

5. Canales de distribución:

En EcoAhorro logramos distribuir nuestros productos y servicios ecológicos a una amplia variedad de clientes. Contamos con una tienda online donde los clientes pueden explorar y comprar nuestra amplia gama de productos ecológicos. Además, con la suscripción en la plataforma, se entregan mensualmente los productos que se hayan seleccionado. No obstante, si se prefiere ver y tocar los productos antes de comprarlos, también disponemos de una tienda física. Además, para acercarnos más a la comunidad, participamos activamente en mercados ecológicos. Estos eventos son una excelente oportunidad para mostrar nuestros productos, interactuar con nuevos clientes y fomentar un estilo de vida más sostenible; también nos asociamos con tiendas de productos naturales y ecológicos, para así distribuir nuestros productos en puntos de venta adicionales. Esto nos permite ofrecer nuestros servicios a clientes que viven en zonas donde ciertos productos ecológicos son escasos. Otra vía, y hoy en día fundamental, son las redes sociales (Facebook e Instagram) y la publicidad digital, ya que las publicaciones, historias, y colaboraciones con influencers, dan a conocer nuestros productos y servicios, generando interés y motivando a las personas a comprar online o visitar nuestra tienda física.

Por otro lado, establecemos alianzas con empresas y organizaciones que comparten nuestra visión ecológica para distribuir nuestros productos a sus empleados, clientes o miembros. Por ejemplo, colaboramos con empresas que deseen ofrecer productos sostenibles en sus oficinas, así como con instituciones educativas, asociaciones de consumidores y otros grupos que promuevan un estilo de vida más verde. Además, con lo último añadido, nuestros talleres educativos sobre sostenibilidad son una excelente oportunidad para conectar con nuestra audiencia. Organizamos eventos presenciales y virtuales en los que ofrecemos conocimientos prácticos sobre cómo llevar una vida más ecológica.