

# **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Principales proveedores:

La ropa que quiero vender. Puedo optar por fabricar yo la ropa lo que supondría una fuerte inversión en fábrica, instalaciones, maquinaria... o comprar directamente la ropa ya fabricada. Optaremos por esta segunda opción. Para ello llegaré a acuerdos con fabricantes de ropa a los que proporcionaré los diseños o estilo de ropa que querramos vender.

Debemos adquirir la tecnología necesaria para diseñar y montar la página web a través de la cual venderemos la ropa.

La distribución logística de la mercancía que vendo a casa de los clientes. Es muy importante entregar el material en el plazo de entrega establecido y que llegue en buen estado. Para esto, me asociaré con otras empresas que vendan otro tipo de productos por Internet. Y así, utilizar los mismos almacenes y compañías de transporte, consiguiendo economía de escala y ahorro de costes.

También necesitamos una plataforma de algún banco para que los clientes puedan pagar con sus tarjetas en la página web. En cuanto a la comunicación:

Haremos publicidad en revistas especializadas de moda.

Insertaremos anuncios en todos los periódicos digitales, ya que sabemos que los lectores digitales pueden ser compradores por Internet.

Me dirigiré a gente de mediana edad que trabaja mucho y que al no tener tiempo para ir de compras, puede valorar mucho el comprar por Internet.

Por último, contrataremos a un personaje famoso que nos sirva de imagen.