

RELACIONES CON LOS CLIENTES - VIRTUFASHION

Ya que nuestro producto está creado para asistir al público, enfocado principalmente a los compradores de ropa en tiendas físicas, buscamos una relación confidencial y personal, que se adapte sin problema a los diversos cuerpos de los clientes. El objetivo de nuestro producto es proyectar en la pantalla la ropa que estos deseen probarse y que se vea como si de verdad la estuvieran llevando puesta, por lo que será una proyección realista.

Por lo tanto, sería un autoservicio que cada uno puede modificar.

Además, dispone de facilidades para completar la compra. Por ejemplo, si usted quiere visualizar cómo le quedaría un jersey, VirtuFashion le recomienda prendas parecidas, si no queda satisfecha con la elegida, u otras prendas con las que podría combinar el producto elegido. Básicamente como si fuese una compra online pero con la posibilidad de probarse la ropa en el momento.

Recordamos, que nuestro cliente serían las tiendas y el usuario final las personas compradoras de ropa. Para ello, les explicaremos que la función de nuestro espejo inteligente es muy deseada por el usuario final. De esta manera los clientes comprarán más ropa, ya que probarse prendas será la cosa más sencilla de todo.

Para mostrar fiabilidad, hemos optado por dejar cada espejo inteligente un mes de prueba en las tiendas para convencer a las tiendas de su compra. De esta forma, verán que al no tener problemas de funcionamiento merece la pena adquirir nuestro producto.

Una vez realizada la compra y para que tenga éxito, se realizarán actualizaciones en el software del espejo inteligente. Entre estas, la idea principal sería crear una tarjeta de socio que guarde tu progreso, prendas que tengas en la cesta o en favoritos, por si un día no te da tiempo o no estás seguro de la compra todavía, tener la oportunidad de volver a la tienda y volver a intentarlo de nuevo.