

1. Página Web

La página web es tu carta de presentación de toda empresa. Debe ser clara, fácil de navegar y con información detallada sobre los servicios de reciclaje, cómo funciona el proceso, tarifas y contacto.

- **Características recomendadas:**
 - Formulario para solicitar servicio a domicilio.
 - Información sobre qué dispositivos aceptas.
 - Testimonios de clientes.
 - Sección de preguntas frecuentes.

2. Redes Sociales

Son fundamentales para generar visibilidad y conectar directamente con tu público y conozcan más sobre la empresa.

- **Canales clave:**
 - **Facebook:** Ideal para compartir contenido informativo y educativo sobre reciclaje tecnológico, así como para responder preguntas y recibir solicitudes de servicio.
 - **Instagram:** Para mostrar de forma visual el impacto positivo del reciclaje, compartir infografías y casos de éxito.
 - **Twitter:** Para actualizaciones rápidas, compartir noticias sobre sostenibilidad y reciclaje, así como interactuar con clientes.
- **Estrategias** para poner en las redes sociales:
 - Publicar contenido educativo sobre la importancia del reciclaje tecnológico.
 - Ofrecer promociones y descuentos en servicios para nuevos clientes.
 - Usar hashtags relacionados con la sostenibilidad y el reciclaje.

3. Marketing de Contenidos

Crear contenido educativo y útil sobre reciclaje de tecnología puede posicionar a tu empresa como un referente en el mercado frente a las demás.

- **Ejemplos de contenido:**
 - Blog en tu página web con artículos sobre los beneficios del reciclaje, cómo se hace y qué dispositivos son reciclables.
 - Guías, infografías y videos explicativos.
 - E-books sobre el impacto ambiental de la obsolescencia tecnológica.

4. Email / Correo electrónico (Marketing)

Mantener una comunicación constante con tus clientes y que puedan contactar con la empresa de manera rápida y eficaz a través del correo electrónico es clave.

- **Ideas:**
 - Ofertas exclusivas o promociones de temporada.
 - Recordatorios para que los clientes reciclen sus dispositivos antiguos.

5. Publicidad Local

Asegúrate de tener presencia en tu comunidad local, los clientes valoran los servicios cercanos y visibles.

- **Ejemplos:**
 - folletos en puntos clave de la ciudad (como centros comerciales, universidades o zonas tecnológicas).
 - Participación en eventos comunitarios o ferias relacionadas con la tecnología y el reciclaje.
 - Publicidad en periódicos de la zona.