

Proposición de valor

Lo que queremos ofrecer a nuestros clientes es un estilo diferencial respecto a otras marcas de ropa de la mano de una gran calidad, estilo, la exclusividad, sostenibilidad y el precio.

1. **Selección de productos:** La variedad y exclusividad de nuestra marca ofrecen la mejor calidad en cuanto a materiales para satisfacer a nuestros clientes
2. **Atención al cliente:** Un servicio al cliente excepcional puede marcar la diferencia y hacernos diferenciales por encima de otras marcas. Contamos con un personal capacitado que ofrezca asesoramiento y una experiencia de compra personalizada puede atraer a más clientes tanto online como en físico.
3. **Ambiente y diseño de la tienda:** La decoración, la música y la disposición de los productos pueden crear una experiencia de compra única e incluso fidelizar a nuestros clientes. Un ambiente acogedor puede hacer que los clientes se sientan más cómodos y dispuestos a confiar en nuestra marca. Así pues, nos diferencia que todos nuestros diseños son creados por jóvenes artistas del panorama underground
4. **Precios y promociones:** Estrategias de precios competitivos, ofertas especiales o programas de fidelidad pueden atraer a diferentes tipos de clientes.
5. **Experiencias adicionales:** Algunas tiendas ofrecen eventos, talleres o colaboraciones con diseñadores locales, lo que puede crear una comunidad en torno a la marca.
6. **Estrategia de marketing:** La forma en que una tienda se promociona, ya sea a través de redes sociales, publicidad o colaboraciones, puede atraer a diferentes públicos. Nuestro caso debido al poco presupuesto sería por redes sociales
7. **Sostenibilidad y ética:** Cada vez más consumidores valoran las prácticas sostenibles y éticas en la moda, por lo que una tienda que se enfoque en estos aspectos puede diferenciarse positivamente, siendo nosotros grandes promotores de ello.