

Ganar primeros clientes y validar la solución en el mercado a través de una presencia digital sólida en redes sociales clave, generando impacto y captando interés de inversores y socios.

Perfiles Sociales:

1. **Facebook:** Comunidad activa, contenido educativo sobre la solución.
 - **Publicidad:** Segmentada a ONG, desarrolladores rurales y comunidades locales.
2. **Twitter:** Actualizaciones rápidas y conexión con influencers y agencias.
 - **Publicidad:** Promocionar avances clave del proyecto.
3. **Instagram:** Historias visuales y casos de éxito en las comunidades.
 - **Publicidad:** Enfocada en impacto emocional y testimonios.
4. **LinkedIn:** Perfil profesional, conexión con inversores y organismos internacionales.
 - **Publicidad:** Para captar la atención de profesionales clave.
5. **YouTube:** Videos explicativos y tutoriales.
 - **Publicidad:** Dirigida a interesados en soluciones tecnológicas rurales.

Estrategia Publicitaria:

- **Geosegmentación:** Anuncios dirigidos a comunidades rurales e inversionistas.
- **Retargeting:** Mantener interesados a visitantes de la web.
- **Campañas de la generación de plomo:** Captar inversores y socios clave.

Contenido:

- **Casos de Exito:** Testimonios reales de impacto comunitario.
- **Actualizaciones:** Progreso en la Hackathon, avances y hitos importantes.
- **Educación:** Explicaciones simples del problema y solución.

Calendario:

- **Frecuencia:** 3 publicaciones semanales por red social.
- **Eventos en Vivo:** Interacción directa con seguidores y potenciales socios.

