

Darjeeling		Pink Store Mx		De nuéz		Pólvora Celeste		Undressed Mood	
Gain	Pain	Gain	Pain	Gain	Pain	Gain	Pain	Gain	Pain
Muestra bazares	No tiene dinámica de compra	Muestra stock con modelos reales	No vende a través de FB	Muestra stock con modelos reales	No está actualizado	Muestran su historia y los objetivos de su marca en FB	Guía muy amplia y no tan explicativa	Hace actualizaciones de stock cada jueves a las 21:00 hrs	Tienes que estar atenta y disponible para alcanzar ropa
Tiene instagram	No muestra las prendas con modelos reales	Tienen local	No tienen tanto alcance	Tiene local	No vende por FB	Amplio alcance	No están comprando	Precios accesibles	Dura muy poco tiempo
Visualmete ha creado una marca	No tiene una descripción de la página	Tienen modelos de todas partes		Buena imagen		En su inicio muestran una guía fácil para saber metodo de compra	Se acaba rápido el stock	Calidad y de marca	Si te gusta algo que ves después ya no está disponible
Se presenta en bazares y por eso ha tenido alcance	No muestra objetivos de la página	Incluyentes		Arman outfits			No sabes si las prendas sigue disponible	Creo su propia dinámica y es eficaz	Si eres cliente frecuente tienes trato especial
Es parte de la comunidad Vintage	Tiene dos perfiles y no sabes en cual se puede comprar	Tiene instagram		Concepto autentico				consistente	
Promueve consumo responsable	No se sabe el concepto de la página, es de venta (?) es de informaciones de bazares (?)			Tiene una interfaz e-commerce en donde te muestra la disponibilidad de la prenda				Envío a todo México	
Podrían armar más outfits									

¿Cuál es tu motivación para participar en este proyecto?

¿Este proyecto cumple con algún objetivo personal?
¿Cómo?
¿Cuál es tu propósito?

¿Qué es la escena "Vintage" en la Ciudad de México?

¿Por qué prendas de segunda mano?

¿Cada cuando tienes prendas nuevas? ¿En dónde consigues esas prendas?

Cuál es tu criterio para elegir las prendas?

¿En qué te basas para asignar un precio?

¿Cuál es tu mayor dificultad dentro de este proyecto?

¿Cada cuándo anuncias?

¿Alguien te ha preguntado sobre el proceso de tus prendas?

¿Qué soluciones existentes conoces hoy en día que resuelvan (por lo menos parcialmente) este reto?

¿Crees que el modelo de negocio por FB, funciona?

¿Cómo es tu método de entrega?

¿Qué piensas que te hace falta?

¿Cuál es tu medio principal de venta?

¿Cuál crees que es tu diferenciador con otras tiendas VINTAGE?

¿Qué ideas tienes como punto de partida para resolver el reto?

¿Cuál es tu expectativa de este proyecto? ¿Cómo te imaginas que saldrá todo al final?

¿Cómo te imaginas un escenario de éxito?

¿Cuáles crees que son los mayores retos a los que nos enfrentaremos?

¿Cómo te imaginas un escenario de fracaso? ¿Qué podría provocarlo?

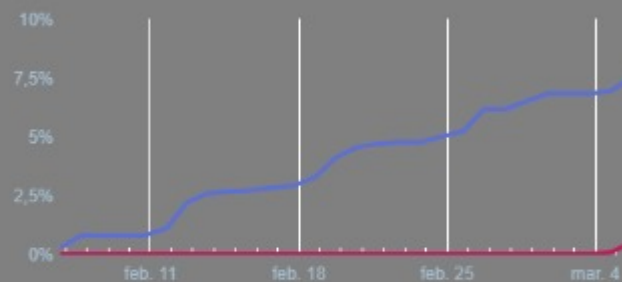
¿Qué problema se te ha presentado?

¿Cómo ha sido tu experiencia con facebook?

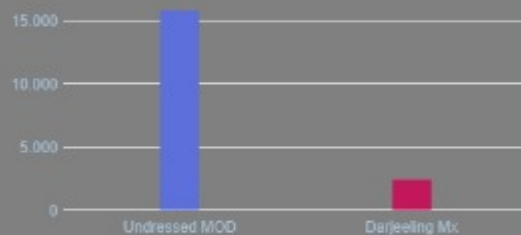
¿Quién es tu principal consumidor?

¿Cómo te contactan?

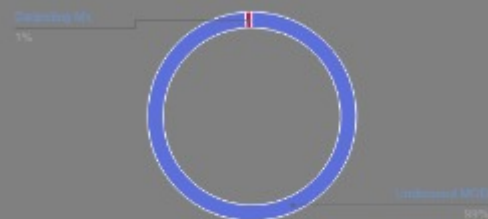
¿De donde surge el nombre?



Reacciones



Número de fans



Interacciones



Limitantes y obstáculos

LO

No todos usan Facebook o no les gusta comprar a través de una red social.

Se debe tener conocimiento sobre moda para asignar un precio.

Procrastinar

Disciplina

Constancia

Preocupaciones (Escenarios futuros negativos)

EFN

Comunicación

No quiere una plantilla que no tenga experiencia de usuario.

¿Por qué me comprarían a mí y no ha otra tienda?

No vender las prendas porque no llaman la atención

¿Cómo podríamos hacer que Darjeeling sea una experiencia de compra satisfactoria y memorable?

Comprar de manera responsable.

Ayudas a otras personas a generar ingresos.

Se crea una comunidad.

Generar un impacto positivo en el medio ambiente.

Gastas menos por una prenda de buena calidad

Abre una tienda en línea para ropa de importación y linkarla con la cuenta de Instagram.

Facilitar los envíos, los pagos.

Generar confianza a los usuarios para que compren.

Potencializar la página de venta en línea.

Tener precios más accesibles.

Estructurar el contenido y generar una filosofía

Motivaciones Personales

MP

Impactos Esperados (Escenarios futuros positivos)

EFP

¿Cómo podríamos crear un sitio web que genere confianza?

¿Cómo podríamos generar una buena experiencia de compra en Darjeeling?

¿Cómo podríamos potencializar la página web y que tenga ventas?

¿Cómo podríamos hacer que Darjeeling sea una experiencia de compra satisfactoria y memorable?

¿Cómo podríamos replicar la experiencia de "ganar la prenda" en un sitio web?

Lo ve en redes sociales y le llama la atención

Se mete a revisar toda la página

Revisa las medidas a partir de la guía de tallas

Revisa las reseñas de otras usuarias que ya compraron esa prenda (Eso genera confianza)

Le gusta que los pagos sean por oxxo porque no cuenta tarjeta

El envío es tardado (de 1 a 2 meses)

Revisa que algunas tiendas no tengan que pasar por aduana

Rastrea su pedido

Se evita las filas y la gente

Guarda las prendas en listas y después puede realizar la compra

Le gusta que haya descuentos y ofertas

Las entregas le parecen buenas si es presencial o en bazares con el vendedor

Se ahorra tiempo

Es más barato y muchas veces no gasta en envío

Ve tendencias en instagram y algunas cosas que no existen aquí en físico de importación ya las tienen

Tiene periodo de garantía y le reembolsa su dinero

Puedes comprar incluso en madrugada

Son piezas únicas que no son fáciles de conseguir

Si va a estar disponible en un bazar, se espera para ver el producto y comprarlo

Si va a estar disponible en un bazar, se espera para ver el producto

No le gusta que no cambie la moneda de tu país

Que las fotos cambian el color de la ropa por la iluminación

La ropa es más económica y conviene comprar en gran cantidad

Cuando te llega el paquete es muy grata la experiencia porque ya pagaste y se siente como un regalo

No le gusta que no cambie la moneda de tu país

Se basa en como le llega a las demás para saber si le va a gustar

Saber como se les ve a las que adquieren la compra

No cuenta con
tarjetas para
realizar el pago

No le gusta que
lo que pide no
sea lo que llegue

Que las tallas no
sean correctas

Que la tela no
sea igual que en
la foto

No le da confianza
meter la tarjeta de
crédito por clonación

Revisa en las tiendas
online para ver que hay
en la tienda y termina la
compra en físico

No sabe sus tallas y no le
interesa medirse, es mejor
probarsela en una tienda y
verse en un espejo

No le gusta esperarse
al envío porque es
muy largo

No cree en la
devolución ni de
mercancía ni de
dinero.

Que no sea
similar a la foto

Le gusta la experiencia
de ir a la tienda y
probarse la prenda

Tuvo una mala
experiencia y ya no
confía en este tipo de
ventas

Usa las páginas
de venta en línea
como catálogo

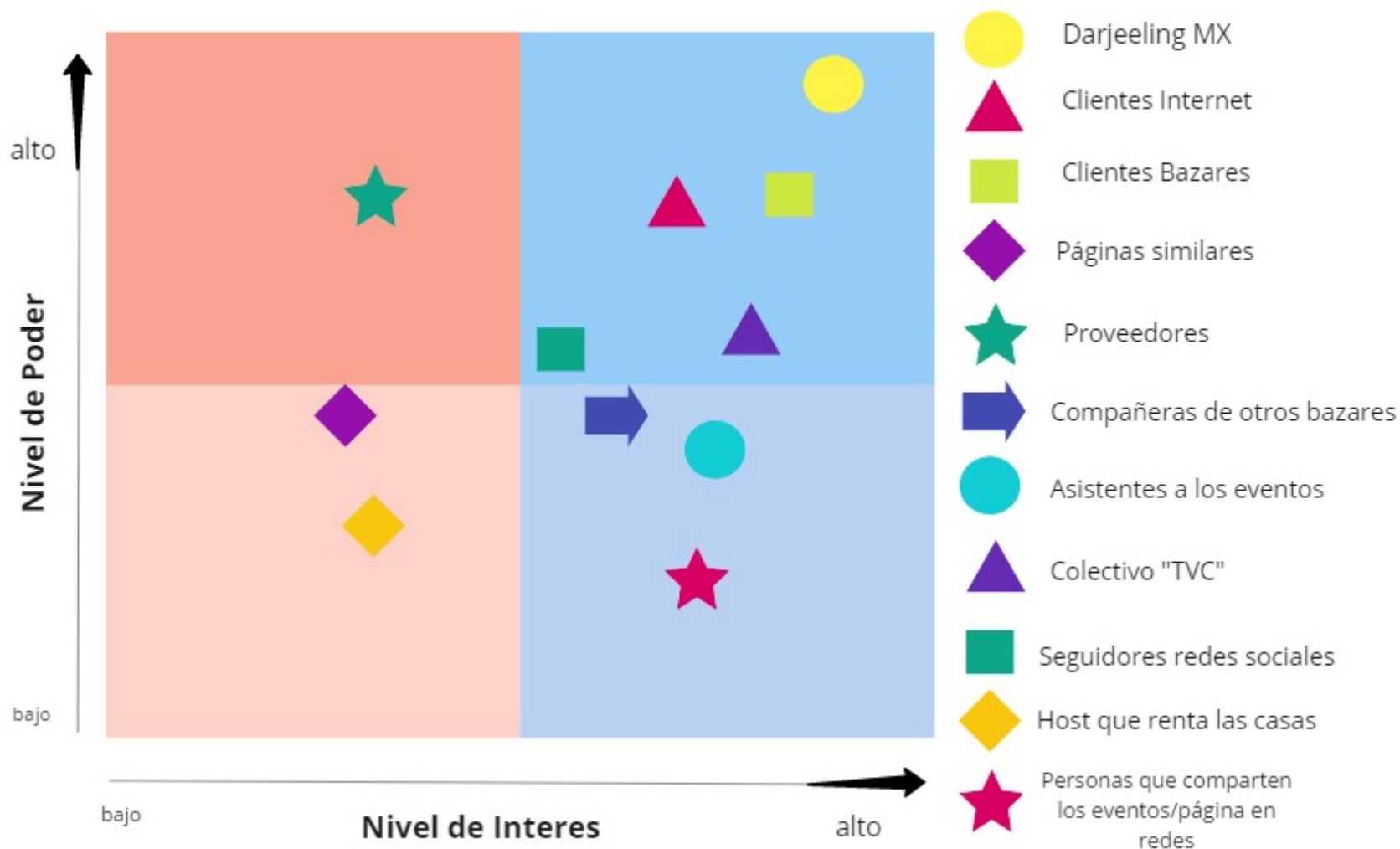
No le gusta que al comprar
por internet se lo traigan
en cajas y bolsas que
generan basura

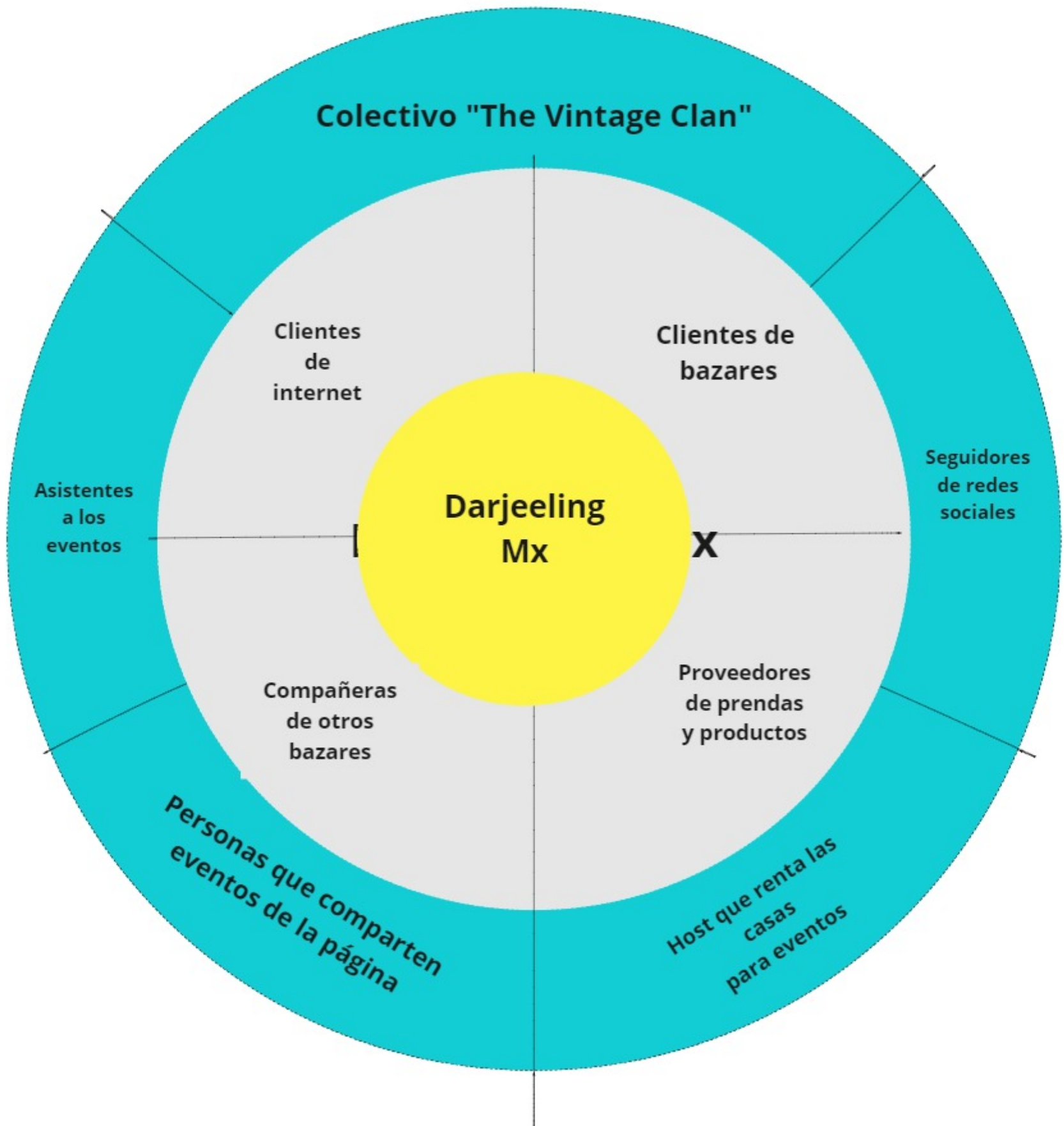
Descarga la aplicación,
crea su carrito pero no
compra

Le da miedo comprar
por internet y que no
le guste como se le ve.



SHEIN		Gari y Clea		ZARA		Ali Express		BeMeow	
Gain	Pain	Gain	Pain	Gain	Pain	Gain	Pain	Gain	Pain
Muestra descuentos del 90%	La página esta saturada de información	Artículos muy novedosos y atractivos	No tiene logo	La navegación es muy rápida e intuitiva	Las fotos son más grandes que la pantalla y tienes que bajar para poder ver el look completo.	Muestra el menu y categorías	Muestra los precios en euros	Proceso de compra bien definido	Tiene varias categorías que están vacías
Categorías entre hombre, mujer, niño.	Cuando quieres ver un artículo te redirecciona a otra ventana	Cada artículo tiene descripción	Imagen principal no representa su marca	El flujo de contenido esta bien estructurado	Se tarda mucho en cargar las imágenes y los videos	Tiene cupones para primeros usuarios	Esta muy saturada de información	Descripción de productos	No motiva navegar en la página
Muestra descuentos en envíos	Te tienes que registrar para hacer lista de deseos	Precio en pesos mexicanos	Es una plantilla de la plataforma	Te muestra varios outfits con la misma prenda	Estan muy caras las prendas	Está variado su catalogo	La navegación no es sencilla	Precio en pesos mexicanos	No tiene buen control de flujo de contenido
Te muestra una galeria de estilos de usuarios que compran la ropa	El menu secundario te estorba cuando pasas le cursor	Especifica si un artículo es "único"		Se navega a traves del scroll		Te muestra fotos del producto	Vende prendas y articulos de otras marcas	Tiene un mensaje y filosofía para sus usuarios	Tarda mucho en cargar la página
Menu para iniciar sesión, bolsa de compra, lista fav, soporte técnico.	Las secciones son confusas	Artículos muy diversos		Analiza tu peso y te alerta para darte una talla y te da un porcentaje de devolución		Muestra una tabla guía de tallas de otros países		Redes actualizadas constantemente	Es una plantilla de la plataforma
Te registras y obtienes descuentos VIP y Ventas Flash		Vende marcas de prestigio		Puedes completar tu informacion con un analisis más detallado		Hay información sobre seguridad de compra		Si marca tiene identidad propia	
Muestra en fotos las ofertas FLASH		Artículos originales		No tienes que iniciar sesión para agregar algo a la cesta				El estatus de las prendas esta actualizado	
		Tiene muchos seguidores		La interfaz es minimalista				Fotos de las prendas reales	





Lo que piensa y siente

Le preocupa:

Sus estudios y/o trabajo, gastos del hogar y personales, familia, amigos, aspiraciones, salud, el medio ambiente.

Aspiraciones:

Terminar sus estudios, un trabajo que le apasione, éxito profesional, buena interacción social

Sentimientos:

Su entorno:

Universidad, oficina, trabajo, fiestas, restaurantes, bazares, cafeterías, centros culturales, museos.

Lo que es importante:

Su entorno, familia, amistades, buena calidad de vida.

Su contexto inmediato:

Hablan de escuela, trabajo, medio ambiente, emprendimientos, bazares, restaurantes, viajes.

Canales de comunicación:

Instagram, facebook, whatsapp, twitter, revistas especializadas, radio, T.V.

Personas que influyen en su vida hablan de:

¿A quién ve?

Sus amistades (de entre 20-30 años)
familia,
compañeros
trabajo,
universidad,

Sus problemas:

Toda la ropa le parece igual, aburrida, alto impacto ambiental, costosa, no tiene tiempo de ir a las tiendas, prefiere usar tarjeta

El mercado ofrece:

Boutiques, tiendas de importación, centros comerciales, cafeterías, bazares.

Apariencia:

Atuendos auténticos, bien vestidos.

Factor diferencial:

Le gusta lucir diferente, comprometida con reducir el impacto amb.

Su actitud en público:

Lo que dice y hace



Lo que Escucha

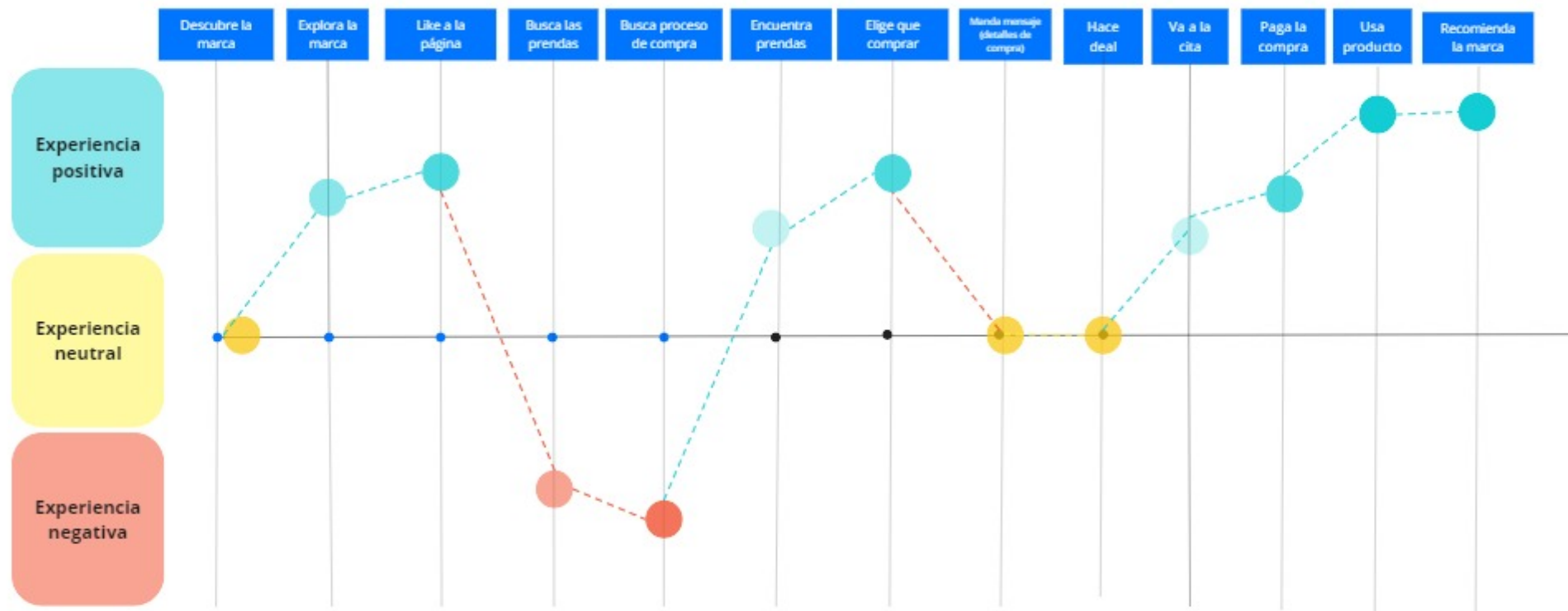
Lo que ve

Pain

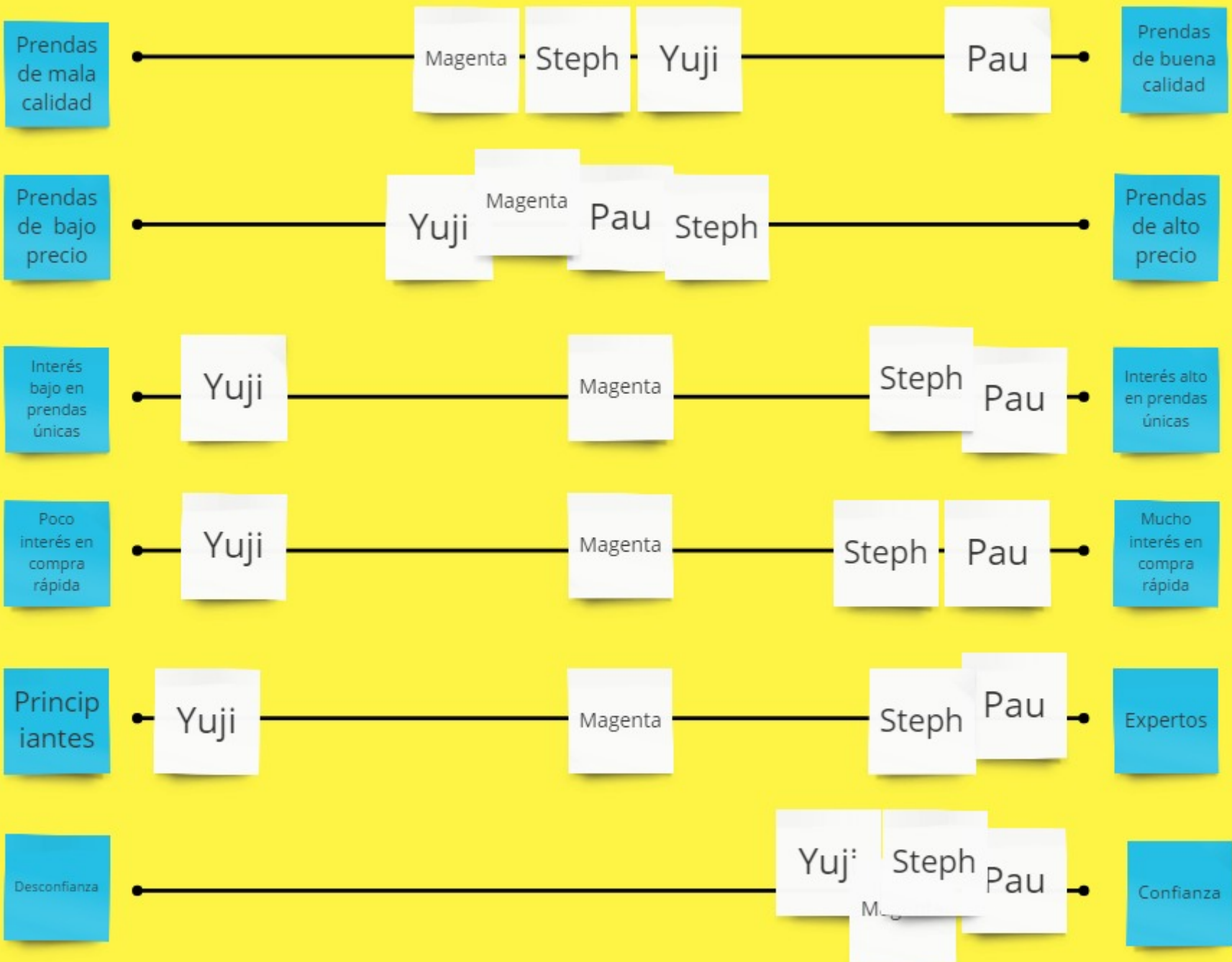
- No tiene mucho tiempo libre
- Quiere propuestas diferentes
- Cuida su fuente ingresos

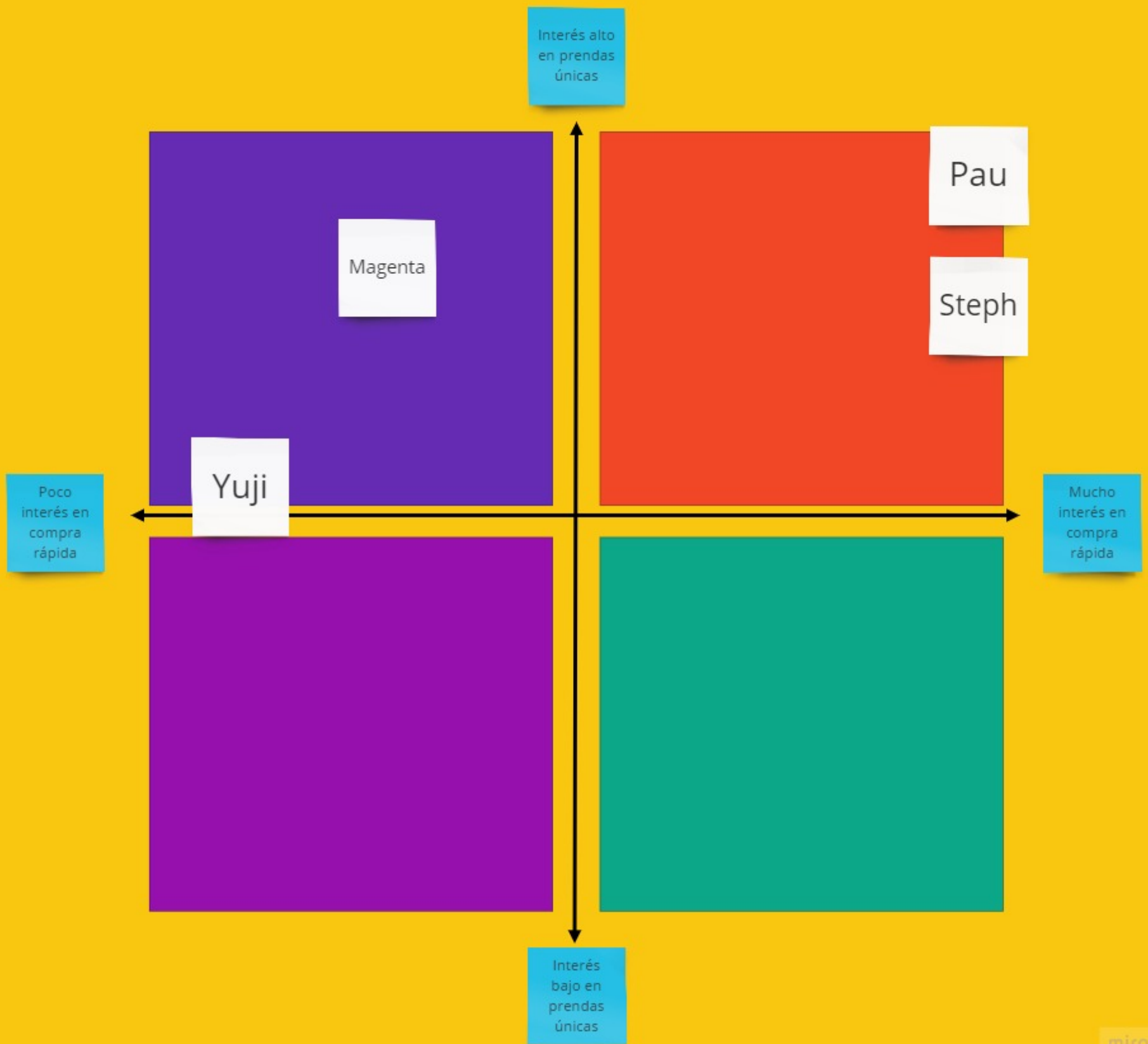
Gain

- Trabaja duro en sus oportunidades
- Es optimista y comprometida
- Se esfuerza por un ascenso y estudios



[illegible]







<Nivel de impacto>

+



Ideas Locas

Hacer subastas de las prendas únicas

Ofertas de en la tercer compra un pequeño regalo

Apuestas Ganadoras

Replicar en el sitio la dinámica de "ganar la prenda"

Mostrar recomendaciones en la página sobre la prenda real

Quote's antes de footer

Tener preview cada semana

Desperdicio de tiempo

Shopify



Tácticas Simples

Replicar en el sitio la dinámica de "ganar la prenda"

Interacciones en redes sociales con los usuarios:
• Pedir su opinión en Insta Story

Mantener lo que les gusta de facebook y recuperarlo para la página

<Facilidad de implementar>

+



Abril

ACERCA

- 25 años
- Community manager
- Tiene pareja
- Perfil socioeconómico C (media)
- \$11,600 - \$15,000

GOALS

- Trabajo que le apasione
- Éxito profesional
- Buena interacción social
- Reducir su huella ambiental

DISPOSITIVOS

- iPhone 8
- Mac book
- iPad Pro

COMPORTAMIENTO

- Busca artículos únicos y de calidad
- Prefiere compras por Internet
- Busca un balance entre precio y calidad
- Le interesa reducir el impacto ambiental

PAIN POINTS

- Larga espera de entrega
- Duda de las tallas
- No es tarjetahabiente
- Su entrega no está garantizada

NECESIDADES

- Compra eficaz y segura
- Experiencia personalizada
- Confianza en las tallas o devolución

Les gustó

No les conviene

Les gustaría que implementáramos

La sección de "Próximamente"

Saber quien esta detras de la marca

Las recomendaciones de otras chicas con foto de artículo

Tener banderita de "única prenda"

Es minimalista

Ordenar por talla

La dinamica de ganar el artículo

La gustaría que fuera mas intuitivo

No se percibe mucho la propuesta de valor en el prototipo

La distribución parece extraña (el menú de lado derecho)

Las fotos son muy grandes y/o se cortan

No esta el logotipo

No logre ver la sección de registro y entra tan rápido

Una pequeña sección de "Quote's" antes de footer

Sección de "¿Cómo comprar?" en el menú, justo abajo de "Inicio"

Notificación en la bolsita de compra

Después de registro, poder la dinamica de compra

Una pantalla de método de pago después de "doble tap" (es decir, prenda ganada)

Les gustaría el logotipo mas presente en la página

Socios Clave

Proveedor

Colectivo
"The
Vintage
Clan"

Otros
bazares

Actividades Clave

Presentación
de productos

Acondicionar
las prendas

Selección
de
prendas

Difusión
de
productos

Intermedia-
ria
proveedor/
cliente

Recursos clave

Redes
sociales

Wifi

Casas
en renta

Móvil y
dispositivos

Propuestas de valor

Comodidad

Autenticidad

Trato
persona-
lizado

Conciencia
ambiental

Precios
Bajos

Relación con clientes

Fidelidad

Confianza

Su
personalidad

Canales

Facebook

Instagram

Bazares

Con sus
conocidos

Segmento de clientes

Estudiantes
Mujeres
20/30 años
Online

Empleados
25/40 años

Extranjeros
Mujeres
25/50 años
en bazares

Estructura de costos

Comprar
ropa e
invertir en
productos

Luz y
agua

Datos
móviles

Transporte

Costos
de envío

Pagos
de renta
de casas

Fuentes de ingresos

Efectivo

Depósitos