

# SOLOIO

- **Descripción del Problema**

cada vez está más claro que la moda masculina no sólo ha evolucionado y crecido exponencialmente, sino que se ha convertido en uno de los motores principales de la industria. demostrando que hoy en día el hombre se preocupa más por su apariencia. Esto ha generado la creación de tiendas especializadas en moda masculina. Así mismo, el mercado de ropa infantil en el país está ganando participación, las marcas han comenzado a personalizar diseños para niños, incluso las que se enfocan al segmento de adultos, le apuestan a este nicho.

De acuerdo a lo anterior, SOLOIO, una marca italo-española, trae a Colombia diseños exclusivos Italianos solo para hombre, con el fin de transmitir la tendencia y moda europea, sin embargo, se logran identificar falencias que representan una oportunidad de crecimiento para la marca, como lo es, el ampliar el segmento de mercado al cual está dirigido, personalizando diseños para niños y optimizar los procesos de fabricación y comercialización del producto final, pues este es importado en un 100% por SOLOIO.

- **Justificación**

# SOLOIO

La industria de la moda colombiana representa el 9,4% sobre el total del PIB industrial y emplea alrededor de 600 mil personas, y con el fin de mitigar, promover y aportar al crecimiento y generación de empleos en el país, elegimos una empresa extranjera que decidió ingresar al mercado colombiano, aportando a la economía con su inversión. Para que esta siga creciendo y posicionándose en el sector de la moda competitivamente, identificamos oportunidades de crecimiento tanto para la marca como para el país. Gracias a su política de expansión SOLOIO cuenta con 3 tiendas propias en ciudades principales, como Cartagena, Bogotá y Barranquilla, garantizando a sus clientes máxima calidad y exclusividad en las prendas de vestir y complementos, realizados por fábricas textiles italianas de más prestigio, modificando el código de vestimenta masculina.

La empresa cuenta con un alto potencial el cual se puede salvaguardar implementando las estrategias adecuadas para un crecimiento exponencial, partiendo de la operatividad y un producto diversificado, el cual permitirá llegar a un nuevo segmento de mercado, reducir costos de producción y tiempo de entrega del producto a la tienda. el crecimiento de esta empresa, tendría un impacto positivo en cadena, ya que no solo se beneficia la marca, también la industria textil - moda, tasa de desempleo, consumidores. etc.

- **Diagnostico inicial**

# SOLOIO BAMBINO

El mercado de la ropa infantil es uno de los segmentos más lucrativos de la industria de la confección. El aumento de la población activa, las tendencias mini-me son algunos de los factores claves que impulsan el crecimiento del mercado. El aumento de la personalización de los productos, la innovación y los precios asequibles de los productos de ropa y calzado para niños están impulsando el crecimiento del mercado en todo el mundo.

Por consiguiente, queremos llevar a ese segmento la calidad, identidad y estilo de SOLOIO, fabricando productos con diseños exclusivos personalizados en la tendencia mini-me, la competencia en el mercado es baja, ya que no todas las marcas de ropa infantil se ubican en el mismo segmento socioeconómico al cual le apunta la marca.



- **Objetivos**

# S

Identificar las necesidades y preferencias de los clientes, de acuerdo con la ubicación de la tienda (ciudad).

# M

Utilizar indicadores de gestión (KPIS), para verificar la aceptabilidad, venta - rotación del producto y nuevos costos operacionales

# A

Estimar periodos cortos para la entrega del producto fabricado en tienda, para brindarle al cliente variedad en las prendas y complementos

# R

Innovar con diseños exclusivos, atrevidos y divertidos manteniendo la esencia SOLOIO

# T

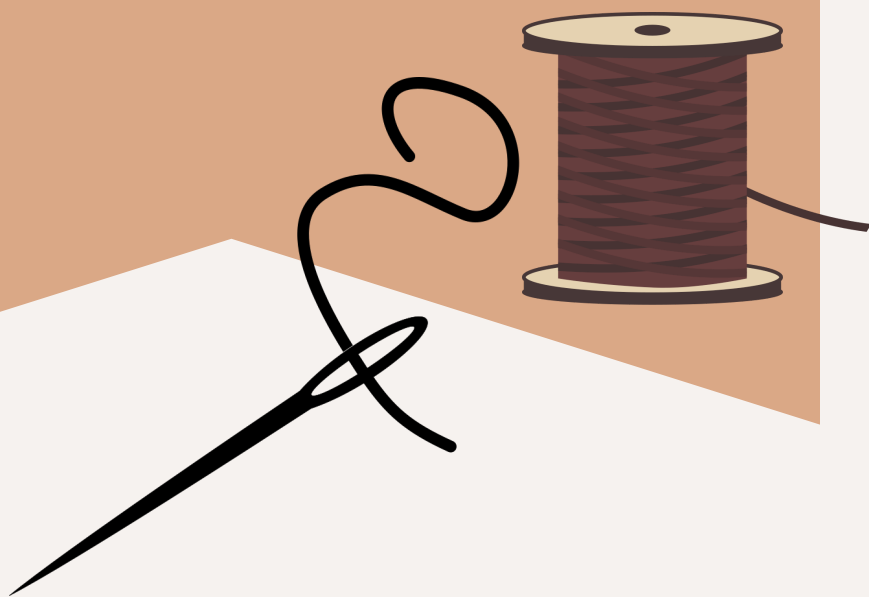
Le apostamos al reconocimiento y posicionamiento de soloio bambino en un periodo de 3 años - 2026





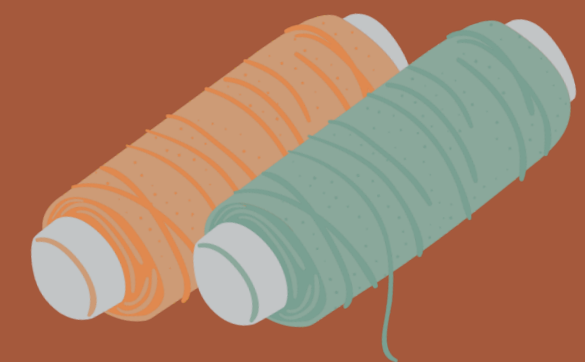
## OBJETIVO GENERAL

Posicionar SOLOIO BAMBINO, como la marca italo-española número uno en Colombia, por sus diseños exclusivos y alta calidad



## OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer los clientes potenciales, con base a la segmentación del mercado en la que se encuentra soloio.
- Continuidad en las estrategias de marketing para lograr un posicionamiento efectivo en las mentes de los consumidores.
- Mantener la exclusividad de los diseños, calidad y esencia.
- Ofrecer atención personalizada a nuestros exclusivos clientes
- Mantener el posicionamiento e identidad de la marca como Premium



# **bibliografia**

- Análisis del mercado de ropa para niños - Informe de la industria - Tendencias, tamaño y participación. (n.d.). Mordorintelligence.com. Retrieved April 15, 2023, from <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/childrenswear-market>
- Mini Me, la nueva tendencia de la moda para padres e hijos. (2018, October 11). Diario La Piragua. <https://www.lapiragua.co/mini-me-la-nueva-tendencia-de-la-moda-para-padres-e-hijos/>
- Davis, R. (2022, May 25). Textiles y Confecciones en Colombia Cifras, panorama y tendencias. Textilespanamericanos.com. <https://textilespanamericanos.com/textiles-panamericanos/2022/05/textiles-en-colombia/>
- Coolture Magazine. (2017, July 12). La marca de moda italiana para hombre SOLOiO aterriza en Barcelona. Coolture Magazine. <https://www.coolturemag.com/soloio-barcelona/>