



1978

S U S T A I N A B I L I T Y

Qué pasaría si hacemos...

Una tienda móvil, en la cual podamos ofrecer un servicio personalizado de compra de ropa y demás accesorios elaborados de forma artesanal y sustentable con el medio ambiente, ofreciendo al cliente la oportunidad de revivir la experiencia de comprar ropa. Debido a las limitaciones de movilidad y distanciamiento social, se realizarán visitas a domicilio mediante la tienda móvil, en el cual se ofrecen productos de distintas marcas de ropa de moda sostenible o emprendimientos, así como el acompañamiento de una asesoría personalizada directa y la participación virtual de un invitado por parte del cliente, esto con la finalidad de ofrecer un servicio integral y divertido durante el proceso de compra.

Por medio de....

1. Rediseño o construcción de un vehículo adaptado a una tienda de ropa.
2. Adecuación del espacio para realizar videollamadas, así como opciones de medios de pago virtual.
3. Creación de alianzas:
 - a. Con distintas marcas de ropa sostenible (constituidas y nuevos emprendimientos). Esto con el objetivo de ofrecer una variedad/diversidad de productos y servicios (Ropa + Accesorios + Zapatos + Carteras + Asesoría de imagen).
 - b. Vinculación con artistas/diseñadores/ costureros independientes o emprendedores que deseen iniciar un negocio en el mundo de la moda.

4. Creación de una estrategia de marketing digital:

- A través de la creación de una plataforma que permita: (a) para la solicitud previa de productos; (b) agenda de visitas; (c) revisión de catálogos virtuales e interactivos; (d) selección de prendas tentativas que el cliente quisiera adquirir.
- Uso de redes sociales para: (a) promocionar los servicios y productos ofrecidos; (b) publicación de convocatorias por sector/ciudad; (c) socialización del propósito, misión, visión del proyecto; (d) estrategia de contenido; (e) tutoriales para enseñar nuevas técnicas de costura y diseño de ropa en casa.

Dirigido a...

Cliente:

- Hombres y mujeres en un rango de 15-55 años
- Personas interesadas en: apoyar a emprendimientos locales, iniciativas ambientales sostenibles y sociales, economía circular.

Alianzas estratégicas:

- Empresas/Emprendimientos en moda sostenible que deseen trabajar en colectivo.
- Emprendedores independientes que deseen vincular sus bienes y servicios a la “Tienda Móvil”.

Storyboard

1

Escena: Tienda Original



Nuestra tienda “Zero Waste Fashion” ha cerrado sus puertas, no tiene la posibilidad de recibir clientes, pues nadie puede o quiere salir de sus casa por miedo al contagio y al contacto con otras personas; tenemos inventario estancado y no tenemos forma de producir nuevo contenido.

2

Escena: Resolución de problemas



Por ese motivo, hemos realizado reuniones con nuestros socios y concluimos que es momento de reinventarnos y de pensar en estrategias que nos permitan trabajar, así que hemos decidido abrir una nueva ventana para nuestros productos.

3

Escena: Marketing digital



La ventana a la virtualidad, nuestros clientes podrán ver que seguimos trabajando y que ahora el servicio que les ofrecemos será personalizado, hemos decidido activar una página web y redes sociales para nuestro negocio, además de involucrar nuevos servicios.

4

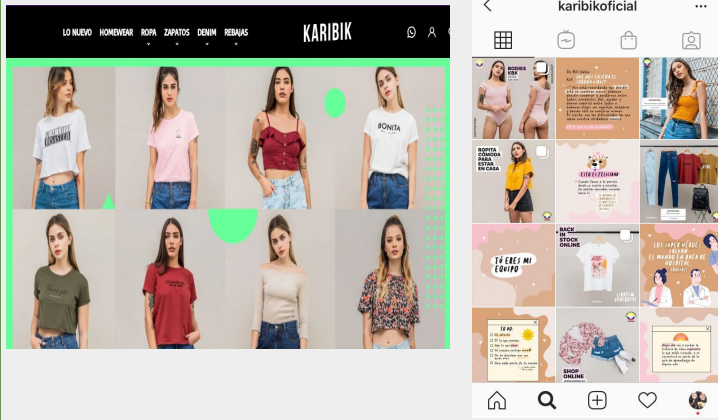
Escena: Creación de alianzas



Sabemos que no somos la única tienda que ha sufrido este estado de emergencia, hemos desarrollado una estrategia de búsqueda de alianzas desde nuestras redes para que otras tiendas puedan exhibir su catálogo y así tener variedad de productos en la web. Sabemos que muchos negocios locales tienen su inventario quedado y que hay muchos productores independientes que se pueden vincular en la producción de nuevos productos.

5

Escena: Elaboración de contenido en redes sociales y fotografía de productos y servicios



El reto que tienen todas las marcas que se han vinculado es el de pasar de lo físico del producto a la virtualidad, todos se pondrán en la tarea de fotografiar y grabar sus productos, los usos que se le pueden dar y las combinaciones que se pueden hacer; los tutoriales y asesorías virtuales también se consolidarán en esta etapa.

6

Escena: Elaboración del catálogo de productos y servicios



Hemos consolidado una serie de productos, historias y marcas, es momento de comunicar lo que somos, lo que buscamos, a quienes estamos apoyando con esta iniciativa, así te daremos un motivo para comprar nuestros productos.

7

Escena: Construcción/adecuación y decoración de la Tienda Móvil



Ahora, para hablar de nuestra estrategia de venta, empezaremos con el montaje de nuestra tienda móvil, la cual hará que no se pierda la experiencia de pasar por una tienda ropa, es así como haremos llegar los productos que el cliente haya seleccionado probar.

8

Escena: Visitas al cliente



Una vez consolidemos nuestro Fashion track, nuestros clientes podrán probar sus prendas en él y tener un repertorio amplio de productos a los cuales acceder de diversas marcas, y lo mejor, ¡Vamos hacia ellos;

Nombre del producto: *FashionTruck ruta 1978*

Slogan: ¡Estamos donde tú estás!

Ingreso
página web
y registros
del usuario

Revisión
catálogo de
productos y
selección de
prendas de
interés

Selección de
fechas de
visitas y
confirmación
al cliente

Preparación
del
fashiontruck
con artículos
de interés para
el usuario

VISITAS AL CLIENTE

FashionTruck ruta 1978



**Características
principal**

Servicio de venta
de ropa
personalizada

Materias primas
sustentables

Productos
sostenibles

Contenido

Ropa y accesorios de marcas de
moda sostenible

Ropa de segunda mano

Zapatos

Asesoría de Imagen

**OTROS
PRODUCTOS:**

- Tutoriales
- Servicio de
ventas tienda
móvil
- Contenidos de
valor redes
sociales

Contáctanos

INTEGRANTES

Ludovika
Salazar



Daniela
Ibarra



Eva
Coimbra



Laura
Guerrero



Jonatán
Sayán



Lina
Roberto

