

VALOR AÑADIDO

SOSTENIBILIDAD

Eliminamos los residuos plásticos de un solo uso fomentando los envases reutilizables. Con cada recarga sumamos un pequeño gesto para la eliminación de plásticos.

REDUCIR COSTES PARA LOS CLIENTES

Al vender a granel y no tener que comprar más envases de los necesarios, se abarata el coste y encima el cliente paga sólo por la cantidad que necesita.

TECNOLOGÍA LIMPIA

El uso de sistemas de recarga son seguros y respetuosos con el medio ambiente. Además tenemos la posibilidad de incorporar en ciertos sitios como los camping y eventos con la duración suficiente como para necesitar dispensadores automáticos. Con el tiempo también hemos valorado incorporar vehículos eléctricos.

COMPETENCIA POSITIVA

Crear un ranking divertido entre barrios, universidades o diferentes zonas para ver quién recarga más.

Con esto tenemos la idea de motivar a las personas a participar en ello, y generar una competencia positiva, que además les genere orgullo.

SISTEMAS DE PAGO SENCILLO

Ofreceremos varias opciones: efectivo, tarjeta y pago con móvil.

La idea con esto es que nadie se quede sin poder recargar por falta de medios en el pago

BONOS DE RECARGA

Es interesante también contemplar diferentes programas de fidelización: descuentos por descargas frecuentes, una recarga gratis cada X recargas, promociones especiales en diferentes épocas del año, bonos...

La finalidad es incentivar a los clientes a que vuelvan, de tal forma que se vean comprometidos de forma activa con este proyecto.

INFORMAR A OTROS COMERCIOS

Sensibilizar y animar a otros comercios también es otro objetivo nuestro.

Tiendas de barrio , herbolarios y otros negocios para que ellos eviten los envases en su establecimiento, y así poder reducirlos.

La idea además de ofrecer nuestro servicio como ECOREFILL, es inspirar a otros a adoptar prácticas sostenibles.

IMPACTO MEDIBLE

Nuestra meta es mostrar datos claros, por ejemplo cuántos envases de un solo uso se evitan gracias a las recargas.

INCLUSIÓN SOCIAL

También valoramos la idea de colaborar con asociaciones de los municipios para que participen en el reparto o atención al cliente, y así fomentar el trabajo en los sectores más desfavorecidos

DIGITALIZACIÓN ACTUALIZADA

A través de una app, el cliente puede saber el stock que hay sin necesidad de desplazarse hasta el lugar de la máquina o saber cuando hay promociones de las que se pueda beneficiar.

PERSONALIZACIÓN

Proponer diferentes opciones de recarga. Que haya dos o tres cantidades diferentes a elegir, así nos podemos adaptar más a las necesidades de cada cliente.