

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Llegaremos a nuestros clientes mediante una estrategia combinada de canales digitales, turísticos, locales y directos. A nivel digital, contamos con una página web con reserva online, posicionamiento SEO y presencia activa en Google Maps, así como en redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook y YouTube), apoyadas por campañas de Google Ads y Meta Ads orientadas a turistas y amantes de la aventura.

En el ámbito turístico, estableceremos acuerdos con hoteles, casas rurales, bodegas y oficinas de turismo de La Rioja, ofreciendo comisiones y paquetes conjuntos (buggy + bodega, rutas + comida, etc.), reforzados con folletos y puntos informativos en alojamientos y centros de visitantes.

A nivel local, participaremos en eventos, ferias y actividades municipales, mostrando nuestros vehículos eléctricos y promoviendo rutas guiadas por los montes riojanos.

Finalmente, completaremos la captación con canales directos como WhatsApp, teléfono, email marketing y programas de recomendación, incentivando a clientes satisfechos a atraer nuevos usuarios.

Esta combinación asegura visibilidad, accesibilidad y un flujo constante de clientes tanto turistas como locales, poniendo en valor la sostenibilidad, seguridad y exclusividad de nuestras experiencias en vehículos eléctricos.