprovecha. Esto incluirá blogs, infografías y videos informativos que destaquen la importancia de reducir el desperdicio alimentario.



3. Eventos: Se establecerán organizaciones benéficas y se participará en eventos como ferias y conferencias para presentar EcoAprovecha y generar interacciones directas.

4. Campañas de concienciación: Se lanzarán campañas de concienciación enfocadas en la responsabilidad social para conseguir provocar un impacto positivo en la sociedad.

5. Medios de comunicación: Se pondrán en marcha estrategias para darse a conocer y conseguir una gran audiencia. Para ello, se llevarán a cabo entrevistas con personas relevantes y artículos en medios importantes que ayudarán a fortalecer la imagen de EcoAprovecha como líder en la lucha contra el desperdicio alimentario.

