



Canales

Tras analizar el comportamiento de los jóvenes, hemos notado que las redes sociales tienen una gran influencia en sus decisiones de compra. Por eso, creemos que una buena idea para publicitar la tienda es hacerlo a través de Instagram y TikTok. La estrategia sería crear videos mostrando cómo es la experiencia de comprar en la tienda, desde el trato al cliente hasta el ambiente que ofrecemos, incluyendo los juegos y actividades que tenemos. Esto no sólo llama la atención, sino que también les da una idea clara de lo que pueden esperar al visitarnos.

Otra forma de darnos a conocer es colaborando con discotecas. Por ejemplo, podríamos hacer que nuestra tienda sea uno de los puntos donde se vendan las entradas para las fiestas. Así, cuando los jóvenes vayan a comprar sus entradas, tendrán la oportunidad de entrar a la tienda y descubrir todo lo que ofrecemos. Al ver la ropa, las máquinas y el ambiente, será más fácil captar su interés y que vuelvan como clientes habituales. Es una manera sencilla y efectiva de atraer al público joven y mostrarles todo lo que hace única a nuestra tienda.

Días de intercambio o "Swap Parties": Los clientes pueden traer ropa que ya no usan para intercambiarla con otras personas. Esto no sólo refuerza el espíritu vintage y sostenible, sino que también incentiva a los asistentes a explorar la tienda y posiblemente comprar otras prendas.

Noches retro: Organizar eventos de temática vintage, como una noche de los años 80 o 90, con música, decoración y pequeños premios para quienes vengan vestidos acorde. Esto crea un ambiente interactivo que conecta a los jóvenes con la estética de la tienda.