

Consejos y buenas prácticas de marketing

Para empresas certificadas



Su presencia en el sitio web de ENplus®



Cada mes, miles de usuarios visitan la **página web de ENplus®** en busca de proveedores de pellets de confianza. Para ayudarles a ponerse en contacto con usted de forma fácil y segura, **asegúrese de habernos facilitado tu logotipo y tu página web** (y, si lo desea, también datos de contacto como el correo electrónico o el teléfono) enviándolos a la **Plataforma de Certificación ENplus® (Radix Tree)**.

*Si ha subido los datos mencionados a la plataforma de certificación, pero **no los ve en su perfil en nuestra página web**, póngase en contacto con nosotros inmediatamente:
info@pelletenplus.es.

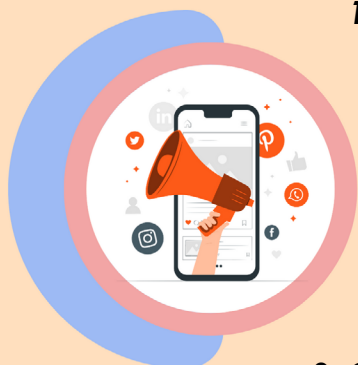
The screenshot shows the ENplus website interface. At the top, there is a navigation bar with the ENplus logo, a search bar, a language dropdown set to 'España', and links for 'CONTACTO' and 'Obten la certificación'. Below the navigation bar is a main banner featuring a close-up image of glowing wood pellets. On the left side, there is a sidebar with the heading 'CERTIFICACIÓN' and the subheading '¿Por qué certificarse ENplus®?'. The sidebar text explains that ENplus has selected four of the best professional pellet companies and created a short video to present them, with a link 'VEA EL VÍDEO →'. Below this, there are three buttons: 'Productor' (highlighted), 'Distribuidor', and 'Proveedor de servicios'. The main content area on the right has the heading 'Productor' and a paragraph stating that over 500 active certified producers form a global network committed to high-quality pellets. It mentions that the list is updated periodically and that a suspended certificate means the company can no longer sell pellets under the ENplus commercial brand for a period. A footnote provides more information about certified companies in Germany, including a link to <https://www.enplus-pellets.de/>. At the bottom of the main content area, there are two buttons: 'Contactos destacados →' and 'Lista Negra →'.

Las mejores prácticas de marketing

Tener el mejor producto no garantiza necesariamente que consiga muchos clientes. Para ampliar su alcance y ayudar a que la gente conozca sus pellets de alta calidad, puede recurrir a **esta lista de buenas prácticas de marketing**.



1. Crear una página web básica



Hoy en día, la mayoría de la gente busca primero un producto o servicio en Internet. Haga que los usuarios le encuentren asegurándose de tener presencia en la red. No hace falta ser un experto ni invertir mucho dinero para crear y mantener una página web básica. Algunas de las plataformas online que ofrecen soluciones gratuitas o económicas son: [wix.com](https://www.wix.com), [godaddy.com](https://www.godaddy.com), [odoo.com](https://www.odoo.com).

2. Gestionar las cuentas en redes sociales

Si quiere aumentar sus posibilidades de que le descubran más usuarios locales, también debería estar presente en redes sociales como Facebook e Instagram. Aunque no actualice su perfil con contenido nuevo a diario, estas redes sociales le ayudarán a que le vean los clientes que se encuentran cerca gracias a las funciones de localización que ofrecen.

3. Regalos o sorteos para clientes

Una forma eficaz de fidelizar a la clientela es mostrar un trato especial. Añade a cada pedido un folleto con instrucciones de seguridad sobre cómo almacenar los pellets en casa o un folleto con consejos útiles sobre qué hay que tener en cuenta a la hora de comprarlos. Haga saber a sus clientes que no solo les vende pellets de alta calidad, sino que también está dispuesto a asesorarles de forma gratuita.

4. Informe a sus clientes de que cuenta con el certificado ENplus®

Forme a su personal para que informen a los clientes sobre su certificación ENplus® y les ofrezcan más detalles al respecto si es necesario. Una verificación independiente de la calidad siempre le ayudará a ganarse la confianza de los clientes. No dude en utilizar los materiales de marketing y formativos gratuitos [disponibles en nuestra página web](#).

5. Destaque sus puntos fuertes

Si ofrece envío gratuito o un descuento para pedidos grandes, comuníquelo para aumentar las posibilidades de que el usuario final le elija. A los usuarios siempre les interesan las promociones, pero a veces también les preocupan las prácticas de sostenibilidad, el origen de los pellets y otras características específicas de estos. ¡Destaque sus puntos fuertes!

Aproveche los canales de ENplus®



En nuestra página web publicamos **entrevistas** con diversos actores del mercado de los pellets. Si desea participar y darse a conocer a lectores de todo el mundo, póngase en contacto con nosotros en:

info@pelletenplus.es

¿Tiene fotos de calidad que muestren tu proceso de producción, los sacos de pellets o los servicios de entrega? No dude en enviárnoslas por correo electrónico a: info@pelletenplus.es.

*Para evitar la publicidad directa y el favoritismo, no aceptaremos fotos en las que la marca aparezca de forma demasiado destacada. La marca de sus pellets puede aparecer de forma discreta en las fotos o no aparecer en absoluto (**véanse los ejemplos a continuación**). En cualquier caso, le daremos crédito para que nuestros lectores conozcan su marca.



Cuando publique información sobre sus pellets certificados o suba una foto, un vídeo u otro material promocional a las redes sociales, no olvide etiquetar nuestra página (@AVEBIOM y @enpluscertification). Solemos compartir ese contenido y le ayudamos a llegar a más usuarios en Internet.

Normas básicas sobre el uso de la marca ENplus®

**Logotipo de ENplus®
con clase de calidad**

ENplus® A1

**Sello de
calidad ENplus®**



**Diseño individual
del saco ENplus®**



**Logotipo de
ENplus®**

ENplus®

**Sello de certificación
ENplus®**



**Sello de servicio
ENplus®**



**Logotipo de
ENplus®**



Declaraciones y etiquetas ENplus® (que incluyen las marcas registradas ENplus®)		Productores y distribuidores con certificación ENplus®	Proveedores de servicios con certificación ENplus®	Distribuidores de pellets envasados (sin certificar)	Otros usuarios
Sobre producto	Logotipo de on clase ENplus® on clase de calidad	Sí	No	Sí	No ¹
	Sello de calidad ENplus®	Sí	No	Sí	No ¹
	Diseño individual de los sacos ENplus®	Sí	No	No ²	No
Fuera de producto	Logotipo de ENplus®	Sí	Sí	Sí	Yes
	Sello de certificación ENplus®	Sí	No	No	No ¹
	Signo de servicio ENplus®	No	Sí	No	No ¹
	Logotipo de ENplus®	No	No	Sí	Sí

NOTA 1: Se permite a otros usuarios utilizar el logotipo de ENplus® junto con la clase de calidad, el sello de calidad ENplus®, el sello de certificación ENplus® y el distintivo de servicio ENplus® con fines no comerciales, con el fin de dar a conocer su significado. Dicho uso no incluye el ID ENplus®.

NOTA 2: Los distribuidores de pellets envasados que no cuenten con la certificación ENplus® solo pueden utilizar los diseños de sacos ENplus® individuales como imagen de los pellets envasados con dicho diseño.

Para obtener información completa sobre el uso de las marcas registradas:
ENplus® ST 1003 - Uso de las marcas registradas ENplus® - Requisitos