

CANALES

Para una empresa que hace productos reutilizables y contribuye al medioambiente, los canales son los medios a través de los cuales llega a sus clientes y al mercado. Estos canales pueden ser directos, indirectos, físicos o digitales.

Los principales canales adaptados a ese tipo de negocio son:

1. Canales de Venta

A) Tiendas online propia

- Sitio web de e-commerce con catálogo, carrito de compra y pago.
- Permite contar historia de la marca y valores sostenibles.
- Opción de suscripción o recompensas por compras recurrentes

B) Plataformas de Marketplace

- Amazon (especialmente Amazon Handmade o ecológico).
- Etsy (ideal para productos reutilizables con enfoque artesanal).
- Otros marketplace ecológicos (Greenweez, EcoMarket).

C) Tiendas físicas propias

- Showroom/tienda propia si el volumen y ubicación lo permiten.
- Especialmente útil para productos táctiles (botellas, bolsas, etc.).

D) Distribuidores y tiendas físicas de terceros

- Tiendas eco-friendly y zero waste.
- Tiendas orgánicas, herbolarios, librerías con productos sostenibles.
- Grandes superficies con sección verde.

E)Pop-ups y ferias

- Mercados locales, ferias eco-sostenibles, eventos de consumo responsable.
- Perfecto para dar visibilidad y conectar con clientes conscientes.

2. Canales de Comunicación y Marketing (cómo se enteran los clientes)

a) Redes Sociales

Instagram / TikTok: contenido visual de productos y estilo de vida sostenible.

Pinterest: inspiración y guías de uso reutilizable.

Facebook: grupos y comunidad eco.

b) Blog / SEO

Artículos sobre:

- vida sin residuos.

- consejos ecológicos.

- guías de productos reutilizables.

- Mejora visibilidad en buscadores (Google).

c) Email Marketing

- Newsletter con contenido educativo y promociones.

- Herramienta potente para fidelizar clientes eco-conscientes.

d) Influencers y embajadores de marca

- Colaboraciones con eco-influencers.

- Embajadores que usan tus productos y los recomiendan.

e) Publicidad online

Anuncios en:

- Google Ads,

- Facebook Ads con segmentación por intereses (sostenibilidad).

3. Canales de Impacto Comunitario y Alianzas

a) Programas educativos

- Talleres sobre reducción de residuos.

- Charlas en colegios/universidades.

b) Alianzas con ONG y proyectos ambientales

- Co-branding con organizaciones verdes.

- Donaciones vinculadas a ventas.

c) Eventos y ferias sectoriales

- Participación en eventos de sostenibilidad y economía circular.

4. Canales de Retención

a) Programas de fidelización

- Descuentos por recompra o por reciclar productos viejos.

b) Comunidad o club de miembros

- Acceso a contenido exclusivo, productos nuevos, pruebas de prototipos.

c) Servicio al cliente excepcional

-Chat, FAQs verdes, asesoría de uso de producto.