ULALA SHOP THE BEST MODEL OF CLOTHES

MERKATU - SEGMENTUA

Bezeroa enpresa bati produktuak edo zerbitzuak erosten dizkion pertsona da.

Segmentazio demografikoa, psikografikoa, portaera eta geografikoa merkatuaren segmentazio mota nagusitzat hartzen dira.

Hitz egiten duzue Merkatu masibo batekin, Merkatu masiboak enpresaren ekoizpen masiboa eskatzen dutenak dira, bolumen handietan.

BALIO PROPOSAMENAK

Breizten gaituen zerbait gure dendara etirtzen diren bezeroei laguntzeko adeitasuna eta nahia da, ez gara merkeenak baina gure produktuen balioak eskuragrriak dira erabiltzen dugun materialagaitik.

BEZAROEKIKO HARREMANAK

Modu enpatiko eta zintzoan erlazionatzen gara, beti saiatzen gara gure iritzia adierazten eta gure ekintzak ondo adierazten, bezeroek ulermen arazorik izan ez dezaten.

Gure bezeroak mantentzen saiatzen gara konfiantza eta ekintza onak adieraziz.

FUNTSEZKO ALIANTZA

Gure arropa denda, aliantza estrategiko posiblesk identidikatzea ezinbestekoa da gure negozioa indartzeko eta gure bezeroei esperientzia osatuagoa eskaintzeko.

-Aliantza teknologikoak
-Banaketa aliantza
-Marketin aliantza

KANALAK

Bezeroek normalean erraz aurkitzen gaituzte Instagram, Facebook, Twitter... plataformen bidez. Ospetsuekin kolaboratzen dugunean ere aurkitzen gaituzte.

Bezeroen Segmentua: Gaztea eta Modan Balio Proposamena: Moda berritzailea eta abangoardista.

Eskaini deskontu esklusiboak ikasleentzako edo gazteentzako leialtasun programetarako.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Gure arropa denda inbentario erakargarri eta eguneratua, talde sutsua, hornitzaile harreman sendoak, marketin estrategia sortzaileak eta iraunkortasunarekiko konpromiso nabarmena konbinatzeagatik bereizten da. Elementu batzuk honek dira:

-Inbentario askotarikoa eta eguneratua
-Denda Espazio Erakargarri eta Funtzionala
-Merkataritza Elektronikoaren Plataforma eraginkorra
-Langile trebatu eta sutsuak

Ulala

KOSTUEN EGITURA

Automatizazioa:
* Automatizazioak kostuak murriztzeko eta eraginkortasuna areagotzeko eremuak identifikatzen ditugu.

Kostu teknologiak:
*Erabilitako teknologiarekin lotutako gastuak, hala nola, webgunea etab

Salmenta komisioak:
*Merkataritza elektronikoko plataformak erabiltzen badituzu, komisio aldakorrak egon daiteze.

DIRU SARRERAK

Produktuaren prezioa ezartzen dugu ekoizpen-kostuak, gastu orokorrak, irabazi-marjina eta perezio-elastikotasuna aztertuz.

Dirua irabazten dugu kontuan hartuta
- Jantzien salmenta zuzena.
-Influencers, diseinatzaikeekin... elkarlanean.
-Modako ekitaldiak antolatzen.

FUNTSEZKO JARDUERAK

Bildumaren diseinua:
* Markaren identitatearekin bat egiten duten diseinatzaile erakargarriekin elkarlanean aritzen gara.

Marketing estrategia:
* Sare sozialetan, influencer marketinean, etab. publizitatea duen estrategia garatzen dugu.

Paketatzea eta bidalketa:
* Bidalketa eraginkorra duten ontzi erakargarri eta jasangarriak diseinatzen ditugu