



# Marketing para generar confianza

Satisfaciendo la demanda del  
consumidor del futuro



# No estamos generando una conexión con marketing

- ▣ Vemos entre 4,000 a 10,000 anuncios cada día
- ▣ Pagamos para evitar anuncios
- ▣ Tenemos menos confianza en el sector de empresas alimenticias

# Necesitamos responder de manera diferente a la demanda del consumidor

- ❑ Valores compartidos
- ❑ Marketing auténtico
- ❑ Empresas guiadas por propósito
- ❑ Sistema alimentario ético,  
transparente, y sostenible

# Efectos de ser visto como “guiado por propósito”

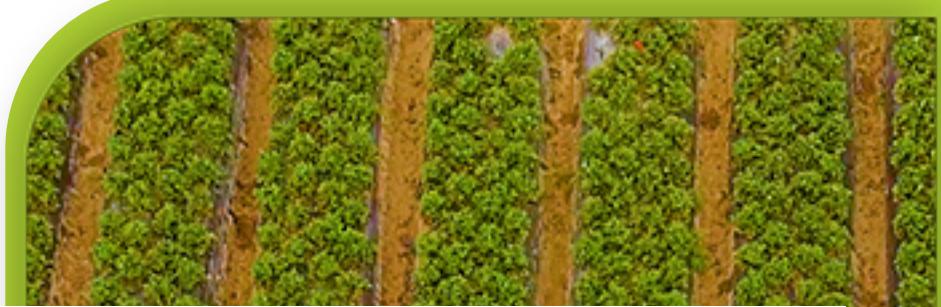
-  Respuesta emocional
-  Conexión personal
-  Defensores de marca
-  Acciones de compra

# Recomendaciones para generar confianza

- Centrar las historias personales de nuestra fuerza laboral
- Ser transparentes con nuestra cadena de suministro
- Desarrollar conexiones humanas

# Buscamos construir conexiones humanas entre empresas y consumidores





# Rebecca Chávez

## Gerente de Desarrollo de Negocios

[rchavez@equitablefood.org](mailto:rchavez@equitablefood.org)



+1 202 855 2349