

# ECO-SOR

De joven emprendedor a empresario exitoso

## Canales:

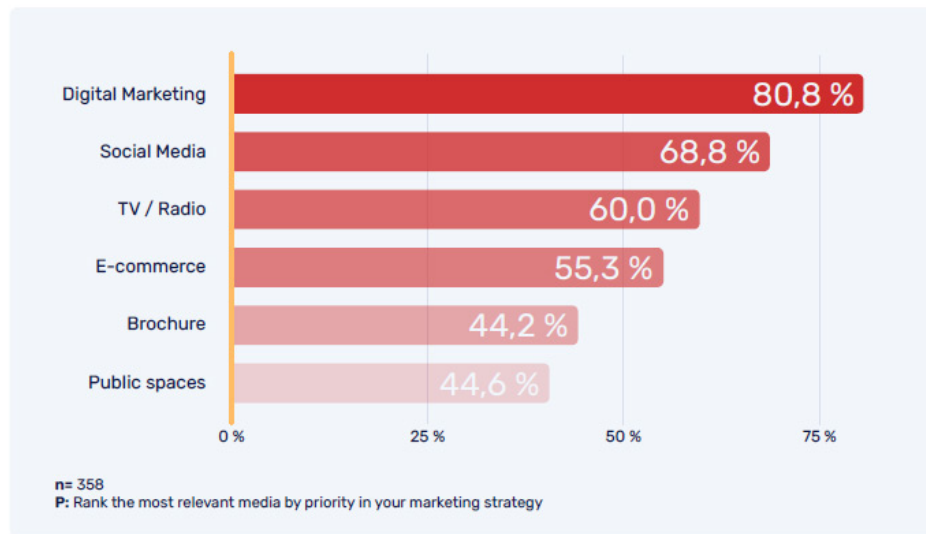
Para un negocio de asesoría a pequeños emprendimientos online como EcoSor, los canales de comunicación y distribución son fundamentales para llegar a tu público objetivo. A continuación, se detallan algunos canales clave:

Tenemos a mano nuevas tecnologías que nos ayudaran a que este negocio llegue a todo el mundo, Los principales serían los digitales como Instagram o Twitter que presentan un mundo ideal para mostrar contenido visual, testimonios, consejos breves y anuncios de los servicios. Con LinkedIn se puede conectar con emprendedores y profesionales. El uso de TikTok es muy necesario por lo útil que es para el contenido breve y dinámico. Como tips de marketing digital o tutoriales atractivos. YouTube, donde se publica videos de entrevistas a emprendedores exitosos y guías del paso a paso para llegar a ese éxito.

Un sitio web profesional es indispensable, donde se incluya la información sobre los servicios, los contactos, testimonios de los clientes, un blog con artículos de interés para emprendedores...

Otros canales complementarios son los eventos presenciales como participar en ferias de emprendimiento, conferencias o talleres locales, donde se establecen contactos con emprendedores interesados.

## Most relevant media for retail professionals



Los canales digitales, como redes sociales o sitios web, son esenciales para captar y fidelizar a los emprendedores, mientras que las colaboraciones y eventos fortalecen nuestra presencia y generan confianza en el mercado.