

Desarrollo de Marca:

- Crear una identidad de marca sólida que refleje los valores de la empresa y diferencie sus productos en el mercado.
- Diseñar un logotipo atractivo y materiales de marca coherentes.

Presencia en Línea:

- Crear y mantener un sitio web atractivo y funcional que incluya información sobre la empresa, los productos, procesos de producción y formas de contacto.
- Optimizar el sitio web para motores de búsqueda (SEO) para mejorar la visibilidad en línea.

Marketing de Contenido:

- Desarrollar y compartir contenido relevante relacionado con la producción de aceite, recetas que utilicen aceite de oliva, beneficios para la salud, etc.
- Mantener un blog en el sitio web con artículos interesantes y educativos.

Redes Sociales:

- Establecer y mantener perfiles en plataformas de redes sociales relevantes, como Instagram, Facebook y Twitter.
- Publicar contenido regularmente, incluyendo imágenes atractivas, historias detrás de escena y actualizaciones de productos.

Participación en Eventos y Ferias Comerciales:

- Asistir a eventos y ferias relacionadas con la industria alimentaria y agrícola para mostrar los productos y establecer contactos comerciales.
- Participar en eventos locales para aumentar la visibilidad en la comunidad.

Colaboraciones y Alianzas:

- Colaborar con chefs locales, restaurantes, tiendas de alimentos gourmet u otros socios estratégicos para promocionar los productos.
- Establecer acuerdos de colaboración que beneficien tanto a la fábrica como a los socios.

Demostraciones de Producto:

- Realizar demostraciones en tiendas o supermercados para permitir a los clientes probar y aprender más sobre los productos.
- Organizar eventos de degustación de aceites de oliva.

Publicidad Local:

- Utilizar publicidad local en periódicos, estaciones de radio o vallas publicitarias para llegar a la audiencia local.