

5. Canales:

Los canales hacen referencia a cómo se comunica la empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar la propuesta de valor.

§ Identificad los canales de distribución que utilizaréis (por ejemplo: tiendas físicas, comercio electrónico, distribuidores). Teniendo en cuenta esto, ¿seréis mayoristas o minoristas?

§ Explicad cómo llegaréis a vuestro público objetivo a través de los canales seleccionados (marketing digital, redes sociales, ferias, etc.).

Canales de Distribución

1. Puntos de Reciclaje en la Ciudad (Distribución Física):

- **Descripción:** Las máquinas de reciclaje se colocarán en lugares estratégicos de la ciudad, como centros comerciales, parques, estaciones de transporte público, y universidades. Estos serán los puntos de contacto directos con el público.
- **Tipo:** Dado que las máquinas de reciclaje estarán en lugares públicos accesibles, este canal será de distribución física, pero en un formato más bien minorista, ya que cada persona podrá interactuar directamente con las máquinas.

2. Aplicación Móvil o Plataforma Digital (E-commerce y Gestión):

- **Descripción:** Desarrollaremos una aplicación móvil que permita a los usuarios registrar su actividad de reciclaje, seguir sus ganancias, y acceder a promociones o recompensas adicionales. Esta aplicación también podrá ser un canal para informar sobre la ubicación de las máquinas, facilitar la interacción con las recompensas y fomentar una mayor participación.
- **Tipo:** En este canal, también seremos minoristas, ya que estamos vendiendo la propuesta de valor directamente al usuario final a través de la tecnología.

Estrategias para Alcanzar al Público Objetivo

1. Marketing Digital:

- **Publicidad en Redes Sociales (Facebook, Instagram, TikTok, etc.):**
 - Lanzaremos campañas publicitarias visuales y emocionales que muestren el impacto positivo de reciclar y cómo las personas pueden obtener recompensas al hacerlo.
 - Realizaremos campañas segmentadas según la ubicación para informar sobre las máquinas disponibles en su área, utilizando geolocalización.

- **Marketing de Contenidos:**
 - Desarrollaremos contenido educativo sobre los beneficios del reciclaje, estadísticas sobre el impacto ambiental y testimonios de usuarios que ya están utilizando las máquinas. Publicaremos este contenido en blogs, redes sociales y sitios web relevantes.
- **Campañas de Publicidad Geolocalizada:**
 - Utilizaremos anuncios en aplicaciones de mapas y servicios de localización (como Google Maps, Waze, etc.) para guiar a los usuarios hacia las ubicaciones de las máquinas.

2. Colaboraciones y Alianzas Estratégicas:

- **Corporaciones y Gobiernos Locales:** Colaboraremos con empresas, instituciones educativas, y entidades gubernamentales para fomentar el reciclaje en comunidades específicas. A través de estos socios, podremos establecer campañas conjuntas para promover las máquinas de reciclaje y brindar incentivos a los usuarios.
- **Empresas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC):** Podremos asociarnos con empresas que ya están comprometidas con la sostenibilidad para integrar nuestras máquinas de reciclaje en sus programas de RSC y fortalecer la presencia de nuestra marca.

3. Participación en Eventos Locales y Ferias Ambientales:

- Participaremos en ferias y eventos locales de sostenibilidad, tecnología verde y concientización sobre el reciclaje. Estas actividades nos permitirán educar al público sobre cómo funciona el proceso de reciclaje y las recompensas asociadas.
- Además, organizaremos eventos comunitarios para incentivar la participación en el reciclaje y crear una cultura de reciclaje dentro de la ciudad.

4. Programas de Fidelización:

- Ofreceremos incentivos adicionales o recompensas a las personas que reciclen de manera regular, fomentando la retención de usuarios y creando una comunidad activa de recicladores.
- A través de la app, podremos enviar notificaciones personalizadas para motivar a los usuarios a seguir reciclando y recibir más recompensas.