



CANALES

1



Redes Sociales

Interacción en plataformas como Instagram y TikTok, respondiendo preguntas, comentarios y compartiendo contenido generado por los usuarios

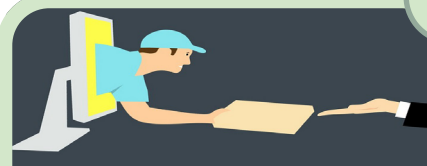
2



Ferias y Mercados de Productos Sostenibles o Artesanales

Artesanales Participar en eventos de sostenibilidad, ferias de productos ecológicos, y mercados de artesanía podría atraer clientes interesados en productos únicos y ecológicos.

3



Suscripción de Productos

Ofrecer un modelo de suscripción donde los clientes reciban lápices de semillas nuevos y exclusivos cada mes, junto con guías o consejos de cuidado.

4



Plataformas de Regalos y Productos Ecológicos

Vender en plataformas de terceros enfocadas en productos creativos y ecológicos ampliaría la visibilidad a un público más amplio, especialmente en línea.

5



Online

a través de un e-commerce



CANALES

6



Colaboraciones con Instituciones Educativas

Canales como escuelas, universidades o talleres de educación ambiental pueden funcionar para proyectos escolares, promoviendo los productos de DINO como material didáctico.

7



Newsletter y Marketing por Correo Electrónico

A través de un boletín, mantener a los clientes actualizados con novedades, consejos de cuidado, y promociones exclusivas.

8



Tiendas

*Fnac/Hostoak/Xenpelar/kultur denda/Mil/
Delta papelería/Librerías/Papelerías/
Supermercados con secciones de papelería
grandes o variadas*

9



Blog

10



APP