



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



+1 202 855 2349