

- **Producción**

En PYC no adquirimos ninguna materia prima para transformarla, sino que adquirimos productos ya elaborados para comercializarlos en nuestra tienda.

Dentro de nuestro catálogo se diferencian dos tipos de productos:

1. En primer lugar tenemos una línea de productos personalizables los cuales conforman nuestra marca de ropa.
Estos no requieren de ningún proceso de producción ya que no compramos la materia prima sino el producto terminado para su posterior cambio de apariencia mediante maquinaria especializada en impresión textil para así brindar al cliente un toque propio a su prenda de ropa.
2. En segundo lugar, tenemos el subgrupo conformado por prendas de marcas conocidas.
Estas prendas no requieren ningún proceso, ya sea de producción o de personalización... , es decir nos aprovisionamos gracias a proveedores y nuestro único papel consiste en comercializar estos productos en nuestra establecimiento comercial.

- **Solución de problema**

Tanto en nuestra tienda física como en la web, nos centramos en ayudar y orientar al cliente a cubrir sus necesidades. Tenemos productos de alta gama y también personalizables de nuestra marca propia, para intentar satisfacer al máximo a todo aquel que nos visite. Para esto tenemos unos conocimientos amplios en marketing y acerca de la mercancía que vendemos ya que son muchos años vistiendo este tipo de ropa, teniendo pasión por la misma y una idea clara de sus ventajas, inconvenientes y puntos fuertes.

Nos hemos fijado en que nuestro público objetivo está cansado y aburrido de ver siempre lo mismo en distintas tiendas, ya que muchos comercios tienen las mismas prendas en sus locales y no se diferencia de la competencia, por lo tanto, en nuestro local nos hemos fijado para romper la rutina de nuestros clientes y hemos optado por buscar productos que no están tan vistos por nuestros clientes. Con esta estrategia queremos que nuestros clientes nos vean como un local exclusivo donde van a encontrar distintas prendas a comparación de la competencia.

Otro problema que hemos detectado es la falta de existencias, por ejemplo las zapatillas Nike Air Force, tienen una demanda muy alta por lo que es fácil quedarse sin existencias y por lo tanto un cliente que venga buscando un producto y no queden existencias es una venta perdida y eso es lo que no queremos en nuestro

local. Para evitar la rotura de stocks, en fechas señaladas como navidad, hemos decidido pedir 10 existencias por encima de lo esperado.

- **Actividades de plataforma o red**

Todos nuestros productos están en nuestra web, esto nos ayudará a captar más clientes, ya que hoy en día es habitual hacer compras online, y todos los productos que se encuentren agotados en tienda física estarán disponibles.

Tenemos un diseño de web ágil y dinámico para que la compra sea rápida y segura. Un problema que hemos detectado es la poca confianza que tiene el cliente en los métodos de pago en una página web ya que es una forma de pago en la que no te llevas el producto cuando realizas el pago, si no que primero pagas y a los días te llega el pedido. Para este tipo de clientes tenemos la opción de contrareembolso, para pagar en el momento en que reciben el pedido. Este tipo de clientes suelen ser gente más adulta que no llega a fiarse del método de pago

En nuestra página web para potenciar más las ventas a finales de mes ponemos productos que aún no han sido vendidos ni en tienda ni en web y los cuales permanecen durante unas horas de rebajas. Con esta estrategia pretendemos que nuestros clientes estén atentos a los movimientos de la página web y así no se pierdan ninguna actualización y observe las novedades de la web.