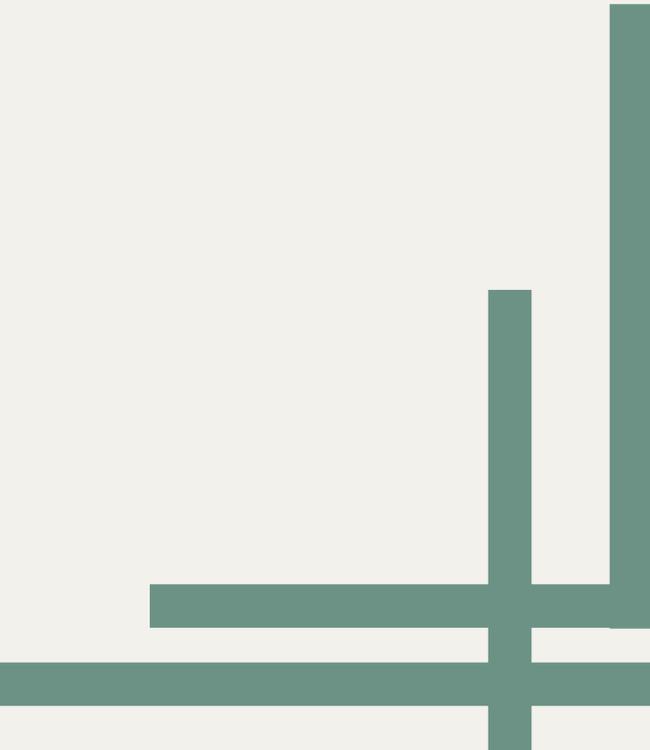




FACTORES SOCIALES

“FUNDAS ECOLÓGICAS”



Integrantes:
Bernal Suárez Arandí Alitzel
Constantino Vallejo Lucero
Domínguez Chávez Christian Enrique
Roldán Trujillo Juan Carlos
Vázquez Suárez Andrea



PERSUASIÓN

Definición:

Es el proceso mediante el cual se busca cambiar actitudes, creencias o comportamientos a través de argumentos, emociones o mensajes estratégicos.

Aplicación en ALECA:

Utilizamos mensajes visuales, frases impactantes y datos reales para motivar al público a cambiar sus decisiones de compra hacia opciones sostenibles.

Ejemplo:

Cambia tu funda, cambia el planeta.

CAMBIA TU FUNDA



CAMBIA AL PLANETA

HABITOS Y COSTUMBRES

Definición:

Son comportamientos repetidos con frecuencia hasta que se convierten en parte de la rutina o cultura de una persona o grupo.

Aplicación en ALECA:

Buscamos sustituir el hábito de usar fundas plásticas por la elección consciente de productos ecológicos y reutilizables.

Ejemplo:

Hacer que comprar fundas ecológicas se vuelva algo cotidiano y natural.



CORRELACIÓN ILUSORIA

Definición:

Es la percepción falsa o exagerada de que existe una relación entre dos cosas cuando en realidad no la hay.

Aplicación en ALECA:

Combatimos ideas equivocadas como que lo ecológico es de baja calidad o muy costoso.

Ejemplo:

Demostramos que nuestras fundas son resistentes, modernas y con precios accesibles.



PLÁSTICO



ECOLÓGICA



EFECTO HALO

Definición:

Es la tendencia a pensar que si algo tiene una característica positiva (por ejemplo, buen diseño), entonces también debe tener otras cualidades positivas (como funcionalidad o calidad).

Aplicación en ALECA:

Diseñamos fundas atractivas visualmente para generar una percepción positiva total del producto.

Ejemplo:

Si se ve bien, debe funcionar bien.



IDENTIDAD

Definición:

Es el conjunto de características, valores y creencias con los que una persona se identifica y se diferencia de los demás.

Aplicación en ALECA:

Ofrecemos un producto que permite a las personas expresar su compromiso con el medio ambiente.

Ejemplo:

Tu funda habla por ti.





PERCEPCIÓN SOCIAL

Definición:

Proceso mediante el cual las personas forman opiniones y juicios sobre los demás a partir de lo que observan.

Aplicación en ALECA:

Buscamos que los usuarios de ALECA sean vistos como personas modernas, conscientes y responsables.

Estrategia:

Mostrar a influencers o estudiantes usando ALECA para generar una imagen positiva y deseada.

GRUPO SECUNDARIO

Definición:

Es un tipo de grupo social en el que las relaciones entre los miembros son formales, interpersonales y orientadas a un objetivo específico.

Sirve para lograr metas concretas, organizar actividades y facilitar el funcionamiento de construcciones o proyectos.

Aplicación en ALECA:

Es un grupo secundario, ya que todos colaboran con un propósito en común; crear y promover fundas ecológicas, aunque no se tenga una relación íntima o familiar.





MUCHAS
GRACIAS