



RELACIONES CON LOS CLIENTES



CHIRIPA es una marca emergente cuya actividad es la elaboración de pañuelos con diseños exclusivos e ilustrados digitalmente a través de un servicio local o de kilómetro cero, personalizado y sostenible.

Debido a que CHIRIPA es una marca local y artesanal, la relación que buscamos construir con nuestros clientes es clave para el negocio. De hecho, nuestro objetivo es cuidar este vínculo, por lo que éstos serán los métodos por los que se fomentarán dichas relaciones:

- **Atención personalizada:** imprescindible para dotar de importancia a la figura de nuestros clientes, por ello la atención personalizada será esencial para que cada uno de ellos se sienta único y parte primordial del diseño de sus prendas.
- **Redes sociales:** hoy en día es indispensable el uso de redes sociales tales como Instagram, Twitter o TikTok para poder llegar a nuestros clientes. Mediante estas vías, ofreceremos información de diseños diferentes, además de las novedades. Aprovecharemos las redes para que nuestros clientes puedan conocer el proceso de creación de los pañuelos, de modo que se sientan parte del proceso.
- **Página web:** la página web oficial es el portal clave para la venta de nuestros productos. En ella, aparecerán todas las novedades que ofrecemos, además de información adicional en relación con la marca.
- **Eventos y ferias locales:** la venta en mercados y ferias es otro de los aspectos que se destaca en CHIRIPA. Con nuestra marca queremos reivindicar el comercio local, de modo que esta es una muy buena oportunidad para darnos a conocer. Asimismo, los eventos nos permiten establecer conexiones tanto con los clientes, como con la comunidad de vendedores locales, algo muy interesante para ampliar nuestros contactos.

- **Venta en comercios multicanal:** además de la venta en ferias, valoramos la comercialización en establecimientos locales como podrían ser del Casco Viejo de Bilbao. Esto proporcionará un mayor alcance de clientes.
- **Newsletter:** para mantener una relación más estrecha con nuestros clientes, CHIRIPA ofrece un servicio vía e-mail en el que se mencionarán todas las novedades antes de que se promocionen a nivel general, además de ofertas exclusivas.
- **Ofertas especiales:** en ciertas épocas del año, se aprovechará para realizar ofertas, así se atraerán clientes nuevos y se fomentarán las ventas.
- **Programa de fidelidad:** para garantizar clientes habituales, ofreceremos descuentos y promociones al haber completado un número concreto de compras.
- **Colaboraciones:** colaborar con personajes públicos es interesante para aumentar el alcance de la marca y atraer nuevos clientes. Creemos en el apoyo que los artistas e influencers locales podemos hacernos mutuamente, promulgando unos valores de consumo KM 0.



RECURSOS CLAVE



CHIRIPA es una marca emergente cuya actividad es la elaboración de pañuelos con diseños exclusivos e ilustrados digitalmente a través de un servicio local o de kilómetro cero, personalizado y sostenible.

RECURSOS FÍSICOS Y MATERIALES:

- Local para colocar nuestro estudio, el cual se dividirá en diferentes zonas dedicadas a cada necesidad:
 - Zona de taller en la que realizaremos actividades como diseñar futuros pañuelos y productos, y confeccionarlos.
 - Un espacio de atención y recepción.
 - Zona de oficina.
 - Baños accesibles para visitantes y personal.
- Para llevar a cabo las actividades anteriormente mencionadas, necesitaremos mesas, sillas ergonómicas, máquinas de coser (2 o 3) y una plancha, dando por hecho que cada una aportará su propio ordenador y equipo de trabajo para el dibujo digital.
- Zona de almacenamiento para los productos ya confeccionados.
- Zona de almacenamiento para herramientas y materiales de trabajo.
- Materiales de trabajo: tijeras, hilos, cortahilos, lápices, borragomas, reglas...

RECURSOS HUMANOS:

- Somos tres personas que tenemos la formación adecuada para realizar la ilustración de los diseños de los pañuelos y la confección. Estaremos al tanto de las novedades del mercado y de las nuevas tecnologías para seguir formándonos.

- Una de nosotras es apasionada del marketing, por lo tanto esa sección será realizada por ella, sin embargo todas colaboraremos y ayudaremos.

RECURSOS FINANCIEROS:

- En principio contaremos con financiación propia y de familiares, serán 9 000€.
- Si fuera necesario, propondremos un crowdfunding con ventajas interesantes para los aportantes.

Las tres seremos las CEO del negocio y el organigrama que hemos elaborado es:

Organigrama CHIRIPA

