

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.