

Tienda de ropa en línea

Curso:

IAE – Capacitar PyMEs

Participante:

Verónica Estragó

Fecha:

20/09/2023

Versión:

1

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Segmentación de clientes
<p>Proveedor de logística y envíos. Este socio es crucial para garantizar que los productos lleguen a los clientes de manera eficiente y en buen estado. Un buen socio logístico puede contribuir significativamente al éxito del negocio al asegurar una entrega puntual y confiable.</p>	<p>Selección y Compra de Inventarios. Diseño y Desarrollo de la Tienda en Línea. Gestión de Inventarios y Almacén. Marketing y Publicidad. Atención al Cliente. Procesamiento de Pedidos y Envíos. Gestión de Proveedores y Relaciones Comerciales.</p>	<p>Ofrecemos una amplia selección de prendas de vestir y accesorios de moda de alta calidad, cuidadosamente seleccionadas para satisfacer los gustos y preferencias de nuestros clientes. Nuestro compromiso es proporcionar productos de tendencia a precios accesibles, brindando una experiencia de compra conveniente y segura desde la comodidad del hogar. Además, garantizamos un servicio al cliente excepcional y opciones de envío rápidas y confiables para que cada cliente se sienta especial y satisfecho con su compra.</p>	<p>Servicio al Cliente Personalizado. Comunicación constante. Redes Sociales y Comunidades Online. Programas de Fidelización y Recompensas. Recopilación de Feedback y Opiniones. Personalización de la Experiencia. Gestión de Devoluciones y Garantías.</p>	<p>Hombres Modernos y Conscientes de la Moda : Edad: 20-40 años.</p> <p>Mujeres Adultas con Estilo Clásico : Edad: 40-60 años.</p> <p>Adolescentes y Jóvenes de moda : Edad: 15-24 años.</p> <p>Niños y Preadolescentes : Edad: 5-14 años.</p> <p>Aficionados a la Ropa Deportiva y Activewear : Edad: Varía (principalmente 18-50 años).</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Inventario de Ropa y Accesorios. Plataforma de Comercio Electrónico. Sistema de Gestión de Inventarios. Personal de Atención al Cliente. Personal de Logística y Envíos. Personal de Marketing y Publicidad. Proveedores de Ropa y Accesorios. Sistema de Pago Seguro. Herramientas de Análisis de Datos. Infraestructura Tecnológica.</p>		<p>Canales</p> <p>Sitio Web de Comercio Electrónico. Redes Sociales. Correo Electrónico. Blogs y Contenido de Moda. Publicidad en Línea. Colaboraciones y Asociaciones. Marketplaces. Eventos y Ferias de Moda. Servicio de Mensajería y Logística. Chat en Vivo y Soporte Online.</p>	

Estructura de costos

Costo de Inventarios.
Costo de Producción o Adquisición de Productos.
Gastos de Almacenamiento y Logística.
Gastos de Marketing y Publicidad.
Costos de Desarrollo y Mantenimiento del Sitio Web.
Gastos de Personal.
Costos Tecnológicos.
Gastos Administrativos y Generales.
Costos de Cumplimiento y Devoluciones.
Costos de Marketing y Promociones Especiales.

Ingresos

Venta de Productos.
Suscripciones o Membresías Premium.
Ventas en Eventos Especiales.
Publicidad o Colaboraciones con Marcas.
Comisiones de Afiliados.
Servicios Adicionales.
Cobro por Envíos Rápidos o Especiales.
Talleres o Cursos de Moda.
Alquiler de Espacio Publicitario.
Venta de Datos y Estadísticas.
Programas de Afiliados.
Venta de Ropa a Granel a Mayoristas.
Eventos Pop-up.
Franquicias o Expansión a Tiendas Físicas.
Donaciones o Patrocinios.