

Canales de distribución y comunicaciones

Venta de los productos y/o servicios:

Se anunciará la aplicación en supermercados y tiendas de alimentación, generalmente en las secciones de alimentos y productos ecológicos promocionados en la app, dónde el público potencial podrá observar esta publicidad y escanear un código QR que lleve a la appstore para seguidamente instalarse.

Previamente se habrá pactado un sistema de fidelización con dichas tiendas.

Redes sociales

Aprovechando la importancia y actualidad de las redes sociales hoy en día, la mejor baza es la promoción y comunicación por dichas redes, como instagram, tiktok, tweeter, etcétera. Esto asegura una difusión barata, sencilla y dinámica en la que se puede acceder a un público realmente grande y con el paso del tiempo crear una comunidad.

Varias formas de promoción serían:

1. Crear contenido educativo

- **Publicaciones informativas:** Compartir los beneficios de los productos ecológicos, cómo afectan positivamente al medio ambiente, y por qué son mejores que los convencionales.
- **Infografías:** Crear gráficos visuales que expliquen de manera sencilla la diferencia entre productos ecológicos y no ecológicos, el impacto ambiental de las decisiones de consumo, o cómo elegir productos sustentables.
- **Videos tutoriales:** Mostrar cómo utilizar los productos o cómo hacer pequeñas acciones ecológicas en la vida cotidiana (por ejemplo, recetas con productos ecológicos, o tutoriales de reciclaje).

2. Testimonios y reseñas

- **Historias de clientes:** Pedir a los clientes satisfechos que compartan sus experiencias. Esto puede ser a través de publicaciones, videos o incluso testimonios escritos.
- **Reseñas:** Publicar reseñas y calificaciones de los productos en las redes sociales.

3. Promociones y descuentos especiales

- **Descuentos exclusivos para seguidores:** Ofrecer cupones o códigos de descuento para aquellos que sigan la app en redes sociales. Esto aumenta el número de seguidores y fomenta las ventas.
- **Concursos y sorteos:** Organizar concursos donde los participantes tengan que seguir la página, compartir tus publicaciones o etiquetar a amigos. Esto aumentará la visibilidad de la tienda.

4. Colaboraciones con influencers

- **Influencers ecológicos:** Colaborar con influencers que promuevan el estilo de vida sostenible.

5. Contenido visual atractivo

- **Fotografía de calidad:** Las imágenes limpias, naturales y bien producidas son clave para destacar productos ecológicos. El uso de tonos verdes, naturales, y minimalistas resaltan la sostenibilidad.
- **Estilo de vida ecológico:** Compartir fotos o videos que muestren un estilo de vida ecológico, como un hogar con productos sostenibles o paisajes naturales.

6. Usar hashtags relevantes

- **Hashtags ecológicos:** Usa hashtags como #EcoFriendly, #Sostenibilidad, #CuidadoDelPlaneta, #ProductosEcológicos, entre otros. Esto aumentará la visibilidad entre personas interesadas en estos temas.
- **Hashtags específicos de tu marca:** Crear un hashtag único para que los seguidores lo usen cuando compartan su experiencia.

7. Calendario de contenido temático

- **Fechas clave:** Aprovechar fechas como el Día de la Tierra, el Día Mundial del Medio Ambiente o cualquier otra relacionada con la sostenibilidad para hacer publicaciones especiales, descuentos o promociones