
Canal de comunicación

El canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes es una página web, donde está alojada nuestra tienda online. Los clientes podrán acudir a nuestra tienda para que sean atendidos y aconsejados por nuestros trabajadores y expertos personalmente. En la tienda online se encuentran los mismos productos que están en nuestra tienda y al mismo precio.

La distribución y envío de nuestros productos a los clientes, se hará vía mensajería, usando las principales empresas de transporte, ya que es un método fácil y rápido. En caso de devolución, por diversas causas, el cliente deberá acudir a la tienda y será atendido personalmente por nuestros trabajadores.

Para darnos a conocer nos anunciaremos en redes sociales, revistas y marquesinas. Contrataremos a personas para que actúen como relaciones públicas. Las cuales, repartirán flyers y promociones por la vía pública. Nuestros relaciones públicas pondrán stands en centros comerciales y supermercados para dar a conocer el negocio. En estos stands tendremos distintos tipos de telas y bocetos, también tendremos un ordenador de nuestra tienda en el que aparezcan imágenes de nuestros trabajos, de nuestros diseños realizados para personas que han sido clientes nuestros.

La publicidad es indispensable para que nuestros clientes o los que todavía no lo son, tengan o sientan la necesidad de adquirir nuestros productos. Ese es nuestro principal objetivo para así obtener beneficios y que nuestra idea, nuestro proyecto y nuestra empresa salga adelante. Nos pondremos en contacto con taxis de la zona para poner nuestros anuncios publicitarios en los vehículos, de forma que circulen por la vía pública proximas a negocios que tengan gran repercusión dentro del mundo de la moda de las mujeres, como por ejemplo puede ser Zara, Mango, con la finalidad de atraer a ese público femenino.

Nuestros relaciones públicas (RRPP) también repartirán publicidad por la zona en la que esten situadas estas tiendan. Además, nos asociaremos con empresas destacadas del sector textil para para que promocionen nuestra tienda y así conseguir más repercusión en el mercado de la confección a medida.

Crearemos diferentes eventos para las mujeres. Alquilaremos espacios novedosos y especiales en la ciudad para crear dichos eventos. En un comienzo, una vez cada dos semanas aproximadamente, se harán reuniones gratuitas en esos espacios con nuestra ropa para que las mujeres vean diferentes modelos o hagan sus propios bocetos, a través del software especial del que disponemos. También tendrán la oportunidad de probarse la ropa asesoradas por nuestras colaboradoras y hacer uso del photocall para dar a conocer su experiencia en las redes sociales.

Con posterioridad organizaremos pasarelas de moda, dándolos a conocer en los distintos medios de comunicación, abriendo foros para comentar los nuevos diseños disponibles y valorar la creatividad, la comodidad y la perfección en el estilo. Otra de las acciones a llevar a cabo es la apertura de un canal de moda en YouTube. En el que subiremos videos todas las semanas, con nuevos modelos creados para nuestras clientas, para que el público valore nuestro producto final.

Nos publicitaremos también a lo "grande". Solicitaremos permiso para colgar grandes pancartas serigrafiadas en los edificios más emblemáticos de la ciudad con nuestros diseños. Otra opción a futuro interesante para dar a conocer nuestro negocio sería la publicidad en el mundo del deporte femenino.

Por último, nos anunciaremos en medios de comunicación que tengan que ver con la tecnología y la moda, tanto a nivel nacional como internacional, con lo cual esperamos ganar cuota de mercado fuera de nuestras fronteras.

