

# Actividades clave

---

Para que nuestro proyecto funcione nos dedicamos a solucionar momentos en los que una persona no puede permitirse unos zapatos de fiesta para un día en concreto o que no encuentra lo que busca.

El método de trabajo más favorable consiste en que una de las socias titulada en patronaje de calzado, diseñe y cree una colección de modelos separados en dos temporadas: otoño- invierno y primavera-verano. Como es habitual, las invitadas a eventos de fiesta en los que hay que ir muy bien vestido empiezan a buscar el look para esa fecha con mucha antelación y puede ser que si van a comprar fuera de la temporada que necesitan, no encuentren nada. Para ello, en nuestra tienda hay siempre modelos de ambas temporadas. Que las clientas sepan esto es una gran ventaja ya que nos tendrían como una opción prioritaria frente a otras que seguramente no llegarían a cubrir sus necesidades.

Nuestra política declara que al llevarte un zapato se paga el importe íntegro. Si la clienta no se los va a volver a poner los devolverá a tienda y se le devolverá el 60% de lo que ha pagado; de esta forma, la empresa obtendrá como beneficio el 40% siempre. Si los zapatos presentan una serie de defectos considerables, se hará una evaluación y la empresa determinará el precio que se le devolverá al cliente. El precio que no se le devuelva será destinado al arreglo de las imperfecciones. Por otro lado, cabe la opción de que la clienta decida que va a usar esos zapatos en más ocasiones, por su calidad, diseño... y opte por quedárselos.

La novedosa idea de poder adaptar a tu gusto y medida es un gran solucionador de problemas. Hasta ahora, la idea de tener un diseño personalizado no entraba en nuestra mente, ya que el precio estaba

desorbitado. De esta nueva manera, el cliente diseña el zapato sin ningún compromiso, puede tener en nuestra plataforma sus diseños guardados con los que puede acceder a través de su cuenta. En el momento que el usuario paga el zapato, comienza su proceso de fabricación y, en menos de una semana los zapatos estarían en manos de su destinatario.

Nuestro compromiso con las clientas garantiza la satisfacción de cada una de ellas, nos complace la idea de saber que estamos ayudando a mujeres a encontrar zapatos únicos y exclusivos o, por otro lado, más baratos de lo normal.

### ANÁLISIS DAFO

<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costes elevados respecto a empresas que comercializan con productos asiáticos.</li> <li>- Mínima inversión económica.</li> <li>- Nuevas emprendedoras, poca experiencia como empresarias.</li> <li>- Contaminación medioambiental.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento de la competencia a causa del proceso de globalización.</li> <li>- Situación económica del país aún sigue inestable, es decir, en recuperación tras la crisis económica.</li> <li>- Vinculación del sector de la moda, lo que conlleva constantes cambios.</li> <li>- Deslocalización de empresas europeas a países con mano de obra más barata.</li> <li>- Los fabricantes que no ofrecen calidad dañan la imagen del sector y marca española.</li> </ul>

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventaja competitiva basada en la calidad y el diseño.</li> <li>- Diversidad de servicios y productos.</li> <li>- Personal cualificado, con bastante experiencia en el ámbito de la moda y el diseño.</li> <li>- Servicio de reutilización para disminuir la contaminación medioambiental.</li> <li>- Empresas cercanas poseen ya una buena imagen y reconocidas mundialmente, marcas consolidadas y posicionadas.</li> <li>- Independencia productiva.</li> <li>- Vínculos ya existentes con tiendas multimarca.</li> <li>- Gran evolución tecnológica durante los últimos años.</li> <li>- Conocimiento del sector.</li> <li>- Venta directa en un lugar muy frecuentado por consumidores.</li> <li>- Actividad en las redes sociales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conciencia social sobre productos y materiales ecológicos.</li> <li>- Concentración de la industria.</li> <li>- Integración vertical entre industria y comercio.</li> <li>- Cada vez los mercados son más exigentes, esto favorece la política de calidad de las empresas.</li> <li>- Crecimiento generalizado del sector tanto español como mundial.</li> <li>- Canales de distribución muy próximos a la fábrica.</li> <li>- Red de proveedores cercanos a la empresa.</li> <li>- Apostar por el sello de la marca española.</li> </ul>