

Canales

- WEB: Encontraremos toda nuestra información sobre la empresa, quienes somos, cómo
- hacemos nuestro producto, como comprarlos, opciones de contacto, opiniones. Principalmente nos haremos llegar por anuncios en las redes sociales y subiendo contenido a nuestras cuentas de las redes.
-

Redes sociales:

- Creemos que las redes sociales son clave a día de hoy para el desarrollo de la empresa y publicidad de ella, de este modo crearemos cuentas en las redes sociales del momento.



- **Instagram:** Desde esta aplicación nos daremos a conocer con Fotos y videos cortos que enseñan cuál es nuestro producto además de utilizarlo junto a clientes satisfechos que comunicaran junto a nosotros la veracidad de nuestra empresa y nuestro producto, de esta manera crearemos una confianza con nuestros espectadores así daremos a conocer todas las ventajas que tiene nuestro producto frente a los combustibles convencionales. Gracias a esto llegaremos al público más joven.



- **Tik Tok:** Es una plataforma muy visual, por lo que las publicaciones deben ser llamativas. En lugar de centrarse solo en el producto, la idea es mostrar el impacto positivo del biodiésel de manera creativa. Para ello compararemos rápidamente un vehículo que utiliza diesel normal con uno que utiliza nuestro biodiesel, demostraremos que no hay bajada de rendimiento en diferentes vehículos y que los vehículos son más eficientes, también soltaremos algunos datos técnico dirigidos a los más interesados aunque en esta aplicación lo primordial será que nos vean y que crean que nuestra empresa es útil en sus vidas. Al igual que instagram esta aplicación está dirigida principalmente a un público joven.



- **Facebook:** Esta aplicación será el último escalón del plan de canales de nuestra empresa porque es en el que más facilidad tenemos para ofrecer la opción de compra directamente desde la aplicación desde la que publicitamos nuestro producto. Aquí daremos los datos un poco más extensos sobre nuestra empresa aunque también contamos con videos y fotos que harán que sea mucho más visual lo principal será que conozcan en más profundidad nuestro producto, digamos que con los anteriores canales nos dirigimos al público más joven en cambio aquí nos enfocamos en aquellos que ya no son tan jóvenes y quieren conocer bien un producto que vayan a comprar, también desde aquí gracias al facebook marketplace podremos vender nuestros productos desde la propia aplicación lo que lo hará más fácil a la hora de adquirir nuestro producto. Esta aplicación está dirigida principalmente a un público de edad superior a la denominada joven.

- En las redes subiremos contenido de como usar el producto, para ello haremos una serie de videos explicativos sobre nuestro producto, enseñaremos como funciona y resaltaremos continuamente tanto en videos como en folletos