

GOATS, TO FOS



JULIAN, ANDRE, MARCO, ANAS Y JOSE CARLOS

CANALES

Los canales para vender y hacer crecer un método de pago no en efectivo son variados y están pensados para llegar a diferentes tipos de usuarios y negocios. Por un lado, se pueden usar plataformas digitales como sitios web, apps y redes sociales para dar a conocer el producto y que la gente lo use fácilmente. También es importante hacer alianzas con tiendas, bancos, fintechs y plataformas de e-commerce para integrarse en sus sistemas de pago. A nivel presencial, participar en ferias o dar capacitaciones a pequeños negocios ayuda a mostrar cómo funciona y ganar confianza. Además, se puede integrar con tecnologías como pasarelas de pago, apps de delivery o transporte público para ofrecer más opciones de uso. Programas de referidos, contenido educativo y el enfoque en sectores como videojuegos o mercados emergentes son otras maneras de crecer. Con esta combinación de estrategias, el objetivo es facilitar su adopción y posicionarlo como una herramienta práctica para la economía digital.