

3.Comunicación con el cliente.

Para dar a conocer nuestro producto utilizaremos principalmente las redes sociales, cabe destacar que no tendremos un perfil propia de la marca si no que haremos los anuncios publicitarios con las marcas a las que vendamos el sistema y se subirán a las redes de dichas marcas.Tambien habiamos pensado en pagar a algun personaje publico con cierta fama en redes para que publicite nuestro sistema y así atraer a más marcas.Hemos decidido estos medios para atraer a la gente joven ya que estos se encuentran en las redes sociales.Este medio es muy utilizado en el sector de la moda ya que los jóvenes pasan una gran parte de su tiempo en redes sociales.Para atraer marcas hacia nuestro sistema crearemos un video de el funcionamiento del sistema de forma privada a las marcas que más nos interesen, en caso de que una marca se muestre atraída por nuestro proyecto se organizará una cena para hablar de todos los detalles, nos parece una forma más cercana para mantener una reunión de trabajo.

En cuanto a la solución de posibles problemas o dudas que puedan surgir a los consumidores, vamos a añadir un pequeño signo de interrogación en una de las esquinas de la pantalla, en este apartado se explicará todo con mucho más detalle.En caso de que el problema continúe siempre podrán dejarnos un mensaje privado por cualquiera de nuestras redes o correo.Habrà un grupo de gente encargada de resolver estos problemas.

En lo que se refiere a la tasa de conversión, cabe destacar que nuestro proyecto es internacional y no sabemos con qué países vamos a comerciar, por lo tanto las divisas utilizadas dependen de los países con los que comerciamos.