

SOCIEDADES CLAVE

- Al momento de invertir necesitaremos algunos proveedores para comenzar a producir, buscaremos varias empresas para comparar diferentes precios, también por prevención por posibles complicaciones con las empresas; por ejemplo: el cierre de alguna empresa, dificultades de envío de los productos.
- La venta online de nuestras prendas se gestiona principalmente por nosotros mismos, a través de nuestra página web y nuestras redes sociales. Para ello, contamos con plataformas digitales de comercio electrónico que nos facilitan la creación y gestión de la tienda online, así como la organización de pedidos y clientes.
Además, utilizamos servicios externos de pago online que permiten a los clientes realizar sus compras de forma segura mediante diferentes métodos de pago (tarjeta, transferencias, plataformas digitales, etc.). De esta manera, estas plataformas tecnológicas nos ayudan a que el proceso de compra sea rápido, sencillo y fiable para los clientes.
- Los diseños de las prendas ya vendrán predeterminados, ya que compraremos las prendas de nuestro proveedor donde también se le pondrá el logo de nuestra marca con lo que haremos la diferencia. Por otro lado tendremos otro proveedor que nos fabriquen las prendas que estén diseñadas por nosotras
- La publicidad de nuestra empresa la realizamos principalmente nosotras mismas, ya que al ser una marca de ropa que acaba de comenzar, contamos con un presupuesto limitado. Utilizamos las redes sociales (como Instagram, TikTok y otras para promocionar nuestros productos, crear una imagen de marca atractiva y llegar a nuestro público objetivo. Además, en algunas ocasiones colaboramos con pequeños influencers o creadores de contenido que encajan con los valores y el estilo de nuestra marca.