

Operamos a través de un canal directo, basado en una fuerza de ventas propia, ventas por Internet (App), con un conjunto de empleados motoristas que se encargarán de entregar los pedidos a domicilio, y recogerlos al día siguiente (postventa).

Usando un canal asociado, adquiriendo las prendas de otras marcas, pero vendiéndolas nosotros a través de nuestra app y nuestro propio canal.

De esta forma, llegamos hasta nuestros clientes con nuestros propios canales; y obtenemos la ropa a través de un canal asociado, por ello, usamos una mezcla de ambos.

6. RELACIÓN CON EL CLIENTE



Las formas de llegar a los clientes han crecido exponencialmente en los últimos años y actualmente nuestra empresa tiene múltiples opciones de configuración de los canales de comunicación (la publicidad, app, redes sociales, ej: instagram) y distribución (tienda propia).

Estamos llegando a los clientes y consumidores a través de una app, desde la cual ellos pueden elegir la ropa que van a alquilar, y ésta será entregada a domicilio, ofreciendo así una facilidad que hará a los clientes querer seguir utilizando nuestro servicio, debido a la gran comodidad que aporta éste.

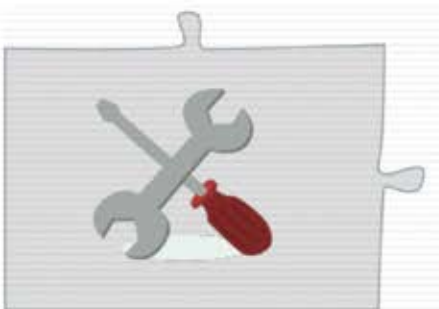
La entrega domicilio implicará una relación directa con el cliente. Tendrá un coste de 2€ extra

Si el cliente no desea alquilar a domicilio, también habrá una tienda física a la que podrán acudir. De esta forma queda resaltada la relación directa con el cliente, con personal shoppers cualificados en las nuevas tendencias.

La relación con el cliente será directa y buena, debido a la gran publicidad que se dará sobre la empresa, la redes sociales con las que contamos, y la asistencia del personal especializado en la tienda física, y la comodidad que supone alquilar ropa con nosotros.

Además, dispondremos de redes sociales para que los consumidores vean propuestas para alquilar sus look, Instagram será una de ellas. De esta forma causaremos una buena imagen para los clientes, y les ayudaremos a ver los looks mas populares; y de esta forma, la empresa crecerá y se dará a conocer socialmente.

7. RECURSOS CLAVE



Los recursos clave son los que permiten a una empresa desarrollar su oferta de proposición de valor, llegar hasta sus clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos.

Éstos pueden dividirse en las siguientes categorías:

- recursos físicos: las tiendas de donde adquirimos la ropa, y las prendas de ropa física que comercializamos.
- recursos intelectuales: el conocimiento de los distintos trabajadores que desarrollan la App, gestionan las redes sociales....

- recursos humanos: el servicio de motoristas, la persona que crea la app, los comerciales de la tienda física

- recursos financieros: adquiriremos el capital aportado primero de nuestros propios recursos, con la intención de que en un futuro, se generen más ganancias que pérdidas y la tienda se mantenga por sí sola.