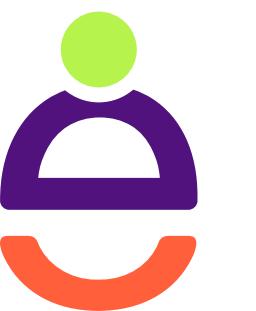




Escaparate

PLANNING ESTRATÉGICO CREATIVO

escaparate.com.ar





Escaparate es una red social exclusiva de e-commerce donde los usuarios podrán: **vender, comprar y canjear productos y servicios.**

La plataforma ofrece vínculos abiertos entre los usuarios que venden y los usuarios que compran a través de diferentes features: **likes, shares, reviews, comentarios, streaming, broadcast, chats, entre otros.**

Además, los usuarios podrán completar sus perfiles con toda la libertad de datos e información que deseen: **url de sus website, whatsapp, redes sociales, geolocalización.**

Toda la plataforma se basa en el concepto "**connection economy**" en el cual la confianza y los vínculos fomentan la confiabilidad generando lazos entre usuarios mejorando el desarrollo.

A través de los vínculos se busca transformar compradores en clientes.

Escaparate tiene un modelo de negocio **Freemium** y apunta a un mix de economía tradicional y colaborativa.

objetivos de la marca

A través de esta red social exclusiva de e-commerce queremos que los usuarios sientan:

- ✓ *La libertad de operar como mejor pueda y sepa.*
- ✓ *La seguridad y comodidad de vender desde muchos canales diferentes en un mismo lugar.*
- ✓ *La confianza y transparencia de poder hacer negocios cara a cara sin salir de casa o del lugar que les de comodidad.*

Ser libres es un valor que necesitamos resguardar y por eso la propuesta de Escaparate es transparente, simple y abierta.

objetivos estratégicos

En una primera fase se trabajará con el foco en el posicionamiento del producto plataforma y de los servicios básicos:

- ✓ Registro y crear *Escaparte GRATIS*.
- ✓ 5% de comisión por venta realizada.
- ✓ Diferentes tipos de envíos.
- ✓ Beneficios de tener un *Escaparate*.

Presentación de marca **Escaparate** con el fin de alcanzar conocimiento y confianza que lleve a la prueba de producto para la posterior compra de los servicios a usuarios.

Para ello, se realizará un **plan de comunicación + plan de marketing digital** para establecer mejor las necesidades.

Imagen de la marca

Desarrollo visual de isologotipo que representa un usuario creando su Escaparate.

● Verde:

Elegido porque transmite serenidad, calma y paz. También es “el color del centinela” que representa firme perseverancia, vigilancia y estabilidad.

● Violeta:

Es un color que nace de la combinación de la energía del rojo y la estabilidad del azul. Un color mágico, calmo y creativo al que también se lo relaciona con la sabiduría.

● Naranja:

Para elegir este color, se pensó en lo que expresa, pero también en lo que transmite. Es el color del equilibrio y la energía positiva, transmite juventud, diversión y atrevimiento.



propósito de la marca

Escaparate es una red social exclusiva de e-commerce por lo que su propósito es crear conexiones y vínculos transparentes para que los usuarios compradores y vendedores encuentren, en un solo lugar, la libertad y facilidad que necesitan para el desarrollo de sus actividades comerciales.

VALORES DE LA MARCA

- Transparencia
- Honestidad
- Libertad

TONO DE COMUNICACIÓN

- Cercano
- Informativo

ESTILO DE COMUNICACIÓN

- Facilitadora
- Promotora

DIFERENCIAL DE LA MARCA

Escaparate es una comunidad con una identidad que los usuarios comparten porque es elaborada por ellos a partir de la libertad que encuentran para crear publicaciones y vincularse a través de los diferentes features.

En **Escaparate** cada vínculo que se crea entre los usuarios que compran y los usuarios que venden es una oportunidad ya que para los negocios una vez que se crea un vínculo es muy posible que se repita la elección por encima del resto de los competidores.

RTB - reason to believe

El universo de plataformas exclusivas de e-commerce; hasta ahora no encontramos una red social exclusiva de e-commerce. Eso nos diferencia y por eso creamos **Escaparate** entendiendo que en los vínculos están las oportunidades.

El vínculo es una posibilidad de estrechar confianza, de establecer conversaciones, de contarse entre usuarios que compran y venden las historias de esos productos; cómo se fabrican o de dónde vienen.

Un vínculo es conocimiento, confianza, apertura. Un vínculo es una oportunidad.



diferencia de la marca

Escaparate llego a este mundo para solucionar problemas. Su propósito es facilitar el desarrollo de las actividades comerciales en internet y por ello puso el foco en uno de los problemas más grande a los que se enfrentan los usuarios que venden y que compran: deben buscar en diferentes plataformas, redes sociales y motores de búsqueda.

Cada herramienta les ofrece a los usuarios un servicio pero no ofrecen un conjunto de servicios.

Cada usuario, comprador o vendedor, se ve obligado a estar en distintas plataformas para promocionarse, vender y captar nuevos clientes, encontrar productos, credibilidad, transparencia, y buenos precios.

Escaparate tiene todo en un solo lugar.

RW - reason why

Escaparate se enfoca en la productividad, flexibilidad y seguridad de sus usuarios vendedores y compradores; permitiendo que cada uno se centre en desarrollar y encontrar lo que fue a buscar a la plataforma.

Desde recomendaciones y reseñas, hasta compras por streaming. Y desde buscadores inteligentes hasta la posibilidad de tener un vínculo entre las tiendas o individuos; todo está junto. Todo en una plataforma y con respeto por el negocio de cada individuo.

Escaparate es una marca simple, que facilita los procesos de participación, venta y búsqueda y que, por sobre todas las cosas, quiere que la gente le vaya bien.



concepto de marca



EN LOS VÍNCULOS
ESTÁN LAS
OPORTUNIDADES.

escaparate.com.ar

VÍNCULO ESCAPARATE

TU ESCAPARATE.

Es el primer acercamiento que tienen los usuarios que compran con los usuarios que venden.



VÍNCULO EMOCIONAL

TU COMUNICACIÓN.

Se basa en el trato y la atención que ofrece el usuario que vende a los usuarios que compran. Estos están relacionados con: responder dudas y consultas, mensajes, valoración de reviews y recomendaciones.



VÍNCULO COMERCIAL

TUS PRECIOS Y ENVÍOS.

Es todo lo relacionado a precios, ofertas, promociones, notificaciones de nuevas publicaciones y ofrecer diferentes métodos de pago como de envíos.

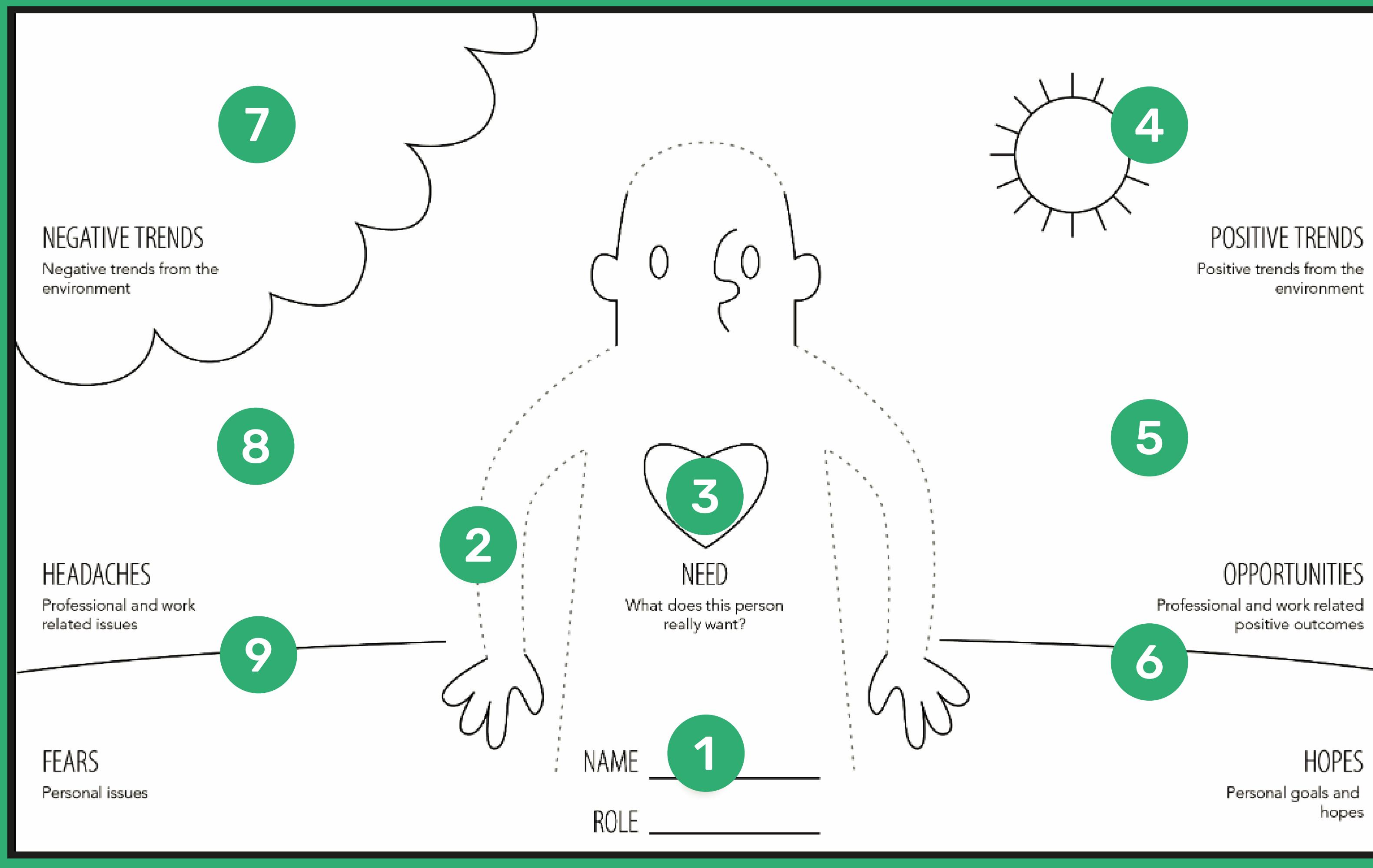


VÍNCULO USUARIOS

COMUNICACIÓN ENTRE USUARIOS.

Es el vínculo que se crea entre distintos usuarios de la comunidad. Puede ser generándose hilos de comunicación en los comentarios, preguntándole a los usuarios que hacen reviews o a través de mensajería.





PERSONA CANVAS

Consumidor de Compras Online en Argentina

Este perfil, Sofía González, está diseñado para ayudar a entender mejor las necesidades y preocupaciones de un consumidor típico de e-commerce y marketplace en Argentina, utilizando técnicas de user research para informar estrategias efectivas de diseño y marketing digital.

1

- **Nombre:** Sofía González
- **Edad:** 32 años
- **Contexto:** Vive en Buenos Aires, Argentina. Madre de dos hijos pequeños.
- **Rol:** Madre joven y emprendedora digital.
- **Educación:** Carrera en diseño gráfico.
- **Situación Actual:** Trabajando para emprender un negocio en línea. Utiliza Escaparate, una red social exclusiva de ecommerce, para vender sus productos y servicios.
- **Objetivos:** Equilibrar su tiempo entre el cuidado de sus hijos y el desarrollo de su negocio. Optimizar su presencia en línea para llegar a más clientes.
- **Motivaciones:** Aprovechar sus habilidades en diseño gráfico para crear y vender productos. Proveer un mejor futuro para sus hijos mediante su emprendimiento.
- **Tecnología y Herramientas:** Usuario activa de redes sociales. Valora la facilidad de uso y la funcionalidad de las plataformas de ecommerce.
- **Desafíos:** Manejar su tiempo efectivamente entre sus responsabilidades como madre y su negocio. Aumentar su visibilidad y ventas en un mercado competitivo en línea.
- **Preferencias:** Prefiere plataformas que ofrecen múltiples opciones de pago y envío. Valora las herramientas que facilitan la gestión de perfiles y reviews de clientes.

2

- **¿Es Sofía feliz?** Sí, Sofía es feliz. A pesar de los desafíos diarios, encuentra alegría en ver crecer a sus hijos y en el progreso de su negocio. Su satisfacción personal proviene de su capacidad para equilibrar su vida familiar con sus aspiraciones profesionales.
- **¿Qué usa Sofía?** Sofía usa herramientas de diseño gráfico (como Adobe Creative Suite). Dispositivos tecnológicos como su laptop y smartphone. Ropa cómoda y práctica para estar en casa y cuidar a sus hijos, pero también ropa profesional cuando necesita asistir a reuniones o eventos. Plataformas de redes sociales y ecommerce, especialmente Escaparate, para promocionar y vender sus productos.
- **¿Qué le gusta a Sofía?** Le gusta el diseño y la creatividad, dedicando tiempo a vender productos. Disfruta de pasar tiempo de calidad con sus hijos y su familia. Le gusta aprender sobre marketing digital y nuevas estrategias para mejorar su negocio. Valora las experiencias que le permiten crecer personal y profesionalmente, como cursos online y seminarios sobre emprendimiento.

3

- NECESIDADES**
- **Emocionales:**
 - **Apoyo emocional:** Equilibrio emocional y apoyo de su familia y amigos para enfrentar los desafíos de la maternidad y el emprendimiento.
 - **Reconocimiento:** Sentirse valorada tanto en su vida personal como profesional.
 - **Prácticas:**
 - **Flexibilidad de tiempo:** Estructura flexible para atender a su familia y su negocio.
 - **Herramientas eficientes:** Gestión de tiempo y proyectos para optimizar su jornada laboral.
 - **Acceso a recursos:** Cursos y tutoriales online para mejorar sus habilidades en diseño y marketing digital.
 - **Tecnológicas:**
 - **Software de diseño:** Acceso a programas como Adobe Creative Suite.
 - **Plataformas de ecommerce:** Uso de Escaparate con múltiples opciones de pago y envío, conectar con sus clientes.
 - **Redes sociales:** Promocionar su negocio y mantenerse actualizada en tendencias y herramientas.

► de Negocio:

- **Marketing y visibilidad:** Estrategias efectivas para aumentar la visibilidad y atraer clientes.
- **Gestión de clientes:** Herramientas para gestionar relaciones, reviews y feedback.
- **Logística:** Soluciones eficientes para el envío y entrega de productos.

► Educativas:

- **Capacitación continua:** Aprender y mejorar en diseño, marketing digital y gestión empresarial.
- **Networking:** Conectarse con otros emprendedores para intercambiar conocimientos y experiencias.
- **Financieras:** Acceso a financiamiento: Opciones de financiamiento para expandir su negocio.
- **Gestión financiera:** Herramientas y conocimientos para manejar adecuadamente las finanzas de su emprendimiento.

► de Bienestar:

- **Tiempo para sí misma:** Momentos para cuidar de su bienestar físico y mental.
- **Apoyo en el hogar:** Soluciones para manejar tareas del hogar y cuidado de hijos, permitiéndole dedicarse al negocio.

5

OPORTUNIDADES

- Tener Escaparate como plataforma le genera a Sofía numerosas oportunidades, incluyendo la posibilidad de conectar billeteras virtuales y ofrecer múltiples opciones de envío, lo cual le permite automatizar sus ventas pudiendo vender los 7 días las 24 horas. La funcionalidad de contestar comentarios y mensajes permite a Sofía mantener una comunicación directa con sus compradores, transformándolos en clientes leales y seguidores de su tienda. En Escaparate cuando un usuario sigue un perfil recibe notificaciones de nuevas publicaciones. Esto no solo aumenta la fidelización, sino que también extiende el alcance de su negocio. Además, la facilidad de uso y las herramientas avanzadas de Escaparate le permiten optimizar su tiempo, balanceando eficientemente sus responsabilidades familiares y profesionales, mientras aprovecha las tendencias positivas del ecommerce y el marketing digital para hacer crecer su emprendimiento.

6

ESPERANZAS

- **Crecimiento del Negocio:** Ampliar la visibilidad y atraer más clientes a través de Escaparate.
- **Fidelización de Clientes:** Transformar compradores ocasionales en clientes leales mediante la interacción directa en la plataforma.
- **Equilibrio Vida-Trabajo:** Optimizar su tiempo para equilibrar eficazmente sus responsabilidades familiares y profesionales.
- **Proveer un Futuro Mejor:** Asegurar estabilidad financiera y personal para sus hijos mediante el éxito de su emprendimiento.
- **Desarrollo Personal y Profesional:** Mejorar sus habilidades en diseño gráfico y marketing digital aprovechando recursos educativos.
- **Innovación y Creatividad:** Diferenciarse en el mercado con productos creativos y únicos.
- **Expansión del Alcance:** Llegar a una audiencia más amplia, incluyendo mercados internacionales, gracias a las opciones de pago y envío diversificadas.
- **Comunidad y Networking:** Conectarse con otros emprendedores y profesionales para crear una red de apoyo y colaboración.

7

TENDENCIAS NEGATIVAS

- **Competencia Intensa:** Encuentra una alta competencia en el mercado online, dificultando destacar y atraer clientes.
- **Desafíos de Balance:** Dificultades para equilibrar eficazmente sus responsabilidades familiares y profesionales, generando estrés.
- **Dependencia Tecnológica:** Dependencia de herramientas y plataformas tecnológicas que pueden presentar fallos o problemas de usabilidad.
- **Gestión de Recursos:** Limitaciones en acceso a financiamiento y recursos para expandir su negocio o mejorar su infraestructura.
- **Cambio en Tendencias:** Necesidad constante de adaptarse a cambios rápidos en tendencias de diseño y marketing digital, que puede resultar abrumador.
- **Saturación del Mercado:** Riesgo de saturación del mercado que puede reducir la efectividad de estrategias de marketing y ventas.

8

MOLESTIAS

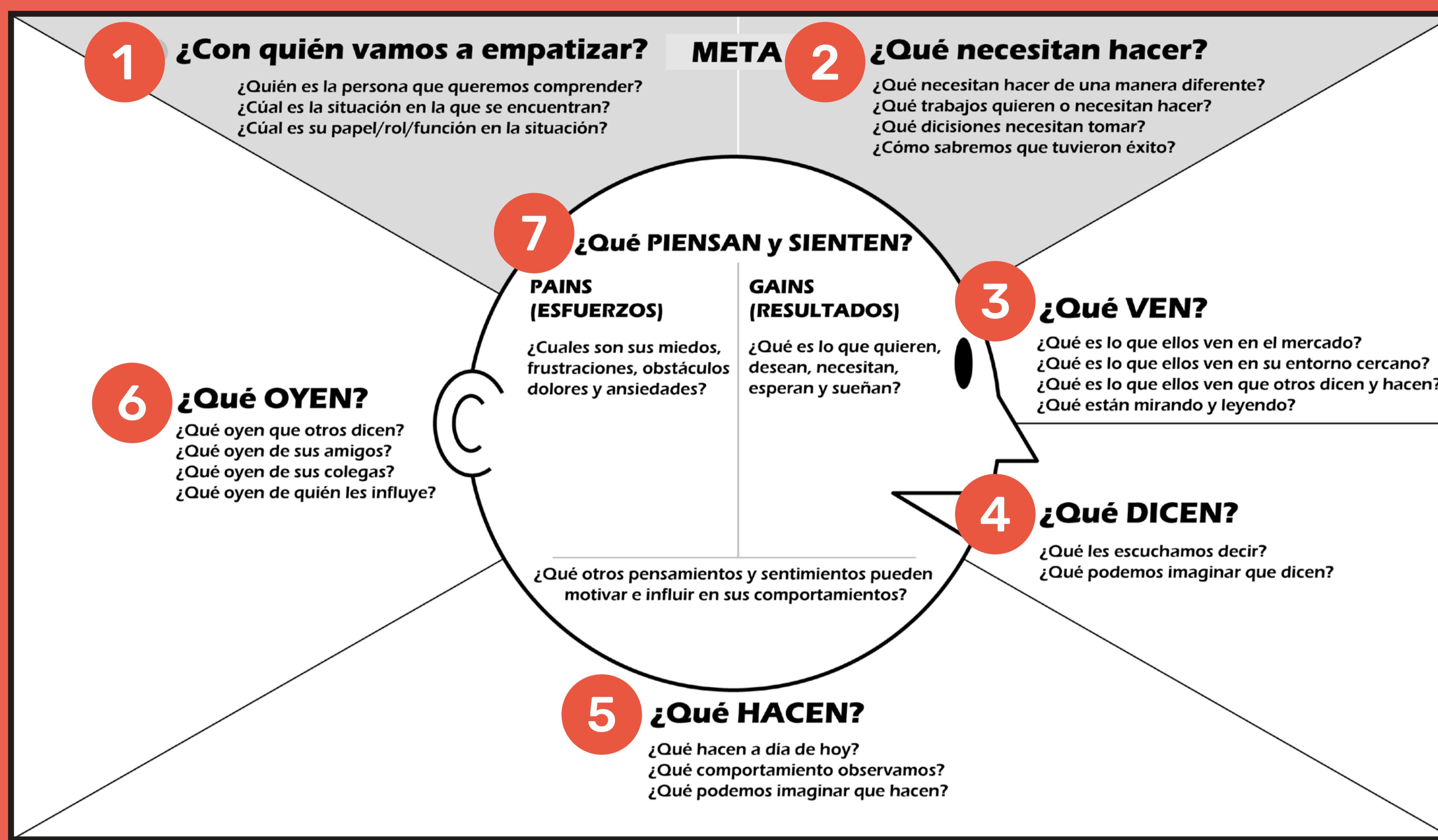
- **Falta de Tiempo:** Dificultades para gestionar su tiempo entre el negocio y la familia, generando presión.
- **Problemas Técnicos:** Frustraciones por fallos o problemas técnicos con plataformas y herramientas digitales.
- **Comentarios Negativos:** Estrés por críticas o comentarios negativos de clientes en redes sociales y plataformas de ecommerce.
- **Complejidad en la Logística:** Dificultades para coordinar envíos y gestiones logísticas, afectando la satisfacción del cliente.
- **Sobrecarga de Información:** Sensación de abrumo por la necesidad de mantenerse al día con las últimas tendencias y actualizaciones tecnológicas.

9

MIEDOS

- **Fracaso del Negocio:** Temor a que su emprendimiento no tenga éxito y no genere los ingresos esperados.
- **Inestabilidad Financiera:** Preocupación por no poder manejar adecuadamente las finanzas y enfrentar problemas económicos.
- **No Cumplir Expectativas:** Miedo a no cumplir con las expectativas de sus clientes y no ofrecer productos o servicios de calidad.
- **Problemas con la Plataforma:** Temor a enfrentar problemas técnicos o fallos en Escaparate que puedan afectar su negocio.
- **Falta de Tiempo:** Miedo a no poder equilibrar su tiempo entre el trabajo, la familia y el cuidado personal.

LIENZO DE MAPA DE EMPATÍA



1

- **¿Con quién vamos a empatizar?**
Con Sofía González, una madre joven y emprendedora digital.
- **¿Quién es la persona que queremos comprender?**
Una madre que equilibra el cuidado de sus hijos con el desarrollo de su negocio en línea.
- **¿Cuál es la situación en la que se encuentra?**
Sofía está iniciando y gestionando un emprendimiento en ecommerce mientras maneja sus responsabilidades familiares.
- **¿Cuál es su función, rol, papel en la situación?**
Su rol es el de emprendedora y madre, buscando optimizar su negocio en línea y mantener un equilibrio entre su vida profesional y personal.

2

- **¿Qué necesita hacer?**
Sofía necesita gestionar y hacer crecer su negocio en línea mientras equilibra su vida familiar.
- **¿Qué necesitan hacer de manera diferente?**
Debe mejorar la eficiencia en la gestión del tiempo y adoptar nuevas estrategias de marketing y ventas para destacar en el mercado.
- **¿Qué trabajos quiere o necesita hacer?**
Desea optimizar su presencia en redes sociales, mejorar la visibilidad de su tienda en Escaparate, y ofrecer un servicio al cliente excepcional.
- **¿Qué decisiones necesita tomar?**
Necesita decidir sobre las estrategias de marketing, las inversiones en herramientas tecnológicas, y cómo equilibrar sus responsabilidades laborales con familiares.

3

- **¿Qué ven?**
Veo Escaparate como una red social exclusiva de ecommerce que se diferencia de Mercado Libre y Facebook Marketplace al ofrecer medios de pago y opciones de envío integrados propios, una comisión baja del 5% por venta realizada, y mayor seguridad en las transacciones.
- **¿Qué es lo que ve en el mercado?**
Observo un mercado saturado con plataformas como Mercado Libre y Facebook Marketplace, que no ofrecen comunicación directa con los clientes y presentan riesgos de seguridad. También altas comisiones y anonimato. (Leer The Value Proposition Canvas)
- **¿Qué es lo que ve en su entorno cercano?**
Ve la necesidad de herramientas que faciliten la interacción directa con los clientes, la gestión de ventas y fácil de usar, algo que Escaparate proporciona eficazmente.
- **¿Qué es lo que ve que otros dicen y hacen?**
Nota que otros emprendedores valoran la capacidad de interactuar directamente con los clientes y la seguridad en las transacciones, características que Escaparate ofrece y que no están tan presentes en otras plataformas.

4

- **¿Qué dicen?**
Dicen que Escaparate es una plataforma que ofrece seguridad, opciones integradas de pago y envío, y comunicación directa con los clientes, a diferencia de Mercado Libre y Facebook Marketplace.
- **¿Qué hacen a día de hoy?**
Usan Escaparate para vender productos, aprovechando su bajo costo de comisión y las herramientas para gestionar clientes y ventas directamente.
- **¿Qué comportamiento observamos?**
Observamos que Sofía y otros emprendedores valoran la facilidad de uso de Escaparate y la posibilidad de interactuar con los clientes, lo que les permite construir relaciones más fuertes y seguras.
- **¿Qué podemos imaginar que hacen?**
Imaginamos que buscan constantemente mejorar su visibilidad y optimizar sus ventas en Escaparate, adaptándose a las herramientas de la plataforma para maximizar su éxito y minimizar riesgos.

5

- **¿Qué hacen?**
Utilizan Escaparate para gestionar y promocionar sus productos, aprovechando sus opciones integradas de pago y envío, y respondiendo a comentarios y mensajes de clientes.
- **¿Qué hacen al día de hoy?**
Publican nuevos productos en Escaparate, interactúan directamente con los clientes para resolver dudas y recibir feedback, y ajustan sus estrategias de venta en función de los datos y comentarios obtenidos.

6

- **¿Qué están mirando o leyendo?**
Lee sobre las ventajas de utilizar plataformas especializadas como Escaparate para evitar los problemas de seguridad y anonimato asociados con otras plataformas de ecommerce y redes sociales.

7

PAINS (DOLORES)

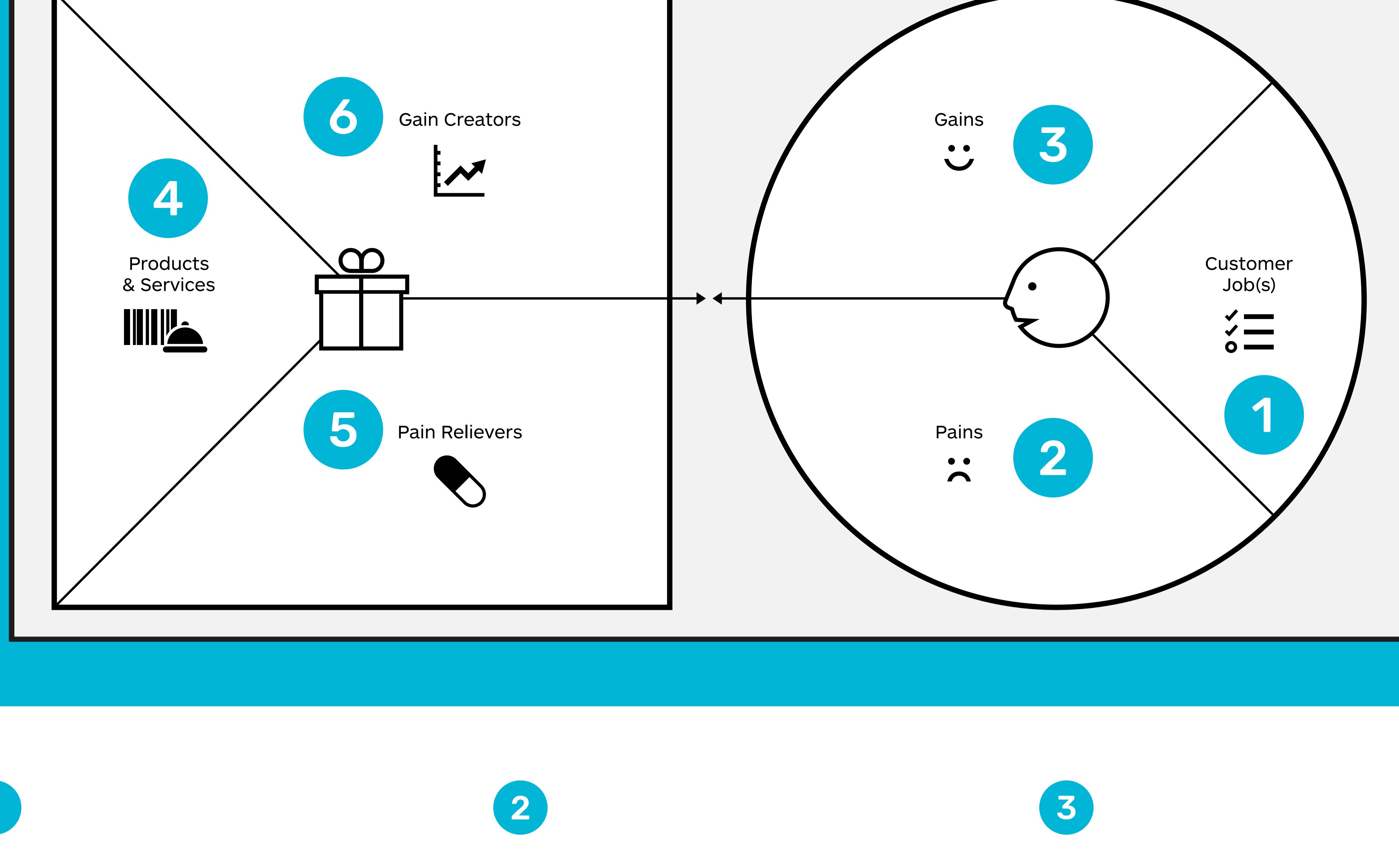
- **Miedos:**
Temor a que su negocio no tenga éxito o a enfrentar problemas financieros.
- **Frustraciones:**
Frustración con problemas técnicos en la plataforma, el entendimiento de la misma o con la gestión de clientes.
- **Obstáculos:**
Obstáculos en equilibrar el tiempo entre el emprendimiento y las responsabilidades familiares.
- **Dolores:**
Dolor por la posible falta de visibilidad y la dificultad de destacar en un mercado competitivo.
- **Ansiedades:**
Ansiedad sobre la seguridad en las transacciones y la satisfacción del cliente en un entorno de ecommerce.

8

GAINS (RESULTADOS)

- **Quieren:**
Quieren expandir su negocio en línea con éxito, alcanzar una mayor visibilidad y atraer más clientes a través de Escaparate.
- **Necesitan:**
Necesitan herramientas efectivas para gestionar sus ventas, mantener comunicación directa con clientes y ofrecer opciones de pago y envío integradas.
- **Esperan:**
Esperan un crecimiento sostenido en sus ventas, la fidelización de clientes y la facilidad de equilibrar su vida profesional y familiar.
- **Sueñan:**
Sueñan con lograr un negocio próspero y reconocido, obtener estabilidad financiera y crear una comunidad leal en torno a su marca.

VALUE PREPOSITION CANVAS



1

CUSTOMER JOBS

- Funcionales:**
Gestionar y publicar productos en Escaparate.
Procesar pagos y coordinar envíos a través de la plataforma.
Responder a comentarios y mensajes de clientes para resolver dudas y recibir feedback.

- Sociales:**
Crear y mantener una presencia atractiva y confiable en la plataforma.
Interactuar con clientes y otros emprendedores para construir una comunidad leal.
Promocionar su marca y productos en redes sociales vinculadas a Escaparate.

2

PAINS

- Miedos:**
Fracaso del negocio.
Problemas financieros y de estabilidad.
- Frustraciones:**
Problemas técnicos con la plataforma.
Dificultad para gestionar el tiempo entre el negocio y la familia.
- Obstáculos:**
Alta competencia en el mercado.
Necesidad constante de actualizarse en tendencias y herramientas.
- Dolores:**
Falta de visibilidad y dificultades para destacar.
Críticas o comentarios negativos de clientes.
- Ansiedades:**
Seguridad en las transacciones.
Satisfacción del cliente y manejo de reviews.
- Contexto:**
Que Argentina cae el poder adquisitivo de los usuarios.

3

GAINS

- Quieren:**
Expandir su negocio en línea y aumentar las ventas.
- Necesitan:**
Herramientas para gestionar ventas, pagos y envíos eficientemente.
Comunicación directa con clientes para construir relaciones sólidas.
- Esperan:**
Crecimiento sostenido en visibilidad y fidelización de clientes.
Equilibrio entre vida profesional y familiar.
- Sueñan:**
Lograr un negocio próspero y reconocido.
Estabilidad financiera y una comunidad leal en torno a su marca.

4

PRODUCT AND SERVICES

Escaparate vs. Mercado Libre

Escaparate:

- Red social exclusiva de ecommerce:** Facilita la compra y venta de productos sin restricciones.
- Creación de marca:** Permite a los usuarios crear y desarrollar su propia marca y audiencia.
- Contacto directo:** Los vendedores pueden interactuar con los clientes respondiendo dudas y consultas.
- Billeteras virtuales y envíos:** Los usuarios pueden conectar sus propias billeteras virtuales y gestionar medios de envío.
- Comunidad:** Fomenta la creación de una comunidad leal y comprometida.
Comisión: 5% por venta realizada ofrece una oportunidad de crecimiento al vendedor.

Mercado Libre:

- Alta competencia:** Saturación de vendedores, dificultando destacar..
- Anonimato:** Los vendedores son anónimos y no pueden desarrollar una marca personal..
- Sin contacto directo:** No se permite el contacto directo con los clientes, limitando la interacción y fidelización..
- Restricciones:** Mayor número de restricciones y políticas que pueden dificultar la venta, obliga a los vendedores a utilizar mercado pago y mercado envíos..
- Comisión:** altas comisiones mínimo 15% por venta, restricciones en publicaciones. En resumen, Escaparate ofrece una plataforma más personalizada y flexible, ideal para emprendedores que buscan construir su marca y mantener una comunicación cercana con sus clientes, a diferencia de Mercado Libre, que presenta mayores desafíos en términos de visibilidad y relación con la audiencia.

PRODUCT AND SERVICES

Escaparate vs. Facebook Marketplace

Escaparate:

- Red social exclusiva de ecommerce:** Diseñada específicamente para la compra y venta de productos.
- Conexión de medios de pago y envíos:** Ofrece integración de billeteras virtuales y opciones de envío, brindando seguridad y facilidad en las transacciones.
- Creación de marca:** Permite a los vendedores desarrollar su propia marca y audiencia.
- Contacto directo:** Facilita la comunicación directa con los clientes para responder dudas y consultas.
- Comunidad organizada:** Proporciona una estructura clara y organizada para las categorías de productos.

Facebook Marketplace:

- Publicación de productos:** Permite publicar productos, pero sin integración de medios de pago y envíos, lo que reduce la seguridad para compradores y vendedores. Además, existen publicaciones que no tienen que ver con ecommerce.
- Desorden y estafas:** Las categorías están desordenadas y hay alta incidencia de estafas.
- Dependencia de administradores:** En los grupos, las publicaciones dependen de la aprobación de administradores y pueden quedar relegadas por otros posteos.
- Proceso de venta lento:** Aunque permite conectar con el público, concretar una venta puede llevar varios días debido a la falta de herramientas de pago y envío, y la desconfianza en la plataforma.

En resumen, Escaparate ofrece una solución más segura y eficiente para el comercio electrónico, con herramientas integradas de pago y envío, y un entorno estructurado que facilita la creación de una marca y una comunidad leal. Facebook Marketplace, en cambio, presenta desafíos en términos de seguridad, organización y eficiencia en el proceso de venta.

PRODUCT AND SERVICES

Escaparate vs. Tienda Nube

Escaparate:

- Red social exclusiva de ecommerce:** Diseñada específicamente para la compra y venta de productos con una comunidad integrada.
- Sin conocimientos adicionales:** No requiere conocimientos avanzados de posicionamiento en motores de búsqueda ni desarrollo de marca en redes sociales.
- Herramientas integradas:** Proporciona herramientas de pago y envío integradas, facilitando las transacciones.
- Interacción directa:** Permite comunicación directa con los clientes para resolver dudas y consultas, construyendo relaciones más fuertes.
- Bajo costo:** Ofrece una comisión del 5% por venta realizada, sin necesidad de grandes presupuestos para marketing.

Tienda Nube:

- Creación de tienda:** Permite crear una tienda online personalizada.
- Requiere conocimientos avanzados:** Necesita conocimientos en SEO y marketing en redes sociales para atraer tráfico y desarrollar una marca. También diseño web para crear las tiendas.
- Mayor inversión:** Requiere un presupuesto adicional para publicidad y herramientas de marketing.
- Sin comunidad integrada:** No ofrece una red social propia, lo que limita la interacción directa y la construcción de una comunidad leal.

En resumen, Escaparate ofrece una plataforma todo-en-uno fácil de usar, ideal para emprendedores que desean vender productos sin necesidad de conocimientos avanzados ni grandes inversiones en marketing. Tienda Nube, aunque ofrece personalización, requiere un mayor nivel de conocimientos y presupuesto para tener éxito en el posicionamiento y desarrollo de la marca, en términos de seguridad, organización y eficiencia en el proceso de venta.

5

PAINS RELIEVERS DE ESCAPARATE

En comparación con Mercado Libre

- Visibilidad y marca:** Permite crear y desarrollar una marca propia, algo que Mercado Libre no facilita a pequeñas Pymes/usuarios.
- Contacto directo:** Facilita la comunicación directa con los clientes, mejorando la fidelización y la resolución de dudas.
- Bajo costo:** Ofrece una comisión del 5% por venta, siendo más económico en comparación con otras plataformas.
- Seguridad:** Proporciona un entorno más seguro para transacciones, reduciendo el anonimato y los riesgos.

PAINS RELIEVERS DE ESCAPARATE

En comparación con Facebook Marketplace

Marketplace:

- Pagos y envíos integrados:** Incluye herramientas para conectar billeteras virtuales y gestionar envíos, ofreciendo seguridad y confianza en las transacciones.
- Organización:** Presenta categorías de productos bien estructuradas y libres de desorden.
- Comunidad:** Permite crear una comunidad leal y comprometida, los usuarios pueden hacer reviews del que vende y también del usuario que compra.
- Publicación fácil:** No depende de administradores para la aprobación de publicaciones, agilizando el proceso de venta.

PAINS RELIEVERS DE ESCAPARATE

En comparación con Tienda Nube

- Simplicidad:** No requiere conocimientos avanzados de SEO ni marketing en redes sociales, ni de capacitaciones o contrato de terceros.

- Todo-en-uno:** Ofrece una plataforma integrada para gestionar pagos, envíos y comunicación con clientes.
- Menor inversión:** No necesita un presupuesto adicional significativo para publicidad y herramientas de marketing.
- Comunidad integrada:** Facilita la creación y gestión de una comunidad dentro de la misma plataforma, aumentando la visibilidad y el alcance.

En resumen, Escaparate alivia los dolores de las principales plataformas de ecommerce al ofrecer una solución integrada, fácil de usar y segura, ideal para emprendedores que desean vender en internet sin complicaciones adicionales ni altos costos.

6

GAINS CREATORS DE ESCAPARATE

En comparación con Mercado Libre

- Desarrollo de Marca:** Facilita la creación y desarrollo de una marca propia, aumentando la lealtad, reconocimiento y credibilidad.
- Interacción Directa:** Permite una comunicación fluida con los clientes, mejorando la experiencia del usuario y fomentando la fidelización.
- Economía:** Ofrece una comisión baja del 5% por venta realizada, aumentando la rentabilidad.
- Seguridad:** Proporciona un entorno seguro para compradores y vendedores, reduciendo el riesgo de fraudes.

GAINS CREATORS DE ESCAPARATE

En comparación con Facebook Marketplace

Marketplace:

- Pagos y Envíos Integrados:** Incluye herramientas para gestionar pagos y envíos de manera segura y eficiente.

- Organización de Productos:** Presenta categorías bien estructuradas, facilitando la búsqueda y venta de productos.

- Comunidad Leal:** Ayuda a crear una comunidad leal y comprometida con la marca.

- Publicación Eficiente:** Simplifica el proceso de publicación de productos sin depender de aprobaciones de administradores.

GAINS RELIEVERS DE ESCAPARATE

En comparación con Tienda Nube

- Facilidad de Uso:** No requiere conocimientos avanzados de SEO ni marketing digital, facilitando el inicio y gestión del negocio.

- Plataforma Todo-en-Uno:** Integra herramientas de gestión de ventas, pagos, envíos y comunicación con clientes en una sola plataforma.

- Menor Inversión:** Reduce la necesidad de inversión en publicidad y herramientas de marketing externas.

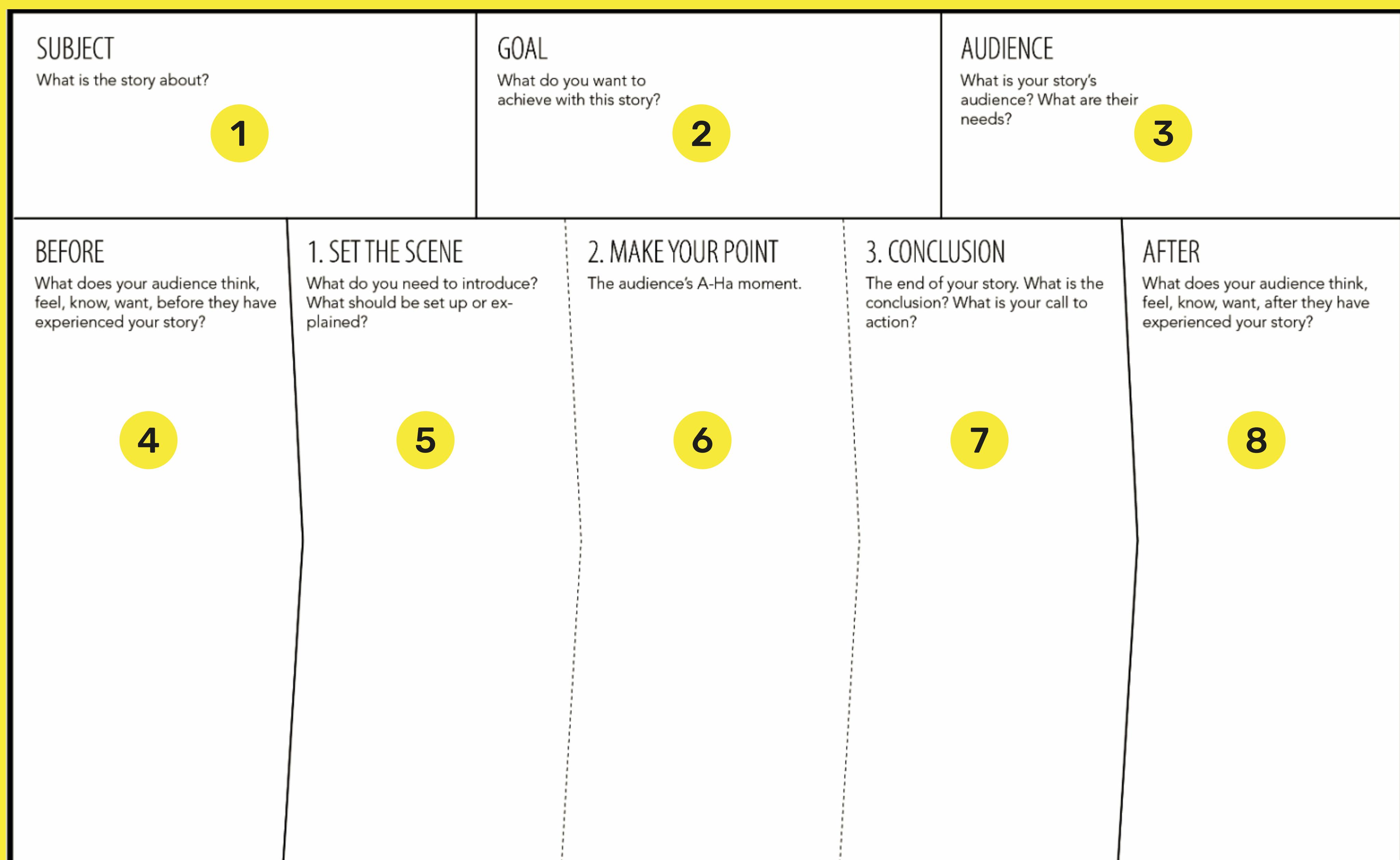
- Comunidad Integrada:** Proporciona una red social interna para aumentar la visibilidad y crear una audiencia leal y comprometida.

En resumen, Escaparate crea valor al ofrecer una plataforma integrada, fácil de usar y segura, que facilita la creación de marca, la interacción con clientes y la gestión eficiente de ventas, pagos y envíos, superando las limitaciones de Mercado Libre, Facebook Marketplace y Tienda Nube.

CUSTOMER JOURNEY MAP

DESCUBRIMIENTO - INVESTIGACIÓN	VÍNCULO - ESCAPARATE	VENTA		
ETAPA 1: Conciencia y Descubrimiento	ETAPA 2: Exploración	ETAPA 3: Evaluación		
Día 1	Día 1 - 2	Día 3 - 5		
MOMENTOS:  Descubrimiento Inicial: Sofía ve un anuncio de Escaparate mientras navega en línea o escucha sobre él a través de una recomendación de su red profesional.  Exploración: Visita el sitio web de Escaparate y comienza a explorar la plataforma, leyendo sobre sus características y navegando algunas categorías.  Experiencia Paso a Paso: Sofía se siente intrigada y busca productos mientras navega por el sitio. Lee comentarios y testimonios de usuarios de las publicaciones que le gusta el producto.  Tiempo Transcurrido: Unas pocas horas	MOMENTOS:  RRSS: Sofía busca en RRSS para saber más de Escaparate. Y busca más información en los resultados de búsqueda de Google.  Creación de Perfil: especificando sus intereses y compras anteriores, Sofía se registra en Escaparate.  Navegación de Productos: Navega por varias categorías de productos.  Experiencia Paso a Paso: Sofía aprecia el diseño intuitivo y la fácil navegación de la plataforma. Recibe recomendaciones personalizadas de productos basadas en su perfil. Le gusta encontrar toda la información en una plataforma.	MOMENTOS:  Lectura de Reseñas: Martina lee reseñas y calificaciones de los productos que le interesan.  Interacción con Usuarios: Utiliza la función de mensajería para preguntar a otros usuarios sobre sus experiencias con productos específicos.  Experiencia Paso a Paso: Martina se siente cautelosamente optimista mientras recopila más información y comentarios. Las reseñas detalladas y la comunicación directa con los usuarios le ayudan a generar confianza en los productos y en la plataforma.  Tiempo Transcurrido: 1-2 Días	MOMENTOS:  Comparación: Sofía utiliza las herramientas de comparación en Escaparate para evaluar diferentes productos, considerando precio, calidad y opciones de entrega.  Finalización de la Compra: Selecciona su producto preferido y completa la compra utilizando su método de pago elegido.  Experiencia Paso a Paso: Sofía se siente confiada en su decisión gracias a las comparaciones detalladas y la información clara en la plataforma. Aprecia el proceso de pago fluido, la variedad de opciones de pago disponibles y de envíos.  Tiempo Transcurrido: 1 Día	MOMENTOS:  Actualización del Pedido: Sofía recibe actualizaciones oportunas sobre el estado de su pedido y el tiempo estimado de entrega.  Entrega: Su pedido llega según lo esperado, y verifica la condición y calidad del producto.  Reseña y Participación: Sofía deja una reseña del producto y se involucra con la comunidad de Escaparate compartiendo su experiencia.  Experiencia Paso a Paso: A Sofía le gustó la experiencia de comprar en Escaparate. Desde una publicación hasta la tienda completa, más las reseñas con puntuación y comentarios de los usuarios por eso confío en comprar. El botón de cancelar compra y las políticas de términos y condiciones. Se siente contenta con su compra y aprecia la oportunidad de contribuir a la comunidad a través de reseñas.  Tiempo Transcurrido: 3-4 días Cronograma General.  Tiempo Total Transcurrido: Aproximadamente 1 semana.

STORYTELLING CANVAS



1

SUBJECT

Sofía, una madre de dos hijos, diseñadora gráfica, quiere emprender su propio negocio a pesar de las dificultades económicas y personales en Argentina.

2

GOAL

Mostrar cómo Sofía utiliza Escaparate para superar sus miedos y limitaciones, construyendo un negocio exitoso y logrando sus sueños.

3

AUDIENCE

Emprendedores, especialmente madres y personas que buscan una manera efectiva y segura de vender productos en línea sin tener conocimientos avanzados de marketing o grandes presupuestos.

4

BEFORE

Sofía es una talentosa diseñadora gráfica y madre de dos hijos que se siente atrapada por las responsabilidades y la inestabilidad económica. Tiene un sueño de emprender su propio negocio, pero los miedos y excusas la detienen.

5

SET THE SCENE

Sofía descubre Escaparate, una red social exclusiva de ecommerce, que promete facilidad de uso, seguridad en transacciones y una comunidad leal. Decide darle una oportunidad y comienza a crear su tienda online.

6

MAKE YOUR POINT

Escaparate ofrece a Sofía herramientas integradas para pagos y envíos, baja comisión, interacción directa con clientes y la capacidad de construir su propia marca. Estas características le permiten superar sus miedos y empezar a vender sus productos con éxito.

7

CONCLUSION

Sofía, con la ayuda de Escaparate, transforma su pasión en un negocio próspero. Ella no solo logra estabilidad financiera, sino también la satisfacción personal de ver su marca crecer y ser reconocida. Escaparate le brinda una oportunidad real de cumplir sus sueños, independientemente de las circunstancias.

8

AFTER

Sofía ahora es una emprendedora exitosa, equilibrando su vida profesional y familiar. Su negocio sigue creciendo, y su historia inspira a otros a aprovechar las oportunidades que Escaparate ofrece para transformar sus vidas y alcanzar sus sueños.

STORYTELLING

1



Sofía siempre fue una mujer llena de sueños.

Desde pequeña, su pasión por el diseño la llevó a estudiar y convertirse en una talentosa diseñadora.

Sofía descubrió la felicidad de ser mamá joven y, con **escaparate.com.ar**, buscó la forma de equilibrar sus dos grandes pasiones: su familia y el diseño.

2



Un día, mientras navegaba por las redes sociales, Sofía descubrió Escaparate, una red social exclusiva para ecommerce.

Vio en esta plataforma la oportunidad de vender sus productos de manera sencilla y segura, sin las restricciones y que reúne las mejores cualidades de las otras plataformas.

Motivada por esta nueva posibilidad, decidió crear su tienda en Escaparate y subir sus publicaciones.

3



Sofía se da cuenta de que Escaparate ofrecía mucho más de lo que esperaba.

La plataforma le permitió elegir qué tipo de pagos y envíos desea utilizar, y lo más importante, interactuar directamente con sus clientes.

Pudo responder sus dudas, recibir feedback valioso, y construir una relación cercana con su comunidad.

Además, la baja comisión por venta realizada y la seguridad en las transacciones le dieron la tranquilidad que necesitaba para seguir adelante.

4



Hoy, Sofía se siente realizada y feliz.

No solo ha alcanzado el éxito financiero, sino que ha construido algo propio, un legado que puede dejar a sus hijos.

Sofía demostró que, con las herramientas adecuadas, cualquier sueño es posible.



¡LO SENTIMOS!

La *selfie* de la chica que te gusta
no está disponible.

Todo lo demás encontralo en  escaparate.com.ar

V Vintage Thing



\$47.240

Sweater Amarillo

Suave cardigan con botones

46

P P&A Beauty



\$94.700

Waver & Brush Cepillo

Rizador color rose gold, ondas naturales para tu cabello.

157

L Lite BLCK



608.990

Phone 15

night.

769

564



Tu red social exclusiva de e-commerce.



escaparate.com.ar

**¡QUEREMOS QUE
TE VAYA BIEN!
COMISIÓN ESCAPARATE
5% POR VENTA REALIZADA.**



escaparate.com.ar

**CONECTÁ TUS **MEDIOS
DE PAGOS Y ENVÍOS
A TU ESCAPARATE.****



Ama de casa
vende ropa
para bebé
comenzar
emprendimiento.

GANÁ UN EXTRA.
escaparate.com.ar

Mecánico
ofrece
arreglos
a domicilio
para
cambiar
su auto
por uno
nuevo.

GANÁ UN EXTRA.
escaparate.com.ar



LIKE A ROCKSTAR
VENDIENDO FUNDAS
PARA CELULAR.

Con su publicación alcanzó +75K views
en ESCAPARATE.



MÁS VIEWS
QUE SU SERIE
FAVORITA.

+190K views con su producto
en ESCAPARATE.

**MONETIZÁ
TU HOBBY**

MARCOS_3D

\$7.300

Apatosaurio

Figura de dinosaurio hecha en impresora 3D. Color: Plateado.

196 154

DeporX

\$106.000

Zapatillas Running

Diseño clásico con una malla en todo el calzado.

602 525

escaparate.com.ar

Vendé nuevo y usado en
escaparate.com.ar



**CREÁ TU
TIENDA
ONLINE EN LA
RED SOCIAL
EXCLUSIVA
E-COMMERCE.**

**ESCAPARATE
.COM.AR**